

ČESKÝ EXPORTÉR

IZRAEL

Šance v high-tech sektoru a zemědělství, ale i ve zbrojním průmyslu



BREXIT. FREXIT. USA. INTERVENCE.

OCHRÁNÍME VÁŠ BYZNYS PŘED NEJISTOTOU



Ve světě byznysu se můžete spolehnout jen na jediné – nikdy nevíte, co jím pohne příště. A nejistota stále stoupá. Kdekoli na světě možná právě teď padá rozhodnutí, které zítra pohne finančními trhy. Nečekejte na něj.

Porad'te se s našimi odborníky na 800 700 333 a zajistěte se proti tržním rizikům včas.



4



16



18

TÉMA

Izrael: Z chudé země se stal příklad toho, jak investovat do vědy a výzkumu

4

ROZHOVOR: JIŘÍ RAK

Izraelští obchodníci nevedou nezávazné konverzace. V obchodu jdou rovnou na věc

8

POHLED NA REGION

Izrael je pro Českou republiku bránou na Blízký východ

10

NA CESTĚ

Se zdoluhavým jednáním v Izraeli nepochodíte. Cení se přímočarost

12

KRÁTCE ZE SVĚTA

Ratifikace CETA, Ukrajina, Británie, Rusko

14

KOMENTÁŘ VLADIMÍRA BÄRTLA

Kam exportovat, je především na rozhodnutí samotných firem

16

TÉMA:

Českému stavebnictví může pomoci export, třeba do zemí Perského zálivu

18

ROZHOVOR: MICHAL NEDĚLKA

Stěžovat si na nedochvilnost partnera je v Emirátech neslušné

20

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR: ALCA PLAST

Jsem ředitelka firmy, ale v Emirátech se občas musím změnit na hostesku

22

INFORMAČNÍ SERVIS

Brány výstavy Expo 2017 se otevřou již za tři měsíce

24

Příležitosti pro české firmy v Jordánsku

Evropský elektronický průkaz služeb usnadní poskytování služeb v cizině

25

Pomoc CzechTradu s pronikáním na zahraniční trhy může být i bezplatná

26

Klientské centrum je prvním kontaktem exportéra se státní správou

27

Právní aspekty podnikání v Číně

28

Exportní firmy se musí rozhodnout, jestli si chtějí zajistit měnový kurz

30

Zajištění uvolní ruce managementu, aby mohl dělat to, co umí nejlépe – byznys

31

KALENDÁŘ AKCÍ

Zahraniční trhy, kde mohou české firmy využít společnou prezentaci

32

Nejbližší akce exportního vzdělávání agentury CzechTrade

33

Radomil Doležal
generální ředitel agentury CzechTrade



Export z České republiky stále častěji směřuje mimo země Evropské unie. Ačkoliv má Izrael pouze 8,5 milionu obyvatel, tamní trh patří pro české podnikatele mezi významné obchodní regiony. V roce 2016 české firmy do Izraele vyvezly zboží téměř za 23,6 miliardy korun, tato hodnota představuje meziroční nárůst o 37 procent.

CzechTrade má od roku 2014 v Tel Avivu etablovanou zahraniční kancelář, která je připravená pomáhat českým firmám v proniknutí na izraelský trh. Těší nás, že zájem o její služby každým rokem výrazně roste. Téměř každá česká firma, která již má určité zkušenosti a chce rozšířit svůj export i za hranice Evropské unie, to může s námi v Izraeli zkusit.

Spojené arabské emiráty zaujmají v žebříčku exportních zemí 9. místo. V loňském roce tam čeští podnikatelé vyvezli zboží téměř za 19,4 miliardy korun. Zahraniční kancelář CzechTradu v Dubaji nabízí pravidelně od roku 2013 českým firmám možnost prezentace na stavebním veletrhu BIG 5.

CzechTrade také podporuje podnikatelskou platformu Czech Business Council in Dubai and Northern Emirates (CBC), která sdružuje české subjekty působící v SAE a má v současné době 150 členů. CzechTrade s CBC spolupracuje na pořádání networkingových akcí, kde je účastníkům umožněno sdílet informace a zkušenosti z teritoria a které pomáhají českým firmám při vstupu na místní trh.

Přeji všem českým podnikatelům mnoho exportních úspěchů nejen v Izraeli a Spojených arabských emirátech.

Izrael: Z chudé země se stal příklad toho, jak investovat do vědy a výzkumu

Šanci pro české firmy nabízí jeho high-tech sektor nebo i některá tradiční odvětví jako zemědělství, zbrojní průmysl, dopravní strojírenství nebo energetika.

Marek Hudema
marek.hudema@economia.cz

Ekonomika Izraele je v nejlepší kondici za poslední léta a země není ani přímo ohrožována sousedy, se kterými v minulosti svedla několik válek. Izrael je závislý na obchodu především s USA a s Evropskou unií, se kterou má podepsanou asociační dohodu. Podle izraelského statistického úřadu dosáhl hospodářský růst v posledním čtvrtletí loňského roku nejlepšího výsledku od roku 2013. Když se meziročně zvýšil o 6,2 procenta. Inflation je pod kontrolou, vývoz vzrostl o 4,5 procenta a rychle se zvyšovaly i investice.

Velký podíl na ekonomice mají technologické firmy, Izrael má měřeno podílem na HDP nejvyšší investice do vědy a výzkumu na světě. Rozšiřuje se síť železnic a zlepšuje silniční spojení, pokračovat má privatizace velkých státních podniků.

Země se také dostává ze závislosti na dovozu energetických surovin, a loni dokonce vyvezla zemní plyn v hodnotě 800 milionů dolarů. Ministr energetiky Yuval Steinitz letos oznámil, že plánuje rozsáhlý program plynofikace země místo dosavadního spalování dováženého uhlí pocházejícího hlavně z Jižní Afriky. A chce také začít diskuse o stavbě plynovodu, který by mohl dodávat z Izraele do Evropy až deset procent její spotřeby plynu.

Z vojenského hlediska má Izrael jasnou převahu nad svými arabskými sousedy, kteří se ho několikrát v historii pokusili zničit. Izraelští experti tvrdí, že nyní nehrozí velký vojenský konflikt a situace Izraele je nejlepší za celá desetiletí.

Se sousedním Egyptem, nejlidnatější arabskou zemí, má Izrael uzavřeno mírovou smlouvu už od roku 1979 a nyní spolupracuje s egyptským režimem maršála as-Sísího v boji proti islamistickým extrémistům. Mírovou smlouvu má židovský stát i s Jordánskem. Ani další sousedé, Libanon a Sýrie, nemohou Izrael vojensky ohrozit. Libanonská armáda je malá a špatně vyzbrojená.

V Libanonu má ale silné ozbrojené jednotky šiitské hnutí Hizballáh, které by mohlo Izrael bombardovat svými raketami. Uvádí se, že na území židovského státu má namlženo zhruba 120 tisíc různých střel. Ale i radikály z Hizballáhu by izraelská armáda snadno porazila. Kromě toho Izrael stále zdokonaluje svoji protiraketovou obranu, ke starším systémům původně amerických raket Patriot a systému zvanému Železná kopule (Iron Dome) přibude další „vrstva“ pojmenovaná Davidův prak. Ten byl letos úspěšně otestován a v budoucnu by měl umožnit ničení raket středního a dlouhého doletu včetně těch, které vlastní Hizballáh.

