

ČESKÝ EXPORTÉR



THAJSKO A INDONÉSIE

Vstupní brána pro vývozce
do asijsko-pacifické oblasti

Logistika

V ÚNOROVÉM ČÍSLE NALEZNETE:

- **SPEDICE:** Rozhovor s Tomášem Holomouckým (DB Schenker): Úplně jiný svět
- **NÁKLADNÍ DOPRAVA:** Německo povoluje dlouhé silniční soupravy
- **INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE:** Logistická data v ohrožení
- **TÉMA ČÍSLA:** Bezpečnost v dopravě a logistice

PRÁVĚ V PRODEJI



Objednejte si
aktuální vydání
jednoduše přes
SMS

1 výtisk jen za 99 Kč

Pošlete SMS ve tvaru
LOGISTIKA JMENO
PRIJMENI ULICE C. P.
OBEC PSC na číslo 902 11.

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle
běžného tarifu mobilního operátora.
Cena SMS služby včetně doručení výtisku
je 99 Kč vč. DPH.
Službu technicky zajišťuje ATS Praha.
Infolinka 296 363 199 v pracovní dny
8:00 – 17:00, www.platmobilem.cz.



14



17



18

TÉMA
Jihovýchodní Asie se dynamicky rozvíjí 4

ROZHOVOR: JAN LEMBAS
Čeští exportéři potenciál thajského trhu ještě zdaleka nevyužili 8

ROZHOVOR: MICHAL SONTODINOMO
Čtvrt miliardy lidí je trh, který stojí za pozornost českých exportérů 10

POHLED NA REGION
Mezivládní dohody pomáhají obchodu Česka se zeměmi jihovýchodní Asie 12

NA CESTĚ
Politická témata jsou v Indonésii i v Thajsku tabu 14

KRÁTCE ZE SVĚTA
Rusko, Turecko a Maroko 16

ROZHOVOR: RADOMIL DOLEŽAL
U exportu je dobré mít prostě vajíčka ve více koších, říká šéf CzechTrade 17

ODVĚTVÍ BYZNYSU
Čeští výrobci tramvají či tříkolek ve veřejných tendrech porážejí i zdatné soupeře 18

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR
Aero Vodochody inovuje Albatros, ale také se prosazuje v dopravním civilním letectví 20

INFORMAČNÍ SERVIS
Dohoda CETA – příležitost pro české exportéry prosadit se na kanadském trhu 22

Evropská unie vidí budoucnost ve volném obchodu se státy ASEAN 23

KALENDÁŘ AKCÍ
Zahraněční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci 24

Nejbližší akce exportního vzdělávání agentury CzechTrade 25

Jan Mládek
ministr průmyslu a obchodu ČR



Vážení čtenáři, do rukou se vám dostává první letošní vydání staronového Českého exportéra. Ministerstvo průmyslu a obchodu se rozhodlo společně s agenturou na podporu exportu CzechTrade a vydavatelstvím *Economia* obnovit po určité době tradici Českého exportéra, zaměřeného především na aktuální informace týkající se exportu, ale i dalších aktivit MPO, agentury CzechTrade a naší ekonomické diplomacie.

Letošní první číslo je zaměřeno na dvě asijské země, od České republiky geograficky vzdálené, ale nabízející rozsáhlý trh a široké exportní příležitosti – na Indonésii a Thajsko. Vždyt tento region nabízí trh s bezmála třístamilionovou populací.

Česká republika je, jako malá otevřená ekonomika, na exportu životně závislá. Z 84 procent jsou cílovými zeměmi našeho vývozu státy Evropské unie, především Německo. Jiné tradiční trhy naopak vinou konfliktů a vnitřních problémů stagnují. Proto je naší snahou více diverzifikovat vývoz zboží a služeb a hledat v dalších zemích a teritoriích spolehlivé partnery pro české výrobce a exportéry.

Našemu exportu se v posledních letech nesporně daří. Věřím, že do značné míry je to zásluhou i nové proexportní strategie naší vlády. Snažíme se otevírat našim firmám dveře organizováním zahraničních podnikatelských misí, jichž se já či moji náměstci osobně účastníme.

Věřím proto, že i toto číslo obnoveného Českého exportéra, věnované nejen Indonésii a Thajsku, napomůže k lepší informovanosti našich výrobců a exportérů a přinese zajímavé podněty široké čtenářské veřejnosti. ■

Jan Mládek

Jihovýchodní Asie se dynamicky rozvíjí

Indonésie, kde má ochránářství dlouhou tradici, slibuje, že se více otevře zahraničním investorům. Thajsko chce zvýšit výdaje na infrastrukturu a sází na digitální ekonomiku.

Václav Lavička
vaclav.lavicka@economia.cz

Desítka zemí, které jsou členy Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN), tvoří významné integrační seskupení, jehož hlavním cílem je urychlit tempo hospodářského růstu, zmenšit značné rozdíly mezi členy a posílit postavení regionu v globální ekonomice. Vyjádřením této snahy je vytvoření Hospodářského společenství ASEAN koncem roku 2015, označovaného jako AEC.

Uvedené společenství s úhrnným hrubým domácím produktem 2,5 bilionu dolarů (podle běžného kurzu) a 630 miliony obyvatel představuje jako celek třetí největší ekonomiku v Asii a sedmou největší na světě.

Jihovýchodní Asie dlouhodobě patří k dynamicky se rozvíjejícím regionům světové ekonomiky, kde však mezi jednotlivými zeměmi přetrvávají značné hospodářské, sociální i politické rozdíly.

V jihovýchodní Asii sílí čínský vliv

Evropské firmy, které podnikají v jihovýchodní Asii nebo se tam teprve chystají, musí počítat s tím, že tento region si svojí kapitálovou expanzí stále více „přitahuje“ Čína. A pokud americký prezident Donald Trump přitvrdí obchodní politiku USA vůči Asii, jejím snahám získat větší hospodářský a politický vliv v dané oblasti to jenom nahraje.

USA představují pro Indonésii druhé největší odbytiště (hned po Japonsku), pro Thajsko jsou dokonce nejdůležitější. Vše ale nasvědčuje tomu, že Spojené státy na první pozici v thajském exportním žebříčku vystřídá Čína.

„Čína si v Asii vytkla jasný cíl, za nímž důsledně jde. K iniciativě její vlády se přidávají i četné soukromé firmy,“ poznamenává Santitarn Sathirathai, singapurský ekonom peněžního ústavu Credit Suisse. Podle něj se čínské přímé investice v šesti největších zemích ASEAN během minulého roku skoro zdvojnásobily na 16 miliard dolarů.

Malajsijský premiér Nadžíb Razak během své listopadové návštěvy Pekingu podepsal dohody o spolupráci v četných odvětvích celkem za 30 miliard dolarů. Po říjnové návštěvě prezidenta Rodriga Duterteho v Pekingu lze očekávat také intenzivnější čínsko-filipínskou spolupráci, například v zemědělství a výstavbě infrastruktury.

Sílí také příliv přímých čínských investic do Indonésie. Její prezident Joko Widodo jednal se svým čínským protějškem Si Ťin-pchingem během uplynulých dvou let celkem pětkrát. Čína je nyní v Indonésii třetím největším investorem po Singapuru a Japonsku. V Thajsku na ni podle agentury Bloomberg připadá kolem 30 procent dosud získaných přímých zahraničních investic. Jihovýchodní Asie

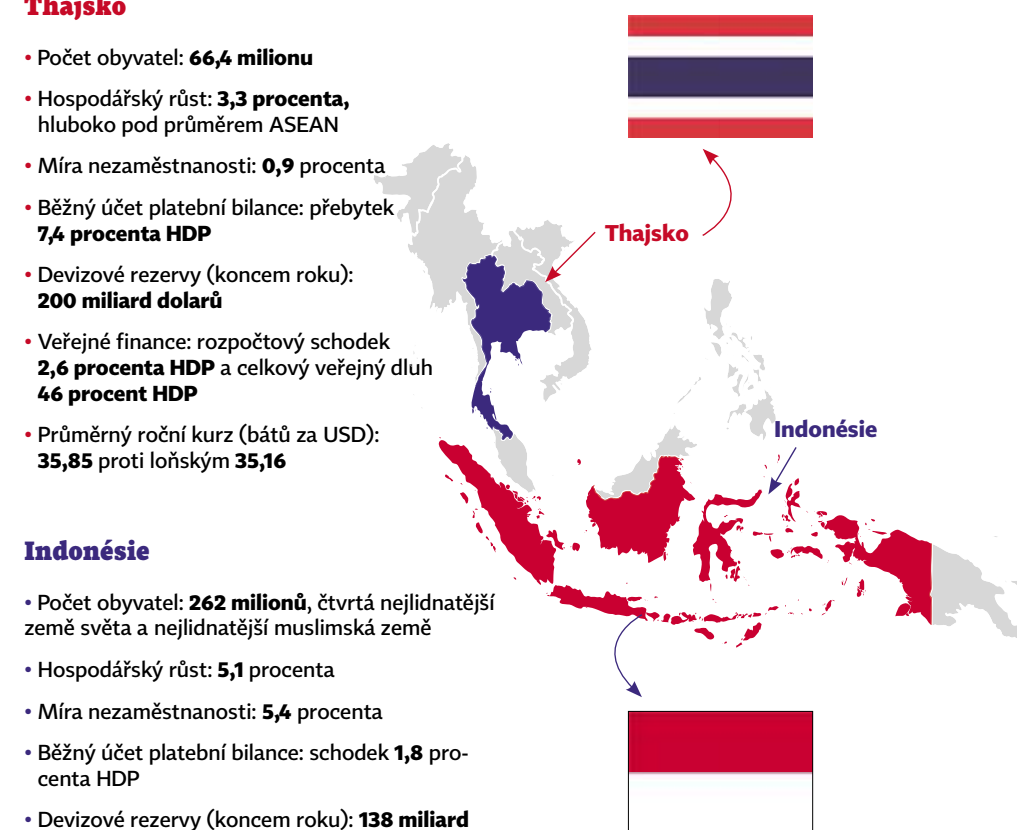
Hospodářský profil (vybrané údaje, předpověď na rok 2017)

Thajsko

- Počet obyvatel: **66,4 milionu**
- Hospodářský růst: **3,3 procenta**, hluboko pod průměrem ASEAN
- Míra nezaměstnanosti: **0,9 procenta**
- Běžný účet platební bilance: **přebytek 7,4 procenta HDP**
- Devizové rezervy (koncem roku): **200 miliard dolarů**
- Veřejné finance: **rozpočtový schodek 2,6 procenta HDP a celkový veřejný dluh 46 procent HDP**
- Průměrný roční kurz (bátů za USD): **35,85** proti loňským **35,16**

Indonésie

- Počet obyvatel: **262 milionů**, čtvrtá nejlidnatější země světa a nejlidnatější muslimská země
- Hospodářský růst: **5,1 procenta**
- Míra nezaměstnanosti: **5,4 procenta**
- Běžný účet platební bilance: **schodek 1,8 procenta HDP**
- Devizové rezervy (koncem roku): **138 miliard dolarů**
- Veřejné finance: **rozpočtový schodek 2,5 procenta HDP a celkový veřejný dluh 28 procent HDP**
- Průměrný roční kurz (rupií za USD): **13 640** proti **13 250 loni**



s nízkými náklady na pracovní sílu láká také japonské, jihokorejské a tchajwanské firmy.

Pro obchodní politiku států v jihovýchodní Asii je příznačná vysoká úroveň netarifních překážek zahrnujících například dovozní kvóty a povolení, sanitární, fytosanitární a technické předpisy. Za netarifní bariéru lze označit i oficiální kampaně nabádající spotřebitele, aby přednostně kupovali zboží domácího původu.

Indonésie slibuje „velký třesk“

Největší ekonomiku v rámci ASEAN má Indonésie, nejlidnatější muslimská země. Její tempo růstu ve srovnání s obdobím 2011–2012 zvolnilo. Negativní dopad na její hospodářskou dynamiku měly

také nízké ceny komodit, které země vyváží. Problémy dolehly hlavně na uhelný a textilní průmysl i na dodavatele palmového oleje, v jehož produkci je země světovou jedničkou. Některé firmy byly nuceny propouštět.

Kvůli slábnoucímu kurzu indonéské rupie klesla kupní síla domácností. Starosti dělá vládě zejména zdražování základních potravin, které nejvíce postihuje nejhudší vrstvy. Potravinovou inflaci pohání vysoké náklady na dopravu i netarifní dovozní bariéry. Cesta základních potravin, jako jsou rýže, kuřata a také čili koření, od výrobce ke spotřebiteli je s ohledem na početné distribuční mezičlánky zdlouhavá. A to samozřejmě také zvedá ceny. Slábnoucí měna se promítla i do zdražení dováženého

ZDROJ: Citi Research



I pro Indonésii jsou, podobně jako pro Thajsko, důležité příjmy z cestovního ruchu. Také proto chystá tato země velké investice do infrastruktury. FOTO: REUTERS

nepotravinářského zboží, například osobních automobilů.

Index charakterizující příjmy domácností koncem roku 2016 klesl na nejnižší hodnotu za poslední čtyři roky (71,5 bodu).

Indonéská centrální banka se po čtyřech letech opět vrátila k myšlence „denominace“ rupie. Jinak řečeno, na bankovkách chce škrtnout tři nuly, což zjednoduší platby. Toto opatření by nemělo oslabit kupní sílu obyvatel ani rozkolísat měnový kurz, konstatuje centrální banka, které se více než rok daří držet meziroční míru inflace pod pěti procenty. Denominaci měny musí ovšem ještě schválit parlament.

„Důležitým předpokladem úspěšné denominace je, že hospodářská situace zůstane stabilní, což se týká hlavně inflace a vývoje měnového kurzu,“ uvádí David Sumual, hlavní ekonom jakartské PT Bank Central Asia.

Rozsáhlé investice do infrastruktury

Indonéské ekonomice, která se dříve spoléhala hlavně na soukromou spotřebu, by měly více pomoci nové veřejné investice do infrastruktury. Jde například o projekty mající zlepšit dopravní spojení mezi ostrovy, včetně návaznosti jednotlivých druhů dopravy (výstavba nových a modernizace stávajících silnic, železnic, přístavů, kotvišť pro menší plavidla a letišť).

Klíčová rovněž je elektrifikace rozlehlé země. Na rozvodnou síť je v současné době napojeno asi 85 procent indonéských domácností a koncem roku 2019 by to mělo podle vládního záměru být 97 procent. V elektrifikaci existují značné rozdíly mezi městy a venkovskými oblastmi. Ze 74 754 registrovaných vesnic jich koncem roku 2015 bylo bez proudu 12 659, uvádí v nedávné zprávě o jihovýchodní Asii Mezinárodní měnový fond. Přitom 65 procent vesnic bez elektřiny se nachází na východě Indonésie. Nejhůř na tom je západní Jáva.

Rozsáhlé investice do infrastruktury mají pomoci urychlit tempo hospodářského růstu na sedm procent ročně. Mezinárodní měnový fond v poslední aktualizované předpovědi počítá s tím, že Indonésie v období 2017–2021 poroste v průměru o 5,4 procenta ročně.

Daňová amnestie má přinést biliony rupií

Do infrastruktury by se mělo do roku 2019 investovat 5500 bilionů rupií. Vládě však k uskutečnění ambiciózních záměrů chybějí finanční zdroje. I zde se citelně projevil cenový pokles na komoditních trzích, kam Indonésie vyváží.