Izrael není momentálně ohrožován ani Sýrií, kde probíhá od roku 2011 občanská válka. Syrská armáda

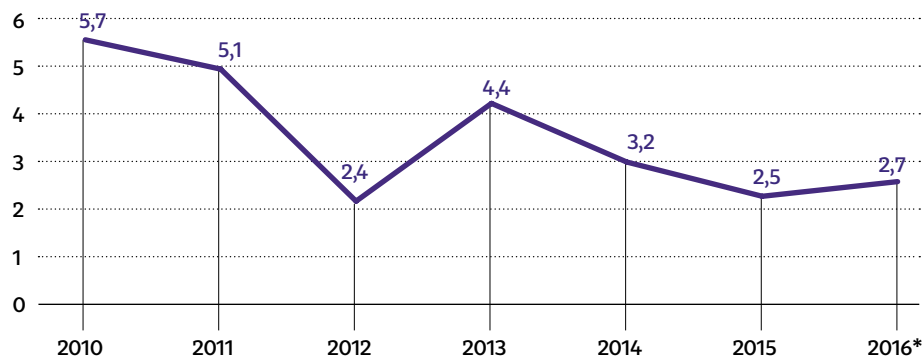
Hospodářský profil (vybrané údaje, předběžné = údaje za rok 2016)

Izrael

- Počet obyvatel: **8,17 milionu** (včetně východního Jeruzaléma a Golanských výšin)
- Etnické složení:
Židé: **74,8 %** Arabové: **20,8 %** Ostatní: **4,4 %**
- Oficiální jazyk: **hebřeština a arabština**, široce je používána angličtina a také ruština
- Hospodářský růst (2016 odhad):
2,7 procenta
- Míra nezaměstnanosti (prosinec 2016):
4,3 procenta
- Měna: izraelský šekel (ILS)
1 CZK = 0,144 ILS
1 ILS = 6,952 CZK



Meziroční změny HDP (reálně v procentech)



* odhad

ZDROJE: CIA FACTBOOK, JEWISH VIRTUAL LIBRARY, WORLD BANK, ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, GLOBALEDGE

nemá k útoku na židovský stát dostatečné kapacity. Izrael se do bojů v Sýrii nezapojil, omezuje se na poskytování humanitární pomoci a občasně útoky nejprve na místa, kde mohly být v Sýrii vyvíjeny zbraně hromadného ničení, a nyní na konvoje převážející moderní zbraně libanonskému Hizballáhu.

Pocit ohrožení

Většina arabských zemí kromě Egypta a Jordánska ale s Izraelem neudrží diplomatické vztahy a tváří se, že Izrael neexistuje. Komplikuje to cestování i obchodování.

Izraelské vstupní či výstupní razítko v pase, případně razítko z egyptského či jordánského přechodu, znamená, že jeho držitel není vpuštěn do většiny

arabských i některých muslimských zemí. Neexistuje přímé letecké spojení s většinou arabských států a lodě z Izraele ani nezakotví v žádném z arabských přístavů.

Podobně to ovšem funguje i opačně. Plavidla, která vezou do Izraele zboží, nesmí předtím kotvit v přístavu arabské země, která neuznává židovský stát. Izraelské úřady nepovolují dovoz zboží z arabských a muslimských zemí, se kterými nemá země obchodní styky.

Přesto jsou nyní vztahy Izraele i s některými zeměmi, které ho neuznávají, v podstatě velmi dobré – zejména se zeměmi Perského zálivu a hlavně Saúdskou Arábií. Židovský stát se totiž stejně jako Saúdská Arábie obává Íránu, který rozšiřuje svůj vliv



Izraelské úřady povolují pouze omezené dodávky zboží do Gazy kvůli obavě z jeho zneužití proti Izraeli. Týká se to například i stavebního materiálu používaného k budování tunelů pro průnik islamistických bojůvek na izraelské území. FOTO: ČTK/AP

na Blízkém východě. Izraelští politici navíc Teherán podezřívají, že přes mezinárodní dohodu o omezení svého nukleárního programu chce Írán vyvinout jaderné zbraně a má rakety, na které je může umístit.

Íránští představitelé přitom opakovaně hrozí Izraeli, že ho zničí. Například Kásim Sulejmání, šéf speciálních jednotek íránských Revolučních gard Al Kuds, prohlásil: „Můžeme smazat sionistický režim (tak Teherán označuje Izrael, pozn. red.) ze zemského povrchu do devíti minut, pokud se rozhodneme jednat.“ Z této situace a z nevyřešeného konfliktu s Palestinci plyne setrvalý pocit ohrožení země a také značné výdaje na obranu – v roce 2015 to bylo podle údajů Světové banky 5,4 procenta HDP. Izrael přitom dostává značnou podporu ze Spojených států. Právě izraelsko-palestinský konflikt komplikuje vztahy s muslimskými zeměmi a je zdrojem vnitřního napětí. Palestinci se pokusili zničit s podporou arabských států Izrael už při jeho založení v roce

1948, ale židovský stát se ubránil. A v další válce v roce 1967 obsadil i palestinské Pásmo Gazy a palestinský Západní břeh Jordánu.

Trvající konflikt

Západní břeh Jordánu od té doby Izrael okupuje. V roce 2005 ale vyklidil Pásmo Gazy. O dva roky později se tam ovšem vlády zmocnili radikální islamisté z hnutí Hamás označovaného za teroristickou organizaci. Styk mezi Izraelem a Gazou je od té doby omezený a izraelské úřady povolují pouze omezené dodávky zboží do Gazy kvůli obavě z jeho zneužití proti Izraeli. Týká se to například i stavebního materiálu používaného k budování tunelů pro průnik islamistických bojůvek na izraelské území.

Na Západním břehu získali Palestinci v devadesátých letech minulého století částečnou autonomii, část kontroluje izraelská armáda. Obě strany ovšem považují toto řešení za prozatímní a je i finančně

nákladné. Podle studie amerického think-tanku RAND by uzavření definitivní mírové smlouvy řešící spory mezi oběma stranami mohlo v průběhu deseti let přinést izraelské ekonomice asi 50 miliard dolarů. Ta by tak skokově vzrostla přibližně o pět procent HDP.

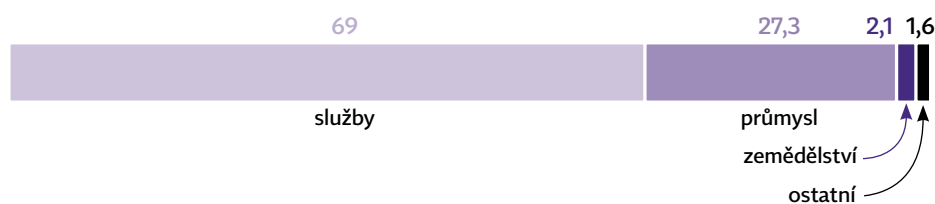
Mezi Izraelem a Západním břehem dnes existuje faktická celní unie a i palestinská autonomie má uzavřenu s EU prozatímní asociační dohodu. Obchod mezi palestinskou autonomií na Západním břehu probíhá přes Izrael, ale je někdy komplikovaný. Mimo jiné hraničními kontrolami. V případě větších nepokojů se hranice dokonce uzavírá. Izrael navíc zakazuje dovážet na autonomní území zboží pokládané za citlivé – může jít například i o některé druhy nožů či telekomunikační zařízení.

Na území Západního břehu existují takzvané izraelské osady a nedávno Tel Aviv schválil jejich rozšíření. Žije zde přes 400 tisíc Izraelců, fungují zde zemědělské farmy i desetitisícová města s vlastním průmyslem. Zboží a zemědělské produkty z těchto osad ale nepodléhají preferenčnímu režimu na základě dohody mezi EU a Izraelem a mohou být zatíženy clem. Je zakázáno i exportovat odsud některé potravinářské produkty a je odpovědností vývozce do EU zjistit, odkud produkty přesně pocházejí.

Na konci roku 2015 Evropská unie navíc rozhodla, že zboží dovážené z osad na Západním břehu, z Golanských výšin (které Izrael dobyl na Sýrii →

V 90. letech se do Izraele přistěhoval více než milion lidí z území bývalého Sovětského svazu. Pro zemi to sice představovalo finanční zátěž, zároveň ale tato imigrační vlna přivedla do země novou, většinou vzdělanou pracovní sílu.

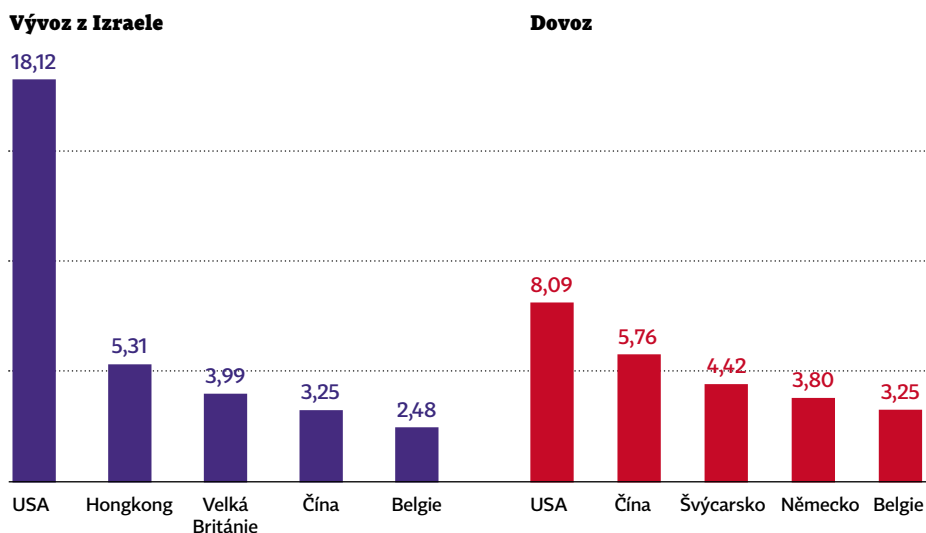
HDP podle sektorů (2016 v procentech)