Státu výrazně klesly příjmy z ropy, jejíž těžba kulminovala v polovině 90. let minulého století, kdy se pohybovala kolem 1,7 milionu barelů denně. Ale vzhledem k tomu, že se nepodařilo objevit nová vydatná naleziště, produkce postupně spadla

asi na polovinu. Výnosy z ropy, představující ještě v roce 2006 zhruba čtvrtinu rozpočtových příjmů, loni tvořily 3,4 procenta, vyplývá z údajů poradenské firmy PwC.

Vláda v Jakartě se rozhodla získat více peněz od poplatníků tím, že loni v červenci vyhlásila rozsáhlou daňovou amnestii, aby přiměla fyzické osoby i firmy k repatriaci peněz převedených do ciziny. Předpokládá, že státní rozpočet by mohl získat 165 bilionů indonéských rupií (v přepočtu zhruba 12,5 miliardy dolarů). K prosinci loňského roku rezidenti přiznali a dodatečně zdanili 99,4 bilionu rupií, uvádí v poslední kvartální analýze britská banka HSBC. Podle ní se sice do konce letošního dubna, kdy lhůta daňové amnestie vyprší, nepodaří vládní cíl splnit, ale i tak je zřejmé, že její přínos pro státní rozpočet bude významný.

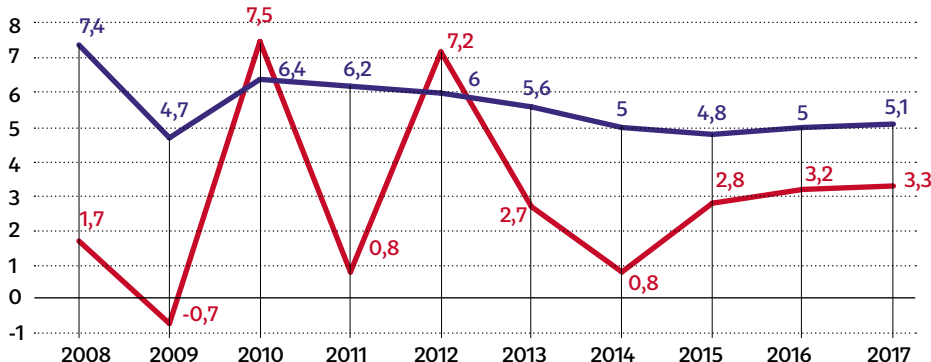
Peníze, které se do vlasti vrátí během stanovené lhůty, podléhají dvou- až pětiprocentní dani (podle výše převáděné sumy) namísto běžné pětadvacetiprocentní sazby.

Centrální banka odhaduje, že Indonésané si na zahraniční konta uložili 11 400 bilionů rupií (v přepočtu 860 miliard dolarů). „V cizině máme obrovské sumy a je velice důležité je převést zpět domů, aby náš národ mohl budovat,“ prohlašuje prezident Joko Widodo.

Většina peněz, které Indonésané převedli do ciziny, se nachází v singapurských bankách. Ty →

Meziroční změny HDP (reálně v procentech)

■ Thajsko ■ Indonésie Průměr 2017–2021: 6,2; 3,2



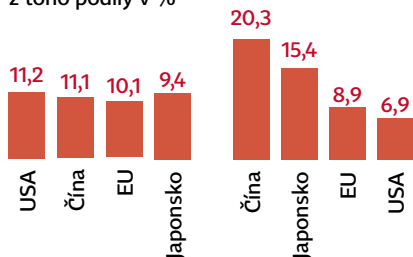
Klíčové obchodní partnery (údaje za rok 2015)

Thajsko

Vývoz

vývoz celkem:
190,2 mld. eur

z toho podíly v %



Dovoz

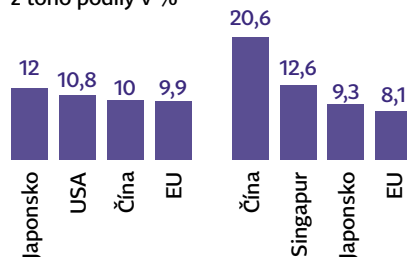
dovoz celkem:
182 mld. eur

Indonésie

Vývoz

vývoz celkem:
135,6 mld. eur

z toho podíly v %



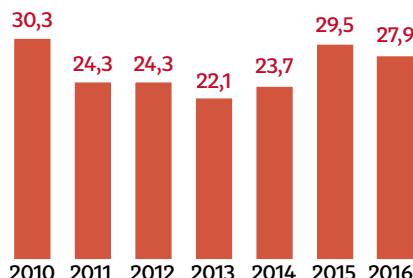
Obchodní výměna Česka (údaje v mld. korun, běžné ceny)

Thajsko

Vývoz z ČR



Dovoz do ČR



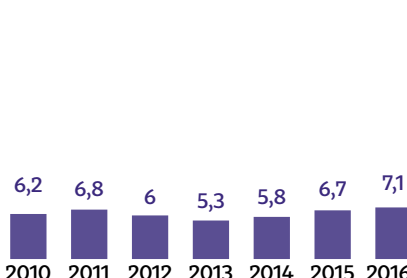
* Prvních 11 měsíců roku

Indonésie

Vývoz z ČR

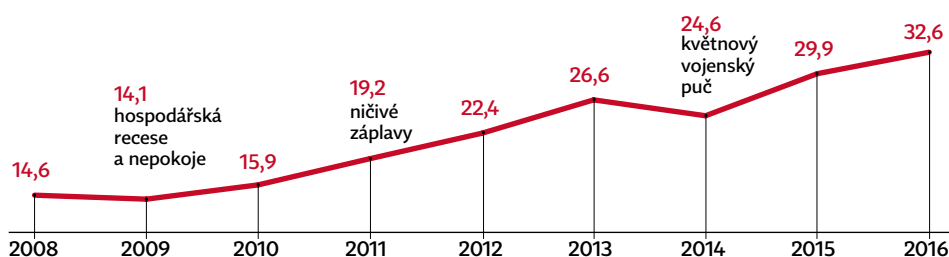


Dovoz do ČR



* Prvních 11 měsíců roku

Počet zahraničních turistů v Thajsku (milionů)



ZDROJ: Mezinárodní měnový fond, Eurostat, Český statistický úřad, ASEAN, www.thaiwebsites.com (na základě údajů ministerstva cestovního ruchu a sportu)

nyní podle britského listu Financial Times nabízejí vybraným klientům, kteří své peníze doma přiznají, ale nepřivedou je zpět, výhodné úročení.

Vláda slibuje, že více otevře dveře investorům

Indonéska ekonomika není v rámci ASEAN jenom největší, ale také jedna z nejvíce uzavřených. Ukazuje to mimo jiné čísla charakterizující poměr ročního vývozu a dovozu k hrubému domácímu produktu.

Indonéský prezident Joko Widodo, který nastoupil do funkce v říjnu 2014, ohlásil počátkem února minulého roku „veliký třesk“. Slíbil, že vláda zruší, či zmírní omezení pro zahraniční investice v přibližně 50 oborech. V první řadě jde o maloobchod, včetně elektronické komerce, a o zdravotnictví. Podmínky pro vstup zahraničního kapitálu by se měly zlepšit také v zemědělství a lesním hospodářství, energetice, telekomunikacích a v dopravě.

Ekonomové ze Citibank očekávají vydatnější příliv přímých zahraničních investic do projektů „na zelené louce“. A to především těch čínských.

Politické změny v Thajsku – brzda, nebo impuls?

Z pěti největších ekonomik ASEAN (Indonésie, Thajsko, Malajsie, Filipín a Vietnamu) dosahuje nejnižšího tempa právě thajská. Loni podle předběžného odhadu Mezinárodního měnového fondu vzrostla o 2,8 procenta a letos by to mělo být 3,2 procenta.

V Thajsku se v květnu roku 2014 nenásilným převratem chopila moci vojenská junta, když svrhla premiérku Jinglak Šinavatrovou. Generálové prohlásili, že je nutné skoncovat se zmatky na politické scéně.

Druhou největší ekonomiku v jihovýchodní Asii táhnou veřejné investice, soukromá spotřeba a příjezdová turistika, která však zaznamenává značné výkyvy – podle toho, jak se vyvíjí politická situace v Thajsku a tamní bezpečnostní situace.

Také Thajsko hodlá do infrastruktury investovat – během pěti let v přepočtu 54 miliard dolarů. Zaměří se na výstavbu dvoukolejných železničních tratí, rozšíření a zlepšení veřejné dopravy v Bangkoku, kde žije kolem osmi milionů obyvatel a dalších 14 milionů v přilehlé aglomeraci. Počítá se také s rozšířením tamního mezinárodního letiště a kapacity námořních přístavů.

Peníze pro venkov i na digitalizaci

Státní rozpočet na letošní rok zahrnuje také zvýšení vládních investic o 6,6 procenta. Na rozvoj venkovských oblastí a podporu zemědělců vláda v Bangkoku vyčlenila 17,5 miliardy bátů (v přepočtu asi půl miliardy dolarů). Kromě toho schválila skoro 76 tisíc „vesnických fondů“ (Village Funds), z nichž každý má k dispozici 250 tisíc bátů (něco přes 7100 dolarů).

Uvedené zdroje jsou určeny na financování místních projektů, například výstavbu a opravy silnic, škol nebo sil na skladování rýže.

Ke klíčovým vládním prioritám náleží také rozvoj digitální ekonomiky. Její součástí je zavádění vysokorychlostního internetu ve venkovských oblastech, investice do zkvalitňování vzdělávacího systému, ale také odstranění problémů s nespolehlivým zásobováním elektrinou, jež je navíc drahá. Stejně tak se musí zdokonalit systém finančních

transakcí on-line, které jsou mezi firmami i spotřebiteli stále oblíbenější.

Thajská ekonomika je primárně orientovaná na export. Země je předním světovým exportérem rýže nebo mořských produktů. Je také významným výrobcem a vývozcem lehkých užitkových aut (pick-upů), počítačové techniky a spotřební elektroniky.

Klíčovým sektorem zůstává pěstování rýže. Pěstitelé za ni od státu dostávají více, než činí její tržní cena. Nové subvence schválila také nynější vojenská vláda, která na ně vyčlenila v přepočtu půldruhé miliardy dolarů.

Západní média to hodnotí jako velké překvapení, neboť junta předtím obvinila svrženou premiérku ze zneužití moci a její program na podporu rýžařských oblastí označovala za „sporný“. Ale generálové si nejspíš uvědomili, že zemědělci tvoří asi dvě pětiny thajského obyvatelstva představují důležitou volební sílu. Přitom hlavní pěstitelské oblasti na severu Thajska byly oporou premiérky Šinavatrové.

Vláda přitvrzuje i v boji s korupcí. Státní úředníci a další činitelé usvědčení v korupčních skandálech, v nichž půjde o více než miliardu bátů (v přepočtu 28 milionů dolarů), mohou být odsouzeni až k trestu smrti. Vyplývá to z návrhu předneseném Výborem pro řízení národní reformy, jehož 162 členů jmenovala vojenská junta. Pozorovatelé, na které se odvolává agentura Reuters, to vesměs pokládají za snahu generálů „zdeptat“ politické oponenty.

Země míří k řádným volbám

V říjnu 2016 zemřel ve věku 88 let thajský král Pchúmipchon Adundét, který vládl 70 let a byl nejdéle vládnoucím panovníkem na světě. Následoval třicetidenní státní smutek, během něhož byly zakázány veškeré oslavy. V tomto období ochabla i ekonomická aktivita. Na trůn nastoupí králův jediný syn Maha Vadžiralongkorn. Jeho korunovace se očekává někdy ve druhé polovině letošního roku.

Thajci loni v srpnu v referendu schválili novou ústavu otevírající cestu k parlamentním volbám, a tedy k obnovení demokratického řádu v zemi. Což slíbila i vojenská vláda. Volby by se měly konat někdy během druhé poloviny letošního roku. Pokojný přechod k nové vládě bude důležitý také pro realizaci rozsáhlých hospodářských projektů.

Cestovní ruch je stále ekonomickým motorem

Klíčovým hospodářským sektorem pro obě největší ekonomiky ASEAN zůstává příjezdová turistika. Nespornou jedničkou v jihovýchodní Asii je Thajsko, kam loni zavítalo rekordních 32,6 milionu zahraničních návštěvníků. Cestovní ruch přispívá k tvorbě HDP přibližně 11 procenty, uvádí thajský Kasikorn Research Center.

Počet zahraničních turistů ale v minulosti kolísá – podle toho, jak se v zemi, považované za „turistický ráj“, vyvíjela politická situace. Negativně ovlivnil statistiku příjezdů květnový převrat v roce 2014, hned rok poté se ale turisté do Thajska vrátili. Centrální Bank of Thailand předpokládá, že do země letos zavítá 34,1 milionu zahraničních turistů, tedy o pět procent více než v roce 2016. Vláda nedávno rozjela kampaň, jejímž cílem je omezit



Pro thajskou ekonomiku bude nesmírně důležité, zda se této zemi podaří pokojný přechod od vojenského režimu k nové vládě. Ta by měla vzejít z voleb, jež jsou plánovány na druhou polovinu letošního roku. FOTO: REUTERS

masový nápor čínských turistů majících hluboko do kapsy a naopak přilákat menší skupiny těch movitějších. Tento postup však může příjezdovou turistiku v Thajsku z krátkodobého pohledu ekonomicky poškodit.

Thajské příjmy od zahraničních turistů loni dosáhly 1,64 bilionu bátů, z toho Číňané utratili 438 miliard bátů (12,4 miliardy dolarů). To představuje skoro 27 procent celkových příjmů z příjezdové turistiky. Zatím stále vedou Evropané s osmadvacetiprocentním podílem, turistům z ostatních zemí ASEAN patří 15 procent.

Cestovní ruch má značný potenciál také v Indonésii, která láká turisty zejména na své historické památky, krásné pláže i na bohatý „noční život“ v metropoli Jakartě a turistických střediscích ostrova Bali.

Počet zahraničních turistů roste, i když zdaleka ne takovým tempem, jak by si vláda představovala. V roce 2015 jich bylo skoro 10 milionů a loni skoro

12 milionů. Stále je to ale méně než v sousedních zemích (Singapur 15 milionů a Malajsie 27 milionů).

Vláda v Jakartě by chtěla počet zahraničních turistů během pěti let zdvojnásobit na 20 milionů a tento sektor by se pak měl na HDP podílet zhruba osmi procenty ve srovnání se čtyřmi procenty nyní. Splnění tohoto cíle však závisí také na bezpečnostní situaci v zemi, kde existují sice nepočtené, ale velice radikální skupiny muslimů.

V paměti zůstává dosud nejhorší turistický útok v jednom z turistických center na ostrově Bali v říjnu 2002, kdy zahynulo 202 lidí, z toho většina Australanů. Nebo útok na hotely JW Marriot a Ritz-Carlton v Jakartě v červenci roku 2009. Od té doby však podle indonéského ministerstva cestovního ruchu nedošlo k žádnému útoku, jehož terčem by primárně byli cizinci. Nicméně britské ministerstvo zahraničí na svých stránkách upozorňuje, že riziko teroristických útoků na místa navštěvovaná zahraničními turisty zůstává stále vysoké. ■

Čeští exportéři potenciál thajského trhu ještě zdaleka nevyužili

Největší poptávka je v Thajsku po špičkových strojích a strojním vybavení, po technologiích světové úrovně, které se dosud v Thajsku nevyrábí, a po luxusních designových výrobcích.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Téměř tři roky funguje zastoupení CzechTradu v Thajsku. Kancelář v Bangkoku v březnu roku 2014 osobně zakládal její současný ředitel Jan Lembas. Podle jeho názoru je pro dlouhodobý úspěch na thajském trhu optimální osobní přítomnost v zemi.

Čím je Thajsko, které jsme dříve vnímali hlavně jako atraktivní turistickou destinaci, zajímavé pro české exportéry?