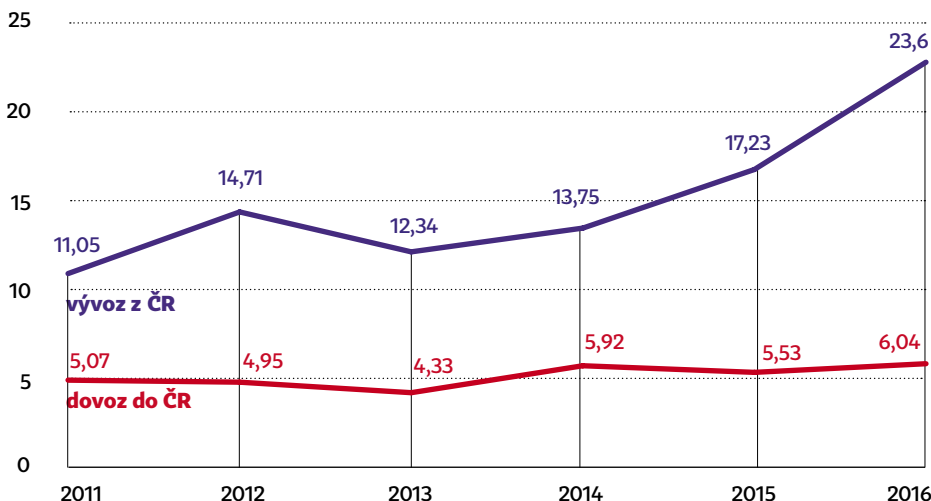
Veřejné finance, rozpočtový schodek 2016 (odhad v procentech HDP)



Hlavní obchodní partneři Izraele podle jednotlivých zemí (2015 v mld. USD)



Obchodní výměna s ČR (v mld. Kč)



ZDROJE: CIA FACTBOOK, JEWISH VIRTUAL LIBRARY, WORLD BANK, ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, GLOBALEDGE

a anektoval v roce 1981) a také z východního (původně palestinského) Jeruzaléma musí být označeno jako pocházející z tohoto území. Nelze u nich uvádět značku „Made in Israel“. Jako první zavedla toto označování loni Francie. Takovéto výrobky jsou ovšem terčem částečného bojkotu a kampaní propalestinských a některých levicových organizací v Evropě.

Cesta k tržnímu hospodářství

Izrael měl po svém vzniku v roce 1948 jen velmi omezené surovinové zdroje – naleziště plynu začala být využívána až nedávno. Musel navíc absorbovat statisíce židovských uprchlíků z Evropy i z arabského světa, byl nucen dávat značné finanční prostředky na svou obranu, a navíc v zemi panoval silný vliv levice. Všechny tyto faktory přispěly k silné regulaci ekonomiky, uzavření domácího trhu před konkurencí a k velkému podílu státního sektoru. Tohoto dědictví se Izrael zbavuje dodnes, když stále probíhá privatizace některých státních firem.

Specialitou Izraele byl také vznik kolektivních hospodářství se společným majetkem a výchovou dětí, takzvaných kibuců, které se zaměřovaly hlavně na zemědělství. Dnes už téměř všechny přešly na méně kolektivní formy hospodářství, část byla zprivatizována a při kibucech vznikly i průmyslové firmy.

Ekonomika Izraele rostla z velmi nízké úrovně v počátcích existence státu rychlým tempem okolo deseti procent ročně. Přispěly k tomu i reparace, které tehdejší západní Německo platilo až do roku 1956 jako odškodné za perzekuci Židů a zabavení jejich majetku za druhé světové války. Země se opírala hlavně o výrobu potravin a textilní průmysl. Ten ale utrpěl v 90. letech těžkou ránu, když byla zrušena dovozní cla a začala se prosazovat levná asijská konkurence – izraelští podnikatelé následně začali využívat dodávek a subdodávek z Jordánska a Egypta.

Ztracená dekáda

Do současné podoby vysoce rozvinuté ekonomiky se značným podílem služeb a zaměřením na technologie změnil Izrael dva klíčové roky, 1973 a 1985. Tvrdí to například izraelský ekonom Rafi Melnic citovaný indickým ekonomickým serverem Livemint.

V roce 1973 v průběhu svátků Jom kipur neočekávaně zaútočili na Izrael jeho arabské sousedé. Izrael válku vyhrál, ovšem jen díky pomoci dodávek amerických zbraní. Po prohrané válce ale arabské země za jejich pomoci židovskému státu ropné embargo.

Následně prudce vzrostly světové ceny ropy, na které byl závislý i Izrael. Židovský stát navíc musel navýšit své výdaje na obranu, aby se vyhnul podobným překvapením, jako byla Jomkipurská válka. Ekonomika Izraele se téměř zhroutila, inflace dosáhla stovek procent, vládní půjčky připravily soukromý sektor o možné zdroje financí.

V roce 1983 dokonce musela vláda znárodnit hlavní banky, aby je zachránila před kolapsem. Izraelci dnes toto období označují za „ztracenou dekádu“.

Vláda pod tímto tlakem musela zahájit makroekonomickou stabilizaci a protržní reformy. Ovšem někteří ekonomové tvrdí, že Izrael není

úplně otevřenou tržní ekonomikou dodnes. Izraelský kabinet přijal v roce 1985 stabilizační program, omezil státní výdaje i dotace, devalvoval měnu, aby podpořil vývoz. Vláda sice musela zavést dočasnou kontrolu cen, zároveň ale snižovala cla a státní regulaci podnikání. Už předtím navíc umožnila snížit výdaje na obranu mírová dohoda s Egyptem.

High-tech sektor – pýchá Izraele

V devadesátých letech se do Izraele přistěhoval více než milion lidí z území bývalého Sovětského svazu. Pro zemi to na jednu stranu sice představovalo značnou finanční zátěž, zároveň tato imigrační vlna přivedla do země nové, většinou vysoce vzdělané pracovní síly.

Tato skutečnost společně s promyšlenou podporou výzkumu a vývoje (a díky zájmu armády o elektroniku a také vědecké a technické spolupráci s USA) vedly ke vzniku silného high-tech sektoru. Každý rok vzniká v Izraeli 1300 nových start-upů. Pobočky a výzkumná centra zde mají velké nadnárodní firmy od Microsoftu přes Facebook, Boeing, Volvo až po Sony nebo Samsung.

Pro české podniky to znamená možnost spolupráce s izraelskými technologickými firmami – mezi Izraelem a Českou republikou dokonce platí dohoda o podpoře aplikovaného výzkumu.

Izraelské high-tech firmy se ovšem většinou neorientují primárně na izraelský trh, který je ostatně s osmi miliony obyvatel poměrně omezený. Snaží se vyvážet, lákavé jsou pro ně velké evropské státy, stejně jako velké rozvojové země jako Indie.

Skoro pravidlem je obvykle expanze izraelských firem do USA, buď přímo s výrobky, nebo alespoň umístěním firemních akcí na americký trh. Kapitálový trh v Izraeli totiž není pokládán za příliš rozvinutý.

Ekonomika dvou tváří

Kromě technologického sektoru ale existují v Izraeli i „tradiční“ odvětví, ve kterých také mohou najít své uplatnění i české firmy. Například zemědělství, země je totiž z velké míry závislá na dovozu potravin. K žádosti o dovozní licenci, pokud nemají být výrobky prodávány jen určitým skupinám obyvatel,



V Izraeli vyrostl díky investicím a zájmu armády silný high-tech sektor. Pobočky a výzkumná centra zde mají velké nadnárodní firmy od Microsoftu přes Facebook, Boeing, Volvo až po Sony nebo Samsung. FOTO: REUTERS

Pro už zmíněné rozšiřování železničních tratí zase potřebuje Izrael vlaky a signalizační zařízení. Zvláštní kapitolou je také obranný průmysl. Ročně židovský stát dováží vojenskou techniku za zhruba 2,8 miliardy dolarů. Kromě spolupráce na vývoji vojenské techniky má země zájem třeba i o nábo-

Podnikání v netechnologických odvětvích ovšem naráží na některé administrativní problémy. Izrael proto není v žebříčku snadnosti podnikání vydávaném Světovou bankou hodnocen příliš vysoko.