Thajsko se svými 67 miliony obyvatel, rozvinutou průmyslovou základnou, silným sektorem služeb, velkou skupinou bohatých Thajců a rostoucí střední vrstvou je zajímavým trhem samo o sobě. Stabilní makroekonomické a podnikatelské prostředí spolu s fungujícím kapitálovým trhem vytvářejí prostor pro dlouhodobé úspěšné působení exportujících firem. Opravdovou příležitost však vidím v poloze Thajska uprostřed Indočíny. Ta umožňuje proniknout prostřednictvím thajských firem do ostatních zemí subregionu širšího Mekongu, který je se svými 320 miliony obyvatel nejdynamičtější se rozvíjejícím regionem na světě. Vedle Laosu, Kambodže, Myanmaru a Vietnamu zahrnuje tento region i jihočínskou provincii Yün-nan a autonomní oblast Kuang-si. Thajsko představuje rovněž jednu z nejhodnějších vstupních bran do jihovýchodní Asie díky svému členství v ASEAN Economic Community, což je hospodářské uskupení deseti členských zemí ASEAN. Může se také stát dobrou platformou pro podnikání v celé asijsko-pacifické oblasti, kde v okruhu 4,5 hodiny letu od Bangkoku žije 50 procent světové populace!

Turistický ruch je sice pro thajskou ekonomiku velmi důležitý, ale jeho podíl na HDP činí přibližně 10 procent, zatímco podíl průmyslu dosahuje 42 procent. Největšími exportními obory jsou elektrotechnický průmysl, za kterým následuje automobilový průmysl. Thajsko ročně vyváží strojírenské výrobky cca za 100 miliard amerických dolarů, k tomu však potřebuje dovézt stroje za 70 miliard USD. Zde je jedna z mnoha příležitostí pro české firmy.

V jakých oborech jsou čeští exportéři v Thajsku úspěšní?

Portfolio našeho exportu je velmi pestré, nejvýznamnější skupinu tvoří stroje a dopravní

prostředky s 35 procenty, následují výrobky zpracovatelského průmyslu s 25 procenty, chemikálie s 19 procenty a průmyslové spotřební zboží se 13 procenty. Potravinové se na něm podílejí 6 procenty.

Jaké modely exportu do Thajska se osvědčují?

Jestliže zde česká firma působí pouze prostřednictvím zástupce, který zboží dováží a dále distribuuje, obvykle nemá žádné informace o velikosti trhu, jeho struktuře, dynamice vývoje, distribučních kanálech, a už vůbec ne o koncových zákaznících. V takovém případě hrozí nebezpečí, že thajský partner může kdykoliv přejít na spolupráci s jiným dodavatelem, pokud to pro něj bude výhodné. A Thajci jsou v této oblasti aktivní, neustále hledají nejvýhodnější podmínky pro svůj byznys a nemají problém se rychle přeorientovat na jiné partnery v případě, že se jim to vyplatí.

Řešením je vytvoření takové místní obchodní struktury, která umožní českému vývozci co možná největší kontrolu nad celým hodnotovým řetězcem až ke koncovému zákazníkovi. Optimální je mít v Thajsku vlastní dovozní společnost, případně ji kontrolovat nebo na ni mít alespoň vliv. Pokud český exportér potřebuje pro prodej v Thajsku nějakou certifikaci, je důležité, aby příslušné certifikáty získal na firmu pod svou kontrolou.

V zemi roste význam alternativních zdrojů energie. Umí čeští výrobci uplatnit svou produkci v tomto oboru?

Výroba elektřiny v Thajsku je v současné době silně závislá na zemním plynu, který je primárním energetickým zdrojem pro 70 procent instalované kapacity. Vlastní zásoby plynu v Thajsku se však velice rychle snižují, a země tak musí zemní plyn dovážet ze sousedního Myanmaru a ve zkapalněné formě také ze zemí Perského zálivu. I proto thajská vláda podporuje výstavbu alternativních zdrojů energie, které by podle nového energetického plánu měly do roku 2036 tvořit až 20 procent instalovaného výkonu. Vzhledem k přírodním a klimatickým podmínkám představuje největší potenciál zejména využití sluneční energie a energie z biomasy.

Jan Lembas

ředitel kanceláře CzechTradu v Bangkoku
jan.lembas@czechtrade.cz

Studoval zahraniční obchod na VŠE v Praze. Poté pracoval ve Škodaexportu, kde se zabýval vývozem technologií pro válcovny a elektrárny do oblasti Středního východu a jižní Asie. Pět let firmu zastupoval v Pákistánu. V roce 1990 založil v Praze pobočku britské společnosti CET, která poskytovala poradenství pro zahraniční investory při jejich vstupu na trhy střední a východní Evropy. Řídil projekty v oblastech strategie, fúzí a akvizic, zakládání nových podniků a investic soukromého kapitálu. Koncem roku 2013 nastoupil na Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a od roku 2014 působí v Bangkoku jako ředitel zahraničního zastoupení CzechTradu v Thajsku.



FOTO: ARCHIV HN

Některým českým výrobcům se daří získávat zakázky při výstavbě alternativních energetických zdrojů, příkladem mohou být dodávky parních turbín z brněnské pobočky Siemensu pro elektrárny spalující biomasu, další technologie dodávají i ryze české firmy. Domnívám se však, že potenciál thajského trhu v této oblasti není z české strany zdaleka využit.

Které další infrastrukturní projekty by mohly české producenty zajímat?

Velké investice teď proudí do dopravy. Během příštích sedmi let plánuje thajská vláda investovat 55 miliard amerických dolarů do vybudování vysokorychlostních železnic. V aglomeraci Bangkoku pokračují masivní investice do veřejné dopravy, jejíž síť metra, nadzemní dráhy a příměstských železničních tratí má po dokončení dosáhnout celkové délky 600 kilometrů. Nárůst letecké dopravy si vyžádá investice do rozšíření kapacit thajských letišť, která za loňský rok odbavila 112 milionů cestujících. Tyto investice představu-

jí nejen přímý potenciál pro české dodavatele, ale stávají se tahounem růstu dalších odvětví jako například výstavby bytů a komerčních budov podél nových tras městské hromadné dopravy. A i tam mohou najít další české výrobky své uplatnění.

S jakými dalšími komoditami se mohou čeští exportéři v Thajsku prosadit?

Největší poptávka je po špičkových strojích a strojním vybavení, po technologiích světové úrovně, které se dosud v Thajsku nevyrábí, a po luxusních designových výrobcích oslovujících vyšší střední třídu a bohatou vrstvu Thajců zejména v metropolitní oblasti Bangkoku.

Mezi sektory, kde se mohou české výrobky a technologie uplatnit, patří dále ropný a plynárenský průmysl, petrochemie a chemie, zpracování odpadů, metalurgie, automobilový a potravinářský průmysl, výstavba rezidenčních projektů, obchodních center a hotelových komplexů, ICT a zdravotnictví. ■

Desatero pro obchodování s Thajskem

1. V Thajsku má vše svůj čas a tempo. Neočekávejte podepsání obchodního kontraktu při prvním jednání. Thajští obchodníci vyžadují dostatek času na důkladné zvážení nabídky.

2. V souladu se svou filozofií považují Thajci v kontaktu s ostatními za nejdůležitější souhlas a soulad a dbají na to, aby zachovávali dekorum. Nikdy proto nevystavujte svého partnera přímé konfrontaci nebo mu veřejně nedokazujte, že se mýlí, byť je to pravda.

3. Všechny vztahy v tradiční thajské společnosti, i v té moderní, jsou určované společenským postavením, které vyplývá z věku, majetku, prestiže a osobního či politického statusu. Složitá osobní hierarchie často znemožňuje spolupráci, zvláště mezi osobami s rozdílným postavením.

4. Thajci obecně velmi dbají na svůj zevnějšek a stejně hodnotí i své zahraniční partnery. Nezbytností je oblek s kravatou pro muže a střizlivý oděv zakrývající ramena pro ženy. Nejružnější doplňky (pravé šperky, hodinky, spony a zlato obecně) jsou rovněž vhodné.

5. Důležitou zásadou je včasný příchod na sjednané schůzky, ačkoli to zvláště v Bangkoku není jednoduché kvůli častým dopravním zácpám. Na druhou stranu nesmí cizího obchodníka překvapit, musí-li čekat na své thajské partnery.

6. Soukromé a profesionální aspekty života se u mnoha Thajců vzájemně prolínají. Vzájemná osobní důvěra je pro Thajce velice významná. A naopak, důvěryhodný thajský partner je nezbytný pro jakoukoli zahraniční firmu s ambicemi na místním trhu.

7. K „zakázaným“ tématům konverzace patří jakákoli kritika Thajska (snad s výjimkou dopravní situace), krále a královské rodiny a samozřejmě náboženství.

8. Při pozvání do soukromého domu si nezapomeňte před vchodem zout boty. Nikdy se na nikoho nebo na něco neukazuje nohou (nohy jsou považované za „nejnižší“ část těla) a není slušné sedět s překříženými nohama před starší osobou. Dále není přípustné se dotýkat něčí hlavy (zvláště ne starších osob), neboť hlava je v buddismu považovaná za sídlo duše. Neslušné je rovněž ukazování na někoho prstem a upřené „zírání“ do tváře.

9. Důležitou zásadou jednání s thajskými partnery je pozorné naslouchání tomu, co nebylo řečeno. Jinými slovy, z drobných náznaků a poznámek je třeba si vyvodit správnou odpověď. Thajci totiž málokdy něco přímo odmítnou, spíše naznačují a kolem skutečného problému pouze obcházejí.

10. Thajsko si vyvinulo vlastní, zcela specifický právní systém, který je pouze vzdáleně příbuzný právu západnímu. Kvůli tomu je třeba se až na výjimky spolehnout na služby místních právníků, tzn. přizpůsobit se jejich stylu a tempu práce, které není vždy nejrychlejší. Kancelář CzechTradu v Bangkoku je připravena poskytnout českým firmám, které se budou snažit proniknout na thajský trh, maximální podporu.



FOTO: ARCHIV HN

Čtvrt miliardy lidí je trh, který stojí za pozornost českých exportérů

Velmi častým obchodním argumentem v Indonésii u českých výrobků je „německá kvalita za české ceny“.

Ivana Gračková

ivana.grackova@economia.cz

Michal Sontodinomo

ředitel kanceláře CzechTradu v Jakartě
michal.sontodinomo@czechtrade.cz

Vystudoval mezinárodní vztahy a evropská studia na Univerzitě Palackého v Olomouci. Během studií pracoval v Agentuře pro regionální rozvoj a následně v Agentuře na podporu podnikání, kde se věnoval PHARE projektům a strukturálním fondům Evropské unie. Od roku 2012 působil v CzechTradu jako vedoucí on-line služeb pro exportéry a portálu BusinessInfo.cz a následně na pozici konzultanta pro exportéry v oddělení energetiky. Od září 2016 je vedoucím kanceláře CzechTradu v Jakartě.

Obrovský indonésický trh s 250 miliony obyvatel je nepochybně zajímavý například nejen pro české exportéry energetických komponentů nebo zdravotnické techniky, ale hlavně pro investory. Myslí si to Michal Sontodinomo, který vede indonésickou kancelář CzechTradu v Jakartě.

Jak dlouho funguje česká kancelář CzechTradu v Indonésii?

Funguje relativně krátkou dobu, od dubna roku 2014. Otevírala se v reakci na požadavky exportérů a po dohodě s Hospodářskou komorou ČR, Svazem průmyslu a dopravy a profesními organizacemi. A samozřejmě v souladu s exportní politikou státu. Zajišťuje ji Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, které Indonésii v letech 2013 a 2014 vyhodnotilo jako zemi s velkým potenciálem pro české exportní firmy.

V jakých oborech mají české firmy největší šanci se v Indonésii uplatnit?

Největší příležitosti se otevírají v energetice, strojírenství, dopravní infrastruktura a zdravotnictví. Velký potenciál lze vidět také v e-commerce. Potvrdila to i nedávná návštěva indonésické delegace z různých ministerstev a zástupců byznysu v Praze v rámci zasedání česko-indonésického smíšeného hospodářského výboru.

Indonésický trh je obrovský. Střední příjmová třída se neustále rozvíjí a roste. Domácí poptávka v současnosti táhne celou ekonomiku. Výhodou je, že Indonésané mají rádi západní zboží. Nedávno si prošli obdobím vystřízlivění z levnější čínské produkce jak v oblasti spotřebního zboží, tak zejména v oblasti energetiky či výrobních technologií. Dnes je střední třída připravena si za kvalitní zboží zaplatit. A stejně tak i firmy vědí, že se vyplatí investovat do kvalitnějších technologií. Přestože je zde velká konkurence z Japonska, Jižní Koreje, USA, Austrálie či Německa, čeští exportéři se tu neztratí. Velmi častým obchodním argumentem u českých výrobků je „německá kvalita za české ceny“.

Můžeme v Indonésii navázat na naše obchodní kontakty z minulosti?

Starší generace dobře zná „obchodní značku“ Czechoslovakia. Pojí se kromě strojírenství například s motocykly Jawa. Ve 30. letech zakládal v Indonésii svou pobočku Baťa. Masivně se sem dovážely české žiletky. Nicméně doba už je jiná. Lidé z energetiky znají české firmy jako Škoda Praha nebo ČKD. Výborné zkušenosti z poslední doby tady mají s českými turbínami pro různé druhy elektráren. Na největším indonéském mezinárodním letišti Soekarno-Hatta v Jakartě mají český radar z firmy ERA. A v indonéských nemocnicích jsou lůžka české firmy Linet. Nicméně přes snahy jak na vládní, tak i na obchodní úrovni v posledních zhruba pěti letech ještě stále slyším od Indonésanů povzdech, proč tu není českých firem více. Situace se lepší jen postupně.

Jak byste charakterizoval indonéskou ekonomiku, jaký je její aktuální vývoj?

Indonésie patří v posledních letech mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky na světě. Díky zjednodušené byrokracii se Indonésii daří každý rok přitahovat více zahraničních investic. Největšími investory jsou Singapur, Japonsko, USA, Jižní Korea, Malajsie,

že v muslimské zemi jsou restriktive na dovoz alkoholických nápojů a celkové clo dosahuje až 230 procent. Další restriktive se týkají třeba dovozu mléčných výrobků.

Zmiňoval jste mnohé zahraniční investory, kteří se v Indonésii angažují. Zůstává tady ještě prostor pro české exportéry?

Největší potenciál pro české exportéry vnímám v energetickém sektoru. Ambiciózní plán navýšení energetické produkce do roku 2020 o 35 000 MW indonéské vlády prošel několika fázemi. Po počátečním nadšení zahraničních investorů přišlo v reakci na tehdejší byrokratické procesy vystřízlivění. Přesto se tady otevírá obrovská příležitost pro firmy s dostatečnou mírou trpělivosti.

Uvedu jen dva příklady za všechny. Důkazem vytrvalosti a dobré spolupráce s CzechTradem je například získání kontraktu na dodávku dvou turbín od Doosan Škoda Power v roce 2015. A nyní je v jednání dodávka dalších tří turbín. Jinou oblastí, ve které mají české firmy šanci uspět, je inženýring a zvyšování efektivity stávajících elektráren. Firma NEE Process Solutions, která se chtěla zapojit do vládního programu výstavby nových zdrojů elektřiny na 35 000 MW, si nejprve musela projít fází

Desatero pro obchodování s Indonésii

1. Lepší je držet se formálního stylu, dokud se indonéský protějšek nerozhodne pro celkovou větší uvolněnost. Může dojít k tomu, že se při prvním obchodním setkání obchodní záležitosti vůbec nediskutují, ale připravuje se tak jen cesta pro další konzultace. Rozhovor se zaměřuje na obecná témata a doporučuje se vyhýbat osobním záležitostem. Místo přímého použití slova „no“, většina Indonésanů raději řekne „belum“, což znamená „not yet“.
2. Úředním jazykem je indonéština. Vedle ní jsou používány místní jazyky (jávština, sundánština atd.). Jazykem zahraničního obchodu je angličtina.
3. Je důležité být na schůzce včas, přestože je velmi obvyklé, že začne později, než bylo domluveno. Indonésané očekávají ze strany svých obchodních partnerů dochvilnost a své vlastní opoždění nikdy nekomentují.
4. Prezentace vizitek, která následuje po představení, má svoje pravidla. Vyžaduje se velká pozornost a soustředěnost. Vizitka musí být prezentovaná každé osobě, která se zúčastní jednání, a po obdržení se pečlivě studuje a drží oběma rukama. Nikdy se na ni nesmí psát a neměla by se uschovávat v zadní kapse kalhot. Doporučují se také dvojjazyčné vizitky v angličtině a indonéštině.
5. Indonésané jsou zvyklí o cenách smlouvat. Cena bývá smluvní většinou v případech, kdy není uvedena. Od obchodníka, který chce v Indonésii uspět, to vyžaduje velkou trpělivost a většina obchodních jednání o smluvních podmínkách a náležitostech trvá déle, než bylo plánováno. Rozhodně musí dojít k více než jednomu obchodnímu setkání.
6. Obecně se dá říci, že bez osobních kontaktů a vzájemného obchodování tváří v tvář se jen velmi těžko rodí nějaký efektivní byznys. Je potřeba vybudovat vzájemné osobní vztahy. Indonésané hovoří potichu a tlumeným tónem. Hluční lidé bývají považováni za agresivní.
7. Celkově je v zemi bezpečněji než v mnoha evropských městech. Ale jako všude na světě je nutné čelit kapesním a jiným zlodějům. Pokud si chráníte své cennosti a přijmete opatření, je jen malá šance, že budete okradeni.
8. Pro samotné navázání dlouhodobých obchodních styků je nezbytné prověřit každou indonéskou firmu. Její bonitu, serióznost, případně jestli má nějaké reference. Jen tak je možné se vyhnout případným problémům ještě před realizací obchodu. K tomu vám pomůže využití služeb zahraničního zastoupení agentury CzechTrade v Jakartě.
9. Přestože si připravíte podklady a zahrnete do přípravy na jednání všechny možné argumenty, může se vám stát, že budete z indonéské strany nějakým způsobem překvapeni nebo zaskočení. Obrňte se trpělivostí a buďte přátelští a optimističtí.
10. Vzhledem ke značné geografické vzdálenosti a rozlehlosti Indonésie je poměrně složité navázání a rozvoj obchodních aktivit bez fyzické přítomnosti na trhu. Samozřejmě v mnoha případech se prvotní obchodní kontakty odehrávají běžnými metodami komunikace. Neefektivnější formou se jeví využití komplexních služeb, které nabízí zahraniční zastoupení agentury CzechTrade.

Indonésané si prošli obdobím vystřízlivění z levnější čínské produkce jak v oblasti spotřebního zboží, tak v oblasti energetiky či technologií. Dnes je střední třída připravena si za kvalitní zboží zaplatit.

Nizozemsko, Britské Panenské ostrovy, Velká Británie, Hongkong a Čína. Mezi hlavní obory, do nichž zahraniční firmy vkládají své investice, patří zpracování železa a kovů, strojírenství a elektrotechnický průmysl, dále papírenský průmysl, chemický a farmaceutický průmysl a dopravní průmysl a infrastruktura, stavební průmysl v oblasti osobních a kancelářských budov. Jsou to oblasti, kde Indonésie sama aktivně hledá partnery pro zlepšení své technologické základny.

Je politika indonéské vlády proexportní?

Vládní politika je proexportní a snaží se v různých částech světa propagovat indonéské zboží prostřednictvím obdobných agentur, jako je CzechTrade. Stát ale hlavně podporuje zahraniční investice. Jen v roce 2015 přiteklo zhruba 29 milionů amerických dolarů investic. Pro rok 2017 vláda plánuje další investiční pobídky, od nichž si slibuje zvýšení přímých zahraničních investic o dalších 10 procent. Investoři nad sedm milionů dolarů mohou pracovat ve zjednodušeném administrativním režimu, takže veškeré procedury se mohou vyřídit během několika dnů. Zároveň se ale země chová velmi ochránářsky a podle WTO patří Indonésie stále mezi nejvíce protekcionistické trhy na světě. Ovšem netýká se to všech oborů. Je pochopitelné,

vystřízlivění z očekávání rychlého úspěchu. Po více než roce pravidelných návštěv Indonésie ale už nyní úspěšně působí jako inženýrská a konzultační firma v několika elektrárnách v Indonésii a má vybudovaný okruh místních partnerů, s nimiž úspěšně realizuje projekty rekonstrukce a revitalizací stávajících energetických zařízení.

Dalším sektorem, kam bych doporučil zaměřit pozornost, je zdravotnictví. Indonésie dováží až 80 procent veškerého zdravotnického a laboratorního zařízení. Zkušenosti švédských, dánských či švýcarských vývozců ukazují, že je vhodné nabízet kompletní dodávky, například pro celou nemocnici. Firmy z exportující země se za tím účelem musí umět spojit. Sektorová spolupráce českým firmám zatím chybí, a to nejen v oboru zdravotnictví, ale obecně. Proto bychom se chtěli tento rok zaměřit se zastupitelským úřadem v Jakartě na projekty ekonomické diplomacie, které by více spojily síly českých dodavatelů technologií na zpracování odpadů a čističek vody, v leteckém průmyslu a dopravní infrastruktuře.

Sami Indonésané vidí velký potenciál v oblasti e-commerce. Zdejší situace na trhu trochu připomíná atmosféru v České republice na konci 90. let s boomem internetu, e-shopů a posléze portálů jako Heureka, Mall.cz, Alza.cz a podobně. To vše je tady relativně v začátcích. ■

Do zemí ASEAN každoročně zavítají tisíce českých turistů. Kromě Thajska a Indonésie patří k Čechy nejnavštěvovanějším zemím také Vietnam. FOTO: SHUTTERSTOCK



Mezivládní dohody pomáhají obchodu Česka se zeměmi jihovýchodní Asie

Obrat zahraničního obchodu ČR se zeměmi ASEAN do konce roku 2015 dynamicky narůstal, přičemž dovoz je téměř pětkrát vyšší než vývoz.

Petr Kulovaný
vedoucí oddělení Afriky, Asie a Austrálie,
Odbor zahraničně ekonomických politik II MPO
kulovany@mpo.cz

Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN – Association of South East Asian Nations) je regionální mezinárodní organizace založená 8. srpna 1967, kdy se ministři zahraničních věcí pěti zemí – Filipín, Malajsie, Thajska, Indonésie a Singapuru – sešli v Bangkoku a podepsali tzv. Bangkockou deklaraci. Zakládající členové předpokládali další rozšíření organizace na všechny státy jihovýchodní Asie. V současnosti ASEAN sdružuje 10 zemí: Brunej, Filipíny, Indonésii, Kambodžu, Laos, Malajsií, Myanmar, Singapur, Thajska a Vietnam. Za svůj cíl si organizace vytkla urychlit ekonomický růst, sociální pokrok, kulturní rozvoj a vzájemné vztahy svých členů s tím, že v současnosti spolupracuje i ve vojensko-politické a mezinárodněpolitické oblasti.

V roce 2015 bylo ustaveno ASEAN ekonomické společenství (ASEAN Economic Community – AEC), což byl významný krok

v regionální ekonomické integrační agendě ASEAN. Toto sdružení tak nabídlo možnosti spolupráce s trhem představujícím 2,6 bilionu amerických dolarů a přes 622 milionů obyvatel – což znamenalo třetí největší trh v Asii a sedmý největší na světě.

ASEAN – významný partner EU i Česka

Země ASEAN patří k významným obchodním partnerům České republiky. Obrat zahraničního obchodu ČR se zeměmi ASEAN do konce roku 2015 dynamicky narůstal, přičemž dovoz (102,5 mld. Kč) je téměř pětkrát vyšší než vývoz (22,9 mld. Kč), a v roce 2015 dosáhl hodnoty 5,08 miliardy dolarů. Tradičně největšími partnery jsou Thajska, Singapur, Malajsie, Indonésie, Vietnam, Filipíny a v minulosti také Barma/Myanmar.

Základním smluvním dokumentem mezi EU a ASEAN je Dohoda o spolupráci mezi Evropským hospodářským společenstvím a Indoné-

sií, Malajsií, Filipínami, Singapurem a Thajskem – členskými zeměmi ASEAN – ze dne 7. 3. 1980, která je v platnosti od 1. 10. 1980 a dnes se vztahuje na všechny členy ASEAN. Tento smluvní dokument obsahuje kromě obvyklých zásad obchodních styků (doložka nejvyšších výhod) také rámcovou úpravu rozvoje ekonomických vztahů. Od roku 2007 probíhá v obchodněpolitické oblasti mezi Evropskou komisí a členskými státy EU a ASEAN proces sjednávání dohod o volném obchodu, jemuž se věnuje jiný článek tohoto magazínu. V roce 2015 činil vývoz EU do zemí ASEAN 83 mld. eur a dovoz 118,6 mld. eur.

Podrobnější záměry spolupráce v hospodářské oblasti mohou být předmětem bilaterálních dohod mezi členskými státy EU a členskými státy ASEAN, v našem případě dohody o hospodářské spolupráci. Tyto dohody obsahují jednak oblasti vzájemné spolupráce a jednak ustanovení o založení

smíšeného ekonomického orgánu (výboru nebo komise). Česká republika má ze zemí ASEAN hospodářské dohody s Indonésií, Thajskem, Vietnamem a nově Barmou/Myanmarem. K podpisu je připravena také dohoda s Filipínami. Smíšený orgán je založen s Indonésií, Barmou/Myanmarem, Thajskem a Vietnamem.

V oblasti služeb hraje významnou roli turistika, kdy do zemí ASEAN každým rokem zavítají tisíce českých turistů. Ti přijíždějí do této oblasti nejen za kulturními památkami, ale i příjemně strávit zasloužené dny odpočinku. To se týká především Thajska, Vietnamu a Indonésie. Současně roste počet tamních turistů do České republiky, především v případě religiózních poutí Filipínců do Prahy za Pražským Jezulátkem.

Smíšené ekonomické orgány se zeměmi ASEAN, které byly založeny, zastřešuje na české straně Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a jeho spolupředsedou je tak většinou náměstek ministra MPO ČR. Tyto orgány jsou jednou z nejvýznamnějších forem podpory exportu.

Sektory s největším potenciálem růstu

Z jednotlivých sektorů ekonomiky Indonésie mají největší růstový potenciál telekomunikace, energetika, průmyslová výroba a zpracování nerostných surovin. Telekomunikace, v zemi s více než 260 miliony obyvatel a rozkládající se na více než 17 tisících ostrovech, jsou klíčovými odvětvími. Český vývoz do Indonésie se v posledních letech vyvíjel relativně velmi dobře. V roce 2015 dosáhl vývozu objemu 3,2 mld. Kč a dovoz 6,7 mld. Kč. V českém exportu momentálně chybí vývoz zboží investičního charakteru, jehož realizace by významněji přispěla ke snížení záporného salda vzájemné obchodní bilance.

V listopadu roku 2007 byla v Jakartě podepsána bilaterální Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Indonéské republiky o hospodářské spolupráci, jejíž význam spočívá v intenzifikaci vzájemných obchodních vztahů a prohloubení průmyslové, technické a technologické spolupráce mezi oběma zeměmi.

Na základě této dohody se konalo již III. zasedání Česko-indonéského smíšeného hospodářského výboru v září 2016 v Praze. Jako perspektivní byly tímto výborem stanoveny: energetika, těžké strojírenství, metalurgie a zpracování kovů, těžební průmysl, doprava, automobilový průmysl, elektrická zařízení, těžba ropy a plynu, petrochemický a chemický průmysl, ochrana životního prostředí, zemědělství a zpracování zemědělských produktů, farmaceutický průmysl a zdravotnictví, obranný průmysl a stavebnictví, včetně stavebních materiálů.

Na závěr je nutno ještě dodat, že plánovaná návštěva ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky v Indonésii, která by se měla uskutečnit ve druhém pololetí tohoto roku,

bude dalším mezníkem v rozvoji bilaterálních ekonomických vztahů.

Barma/Myanmar patří mezi nejméně rozvinuté země nejen ASEAN, ale i celého rozvojového světa. A to i přesto, že má značné nerostné bohatství a příhodné podmínky pro zemědělství. Význam země po vyhlášení sankcí z důvodu nedemokratické vlády poklesl. V posledních letech však došlo v Barmě/Myanmaru k demokratickým vnitropolitickým změnám a sankce byly z velké části zrušeny. Tím došlo k nárůstu obchodu i mezi ČR a touto zemí ASEAN na hodnotu vývozu 71 mil. Kč a dovozu 247 mil. Kč. Dohoda o hospodářské spolupráci byla mezi ČR a Barmou/Myanmarem podepsána 20. 10. 2015 a první zasedání Smíšené komise pro hospodářskou spolupráci se konalo již rok poté, 31. 10. 2016.

Komise vytypovala jako perspektivní obory spolupráce energetiku, strojírenství, zemědělství a potravinářský průmysl, textilní strojírenství, těžební průmysl, těžbu plynu, petrochemický a chemický průmysl, ochranu životního prostředí, dopravu, automobilový průmysl a zdravotnictví.

Thajsko je ekonomicky stabilní, exportně výrazně orientovaná země s odpovídající úrovní domácí poptávky. Thajská ekonomika má dostatek přírodních zdrojů a pracovní síly, dobrou infrastrukturu a moderní dopravní kapacitu. Thajsko patří mezi nejvýznamnější destinace českého exportu v uskupení ASEAN. V roce 2015 český export podle českých statistik dosáhl hodnoty čtyři mld. Kč (elektronika, průmyslové zboží, sklo, potraviny). V dovozu bylo dosaženo hodnoty 29,5 mld. Kč (především elektronika a díly, optika, potraviny, oděvy, stroje a další).

V kontextu výše uvedeného bude účelné zaměřit pozornost podnikatelských kruhů na následující sektory: energetika, dopravní infrastruktura, environmentální technologie,

vodní hospodářství, automobilový průmysl, strojírenství, zdravotnictví, obranný a letecký průmysl. Potenciál je možné spatřovat především v rámci kooperačních projektů s TH partnery jak na domácím trhu, tak v blízkém zahraničí (Laos, Myanmar). Jedná se o projekty v oblastech, kde české firmy mají ve světě s výstavbou a provozem bohaté zkušenosti.

Česká republika má s Thajskem uzavřenou mezivládní Dohodu o hospodářské spolupráci (podepsanou v lednu 2013). Z dohody vyplývá i ustavení Smíšené komise pro hospodářskou spolupráci. Její druhé zasedání proběhne v květnu 2017 v Bangkoku za účasti podnikatelů. Během zasedání budou mít české firmy možnost navázat nové kontakty, získat informace o možnostech zapojení do projektů v Thajsku a v okolních zemích.