Problémem jsou také relativně vysoké mzdy včetně nekvalifikovaných zaměstnanců. Z bezpečnostních důvodů totiž Izrael už nevydává tolik povolení Palestincům z okupovaných území, kteří pracovali například ve stavebnictví. Snaží se je nahradit dovozem pracovní síly z jihovýchodní Asie, ovšem ne zcela úspěšně. Celkově celé izraelské hospodářství trpí některými vážnými problémy. Vysoká cena nemovitostí naznačuje, že v zemi možná existuje reálná bublina a její případné splasknutí by mohlo mít nepříznivý vliv na celou ekonomiku. Relativně vysoká cena potravin a velká příjmová nerovnost pak vedou k napětí ve společnosti a hrozí politické otřesy.

Ekonomové také upozorňují na závislost na dovozu surovin a z toho plynoucí citlivost například na růst ceny ropy. V neexportních a netechnologických odvětvích vykazuje Izrael jen nízkou produktivitu práce a nízké investice. V určitých odvětvích, jako jsou telekomunikace a bankovníctví, existuje jen omezená konkurence, což zvyšuje ceny. V této souvislosti se často mluví o existenci „duální ekonomiky“, která by z dlouhodobého pohledu mohla mít negativní vliv na současný hospodářský růst. ■

Podle izraelského deníku Haaretz stojí vydávání košer certifikátů izraelské hospodářství ročně zhruba 770 milionů dolarů, což zvyšuje náklady na produkci potravin asi o pět procent.

je ale třeba dodat takzvaný košer certifikát. Tedy doklad, že byly vyrobeny v souladu se židovskými náboženskými předpisy.

S tím jsou obvykle spojeny určité dodatečné náklady. Podle izraelského deníku Haaretz stojí vydávání košer certifikátů izraelské hospodářství ročně zhruba 770 milionů dolarů, což zvyšuje náklady na produkci potravin asi o pět procent.

Poptávka je v Izraeli po některých produktech chemického průmyslu, ocelářských a hutních výrobcích. Vzhledem k plánovanému rozvoji plynových elektřin je zájem například o turbíny, kotle či potrubí.

je a některé klasické střelné zbraně. U některých veřejných zakázek jsou ale vyžadovány takzvané offsety. Jde o povinnost u kontraktů nad pět milionů dolarů (u navazujících zakázek nad 500 tisíc dolarů) nakoupit izraelské zboží v hodnotě 20 procent zakázky, investovat v Izraeli či převést do země svoje technologie. Lze to ale provést i prostřednictvím jiných firem.

Izrael také nabízí investiční pobídky v oblasti nových technologií a na vytváření pracovních míst v méně rozvinutých oblastech země, jako je Negevská poušť.

Izraelští obchodníci nevedou nezávazné konverzace. V obchodu jdou rovnou na věc

Skoro každý český výrobce má šanci na izraelský trh proniknout. Umíme izraelskou poptávku naplnit cenou i kvalitou, čeští výrobci mají v Izraeli dobrou pověst.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Před čtyřmi roky otevřel Jiří Rak v Tel Avivu kancelář agentury CzechTrade pro Izrael. Českým exportérům vzkazuje, že se izraelského trhu nemusí bát, obchod zde funguje normálně za všech okolností.

Jaké byly začátky kanceláře CzechTrade v Tel Avivu?

Jako všechny začátky – těžké. Nové zastoupení jsem odjížděl otevřít na podzim roku 2013, fungovat začalo v lednu 2014, což byl pro byznys v Izraeli velmi těžký rok. Dnes už máme zaběhnutou kancelář, jednací místnost pro obchodní setkání, služební automobil, spolehlivou místní asistentku na částečný úvazek. Poslední dva roky už vidíme i konkrétní výsledky.

Které konkrétní úspěchy českých exportérů z poslední doby stojí za zmínku?

Velkého úspěchu na izraelském trhu dosáhl Lanex Bolatice s dodávkami rychloslaňovacími lan pro izraelskou armádu, to je perfektní reference pro celý svět. Máme i další úspěšné příklady, například Českou zbrojovku, VAPO s těsnicími pryžovými vaky nebo Dibaq s granulemi pro kočky a psy. To je vůbec zajímavé, krmivo pro domácí mazlíčky je zde obrovský byznys. Když jsem volal zdejším distributorům, že máme nabídku českého výrobce, mohli nám ruce utrhnout.

Proč byl rok 2014 pro byznys v Izraeli tak složitý?

Zájem o izraelský trh jde nahoru a dolů podle toho, jak se situace v Izraeli zobrazuje v médiích. Když došlo v létě roku 2014 k ozbrojenému konfliktu v Pásmu Gazy, tak zájem českých exportérů klesl velmi výrazně. Podle mého názoru zbytečně, protože v obchodu se nic neměnilo, země fungovala normálně. Informace v médiích bývají vždy dramatičtější, než jaká je skutečnost. I proto chci vzkázat českým exportérům, že Izrael je naprosto v pohodě.

Nemůže přesto napjatá bezpečnostní situace omezit zahraniční obchod?

To si Izrael nemůže dovolit, je to země závislá na dovozech. A pro naše obchodníky je jisté

dobrou zprávou, že hlavním zdrojem izraelských dovozů je Evropa. Sousední státy nemají takové zboží, které by mohly nabídnout, a někde to není průchozí ani politicky.

S jakým sortimentem mohou čeští obchodníci v Izraeli uspět?

Portfolio toho, co mohou čeští exportéři vyvážet do Izraele, je velmi široké. Říkám firmám, že skoro každý český výrobce, ať malý nebo velký, se na tento trh může pokusit proniknout. A my umíme izraelskou poptávku naplnit cenou i kvalitou, čeští výrobci mají v Izraeli dobrou pověst. Výsledky jsou patrné i v číslech. Pro český export je Izrael skokanem loňského roku s 966 miliony dolarů, z hlediska absolutního objemu to znamená třetí místo mimo Evropu, hned po USA a Číně. Přitom Izrael s 8,5 miliony obyvatel je ve srovnání s těmito zeměmi velmi malým trhem.

Takže čeští výrobci využívají potenciál izraelského trhu dobře?

Zdaleka ne ve všech komoditách. Jsem přesvědčen, že uspět by mohli například potravináři. Izrael dováží potraviny za pět miliard dolarů ročně. Náš podíl je z toho tak pět promile, takže hrozně malý. Už jsme to zkoušeli prolomit, ale narazili jsme na obavy českých výrobců potravin z povinného certifikátu košer. Přitom získat ho není nic nepřekonatelného. Žádat o certifikaci je možné na rabinátu pražské židovské obce, kde se zájemci dovědí podrobnosti.

Jak by měla postupovat firma, která chce začít vyvážet svou produkci do Izraele?

Především by měla počítat s tím, že izraelští obchodníci se orientují velmi cíleně a pragmaticky. Nechtějí ztrácet čas, nepojedou třeba tři hodiny přes půlku země, aby se s někým nezávazně potkali a ještě přitom třeba poslouchali různé proslovy. Naše kancelář může s prvními kontakty výrazně pomoci. Pokud nám česká firma představí svou nabídku, tak se nejprve podíváme, zda má význam takové zboží nebo služby Izraelcům nabízet. Z on-line statistik zjistíme, odkud dané zboží zatím dovážejí. Pak vytipujeme třeba patnáct místních obchodníků, dovozců. Ve všech

Jiří Rak

ředitel kanceláře CzechTrade v Tel Avivu
jiri.rak@czechtrade.cz

Jiří Rak je absolventem oboru ekonomika zahraničního obchodu na VŠE. Začínal jako obchodní referent v PZO Motokov. Už od roku 1992 působil v zahraničí, nejprve jako zakladatel a vedoucí spojovací kanceláře Motokovu v Johannesburgu v Jihoafrické republice, později jako finanční a obchodní ředitel dceřiné firmy Motokov v New Yorku v USA. Pro ministerstvo zahraničních věcí začal pracovat v roce 2005 na pozici obchodního rady Velvyslanectví ČR v Abú Dhabí ve Spojených arabských emirátech. Od roku 2013 vede zahraniční zastoupení CzechTrade v Tel Avivu v Izraeli.



jsou Izraelci ještě tvrdší obchodníci než Američani. S ničím se nemažou, jdou hned k věci, zajímá je cena, kvalita a reference. Na jednání je třeba jít perfektně připraven.

Takže obchodnímu jednání nepředchází žádná společenská konverzace o rodině?