V případě Vietnamu jde v poslední době o rychle rostoucí ekonomiku jihovýchodní Asie. Vláda se snaží o zavádění ekonomických reforem se zachováním vlády jedné strany. Vietnam je tradičním partnerem České republiky a významnou roli hraje vietnamská menšina v Česku, čítající přes 60 tisíc obyvatel. Dohoda o hospodářské spolupráci mezi ČR a Vietnamem byla uzavřena již 13. 9. 2005. V roce 2015 činil český vývoz do Vietnamu 2,4 miliardy korun a dovoz 16,5 miliardy korun.

Také s Vietnamem se konalo zasedání Smíšené komise pro ekonomickou spolupráci loni, a to 11. až 13. července 2016. Jako významné obory spolupráce komise vytyčila energetiku, těžké strojírenství, těžební průmysl, dopravu, automobilový průmysl, elektroniku, průmysl ropy a plynu, petrochemický a chemický průmysl, ochranu životního prostředí, textilní strojírenství, zpracování zemědělských surovin a potravinářský průmysl, zdravotnictví a farmaceutický průmysl.



K nejperspektivnějším exportním sektorům do zemí ASEAN patří strojírenství, farmacie, energetika nebo automobilový průmysl. FOTO: REUTERS

Politická témata jsou v Indonésii i v Thajsku tabu

První dojem je v Thajsku i Indonésii důležitý. Kraťasy a tričko nechte v hotelu a vytaste na míru ušitou košili a sako. Oba národy si při obchodních schůzkách všimají i takových věcí, jako jsou hodinky nebo boty. Více než Evropané.

Pavlaína Zítková

pavlina.zitkova@economia.cz

Ačkoli se to na první pohled nemusí zdát, obchodní jednání v Indonésii se v mnohém podobá tomu v Thajsku. Velkou roli hraje při setkání první dojem. Při komunikaci se vyhněte politickým tématům, lidským právům a korupci. Nedávejte najeho emoce a slovíčko „ne“ vám v těchto asijských zemích jen tak někdo do očí neřekne.

Přesto mají i spoustu odlišného, a to především z důvodu náboženství. Zatímco v Thajsku se 80 procent obyvatelstva přiklání k buddhismu, v Indonésii se potkáte na obchodní schůzce na 90 procent s muslimem. Výjimkou je Bali, kde se spíše setkáte s hinduistou. A na co byste se měli připravit?

Příprava už před odjezdem

Důležitá je už příprava k obchodování. Jestliže chcete zvýšit šanci při hledání obchodního partnera a nemáte blízký kontakt v zahraničí, vyplatí se obrátit na hospodářské komory při ambasádách. Můžete zde získat cenné informace díky bohatým databázím.

„Málokdo tuto službu využívá, přitom je bezplatná. Komory jsou placeny státy, aby podporovaly export a import. Když jsou například veletrhy v Jakartě nebo Bangkoku a vidí obchodní potenciál, někdy se stane, že vám zaplatí vstupné, nebo dokonce letenku,“ říká Marek Němec, prezident Česko-thajské společnosti.

Druhým důležitým krokem je obstarat si reference nejlépe ze dvou nezávislých zdrojů. „Díky tomu se vaše šance na úspěch zvyšují až na 80 procent,“ dodává Němec s tím, že se tak hned představíte jako férový obchodník.

Nepodcenit první dojem včetně adresy hotelu

První dojem v Thajsku i Indonésii je velmi důležitý. Čeští obchodníci tuto přípravu stále podle Němce podceňují. Kraťasy a tričko nechte ležet hluboko v hotelové zásuvce a vytaste nejlépe na míru ušitou košili a sako. Samozřejmostí jsou kvalitní boty a hodinky. „Tyto národy si těchto věcí hodně všimají a jdou po daných attributech více než Evropané,“ objasňuje prezident Česko-thajské společnosti.

Stejnou roli jako oblečení hraje dobrá adresa, kde v Jakartě bydlíte. Bývá to jedna



Na obchodní schůzce buďte včas! A z hotelu na ni vyrazte raději s předstihem. Dopravní zácpy v Bangkoku nebo Jakartě jsou pověstné. FOTO: SHUTTERSTOCK

z prvních otázek při setkání. „Pokud bydlíte v centru v hotelech jako Hilton, Sheraton či Marriott, znamená to, že jste opravdu někdo. Ale když bydlíte někde na předměstí v trojhvězdě, je to pro ně alarm, že nejste tak solventní. Adresa představuje až polovinu úspěchu,“ doplňuje Němec.

Narážíme zde také na první nevýhodu z pohledu náboženství. Zatímco v Thajsku je jednání se ženou běžnou záležitostí, v Indonésii ženu jako rovnocennou partnerku ještě moc neberou. Tam se proto doporučuje vzít si na jednání vždy muže. Proč si zbytečně si tuaci komplikovat. Při oblékání by si pak žena měla zahalit kolena a ramena a jako projev uznání jejich kultury si pořídit třeba tradiční místní šátek.

Hotel opusťte na schůzku s dostatečným časovým předstihem. Pravidla jsou zcela jasná – oni přijdou o půl hodiny až hodinu později, ale po vás chtějí dochvilnost. Dopravní zácpy v Bangkoku jsou ráno mezi 7–10 hodinou a odpoledne 17–20 hodinou. Pokud se jim chcete vyhnout, doporučujeme si nastudovat městskou hromadnou dopravu a cestovat metrem či vlakem. Zvláště v Thajsku jde o velmi spolehlivé a příjemné cestování. Naopak v Jakartě je jakékoliv cestování po městě noční můrou, proto se obraťte trpělivostí a vydejte se na cestu opravdu brzy. Když se rozhodnete pro jednání s vícero partnery, což jen doporučujeme, rozhodně si nedávejte více než tři schůzky denně. Je to maximum toho, co se dá zvládnout.

Jakmile se konečně dostanete ke své dlouho očekávané schůzce, přichází chvíle prvního pozdravu a otukávání. „Asijci eliminují všechny doteky. Podávají ruku, protože si myslí, že se nám to líbí, ale není to pro ně důležité. Stačí úklon s rukama spjatýma před hrudníkem a úsměv. V Thajsku je dobré se naučit pozdrav „Sawat Dý Khrab/Kha“. Konečná částice se volí podle toho, jestli jde o muže, či ženu. V Indonésii je pozdrav stejný. Vízitku podávejte oběma rukama a držíte ji mezi palci a ukazováčky,“ vysvětluje Marek Němec.

Zatímco některé rady nabádají k opatrnému „otukávání“, podle Němce už po krátkém představení a zdvořilostních otázkách ohledně ubytování a letu můžete přistoupit rovnou k domlouvání obchodu. „Osobně si myslím, že zdlouhavé poznávání je mýtus patřící do minulého tisíciletí,“ míní.

Politickým tématům a rozvodu se vyhněte

K povídání o tématech mimo obchod se přesto můžete občas dostat. Obzvláště v Indonésii, kde bývají jednání hodně zdlouhavá. Rozhodně delší než v Thajsku, kde lidé začínají být „zamerikanizovaní“ a čas jsou pro ně peníze.

Anglicky se mluví v obou zemích velmi dobře, a rozhovor tak může pěkně plynout. Vyhněte se ale velkým emocím a rozhodně zapomeňte na úvahy týkající se politiky, prezidentů, korupce, lidských práv či drog,



Asijci eliminují doteky. Ruku vám sice podají, protože si myslí, že se to nám Evropanům líbí, ale není to pro ně důležité. Stačí úklon s rukama spjatýma před hrudníkem a úsměv. FOTO: SHUTTERSTOCK

za které hrozí i trest smrti. Volte spíše neutrální témata, nebo dokonce jen ta pozitivní.

„Když chcete zabodovat, mluvíte o evropské politice nebo migraci. Velkým tamním tématem je také Čína, ze které mají Indonésané strach. Je to sice hraniční téma, ale kvůli jejich expanzi a porušování pravidel tak vyjádříte to, že s Indonésany soucítíte. Na druhou stranu mnoho úspěšných obchodníků má předky právě v Číně, proto i zde buďte opatrní,“ varuje Němec. U osobních témat se opět držte pěkných věcí. Případný rozvod vám pozitivní body nepřinese. Pro ně je rozvod selhání a v těchto zemích se prostě nerozvádí. Naopak manželka a děti vám při rozhovoru jen pomohou.

Vzájemné poznávání probíhá nejčastěji v kanceláři, ale může se stát, že druhé nebo třetí jednání proběhne v restauraci. I zde je potřeba ctít základní pravidla. V Indonésii například vůbec nepoužívají při jídle nůž. Většina obyvatel jí dokonce rukama, a jelikož hodně obchodníků přišlo z vesnice, často se pochlubí tímto zvykem. V restauracích jí lžící nebo vidličkou. Občas vezmou do rukou hůlky. „Když uvidí, že vám nevadí jíst lžící, udělá jim to radost, že jejich kulturu akceptujete. V Indonésii mimo jiné nezapichujte hůlky do rýže, značí to symbol smrti. Před jídlem si nepřejí dobrou chuť, prostě začnou jíst,“ popisuje Němec, který také vlastní cestovní kancelář Siam Travel.

Jídlo představuje takový rituál, při kterém se povídá a čas jde stranou. Potěšte hostitele a nechte ho vybrat jídlo. Postupně přichází více chodů a nabírají se malé porce ze společné misky na talířky před sebou. Doporučujeme vyhnout se pivu či vínu během oběda. Popíjení alkoholu během dne je vzhledem k nábo-

ženství v Indonésii nepochopitelné, a i když vás nechají si pivo dát, nepůsobí to vhodně.

Bez úplatku se daleko nedostanete

Co vás může od obchodování v Indonésii odradit, je velká byrokracie a korupce. „Úředníci chtějí většinou vždy úplatek. Proto je dobré si najít spolehlivou místní spojku, která podobné záležitosti vyřídí. Pomůže vám nejen obstarat odvoz z letiště a ubytování, ale také právě jednání s úřady, kde už tak moc angličtinu neovládají,“ říká Němec. Oproti tomu v Thajsku je korupce silně na ústupu. Podle Němce se zhlédli v singapurském modelu, kde se rozhodli před 25 lety s drogami, prostitucí, nepořádkem v ulicích, korupcí a složitou administrativou zatočit. Díky přísným trestům a restriktivím se jim to po 20 letech povedlo a Thajsko jde pomalu, ale jistě v jeho stopách.

Možné machinace souvisí i s výměnou peněz. Dejte si pozor na směnární, protože za jednu bankovku v hodnotě sto eur dostanete miliony indonéských rupií, a v tom už se lze lehce ztratit. Jistější je tedy zajít s pasem do banky. Další možnost představuje letiště nebo hotel, samozřejmě s horším kurzem.

Těmito varováními se ale nenechte odradit. Thajsko je obchodně velmi zdatné, ale ani Indonésie už rozhodně není jen exotickou turistickou destinací. Stává se z ní zajímavé vývozní teritorium. Indonésie je totiž členem aliance ASEAN, což je sdružení desítky národů jihovýchodní Asie usilující mimo jiné o společný ekonomický růst svých členů, mezi nimiž jsou třeba Vietnam, Thajsko, Malajsie a Singapur. A indonéská ekonomika patří k těm největším v rámci tohoto uskupení. Je tedy svým způsobem i určující zemí pro celé teritorium.



Ruské odvetné embargo na dovoz potravin z EU a dalších západních zemí mělo pozitivní vliv na zdejší agrární sektor. Skoro o pětinu například vzrostla produkce pšenice. FOTO: REUTERS

Šance na zlepšení situace v ruské ekonomice

I když ruské vedení proklamuje obrat ve vývoji ruské ekonomiky a hlásí opětovné nastartování růstu, je reálný stav ruského hospodářství i život běžných lidí stále složitý. Přesto se objevují reálné náznaky, že se ruská ekonomika začíná stabilizovat a v některých segmentech i roste. S devalvací rublu se částečně zvýšil exportní potenciál řady ruských produktů. Rubl po kotmelcích v letech 2014–2015 od února 2016 posiluje a od prosince 2016 osciluje na úrovni 63–64 rublů za euro. Podle oficiálních statistik v roce 2016 klesla inflace na nejnižší úroveň v novodobé historii (4,7 %). Je to hlavně důsledek poklesu reálných příjmů, snížení koupěschopnosti, stagnace nebo snížení cen řady luxusní nebo neprodejné produkce, poklesu zájmu o cestování a snížení ceny ropy. Úspěšný byl loni zejména ruský agrární sektor. Zde se projevil důsledek „potravinového embarga“, politiky náhrady dovozu a potravinové soběstačnosti, masivní podpory místního zemědělství a rekordních výsledků v řadě zemědělských komodit (rostla jak rostlinná tak i živočišná výroba, Rusko sklídilo v r. 2016 o 18,6 % více pšenice a zařadilo se mezi její největší exportéry, produkce masa vyrostla o 5,1 % atd.). Relativně dobře si vede např. i ruský „obrný“ průmysl. V roce 2017 má objem svého exportu udržet na úrovni 14 miliard rublů.

Mediální zkratka vs. dynamický vývoj Turecka

Po událostech z posledních měsíců se může na první pohled zdát, že Turecko je nestabilní a nebezpečnou zemí, přitom opak je pravda. Vždyť v rámci Crime indexu, hodnotícího bezpečnost zemí, se Turecko umístilo před Velkou Británií, Francií, Itálií či USA a Austrálií. V záplavě negativních zpráv ohledně místní bezpečnosti tak mohly zaniknout ty informace, které podtrhují místní stále dynamický vývoj. Jen v samotném roce 2016 byl dokončen nejširší visutý most na světě, sloužící jako osmiproudová dálnice a železniční trať spojující Evropu a Asii, došlo ke zprovoznění podmořského dvoupatrového Eurasijského silničního tunelu, bylo postaveno několik desítek kilometrů dálnic atd. Že tento trend bude nadále pokračovat, potvrzují již rozestavěné projekty největšího světového letiště, které se otevře v Istanbulu (2018), či přípravy stavby nejdelšího visutého mostu na světě, jenž se poklene nad Dardanelami.



Za dobré exportní výsledky v automobilovém průmyslu vděčí marocká ekonomika především společnosti Renault-Dacia, která ve svých dvou zdejších továrnách vyrobila až 340 tisíc vozů. FOTO: REUTERS

Maroko táhnou automobily a fosfáty

Hlavní odvětví marocké ekonomiky zaznamenává značný exportní růst. Na pomyslné první příčce se umístil automobilový průmysl, jehož export dosáhl 54,4 mld. MAD (cca 140 mld. Kč). Dalším hlavním exportním artiklem jsou fosfáty, které zaznamenaly 11,5% nárůst oproti roku 2015. Značný nárůst vykázal i sektor stavebnictví. Z 23 mld. MAD (cca 65 mld. Kč) z roku 2015 vzrostl o 4 mld. MAD (cca 10 mld. Kč) na 27 mld. v roce 2016. Za dobré exportní výsledky v automobilovém průmyslu vděčí marocká ekonomika především společnosti Renault-Dacia, která dle odhadů ve svých dvou továrnách (Tanger a Casablanca [SOMACA]) vyrobila až 340 tisíc vozů. Co se týče odvětví fosfátů a hnojiv, je třeba podotknout, že OCP, marocký gigant v oboru, značně posílil těžbu této suroviny. Vybudoval tzv. pipe-line, která vede z dolu Khouribga přímo do přístavu Jorf Lasfar, kde se fosfát buď rovnou nakládá na lodě a exportuje, nebo se z něj vyrábí hnojiva, která jsou také jedním z hlavních exportních artiklů.

U exportu je dobré mít prostě vajíčka ve více koších, říká šéf CzechTrade

Najít obchodního partnera, který bude vhodný a bonitní, si vyžaduje znalost trhu. Chybami se člověk sice učí, ale někdy by to pro firmy mohlo být zbytečně drahé školné. A právě v tom může pomoci CzechTrade, tvrdí ředitel této agentury Radomil Doležal.

Ivana Gračková

ivana.grackova@economia.cz

Dvacet let, někdy s větším, jindy s menším úspěchem pomáhá českým exportérům pronikat na zahraniční trhy agentura CzechTrade. Její generální ředitel Radomil Doležal by byl rád, kdyby zůstala první adresou, kam exportéři jdou, když potřebují pomoc státu.

Daří se s přispěním agentury CzechTrade zvyšovat podíl mimoevropského vývozu?

Naším cílem je zvyšovat veškerý export. Přestože se nyní podíl mimoevropského vývozu mírně zvyšuje, do Evropské unie stále směřuje kolem 80 procent českého exportu. Ale nehodnotím to jako negativní stav, protože jsme přece na společný unijní trh vstupovali s cílem maximálně využít jeho potenciál. Trh Evropské unie je výhodný také pro začínající exportéry, kteří musí vždy projít nějakým zráním, než si troufnou vypravit se dál. Souhlasím ovšem s tím, že z hlediska rizika souvisejícího se závislostí na ekonomickém cyklu určitého teritoria je dobré export diverzifikovat, prostě mít ta vajíčka ve více koších.

Od některých exportérů zaznělo, že je zbytečně vynakládat velké prostředky na síť evropských kanceláří, kde si pomohou sami. Nestálo by tedy za to posílit investice do mimoevropských zastoupení na úkor těch evropských?

Všechny kanceláře, které jsme v poslední době otevírali, jsou mimo Evropu. Navíc evropské kanceláře nesehrávají jen roli inkubátoru pro méně zkušené exportéry. V řadě zemí se pořádají velké mezinárodní veletrhy, kam přijíždějí firmy a obchodní zástupci z celého světa, s nimiž musíme pracovat, stále mapovat obchodní prostředí. Najít si obchodního partnera v evropské zemi je asi jednodušší než třeba v zámoří, ale najít si partnera, který bude také vhodný a bonitní, to vyžaduje znalost trhu. Chybami se člověk sice učí, ale někdy by to pro firmy mohlo být zbytečně drahé školné. Agentura CzechTrade poskytuje služby tam, kde je o ně zájem. A evropské kanceláře stále patří k nejvytíženějším.

Proč máme v současné době útlumu vzájemného obchodu tři kanceláře v Rusku?



Šéfem CzechTrade se Radomil Doležal stal v polovině roku 2014. FOTO: HN – JAN MUDRA

Poptávka po Rusku ze strany vývozců se nezmenšuje. Celá řada firem dobře zná ruský trh, roky na něm pracovala, přizpůsobila mu svůj výrobní program. Teď nastalo omezení obchodu způsobené nejen sankcemi, ale podle mého názoru i cenou ropy a pozicí rublu. Došlo sice k omezení poptávky, ta ale stále existuje a kumuluje se. Firmy to vědí, a protože se orientují v dodavatelsko-odběratelských vztazích, které v Rusku stojí hodně na osobním kontaktu, nechtějí ten obrovský trh s velkým potenciálem opouštět. Do Ruska se vyváželo pořád, byť omezeně, a teď se mi zdá, že už se ten „sešup“ obchodu zastavil. Počkat si, než se zase začne zvedat, je dobrá investice.

Do vedení CzechTrade jste nastoupil na podzim roku 2014 s představou, že chcete otevřít kanceláře v některých ekonomicky zajímavých, ale obchodně složitých destinacích. Daří se to?

Za poslední zhruba dva roky jsme otevřeli čtyři zcela nové kanceláře a tři jsme významně posílili. Všechny jsou na mimoevropských trzích. V Asii jsme nově v Íránu. Je to jeden z posledních velkých trhů, který byl velmi složitý a uzavřený a teď se otevírá. Hledáme na něm především příležitosti pro střední a menší firmy.

Druhou kancelář máme čerstvě v Indii. Zatímco Bombaj, kde působíme už déle, se orientuje hlavně na tradiční průmysl, Bengalúru je centrum nových technologií, IT a biotechnologií. Už čtvrtou kancelář jsme otevřeli v Číně, abychom pokryli celou tuto obrovskou zemi. Zvláštní roli v obchodním světě má Singapur, kde jsme také otevřeli kancelář. Je to finanční centrum jihovýchodní Asie a zemí ASEAN, ale zároveň země s rozvinutou průmyslovou výrobou a silným elektrotechnickým průmyslem. A také je to zajímavá veletržní platforma, pořádá se tu například obrovský putovní veletrh zaměřený na vnitřní bezpečnost státu.

Otevírali jste i kancelář v Nigérii. Teprve čtvrtou na celém africkém kontinentě. Není to málo?

Afrika je podle mého názoru pokryta dostatečně, když zvážím kapacitu kanceláří a poptávku. Máme kancelář v JAR, v Egyptě, frankofonní část Afriky zajišťuje kancelář v Maroku. Nigérie je testovací kancelář pro subsaharskou Afriku. Uvidíme, jaký bude apetit českých firem, ale jde o složité teritorium, kde nečekají fronty exportérů. Tam už se vrhají jen ti nejzkušenější.

Po kterých destinacích se rozhlížíte nyní?

V únoru budeme posilovat kancelář v USA. Byť jde o komplikovaný, náročný trh, je velký a liberální. Měli bychom se mu proto věnovat.

CzechTrade má letos výročí 20 let od svého založení. Oslavíte nějak tyto narozeniny?

Za 20 let prošla agentura dobrými i špatnými obdobími, zhruba před čtyřmi lety dokonce bojovala o přežití. To samozřejmě mělo vliv i na psychiku lidí. Jsem rád, že zůstali a že dnes máme vysoko motivované lidi a minimální fluktuaci. Nebudeme výročí oslavovat s žádnou pompou, ale určitě ho chceme připomenout. Studenti pro nás vytvořili logo 20 let, které v grafickém zpracování reprezentuje klíčová slova, jež jsou spojená s CzechTradem – finance, cesty, obchod a peníze – a v použitých barvách zobrazuje symboliku globální působnosti agentury. Zároveň budeme připravovat řadu akcí v průběhu celého roku. Chceme, aby agentura CzechTrade zůstala tou první adresou, kam exportéři jdou, když potřebují pomoc státu.

Čeští výrobci tramvají či tříkolek porážejí ve veřejných tendrech i zdatné soupeře

Vedoucí roli ve vývozu dopravních prostředků sice hrají tuzemské automobilky, ale najdou se i jiné firmy se zajímavým výrobním programem pro zahraniční trhy.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



K největším exportérům v sektoru hromadné dopravy patří plzeňská Škoda Transportation. Loni se jí podařilo získat zakázky na tramvaje třeba do lotyšské Rigy. FOTO: ČTK

Začíná to tříkolkami, pokračuje koly a vrcholí automobily, autobusy, vlaky či letadly. Neexistuje rodina, která by doma neměla nebo nepoužívala hned několik dopravních prostředků, takže logicky jde o velice výhodný vývozní artikl.

„Výroba dopravních prostředků a komponentů se podílí zhruba ze čtvrtiny na naší celkové průmyslové produkci a zrovna tak i na exportu,“ uvádí Jiří Šimara, analytik společnosti Cyrrus, která se zabývá investicemi na kapitálových trzích. Podle jeho názoru je pro tuzemskou ekonomiku životně důležité, aby se český průmysl dopravních prostředků dál rozvíjel a neztrácel svou konkurenceschopnost.

Podnikatelské svazy i analytici předpokládají, že český export za rok 2016 překročí rekordní čtyři biliony korun a meziročně vzroste o čtyři až pět procent. Už tradičně

byl vývoz mimo jiné tažen právě obchody s dopravními prostředky, a především pak automobilovým průmyslem.

Zájem o vozy z Česka roste hlavně v Evropě

Podle Českého statistického úřadu vyvezly české firmy od ledna do konce listopadu 2016 všech dopravních prostředků za 802 miliardy korun, z toho jenom silniční vozidla na přepravu osob či nákladů, díly a příslušenství, motocykly, kola či přívěsy dělaly 97 procent, o zbývající tři procenta se dělily letadla, železniční vozidla, lodě a ostatní. Tak výrazný je v tuzemsku automobilový průmysl. Ani hlavní exportní destinace se loni výrazně neměnily. Do 28 zemí Evropské unie činil vývoz dopravních prostředků 685 miliard, což je 85 procent z celkového exportu tohoto segmentu.

Přílišnou provázanost s trhy Evropské unie analytik Šimara nevidí kriticky. „Jde

o výsledek přirozeného vývoje, který je odrazem našeho členství v Evropské unii a bohatstvím západoevropských trhů. Naopak je malým zázrakem rychlost, s jakou se naši exportéři dokázali přeorientovat z východních trhů na ty západní,“ tvrdí analytik s tím, že velmi zajímavým počinem z tohoto pohledu bude i případná expanze Škody Auto na trh v USA, kde doposud prakticky není zastoupena.

„Pokud by se management rozhodl k tomuto odvážnému kroku, znamenalo by to další významný milník v historii naší nejúspěšnější automobilky.“ Podle Šimary v současné době ani výhledově není některé z dalších odvětví schopno případný výpadek automobilového sektoru nahradit.

Například ke Škodě Auto už neodmyslitelně patří titul Exportér roku. Automobilka vyváží do více než 100 zemí světa, provozuje tři výrobní závody v Česku, ale vyrábí

i v Číně, v Rusku, na Slovensku a v Indii většinou prostřednictvím koncernových partnerství, na Ukrajině a v Kazachstánu ve spolupráci s lokálními partnery.

Podle Sdružení automobilového průmyslu rostla automobilová produkce, která je v Česku významným a konkurenceschopným exportérem, loni zhruba dvojnásobným tempem ve srovnání s průmyslem jako celkem. Největší podíl si udržuje právě Škoda Auto, která loni už potřetí dodala zákazníkům celosvětově více než 1 milion vozů. Její export meziročně vzrostl o sedm procent.

Jediný tuzemský výrobce nákladních vozů Tatra Trucks loni dokonce zvýšil výrobu o více než polovinu, což umožnil právě prudký růst vývozu, který meziročně stoupl o 68 procent.

Dopravní prostředky poráží konkurenci

Jan Procházka, generální ředitel Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), přiznává, že orientace českého průmyslu na automobilový sektor je sice velká, ale určitě nemá smysl ji nějak oslabovat. „Důležité je hledat další výrobní programy, které jej budou doplňovat,“ míní Procházka. Podle jeho zkušeností jsou čeští exportéři silní i ve vývozu tramvají, trolejbusů, autobusů, vlaků či letadel. „Objevují se u nás velice často. Pojišťovali jsme v poslední době dodávky do Turecka, Ažerbájdžánu, Lotyšska, Francie a podobně.“

Ačkoli samozřejmě nebezpečí nesplacení pohledávky existuje vždy, v segmentu dopravních prostředků dochází k problémům méně často. Jedná se totiž většinou buď o státní zakázky, nebo o kontrakty hromadné dopravy, které financují města a ta je mnohdy spojují s dotacemi. „V segmentu dopravních prostředků jsme opravdu silní, české firmy ve veřejných tendrech porázejí i zdatné soupeře. A to nejde o kusové zakázky, ale o dodávky třeba 50 tramvají,“ dodává šéf EGAP.

Ve světě jsou známé tramvaje i kola

K největším exportérům v sektoru hromadné dopravy patří plzeňská Škoda Transportation, která si uvědomuje, že konkurenceschopnost na zahraničních trzích je podmíněna novými technologiemi. Jen za uplynulé čtyři roky investovala firma čtyři miliardy korun do výzkumu a vývoje nových systémů a postupů. Nové kontrakty jsou pak odrazem těchto inovací.

„Loni jsme například získali zakázku na tramvaje do německého Chemnitzu, tureckého Eskişehiru a lotyšské Rigy. Vítězství v tendru na tramvaje pro nově budovanou trať ve finském městě Tampere je důkazem, že nákup kontrolního podílu ve finské společnosti Transtech lze hodnotit pozitivně. Úspěšně tak pokračuje naše strategie etablovat se i na západních trzích, mezi které náročný skandinávský trh jednoznačně patří,“ říká Tomáš Ignačák, předseda představen-



V dobách před čínskými kopiemi exportovala firma Blata do 40 zemí, aktuálně jsou její speciální závodní motorky k dostání v Německu, Velké Británii, Nizozemsku, Itálii a v menší míře i na trhu řeckém a australském.

FOTO: HN – JAN SYMON

stva Škody Transportation. Skupina, jejíž tržby v roce 2015 přesáhly 18 miliard korun, usiluje navíc i o trhy v USA, Izraeli a Číně.

Mezi úspěšnými českými exportéry jsou ovšem i výrobci mnohem menších dopravních prostředků. Dobře se dokázala prosadit třeba kola. Firma Universe Agency pod značkou Author ročně produkuje kolem 100 tisíc kusů bicyklů, z nichž jen 40 procent zůstává v Česku. Zbývající část jde na export, který směřuje na trhy střední a východní Evropy, dále do Číny, Japonska, Thajska a na Filipíny, menší množství také do Skandinávie. Spolumajitel značky i společnosti Martin Havlena tvrdí, že mají s bratrem globální značku, přitom budovat ji začali teprve před čtvrtstoletím.

„V rámci budování značky je to o produktu, ten musí být kvalitní, a mě baví vytvářet kolekci,“ míní spoluvůrce kol Author. Horská, silniční, krosová, cestovní, dětská, dámská či freestylová kola této značky vznikají na Tchaj-wanu, ale v Česku firemní tým jednotlivé kolekce navrhuje, vytváří takzvanou tvarovou studii od technických parametrů až třeba po barevnost jednotlivých dílů.

Rikši do Nizozemska vyrábějí na Moravě

Naopak výroba kdysi proslavených kol Favorit po mnoha peripetiích zkolabovala v roce 2004. O sedm let později značku koupil slovenský podnikatel Richard Galovič a rozhodl se ji restartovat. A to jak v tuzemsku, tak na zahraničních trzích. V současné době se měsíčně vyrobí 20 až 30 favoritů s čekací dobou 12 až 14 týdnů. Jde o zakázková kola, jejichž cena se pohybuje od osmi do 350 tisíc korun. „Zatím jsme měli ze zahraničí jen

jednotlivé zákazníky. Kola jsme dělali do Nizozemska, Německa, Rakouska, Švýcarska, Lucemburska i USA. Ale aktuálně pracujeme na zahraničních zastoupeních, uvažujeme o trzích s rozvinutou cyklistikou, jako jsou Nizozemsko, Velká Británie a USA,“ prozrazuje Galovič.

Úplně novou tradici minibiků založili manželé Blatovi z Blanska v rodinné garáži na jižní Moravě v roce 1991 natolik skvěle, že je nakonec začali masivně kopírovat Číňané. Přes tyto neblahé zkušenosti z exportu se manželé nevzdali. „Mívali jsme obrát 200 milionů korun, teď je to tak tak 30 milionů. Ale jedeme dál, to je hlavní,“ tvrdí Eliška Blatová. V dobách před čínskými kopiemi exportovala firma Blata do 40 zemí, aktuálně jsou její speciální závodní motorky k dostání v Německu, Velké Británii, Nizozemsku, Itálii a v menší míře i na trhu řeckém a australském. Zároveň hledají majitelé i nový výrobní program.

„Nedávno jsme třeba dodali do Nizozemska první zakázku speciálních elektrických tříkolek. Je to něco jako rikša s volným nebo zakrytým nákladním prostorem nad předním kolem. Na vývoji téhle tříkolky jsme se podíleli s nizozemským partnerem,“ uvádí Blatová. Jde o vozítko určené třeba poštovním doručovatelům, prodejčům zmrzliny a párků, na cesty drobných prodejců podél moře nebo do městských ulic, kam je zakázaný vjezd spalovacími motorům.