Na to Izraelce vůbec neuzijete. Jsou úplným opakem Arabů, se kterými popijíte čaj a povídáte si o dětech, a teprve pak se handrkujete o ceně. Izraelci na vás hned vypálí dotazy, v čem jste dobří, proč chcete do Izraele, čím je chcete přesvědčit, že jste lepší než konkurence. Jdou hned k hlavnímu tématu, až to někdy působí arogantně, nezdvořile. Ale je nutné nebrat si to osobně. Jednání s nimi je dobrá škola.

Existuje pro jednání nějaký dress code?

Obchodní jednání bývají velmi neformální. Osobně nosím kravatu dvakrát do roka, když máme státní svátek s recepcí a když přijede česká oficiální delegace. Jinak tam všichni chodí oblečení pohodlně, což samozřejmě souvisí i s klimatem. V létě přijdete do velké firmy a i generální ředitel má jen sandály, polokošili a lehké světlé kalhoty.

Jakých zásadních chyb by se český obchodník neměl v Izraeli dopustit?

Není vhodné zamotat se do politiky a snažit se jim vysvětlit, jak je to mezi nimi a Palestinci, to by bylo faux pas. A rovněž se byznys nedělá v sobotu. To je šábes, který poměrně striktně dodržují. Ale jinak Izraelci nejsou urážliví, jsou v pohodě, jednání bývají naprosto neformální, včetně oslovování křestními jmény.

Když už český obchodník zavítá do Izraele a zbude mu i trocha volného času, co by si neměl nechat ujít?

Z hlediska prostoru pro byznys je Izrael velmi malý stát, obchod se odehrává v severní části země mezi Haifou, Tel Avivem a Aškelonem. Když pojedete z Tel Avivu 80 kilometrů nahoru nebo dolů, velmi pravděpodobně se do tohoto relativně úzkého pásu podél pobřeží vejdou všechna místa obchodních schůzek. Ale když chci našim obchodním partnerům z České republiky třeba po veletrhu ukázat něco zajímavého, určitě je vezmu do Jaffy. Je to starý přístav, s historií sahající dva tisíce let před náš letopočet, zmínky o něm jsou i v Bibli. A pak samozřejmě do Jeruzaléma, centra izraelské historie, náboženství a politiky.

těchto firmách zjistíme správnou osobu a kontakt na ni. Teprve poté pošleme e-mail s nabídkou, ovšem následně musíme i zavolat, aby e-mail někam nezapadl. Nakonec z toho vypadne tak pět firem, které se ozvou, že by je to zajímalo a chtěly by další detaily. Jakmile tohle řekne izraelská společnost, tak už má opravdu zájem. Izraelci v obchodování nikdy nemluví jen tak do větru. A pokud souhlasí se schůzkou, očekávají setkání s konkrétními informacemi. B2B je tedy ten model, který doporučuji pro obchodování v Izraeli.

Stojí za to účastnit se některých specializovaných izraelských veletrhů?

Ano, ale je nutné si dobře vybrat. Teď třeba připravujeme společně s velvyslanectvím naši účast na ISDEF, což je zbrojní veletrh. Zbraně jsou v Izraeli žádaná komodita, naše firmy mohou na takovém veletrhu navázat obchodní vztahy i jako subdodavatelé izraelských zbrojovek. V září chystáme společný stánek na vodohospodářském veletrhu WATEC. Už máme předběžně čtyři české zájemce, kteří s námi chtějí vystavovat.

Jací jsou Izraelci obchodníci?

Velmi dobří. Čtyři roky jsem pracoval ve Spojených státech ještě v soukromém sektoru, takže mohu srovnávat. A podle mého názoru

Desatero pro obchodování s Izraelem

1. Pro zájemce o export do Izraele je rozumné snažit se najít místního partnera, který zná dobře tržní prostředí, zvyklosti a jazyk. Založení vlastní pobočky není pro většinu dodavatelů obvykle ekonomicky opodstatněné a reálné. Místní partner může mít postavení buď prodejního agenta na provizní bázi, anebo distributora obchodujícího na vlastní účet.
2. Je běžné, že místní zástupci důrazně vyžadují exkluzivitu. Na úvod lze doporučit exkluzivitu časově omezenou a podmíněnou dosaženým obrátem. Partneri se tomu zajistě budou počátku bránit, nicméně jednání za to stojí.
3. Pokud nebudete v Izraeli osobně podnikat, hebrejsky se učit nemusíte. Většina partnerů bude umět velmi dobře anglicky; někteří z nich (vzhledem ke svému původu) i rusky.
4. Obecně platí, že cenový faktor hraje při jednání vždy významnou roli společně s kvalitou, dodací lhůtou, poprodejním servisem, spolehlivostí dodavatele a jeho referencemi. Izraelský trh je vysoce konkurenční, zároveň zde stále přetrvává tendence poněkud podceňovat kvalitu výrobků z naší části Evropy.
5. Izraelci dokážou být při obchodním jednání velmi tvrdí a obvykle říkají naplno, co si myslí. Doslova také chápou to, co řeknete vy. Jejich chování může někdy působit až nezdvořile. Pokud se na to adaptujete a nenecháte se vyvést z míry, budete jim rovnocenným partnerem. Výsledky jednání je vždy vhodné potvrdit písemně.
6. Na rozdíl od arabských obchodníků je izraelská nabídka často konečná a bez prostoru pro další smlouvání. Prosazování dodatečných cenových úprav, resp. změny platebních podmínek, je prakticky vyloučené.
7. Důležité je dodržování běžných norem obchodního jednání, jako je schopnost navázání osobních vztahů s partnery, osobní přítomnost při důležitých jednáních, flexibilita a dynamičnost jednání. Naopak flexibilita není silnou stránkou izraelských protějšků – je třeba se připravit na to, že v mnoha případech trvají na svých podmínkách až do konce.
8. Obvyklá pracovní doba obchodních firem je ve dnech neděle–čtvrtek 8:00–16:00, v pátek 8:00–13:00 (pokud v pátek pracují). Státní úřady pracují ve dnech neděle–čtvrtek 7:30–16:00 a jsou zavřeny v pátek a sobotu. S tímto omezením je třeba počítat při sjednávání schůzek, naopak lze pracovat v neděli. Pokud jde o sobotu, obchodním partnerům – pokud je dobře neznáme – raději ani netelefonujeme, může to být bráno jako nezdvořilost.
9. Obchodní schůzku se doporučuje ještě potvrdit předem telefonicky. Izraelci často chodí i na obchodní jednání obzvláště v letním období v neformálním oblečení – bez saka a kravaty, v sandálech.
10. Je třeba mít na paměti obrovskou různorodost izraelské společnosti z hlediska oblasti původu (stárousedlíci, USA, Evropa, bývalý SSSR, arabské země, Afrika) a aspektů kulturně-společenských. Všechny tyto faktory ovlivňují přístup a chování různých skupin v rámci izraelské společnosti, podnikatele nevyjímaje.

Narazili jsme na obavy českých výrobců z povinného certifikátu košer. Přitom získat ho není nic nepřekonatelného.

Izrael je pro Českou republiku bránou na Blízký východ

I když nepatříme mezi největší obchodní partnery Izraele, pozitivní obchodní bilance ve prospěch ČR potvrzuje, že se čeští exportéři umí prosadit i na tamním náročném trhu.

Andrea Heverlová
oddělení Afriky, Asie a Austrálie,
sekce EU a zahraničního obchodu, MPO
heverlova@mpo.cz

Státy Česko a Izrael tradičně spojují nadstandardní ekonomické vztahy a kontakty. Obě země mají uzavřené strategické partnerství, které formalizují mezivládní konzultace a Česko-izraelské fórum. Izrael patří rovněž mezi nejdůležitější obchodní partnery ČR a představuje jedno z největších odbytišť pro český export v regionu Blízkého východu (v roce 2016 dokonce největší). Hlavní agendou vzájemné spolupráce mezi oběma zeměmi by měly být v příštích pěti letech věda a výzkum či aplikace nových technologií v praxi.

Strategické partnerství s Izraelem

Pro vzájemné vztahy je charakteristická vysoká intenzita vrcholných návštěv potvrzující oboustranný zájem na udržení strategické povahy spolupráce. Na začátku března Izrael navštívil místopředseda vlády pro vědu, výzkum a inovace Pavel Bělobrádek, který jednal o dalším prohlubování vzájemných vztahů ve vědě a výzkumu. Potenciál pro spolupráci obou stran je velký, Česko může nabídnout například vědeckou infrastrukturu a kvalitní výzkumníky. Izrael je první zemí, do níž byla vyslána česká diplomatka pro vědu, výzkum a inovace, která se na této pozici osvědčila.