Aktuálně je společnost Blata zaměřena z jedné třetiny na výrobu dražších závodních minibiků, kterých exportuje tak 70 procent, a zbytek kapacity věnuje přesnému strojírenství, dělá třeba komponenty do letadel.

Aero Vodochody inovuje Albatros, ale také se prosazuje v dopravním civilním letectví

K získání zahraničního kontraktu může pomoci i to, že velvyslanec předá dopis od firmy do rukou ministra.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Michal Flídr (40)

Absolvent Ekonomické fakulty Slezské univerzity v Karviné se zaměřením na marketing a management nastoupil do Aera Vodochody v roce 2002, od roku 2007 je finančním ředitelem. Je typem manažera zapáleného jak pro svoji práci, tak pro firmu. Když vypráví o Aeru, tak o něm hovoří jako o své firmě. A podle tohoto kréda přistupuje i k práci a stejně motivuje také kolektiv. Jeho oficiální funkce viceprezident pro finance je poněkud zavádějící, protože určitě není klasickým ekonomem, ale spíš manažerem s aktivním podílem na strategii firmy. Aktivně se účastní i obchodních jednání se zahraničními partnery a cesty do ciziny bere jako příležitost prosadit Aero ve světě.

Nejúčinnějším bonusem při získávání zakázky v leteckém průmyslu v zahraničí jsou reference od renomovaných společností. Třeba největší tuzemský letecký výrobce Aero Vodochody se může pochlubit dodávkami pro evropský Airbus, brazilský Embraer, kanadský Bombardier a podobně. S takovými obchodními partnery se ti noví shání lépe, reference se dají využít jako jistý trumf v rukávu. „Je to punc určité kvality i pro ostatní výrobce letadel,“ míní Michal Flídr, finanční ředitel Aera Vodochody.

Tato firma téměř se stoletou tradicí samozřejmě musí i tak pro nového odběratele opět získat potřebné certifikace. Ale ty, které už získala pro renomované odběratele, jí otevírají další trhy. Navíc letadla a komponenty do nich jsou velmi důležitým českým vývozním artiklem, který se těší i velké vládní podpoře. Podle Flídra je to v tuzemsku preferovaný obor, protože se může chlubit vysokou přidanou hodnotou, a tak je sektor mimochodem úspěšný i při získávání státních grantů.

Ekonomická diplomacie napomáhá exportu

Protože jde často o byznys mezi soukromou firmou a státem, je i oficiální vládní podpora velice důležitá.

„Třeba Václav Klaus dal pro navázání vztahů s firmou Embraer určitý impulz při své prezidentské návštěvě Brazílie. Někdy nám při získání zakázky pomáhá i to, že jsme schopni kontrakt profinancovat. Ne všechno musíme hradit z vlastních zdrojů, můžeme získat úvěr, pomáhají nám Česká exportní banka i Exportní garanční a pojišťovací společnost,“ uvádí viceprezident pro finance v Aeru s tím, že firmu svým způsobem podporují i ministerstva průmyslu a zahraničí. Jde o určitou deklaraci státního zájmu. Vždyť Česko je taková malá letecká velmoc. Letecký průmysl ročně utrží přes 25 miliard korun.

„Dveře otvírá třeba i to, že velvyslanec v některé zemi předá dopis od Aera tamnímu ministru. Nevzpomenu si, že by nám někdo od státu házel klacky pod nohy,“ tvrdí Flídr.

Cestou vývoje a výroby vlastního letadla

Oficiální vládní podpora je jednou stranou mince exportního byznysu. Tou druhou je fakt, že sebelepší ekonomická diplomacie

by bez konkurenceschopného produktu byla zbytečná. Airbus, Bombardier a další velikáni leteckého byznysu prostě spolupracují jen s těmi nejlepšími v oboru.

Aero Vodochody s ročním obrátem 5,5 miliardy korun exportuje 90 procent své produkce. Zhruba 60 procent míří k vojenským odběratelům, zbytek do civilního sektoru. Třeba vrtulníky pro firmu Sikorsky slouží k přepravě na ropné plošiny nebo pro zásahy zdravotníků. Pro civilní dopravní letadla se dělají v Aeru například kabinové dveře či náběžné hrany leteckého křídla, na jehož vývoji a designu pro Bombardier se dokonce firma i sama podílela.

„Je to klíčová část letounu C Series, který je výrazně tišší a má i mnohem nižší spotřebu paliva. Jde o novátorský letoun, s nímž létá na pražské letiště třeba Swiss Air,“ prozrazuje Flídr s tím, že do tohoto kontraktu je zapojený celý tým Aera, od vývoje po výrobu. Kdyby se letadlo neosvědčilo, tak by ztrátu neslo i Aero. „Aktuálně má Bombardier na tento letoun 350 objednávek a dalších 300 opcí. Bombardier je světovou jedničkou ve výrobě letadel střední velikosti. Jeden z typů pojme okolo 160 pasažérů.“

Aero Vodochody je ovšem pro většinu laiků i odborníků spojované s cvičnými vojenskými letouny, hlavně s legendární cvičnou stíhačkou L-39 Albatros. A s ní souvisí i současná strategie firmy do budoucna.

„Orientujeme se hlavně na náš vlastní produkt. Už dva roky pracujeme na tom, abychom se prezentovali především jako výrobce těchto letadel, ovšem už nové generace L-39NG. Stávajícím uživatelům L-39 nabízíme nové motory,“ prozrazuje finanční šéf Aera Vodochody, že letoun je oblíbený třeba i mezi leteckými akrobaty či sběrateli.

Arabové milují vánoční atmosféru Prahy

Jako vysoký manažer firmy se Flídr aktivně podílí na strategii společnosti i jejím exportu, velice často jezdí přímo do zahraničí jednat o jednotlivých kontraktech. Bývaly doby, kdy byl v zahraničí tak desetkrát v roce, nyní je to tak čtyřikrát. Největší osobní zkušenosti má z jednání v severní části Afriky a na Středním východě. S určitou nadsázkou by se tak dalo tvrdit, že je znalec jednání s Araby.

„Není ani třeba se nějak zvlášť připravovat na jejich rozdílnou kulturu, ale je nutné se

FOTO: ARCHIV HN



obrnit trpělivostí. My říkáme, že s Araby se musí kontrakt vysedět. Jsou to dlouhé hodiny jednání. Něco si dohodneme jeden den a druhý doufáme, že pokročíme, ale oni se opět vrací k tomu, co už jsme z našeho pohledu vyřešili," prozrazuje manažer, že tito obchodní partneři nejsou schopni pracovat ve stresu. Tlačit na arabské partnery by bylo kontraproduktivní, takovým postojem si lze dveře ke smlouvě jenom hlasitě přibouchnout. A vyplatí se, aby jednat s Araby jezdili stále stejní lidé.

„Chtějí známé tváře. Zpočátku jsem jim připadal mladý, ale nakonec to akceptovali, hlavní je, že se nyní dobře známe. Vítáme se přitisknutím tváří k sobě, jak je v arabských zemích tradiční. Zatímco třeba výše postavenému manažerovi, kterého neznají, jen potřesou rukou,“ vypráví finanční ředitel Aera.

Araby považuje za schopné a velice pohostinné partnery, kteří dokonce i v období ramadánu jednání přerušují a nabídnou hostovi občerstvení, přestože sami nejedí. Naopak Turci jsou při byznys jednáních mnohem tvrdší, sebevědomější a ne tak otevření jako partneři v arabských zemích. A pozor, Arabové velice rádi přijíždí na obchodní jednání do Česka koncem roku. Ne ovšem, aby tu na silvestra tajně popíjeli! „Mají velmi rádi Vánoce. Okouzluje je procházky svátečně nazdobenou Prahou i vánoční atmosféra.“

I Blízký východ může být bezpečný

Když má finanční ředitel Flídr jmenovat lokalitu, která jej na cestách nejvíce zaujala, tak překvapivě odpoví, že Blízký východ. A to navzdory velmi rizikové bezpečnostní situaci, která v současné době v tomto regionu panuje.

Aero Vodochody

Je historicky největším výrobcem cvičných proudových letadel na světě. Vyvinulo a vyrobilo více než 6700 těchto letounů, což činí 70 procent světové produkce. Kromě toho, že se firma podílí na údržbě, opravách a modernizaci letadel vlastní výroby, tak aktuálně připravuje i nový typ slavného letadla L-39 Albatros pod názvem L-39NG.

V současnosti tvoří dodávky pro vojenské odběratele 60 procent produkce, zbytek míří do civilního dopravního sektoru. Jedná se třeba o kabinové dveře do dopravních letadel, části podvozků nebo o náběžné hrany křídla. Tržby společnosti meziročně vzrostly o 30 procent, v loňském roce tak dosáhl obrát 5,5 miliardy korun, z toho 90 procent představoval export. Ten směřuje především do zemí severní Afriky a na Střední východ. Společnost zaměstnává téměř 2000 lidí a už desátým rokem je jejím majitelem česko-slovenská společnost Penta.

Přiznává, že má doma manželku a děti, takže hlavně zpočátku určitý strach při těchto cestách pociťoval. S přibývajícemi návštěvami to ale postupně začal vnímat jinak. „Když člověk dodržuje pravidla, nechodí třeba na trhy, tak eliminuje nebezpečí a stačí si všimnout, jak jsou tato místa krásná. Překvapí vás jak monumentální stavby, tak i to, jak jsou lidé příjemní a přátelští.“ Přiznává ale i to, že při obchodních jednáních jsou Arabové drsní. „Ale chtějí odejít z jednání ne s tím, že vyhráli a partnera zdeptali, ale že uzavřený byznys je výhodný pro obě strany.“

Aeru se možná podaří opět si otevřít dveře i do zemí bývalého východního bloku. Kvůli původním americkým technologickým firmám v minulosti s dodávkami letadel do těchto zemí narazila, což by v případě nového Albatrosu už bylo passé. Aero bude totiž schopné nabídnout nový letoun se západní i východní technologií. Od května loňského roku funkci prezidenta Aera získal Giuseppe Giordo, který působil jako ředitel italského výrobce letadel Alenia. S managementem s mezinárodními zkušenostmi a silnými obchodními vztahy by měla mít firma do budoucna ještě větší šanci uspět ve světě.

Aero směřuje k tomu, aby vlastní výroba pro vojenské odvětví představovala řádově dvě třetiny produkce, zbývající třetina bude věnována dopravnímu civilnímu letectví. „V civilním prostředí jsou obchodní jednání formálnější a také konkurenčnější. Zatímco když se vojenské kontrakty týkají vlastního produktu a součástí jsou i nabídky služby, včetně servisu či školení personálu, jsou jednání na jiné úrovni,“ dodává Michal Flídr, finanční ředitel Aera Vodochody.

Dohoda CETA – příležitost pro české exportéry prosadit se na kanadském trhu

Dohoda CETA by mohla pomoci navýšit vzájemnou obchodní výměnu mezi Kanadou a zeměmi EU skoro o čtvrtinu

Kateřina Hradilová

Oddělení společné obchodní politiky,
Odbor obchodní politiky a mezinárodních
ekonomických organizací MPO
hradilova@mipo.cz

O bchodní dohoda mezi Kanadou a členskými státy EU, známá jako CETA, pokrývá kanadský trh o velikosti 35 milionů obyvatel a trh Evropské unie o velikosti 510 milionů obyvatel. Jedná se o doposud nejvíce ambiciózní obchodní dohodu, kterou EU a také Kanada podepsaly.

Díky odstranění cel a netarifních, zejména administrativních a technických překážek CETA značně usnadní obchod s Kanadou, otevře nové sektory kanadského trhu služeb, zlepší přístup k veřejným zakázkám a zajistí předvídatelné podmínky investorům. Jednodušší schvalování investičních projektů podpoří další investice a tvorbu pracovních míst. CETA je také první dohodou, kde EU zakotvuje moderní ochranu investic a nahrazuje kritizované arbitráže nezávislým investičním soudem.

Objem obchodní výměny mezi EU a Kanadou tvoří 91 miliard dolarů, dohoda CETA jej má zvýšit o 23 procent. Významný podíl na tom bude mít odstranění cel na veškeré zboží (s výjimkou některých zemědělských výrobků) ve chvíli, kdy CETA vstoupí v platnost. Cla nejsou v současnosti ve většině případů vysoká, přesto jejich odstranění může napomoci ve vysoce konkurenčních odvětvích s nízkou ziskovou marží. V ČR může být jedním z příkladů vývoz keramických obkladů, které se na kanadském trhu potýkají s levnější konkurencí z Číny.

Český export má v Kanadě naději uspět

Vývozy z ČR do Kanady výrazně převažují nad dovozy. Přestože jsou objemy obchodu malé, ukazuje se, že české zboží má na kanadském trhu šanci uspět. Nejvíce nových možností čeká na české firmy v odvětvích, která jsou tradičně páteří českého exportu. Řadí se mezi ně potravinářský, textilní, strojírenský, elektrotechnický, automobilový nebo chemický průmysl.

Podle studie hospodářských dopadů CETA1 na českou ekonomiku by mělo dojít v důsledku snížení cel a netarifních překážek k dalšímu nárůstu exportu zboží z ČR do Kanady o 17–23 procent. Především netarifní překážky obchodu, např. v podobě dvojího testování produktů na vývozním i dovozním trhu, často



Dokument v Bruselu podepsali loni v říjnu šéf Evropské komise Jean-Claude Juncker, kanadský premiér Justin Trudeau, předseda Evropské rady Donald Tusk a slovenský premiér Robert Fico, jehož země Evropské unii tehdy předsedala. FOTO: REUTERS

ztěžují obchod. Toto CETA odstraní vzájemnou uznatelností testů a certifikátů vybraných produktů jako elektronika, strojírenské výrobky nebo léčivé přípravky.

CETA otevře i nová zákoutí kanadského trhu pro české poskytovatele služeb v odvětvích, jako jsou stavební služby, environmentální služby nebo IT. Usnadní systém vysílání klíčových zaměstnanců a kvalifikovaných pracovníků, bez čehož se neobejdou nejen poskytovatelé služeb, ale ani zakladatelé nových investic v Kanadě. Kromě toho CETA dává vyhlídky i pro uznávání kvalifikací, což je pro působení odborníků, jako jsou architekti nebo inženýři, zásadní. Kvalitní doprovodné služby často rozhodují i o úspěchu zboží na nových trzích.

Šance na přístup k veřejným zakázkám

Konkurenční výhodou pro české dodavatele bude otevření kanadského trhu s veřejnými zakázkami od federální až po provinční

úroveň. EU je prvním obchodním partnerem Kanady, kterému je toto privilegium poskytnuto. Malým a středním podnikům zase pomůže CETA v oblastech, kde jsou nejvíce znevýhodněny proti velkým nadnárodním konkurentům. Jedná se zejména o snadnější přístup k informacím, snížení nákladů na testování a ochranu inovací.

CETA byla slavnostně podepsána dne 30. října 2016. Aby mohly být využívány hlavní výhody této dohody, je třeba vyčkat na schválení Evropského parlamentu, který o dohodě rozhodne v polovině února 2017. Poté bude CETA prozatímně prováděna ve všech oblastech až na ustanovení o ochraně investic a investičním soudu, správním a soudním řízení, trestním právu či daňových otázkách.

Jakmile bude CETA odsouhlasena všemi národními parlamenty členských států, vstoupí v plnou platnost a bude prováděna v celém rozsahu.