Mezivládní konzultace ČR pravidelně pořádá pouze se dvěma zeměmi, a to se Slovenskem a právě s Izraelem. Jejich čtvrté kolo vedené na české straně předsedou vlády Bohuslavem Sobotkou se konalo v květnu 2016 v Jeruzalémě. Vlády obou států společně zasedají jednou za dva roky s cílem podpořit spolupráci v politické, bezpečnostně strategické, ekonomické a vědeckovýzkumné oblasti. Stranou nezůstává ani oblast zdravotnictví, životní prostředí, cestovní ruch, sociální služby, kulturní spolupráce a vzdělávání.

Významnou součástí jsou vedle vztahů na politické úrovni i vazby mezi podnikateli. Proto byla zorganizována doprovodná podnikatelská mise koordinovaná Svazem průmyslu a dopravy ČR a Česko-izraelskou obchodní komorou a uspořádáno Česko-izraelské obchodní fórum.

Jak obchodujeme s Izraelem?

Izrael patří mezi významné obchodní partnery České republiky. Obchod mezi Českem



Na začátku března Izrael navštívil místopředseda vlády pro vědu, výzkum a inovace Pavel Bělobrádek, který jednal o dalším prohlubování vzájemných vztahů ve vědě a výzkumu. FOTO: PROFIMEDIA

a Izraelem je prakticky zcela liberalizován. Omezením trhu je pouze jeho relativně malá velikost a dopravní vzdálenost.

Objem obchodní výměny v roce 2016 dosáhl hodnoty 29,7 miliardy korun, což je nejvíce od roku 1993. Z Česka do Izraele bylo vyvezeno zboží za rekordních 23,6 miliardy korun, což představuje meziroční nárůst o 37 procent. Ve stejném období narostla hodnota dovozu o devět procent na šest miliard korun.

Saldo obchodní bilance dosáhlo bezprecedentních 17,6 miliardy korun ve prospěch ČR. I když nepatříme mezi největší obchodní partnery Izraele, pozitivní obchodní bilance ve prospěch ČR potvrzuje, že se čeští exportéři umí prosadit i na zdejším náročném trhu.

Hlavními vývozními komoditami ČR do Izraele jsou osobní motorová vozidla, stroje na automatické zpracování dat, cukr, měřicí přístroje a média pro záznam zvuku.



Škodovky si oblíbili i izraelští taxikáři a policisté. FOTO: SHUTTERSTOCK

Naopak k hlavním komoditám dováženým z Izraele do České republiky patří například léky, telefonní přístroje, insekticidy, herbicidy, integrované obvody nebo lékařské nástroje.

Z České republiky se dnes vyváží do Izraele více osobních automobilů než z Německa, Velké Británie a Francie dohromady. Tradiční automobilové velmoci, jakými jsou Německo, USA a Francie, které před několika lety zdejšímu trhu s osobními motorovými vozidly dominovaly, byly z předních pozic

Vztahy EU s Izraelem a úspěšný případ ČR

Vztahy mezi Izraelem a Evropskou unií jsou upraveny asociační dohodou – takzvanou Euro-Mediterranean Agreement –, která platí od roku 2004, respektive od 2010, i takzvanou agrární dohodou, jež řeší obchod se zemědělskými komoditami. Nedílnou součástí této dohody je též ujednání o volném obchodu, které odstraňuje ve vzájemném obchodu cla vyjma citlivých položek z oboru zemědělství a potravinářství; ty jsou chráněny systémem kvót.

Perspektivní sektory pro český export do Izraele:

- **Hi-tech průmysl, ICT a nové technologie (včetně nanotechnologií a biotechnologií):** Izrael patří v těchto oborech a inovacích ke světové špičce (na vědu a výzkum se ročně vynakládá takřka pět procent HDP, což je vůbec největší podíl na světě), českým firmám se daří využívat poptávku izraelských společností po elektrotechnických produktech a optických přístrojích.

- **Doprava a infrastruktura:** kvůli neexistenci významných ocelářských provozů v Izraeli je trh výrazně dovozní, platí to i pro dodávky dopravních prostředků a navazujících komponentů; rozvoj a modernizace dopravní, zejména železniční infrastruktury (elektrifikace izraelských železnic, dodávky lokomotiv, elektrických jednotek, výstavba rychlodráhy v Tel Avivu, signalizačního zařízení, systémy MHD).

- **Energetický průmysl:** zařízení a technologie pro těžbu, skladování, zpracování a přepravu zemního plynu, výrobní i distribuční části, transformátory, zařízení pro generování elektrické energie (podíl výroby elektrické energie ze zemního plynu je 70 procent).

- **Environmentální technologie, vodohospodářství, odpadní průmysl:** Izrael plánuje modernizaci vodohospodářství a odpadního průmyslu; vazba na čisté technologie (ochranu vody, půdy, vzduchu a jejich čištění, fotovoltaika, desalinace, dekontaminace).

- **Další oblasti:** chemický průmysl (včetně příbuzných oborů papírenské, plastové a kaučukové výroby), obranný průmysl (Izrael je největší dovozce vojenského materiálu), zdravotnický a farmaceutický průmysl (Izrael patří díky investicím do vědy a výzkumu v rámci OECD mezi nejvýkonnější země), zemědělský a potravinářský průmysl (agrární dohoda mezi EU a Izraelem usnadňuje obchod se zemědělskými komoditami. Izrael je na dovozu potravinářských výrobků velmi závislý, nejvíce z EU).

Z České republiky se dnes vyváží do Izraele více osobních automobilů než z Německa, Velké Británie a Francie dohromady. Vozidla vyrobená v ČR a na Slovensku představují nyní téměř čtvrtinu izraelského automobilového trhu.

vytlačeny Českou republikou, Tureckem, Slovenskem a Maďarskem. Vozidla vyrobená v České republice a na Slovensku představují nyní téměř čtvrtinu izraelského automobilového trhu. Značky Hyundai, Škoda Auto a Kia si oblíbila místní taxislužba a státní policie.

Od ledna 2017 navíc vstoupilo v platnost progresivní daňové zvýhodnění vozidel splňujících přísné emisní normy. Lze proto očekávat pokračování spotřebitelského trendu upřednostňování vozidel s nižší kubaturou, z čehož by měli těžit zejména výrobci z Česka i Slovenska.

Škoda Auto, Hyundai a TPCA by měly mít příležitost v letošním roce navázat na rekordní – více než 70procentní – růst vývozu českých automobilů do Izraele v roce 2016 v celkové hodnotě 13,5 miliard korun.

V rámci EU se rovněž diskutují obchodní bariéry, například diskriminační zacházení vůči dovozu z „nových“ členských států EU. Na ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) se obrátil zástupce české certifikační společnosti s tím, že v ČR certifikovaným zdravotnickým přístrojům není umožněn vstup na izraelský trh, neboť v izraelské legislativě nejsou „nové“ členské státy EU mezi zeměmi, jejichž národní certifikaci Izrael uznává. Na podnět MPO byl tento problém zahrnut do agendy vzájemných jednání Evropské komise s Izraelem. Obdobná překážka dovozu farmaceutik z „nových“ členských států EU byla za pomoci Evropské komise loni vyřešena. Na základě dosaženého precedentu nyní MPO pokračuje v úsilí o zdárné vyřešení analogické překážky dovozu zdravotnických přístrojů (bilaterálně i v součinnosti s EU). ■

Pozvánka na akci

BIOMED 2017,

Tel Aviv, Izrael, 23.–25. 5. 2017

Zahraniční kancelář CzechTrade v Tel Avivu ve spolupráci s Česko-izraelskou smíšenou obchodní komorou organizují pro české firmy a vědeckovýzkumné instituce návštěvu mezinárodní konference Biomed 2017, na které se tradičně setkávají odborníci z oboru živých věd, zdravotnictví, biotechnologií, farmaceutik a dalších příbuzných oborů. Kontakt: adriana.dohnalova@czechtrade.cz, 724 966 504.

Se zdlouhavým jednáním v Izraeli nepochodíte. Cení se přímočarost

Izraelci obecně nechtějí ztrácet čas. Čas jsou pro ně peníze. Nebo se prostě chtějí bavit, a ne zdlouhavě vyjednávat zbytečně o něčem, co nemusí dopadnout.

Pavlaína Zítková
spolupracovnice redakce
pavlina.zitkova@economia.cz

Pokud Rusko a Turecko budeme počítat do Evropy, je Izrael po Spojených státech amerických a Číně třetím nejdůležitějším českým mimoevropským exportním trhem. A zájem ze strany Čechů o obchody s touto zemí dále stoupá.

„Čeští zájemci se dlouhodobě zbytečně báli a teď se naštěstí bát přestali. Už vidí, že s Izraelem je možné obchodovat, že je to výhodné, že se není čeho bát a lze hned začít přímo vyjednávat. V minulém roce stoupl zájem Čechů o obchod v Izraeli o více než 50 procent a doufám, že budeme v podobném trendu pokračovat,“ říká Tomáš Pojar, viceprezident Česko-izraelské smíšené obchodní komory (ČISOK) a bývalý český velvyslanec v Izraeli.

Být Čechem je výhodou

Než se pustíte v Izraeli do samotného obchodování, je dobré si obstarat reference. Samozřejmě ke zdárnému konci se můžete někdy dobrat i bez toho, ale proč si cestu neulehčit.

Existuje několik institucí, které vám mohou v začátcích pomoci. Ať už Česko-izraelská obchodní smíšená komora tady, Izraelsko-česká obchodní komora v Izraeli nebo ambasády v obou zemích. Ty mají vlastní obchodní oddělení. V Izraeli funguje mimo jiné zástupce agentury CzechTrade. Přes všechny tyto instituce lze domluvit první schůzky.

Vedle výše zmíněných pomocníků je dalším pozitivem už vaše národnost. Česká republika je brána jako země přátelská a Češi mají v Izraeli dveře otevřené. „Izraelci tady u nás byli daleko častěji než my v Izraeli. Jen loni se tu ubytovalo v hotelích 170 tisíc Izraelců a celkem zde odhadem utratili skoro dvě miliardy korun,“ dodává Pojar.

Bez kvalitní přípravy se neobejdete

Dostáváme se k samotnému jednání z očí do očí. V Izraeli se všude domluvíte snadno anglicky nebo rusky. Podmínkou je jen, abyste jeden z těchto jazyků ovládali dobře. Hebrejštinu ani arabštinu nepotřebujete, byť je samozřejmě bonusem.

Co ale potřebujete, je být velmi dobře připraveni. Musíte vědět, proč tam vlastně jste, co nabízáte a koho hledáte. „Klíčové je jasně, přímočaře formulovat váš zájem. Pak se lze velmi rychle dobrat k nějakému závěru, jestli



Jednou z mála věcí, kterou nemají Izraelci rádi, je to, když přijдете pozdě na obchodní schůzku. Vždy je lepší jim zavolat nebo poslat SMS a omluvit se, že budete mít zpoždění. FOTO: SHUTTERSTOCK

má cenu dál pokračovat v jednáních, nebo to zkusíte u někoho jiného. Izraelci obecně nechtějí ztrácet čas, protože čas jsou peníze. Nebo se chtějí bavit, a ne zdlouhavě vyjednávat o něčem, co nemusí dopadnout,“ upozorňuje viceprezident Česko-izraelské smíšené obchodní komory.

Negativním znamením v průběhu jednání může být i takzvané trapné ticho. Pokud jdete na věc přímočaře, rychle se doberete nějakému rozhodnutí. I negativní rozhodnutí je znamením, že neztrácíte čas a jdete jednat někam jinam. Izraelci si nepotrpí na jednání u dlouhých večerů. Chtějí se dohodnout co nejdříve a pak klidně jdou do restaurace.

Podobně jako v osobním setkání pak jednete v e-mailové nebo telefonické komunikaci. „Bohužel existuje taková špatná česká vlastnost neodpovídat na maily a jedná se o poměrně rozšířený fenomén. Izraelci si na to ale často stěžují,“ varuje Pojar. Podle něj přitom jenom stačí dát vědět, že jste e-mail obdrželi, a odpovíte třeba až za tři měsíce, ale hlavní je, že odpovíte. „Tím ukážete, že máte zájem, a oni pochopí, že nemáte hned finální stanovisko. Pokud chcete uzavřít obchod, musíte se svými obchodními partnery být v neustálém kontaktu,“ doplňuje.

Mimo tento osobní kontakt lze s Izraelci snadno komunikovat i prostřednictvím e-mailu, telefonu, nejrůznějších aplikací, jako jsou WhatsApp, Skype, Viber a podobně. Jsou na to zvyklí, a když vidí, že na druhé straně je zájem, roste i zájem na jejich straně.

Jednání ovšem nesmí ztratit dražv. „Izraelci jsou obecně velmi kreativní, ale zároveň neposední. Jakmile ztratíte tah na branku, začnou se nudit a raději přejdou dělat obchod s někým jiným, u koho zájem vidí,“ potvrzuje Pojar.

Komunikační kanály jsou pro domluvu velmi důležité. Po první schůzce už totiž není potřeba déle v Izraeli zůstat. Vše lze řešit na dálku. „Navíc, když už je potřeba se setkat, Izraelci jsou zvyklí daleko více lézat než my. Žijí na takovém tom svém ostrově, na každou dovolenou a jednání musí letět. Pro ně není problém ráno přiletět do Evropy a večer odletět domů nebo na jiné jednání. Mezi Prahou a Tel Avivem létá v průměru pět linek denně, takže opravdu není problém jet na otočku a vrátit se zpět,“ upozorňuje Pojar.

Zastoupení versus importér

Na výběru a dohodnutí partnera si dejte záležet. Obecně platí, že české firmy nepotřebují mít žádné tamní zastoupení. Jen potřebujete

na izraelské straně najít importéra, který ty dveře otevře a na místě pak bude vaše zboží či služby nabízet.

„Izrael je sice bohatší než Česko, ale je to pořád srovnatelná ekonomika. Navíc funguje trochu jako ostrov. Neobchoduje s většinou svých sousedů, takže se jedná z obchodního pohledu o menší ostrovní zemi. Skoro nikomu se na místě nevyplatí vlastní zastoupení otvírat,“ uvádí Tomáš Pojar. Všichni tam tedy mají „pouze“ místního partnera – včetně například Škody Auto. Ta loni vyvezla do Izraele přes dvacet tisíc vozů a letos v lednu dalších 3500. Je jedno, jestli jste malá nebo velká firma, potřebujete prostě jen na místě někoho, kdo zná trh, jazyk, zvyklosti, má informace a reference a dokáže se prosadit za podíl na zisku.

Hromadnou dopravu neriskujte

Kromě přípravy na samotnou schůzku nepodceňte ani to, jak se na ni dopravíte. Tomáš Pojar doporučuje vždy využít taxi, protože hromadná doprava v Izraeli prakticky nefunguje. „Pokud jsou schůzky ve dvou největších městech, tedy v Jeruzalémě nebo Tel Avivu, vlastním autem nezaparkujete nebo byste museli plánovat cestu hodně dopředu. Navíc hrozí velké dopravní zácpy. Jednodušší je jez-

dit ze schůzky na schůzku flexibilně taxíkem. Izrael je sice drahá země, ale taxíky tak drahé nejsou,“ radí.

S taxíkem budete mít zkrátka největší šanci včasného příchodu. V Izraeli se totiž čas dodržuje. Pokud už nastane situace, kdy se pod vlivem okolností opozdíte, dejte to určitě potenciálnímu partnerovi vědět. „Zavolejte mu na mobil nebo pošlete SMS zprávu, že máte 20 minut zpoždění, protože jste v dopravní zácpě. Izraelec to pochopí, protože každý se dostává ze zácpy do zácpy. Hlavní je nenechat je jen tak čekat,“ doplňuje viceprezident ČISOK.

Co se týče oblečení, na schůzku ani nemusíte přijít ve speciálním obleku a kravatě. Moc si tam na to nepotrpí, zvláště pokud v létě panují vedra okolo 40 stupňů. Výjimkou jsou snad jen setkání s nejvyššími představiteli firmy, kteří dorazí z Evropy či jiného kontinentu. Izraelci potom ctí zásady evropského jednání a kravatě si vezmou. Jakmile ale podle Pojara uvidí, že ji nemáte, jsou schopní si ji ihned sundat a atmosféra se tím uvolní.

S kým se máte setkat?

Není od věci si předem zjistit, s kým se máte setkat. V Izraeli totiž žije i přes milion a půl muslimů. Ve většině případů ale narazíte při schůzce na občana židovského vyznání.

„Přímočarost židovská je větší, na druhou stranu izraelsí muslimové jsou tak integrovaní do izraelské ekonomiky, že vystupují hodně izraelsky a mírně odlišně než v jiných arabských zemích,“ myslí si Pojar.