Evropská unie vidí budoucnost ve volném obchodu se státy ASEAN

Překážkou dohody je různorodost organizace ASEAN, jejímiž členy jsou jak chudé země jako Laos nebo Kambodža, tak bohaté ministáty Singapur a Brunej či rostoucí velmoc Indonésie.

Tomáš Pavlíček

Oddělení společné obchodní politiky,
Odbor obchodní politiky a mezinárodních
ekonomických organizací MPO
pavlicek@mipo.cz

Jihovýchodní Asie patří k nejrychleji rostoucím regionům světa a Evropská unie nechce nástup nových „asijských tygrů“ zaspat. Cílem je sjednat dohodu o volném obchodu s šestisetmilionovým trhem ASEAN.

Desítky zemí ASEAN představuje pro Evropskou unii důležitého partnera, s nímž obchoduje rok od roku stále více. Obchodní výměna v současnosti přesahuje 250 miliard eur ve zboží a službách a pravděpodobně dále poroste. Z tohoto pohledu jsou pro evropské země důležitější už jen dva trhy: Spojené státy a Čína.

Státy jihovýchodní Asie se navíc soustřeďují na výrobu, která do značné míry evropské hospodářství spíše doplňuje, a tudíž mu tolik nekonkuruje. Když k tomu připočteme dynamiku regionu, který má podle nejnovějších odhadů růst v roce 2017 tempem 4,8 procenta, začíná být jasné, jak velký přínos by dohoda s ASEAN pro EU znamenala.

První pokus Evropské unie o sblížení s ASEAN v roce 2009 ovšem nedopadl příliš dobře. Jednání byla po 18 měsících přerušena, když se ukázalo, že se představy jednotlivých členů skupiny diametrálně liší. Překážkou je různorodost organizace, jejímiž členy jsou zároveň jedny z nejchudších států světa jako Laos nebo Kambodža, bohaté ministáty Singapur a Brunej i rostoucí velmoc, jakou se může stát Indonésie. Země se výrazně odlišují strukturou svých ekonomik, profilem zahraničního obchodu, a tedy i svými prioritami.

Evropa proto následně změnila strategii. Místo úsilí vyjednat dohodu s celou organizací, započala rozhovory s jednotlivými členy zvlášť. Zahájeno bylo doposud šest jednání, z nichž každé se nachází v jiné fázi. Zatímco dohody se Singapurem a Vietnamem jsou těsně před uzavřením, rozhovory s Malajsií a Thajskem byly prozatím zastaveny. Minulý rok se rozjela jednání s Filipínami a Indonésií a nyní probíhají takřka souběžně.

EU je tedy ve snaze dosáhnout volného obchodu v perspektivním regionu aktivní. Dlouhodobým cílem nicméně zůstává velká dohoda s celou organizací. „Jednotlivé dohody slouží jako stavební kameny směrem k budoucí dohodě EU–ASEAN,“ stojí v prohlášení k zatím poslednímu zahájenému jednání s Indonésií.

Odrasovým můstkem pro podobu budoucí spolupráce EU–ASEAN jsou první dvě sjednané smlouvy se Singapurem a Vietnamem. Obě míří letos k podpisu, tudíž by mohly začít platit už od roku 2018 anebo 2019.

Na uzavření dohody se Singapurem se přitom čeká už tři roky, přestože text je dokončený. Evropský soudní dvůr musí nejprve vyřešit otázku, zda by měla být dohoda sjednána ve výlučné pravomoci EU, anebo ve smíšené kompetenci s členskými státy. Tím pádem by při schvalování dohody dostaly slovo i národní parlamenty. Rozhodnutí soudu zásadně ovlivní i další obchodní dohody, proto je verdikt netrpělivě očekáván. A podle nejnovějších zpráv se zdá, že soud uzná dohodu jako smíšenou.

Jako důležitý model slouží i dohoda s Vietnamem, na níž jsou kvůli bližší struktuře ekonomiky postavena nová vyjednávání s Filipínami a Indonésií. Texty dohod jsou si velmi podobné, ačkoliv samozřejmě každá země má svá specifika. Filipínská ústava například v některých sektorech zahraniční investice úplně zakazuje. Jednání s Indonésií se zase dotknou problematiky výrobků halal, kvůli nimž jsou omezené evropské dovozy.

Hlavním tahákem pro exportéry bude právě Indonésie. Čtvrtá nejlidnatější země světa nyní uplatňuje vysoká dovozní cla, která vzájemný obchod prodražují. To se ale dohodou má změnit a využít toho chce i Česká republika. Usilovat bude o zrušení cel hlavně při vývozu strojů, dopravních prostředků nebo chemikálií.

Komplexní dohoda se zaměřuje také na udržitelný rozvoj, a EU proto bude s Indonésií jednat i o problémech odlesňování a výrobě palmového oleje, která je velmi živým tématem mezi evropskou veřejností.

Právě Indonésie ve dvojici s Filipínami tak může při případném úspěchu vyjednávání výrazně přiblížit vznik širší dohody v rámci EU–ASEAN.

Určitým rizikem stále zůstává nestabilní politická situace některých zemí regionu i rostoucí protekcionismus ve světě. Pokud se ale podaří tyto překážky překonat, výsledkem bude jedna z nejdůležitějších dohod, kterou EU kdy sjednala. ■



EU bude s Indonésií jednat i o problémech odlesňování a výrobě palmového oleje, která je velmi živým tématem mezi evropskou veřejností.
FOTO: REUTERS

Zahraniční veletrhy se společnou prezentací

4.–7. 4. 2017

**MosBuild 2017,
Moskva, Rusko**

Veletrh svým rozsahem a obsazením představuje největší a nejkvalitnější stavební výstavu v Rusku. Je přehlídkou stavebních materiálů, zařízení používaných ve stavebnictví i designu a dokončovací materiálů. Veletrh vám umožní oslovit nové obchodní partnery a rozšířit obchod na nové trhy nebo upevnit postavení na trhu. Kontakt: Martin Hlavnička, martin.hlavnicka@czechtrade.cz, 724 249 783.

19.–21. 4. 2017

**AQUATHERM/INTERSTROYEXPO 2017,
Petrohrad, Rusko**

Stavebnictví, vytápění, zásobování vodou, kanalizace a klimatizace si dlouhodobě v Rusku drží stabilní pozice. Do realizace velkých projektů ruských společností jsou zapojeny tisíce subdodavatelů – přidejte se i vy. Prezentace na veletrzích je příležitostí ukázat nejnovější technologie, vzorky nových materiálů v oboru a pokusit se o rozšíření svého působení v zajímavém regionu Ruska. Kontakt: Alice Fibigrová, alice.fibigrova@czechtrade.cz, 601 380 645.

25.–27. 4. 2017

**RENEXPO Water & Energy 2017,
Bělehrad, Srbsko**

Veletržní program zahrnuje úpravu vody, energetickou účinnost, ochranu životního prostředí, ochranu přírody či využití přírodního bohatství, což jsou v Srbsku velmi perspektivní obory. V souvislosti s postupným přijímáním standardů EU a čerpáním evropských fondů Srbsko připravuje rozsáhlé investiční projekty. Pro firmy se zde otevírají značné možnosti uplatnění, a navíc srbská strana považuje české firmy za tradiční partnery. Kontakt: Pavel Kalina, pavel.kalina@czechtrade.cz, 724 941 744.

19.–22. 8. 2017

**NY NOW 2017,
New York, USA**

Veletrh nábytkových doplňků, nádobí, designu, životního stylu nebo ruční výroby. Jedině na NY NOW 2017 máte příležitost se osobně setkat a komunikovat s předními prodejními řetězci,



Veletrh nábytkových doplňků a designu NY NOW v New Yorku je dobrou příležitostí, jak získat kontakty na americkém trhu. FOTO: REUTERS

jejich nákupními a získat přehled o trendech a možnostech ve snaze proniknout na trh USA. Věra Všeticková, vera.vsetickova@czechtrade.cz, 725 820 162.

5.–8. 9. 2017

**KazBuild – AquaTherm 2017,
Almaty, Kazachstán**

KazBuild – AquaTherm je specializovanou výstavou vytápění, ventilace, klimatizace, sanitární techniky, bazénů, ale také zpracování vody, včetně čištění. Rozvoj stavebnictví je v Kazachstánu motivován mj. přípravami na světovou výstavu EXPO 2017 v Astaně nebo zimní univerziádou v Almaty 2017. Exportní možnosti se nabízejí i pro české firmy. Kontakt: Antonín Marčík, antonin.marcik@czechtrade.cz, 602 513 134.

Cílem agentury CzechTrade je podpořit české firmy v jejich pronikání na zahraniční trhy, proto kromě příprav společné expozice nabízí také sérii doprovodných služeb pro zvýšení šancí na úspěšný vývoz klienta. Patří sem např. oslovení potenciálních zahraničních partnerů za účelem podchycení jejich zájmu o setkání na veletrhu, osobní asistence během veletrhu nebo aktivní účast při jednáních s obchodními partnery.

České oficiální účasti na veletrzích v zahraničí v květnu a červnu 2017

17.–19. 5. 2017

KIHE 2017

Almaty, Kazachstán

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu zdravotnické techniky byla organizována ministerstvem průmyslu a obchodu již v minulosti. Vzhledem k významu veletrhu, který se koná po dvacáté čtvrté, byla i letos účast iniciována Asociací výrobců a dodavatelů zdravotnické techniky. Veletrh nabízí celou řadu zajímavých sekcí pro vystavovatele, např. elektrolékařská zařízení a technologie, laboratorní technologie, dentální zařízení a přípravky, zařízení pro ortopedii a rehabilitaci atd. Pro české firmy existuje v Kazachstánu řada příležitostí u širokého spektra zdravotnických zařízení. Navíc kazašská strana považuje české firmy za tradiční partnery. Kontakt: Vladimír Bomberovič, bomberovic@mpo.cz, 22485 2919.

6.–8. 6. 2017

Automechanika 2017

Birmingham, Spojené království Velké Británie a Severního Irsku

Oficiální účast České republiky organizuje ministerstvo průmyslu a obchodu na tomto veletrhu poprvé. Jde o významný veletrh výrobců automobilového průmyslu, např. elektronických systémů, automobilových součástí a komponentů, pokročilých materiálů pro automobilový průmysl včetně kompozitních materiálů atd. Pro firmy představuje poptávka z britského sektoru automobilové výroby klíčové příležitosti, a proto Svaz automobilového průmyslu navrhl zařadit tento veletrh do oficiálních účastí. Kontakt: Eva Zakševická, zaksevicka@mpo.cz, 22485 2805.

19.–22. 6. 2017

**BIO International Convention 2017
San Diego, USA**

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu biotechnologií organizuje ministerstvo průmyslu a obchodu již potřetí. Je to příležitost k setkání s top odborníky z tohoto oboru a seznámení se s nejvýspějšími biotechnologiemi. Biotechnologie jsou v USA velmi perspektivní obory, pro firmy se zde otevírají značné možnosti uplatnění. Kontakt: Vladimír Bomberovič, bomberovic@mpo.cz, 22485 2919.

Více o programu MPO na podporu českých oficiálních účastí na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí na www.mpo.cz

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

Nejblíže akce exportního vzdělávání agentury CzechTrade



Veletrh MosBuild svým rozsahem a obsazením představuje největší a nejkvalitnější stavební výstavu v Rusku. FOTO: SHUTTERSTOCK

21. 2. 2017

Praha: Perspektivy českého exportu do ČÍNY
Aktuální exportní příležitosti pro české firmy v Číně. Praktické tipy pro obchodování, regionální zvyklosti, oslovení potenciálního partnera, účast na veletrzích, plánované akce v Číně, individuální konzultace. Nechte se inspirovat touto exportní konferencí.
Cena: zdarma

22. 2. 2017

Praha: Exportní a investiční příležitosti v BULHARSKU, SRBSKU a SEVERNÍM ŘECKU
Víte, jak uspět na trzích Bulharska, Srbska a Řecka? Zvažujete vstup na tyto trhy? Přijďte na teritoriální seminář zaměřený na aktuální ekonomické a obchodní informace z těchto teritorií. Díky získaným informacím budete na export lépe připraveni.
Cena: zdarma

9. 3. 2017

Praha: CELNÍ PŘEDPISY v roce 2017 – nový kodex Evropské unie a nové české celní předpisy

Zajímavý pracovní seminář se zaměřením na změnu celních předpisů, která nastala v průběhu roku 2016. Jednotná celní legislativa EU, nařízení, vyhlášky, zákony, nakládání se zbožím, celní režimy, možnosti zjednodušení celních formalit, novela zákona o DPH navázaná na změnu celních předpisů apod.
Cena: 1400 Kč

29. 3. 2017

Praha: Efektivní obchodní prezentace (nejen) na veletrhu

Umět přesvědčivě a stručně představit svoji nabídku patří mezi základní obchodní dovednosti. Na semináři se proto zaměříte především na správnou strukturu obchodního příběhu, prodejní argumentaci a také

specifika prezentace (nejenom) na veletrhu.
Cena: 1900 Kč

19. 4. 2017

České Budějovice: Jak úspěšně exportovat do ITÁLIE a FRANCIE

Akce se zaměřením na aktuální obchodní příležitosti v Itálii a Francii. Přijďte si poslechnout ředitelky zahraničních kanceláří CzechTrade v Miláně a Paříži, které se s vámi podělí o zkušenosti s pronikáním na tyto perspektivní evropské trhy.
Cena: zdarma

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

Uhodnete, které místo na světě zobrazuje fotografie?

Tento přístav sloužil jako obchodní centrum již od dob osídlení území Féničany. Během křížových výprav bylo město součástí Jeruzalémského království a bylo několikrát dobyt a opět osvobozeno. Bylo posledním křížáckým městem ve Svaté zemi. Při Napoleonově blízkovýchodním tažení v roce 1799 byl přístav napaden, ale francouzské armádě odolal. Roku 2001 byl jako jedno z nejstarších měst světa zařazen organizací UNESCO mezi světové historické památky. Žije v něm necelých 50 tisíc obyvatel. **Odověď naleznete v příštím čísle.**

A – Akko, Izrael

B – Naharija, Izrael

C – Haifa, Izrael



V příštím čísle Českého exportéra

Izrael,
stavební průmysl

Výstava Expo v Kazachstánu
v Astaně se blíží. Je to šance
pro české firmy

Další číslo časopisu vyjde
v HN 28. března a v týdeníku
Ekonom 30. března

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Eonomia, a.s. / Magazín vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechTrade / Ředitel speciálních projektů: Petr Orálek / Vedoucí přílohy: Ondřej Luštinec / Editor: Marek Bičík / Grafická úprava: Vizuální studio Eonomia / Inzerce: Daniel Hort (tel.: 233 071 725, daniel.hort@eonomia.cz) / Tisk: EUROPRINT A.S. / Samostatně neprodejné

ekonom

**V PRODEJI
OD 16. 2.**

EKONOM

VÁS PROVEDE

DAŇOVÝM

PŘÍZNÁNÍM 2016

**Týdeník Ekonom + 40 stran nejpřehlednějšího návodu,
jak vyplnit daňové přiznání.**

Objednejte si další vydání týdeníku Ekonom přímo do vaší schránky.
Na číslo 902 11 odešlete SMS ve tvaru:

EKODANE JMENO PRIJMENI ULICE C.P. OBEC PSC

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle běžného tarifu vašeho mobilního operátora. Cena SMS služby včetně doručení výtisku do vaší schránky je 49 Kč vč. DPH. Službu technicky zajišťuje ATS Praha. Infolinka 296 363 199 v pracovní dny 8.00–17.00, www.platmobilem.cz.



let

S VÁMI A PRO VÁS



EXPERT NA VÁŠ EXPORT