Pokud narazíte na ultraortodoxního Žida, žije jich v Izraeli téměř milion, měli byste si dát pozor na několik zásad. Například samozřejmostí je návštěva pouze košer restaurace, jestli už se tedy k tomuto stupni jednání dostanete. Výhodou pro vás může být pravidlo, že většinou vybírá restauraci hostitel. Role hostitele ale může jednou padnout i na vás. V tom případě se pak vyhněte podávání vepřového masa a ani nemíchejte maso s mlékem. Se svíčkovou nebo s vepřovým, knedlíkem a zelím zkrátka nepochodíte. Ocitli byste se zbytečně v trapné situaci. „Spousta Izraelců si tady i tu svíčkovou nakonec dá, ale dopředu nevíte, jak na tom jsou,“ říká Pojar.

Podobně jako v případě jídla myslíte také na posunutí víkendy. Pátek plní funkci naší soboty a o šabatě je schůzka s ortodoxním Židem nemyslitelná. Jestli se ani ještě dobře neznáte, odložte na všední den i telefonát. To stejné platí i v případě svátků, které jsou ale pohyblivé, hebrejský kalendář je lunisolární. Sejit se můžete naopak v neděli, to je běžný izraelský pracovní den.

Inzerce

Česká banka pro český export



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví Českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vývozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1, Česká republika,
tel.: +420 222 843 111, e-mail: ceb@ceb.cz, fax: +420 224 226 162

www.ceb.cz

Regionální zprávy

Připravili pracovníci zahraničních kanceláří agentury CzechTrade
kcxport@businessinfo.cz



V Kyjevě proběhl zemědělský veletrh Agro Animal Show a zúčastnil se ho i velký počet českých podniků. FOTO: AAS

Zájem českých podniků o ukrajinský zemědělský trh

V roce 2016 došlo na Ukrajině k poměrně stabilizaci ekonomické situace, po dvou letech strmého propadu vyrostlo loni ukrajinské hospodářství o 1,1 %, rovněž tak se zastavila devalvace místní měny – hřivny. V průběhu posledních několika let se zemědělství stalo hnacím motorem ukrajinské ekonomiky; podílí se 14 % na HDP a 42,5 % (15,5 miliard USD) představuje jeho podíl na vývozu země. Analytici předpovídají, že si odvětví zachová vedoucí pozici i v dalších letech. Postupně by se měl rozvíjet místní zpracovatelský průmysl a stávající vývoz zemědělských surovin bude nahrazen obchodem se zemědělskou produkcí s větší přidanou hodnotou. Potvrzením zájmu českých podniků o ukrajinský zemědělský trh se stala kolektivní expozice na mezinárodním zemědělském veletrhu Agro Animal Show, který se konal v Kyjevě ve dnech 15.–17. února. Letošní český stánek byl nejrepresentativnější za celou dobu účasti českých podniků na tomto veletrhu. Na stánku CzechTradu vystavovaly společnosti Brunnthaller – CS s.r.o., Kovobel v.d., Vítkovice Envi a.s., Farmet a.s., Madeta a.s., JK Machinery s.r.o. Zároveň se v rámci veletrhu dne 15. února uskutečnilo Agro fórum Česká republika – Ukrajina, kterého se zúčastnilo více než 50 zástupců firem a institucí z obou zemí. Na fóru promluvil ministři zemědělství ČR a Ukrajiny Marian Jurečka a Taras Kutovyj. V průběhu fóra a pracovních jednání přímo na stánku CzechTradu byly určeny oblasti pro česko-ukrajinskou spolupráci. Ukrajinské zemědělské podniky jsou zainteresovány v dodávkách českých technologií a zařízení pro obdělávání půdy (traktory a další zemědělská technika), v dodávkách živých zvířat a kvalitního genetického materiálu, veterinárních prostředků a také v budování energetických kapacit na základě biopaliv.

Dodavatelské fórum s britskou společností Mezzanine

Ve dnech 21.–22. 2. 2017 uspořádala londýnská pobočka CzechTradu dodavatelské fórum s největší britskou firmou v oblasti mezinovinových podlahových systémů, která svými konstrukcemi vybavuje celou řadu především logistických hal. Společnost Mezzanine dnes působí i v USA a aktuálně připravuje otevření německé pobočky, ze které bude obsluhován trh kontinentální Evropy. Z pohledu České republiky tedy půjde o velice zajímavý a atraktivní kontakt. Společnost se zástupcům CzechTradu Londýn podařilo úspěšně oslovit na strojírenském veletrhu Subcon 2016 v Birminghamu. Během jednání projevila tato firma zájem o kvalitní ocelové konstrukce. V návazné konverzaci se nakonec Brity podařilo přesvědčit, že dalším krokem má být cesta do Česka, kterou zorganizuje CzechTrade. Agentura se tak pustila do intenzivního hledání a komunikace s dodavateli, především v oblasti válcované oceli, ocelových konstrukcí, profilů nebo lakoven. Ve hře přitom bylo hodně: Nová německá pobočka bude totiž vynakládat kolem tří milionů liber ročně za každou výrobovou kategorii a tato čísla dál porostou. V první vlně se podařilo seskupit sedm společností, které byly zástupcům Mezzanine představeny v Praze. Intenzivní jednání mezi českými potenciálními dodavateli a Brity probíhala na ministerstvu průmyslu a obchodu. Na základě úspěšného prvního kola se pak Britové rozhodli přijet do České republiky znovu a uskutečnit tak druhé kolo v dubnu 2017. Jeho předmětem tentokrát nebudou jen individuální schůzky v Praze, ale i návštěvy továren. Konzervativní Britové se tak rozhodli dát České republice šanci.



Slavnostní otevření druhé etapy závodu na výrobu sanitární keramiky v ruském Kirově proběhlo i za účasti ruských politiků a českého velvyslance a také šéfa zastoupení CzechTradu v Rusku. Na snímku jsou zleva Zdeněk Blažek, investor, Vladimír Remek, velvyslanec ČR v RF, Vladimír Popov, vicegubernátor Kalužské oblasti, a Vasilij Michajlov, ředitel Centr-Keramik. FOTO: ARCHIV FIRMY

CzechTrade dlouhodobě asistuje české firmě, která v Rusku vyrábí sanitární keramiky

Bez ohledu na složitou ekonomickou situaci v Ruské federaci byla v březnu v Kirově v Kalužské oblasti uvedena do provozu druhá etapa závodu na výrobu sanitární keramiky Centr-Keramik. Jde o společný česko-ruský projekt s většinou českou účastí, který je založen na českém know-how. Využívá českou šamotovou technologii, ale také český design a částečně i české suroviny. Po vestavných umyvadlech, zejména pod značkami Dreja a MYJOYS, je poptávka zejména v Rusku, ale část produkce putuje také na evropský trh. Závod má zatím kapacitu 200 tisíc umyvadel ročně. V současné době připravují 3. výrobní etapu. Slavnostního otevření závodu se kromě investorů zúčastnil z ruské strany vicegubernátor oblasti Vladimír Popov a starosta Kirova Valerij Vladykin, z české strany velvyslanec České republiky v RF Vladimír Remek a Jiří Mašata, vedoucí moskevské kanceláře CzechTradu, která s českými účastníky projektu na ruském trhu dlouhodobě spolupracuje.



Odsouhlasení dohody CETA v Evropském parlamentu neproběhlo zcela hladce – proti bylo 254 poslanců. Avšak pro hlasovalo 408 poslanců. FOTO: REUTERS

Evropský parlament dal souhlas s ratifikací CETA

Evropský parlament dne 15. února vyjádřil souhlas s Komplexní hospodářskou a obchodní dohodou mezi EU a Kanadou (CETA). Dohoda byla schválena většinou 408 poslanců Evropského parlamentu, proti hlasovalo 254 poslanců a 33 se hlasování zdrželo. Podporu získala zejména ve frakcích Evropské lidové strany, Aliance liberálů a demokratů a Evropské konzervativní a reformní skupiny, naopak rozdělena zůstala frakce Socialistů a demokratů a proti byly zbývající frakce. Tímto krokem se otevírá cesta k zahájení prozatímního provádění, které by mohlo začít, jakmile také Kanada dokončí své interní procedury, tj. pravděpodobně do léta 2017. Podniky tedy budou moci v řádu několika měsíců začít využívat v praxi odhadem asi 90 procent dohody. Zbývající části, které spadají do pravomocí členských států (např. investiční ochrana, přístup na trh investic pro portfoliové investice, ustanovení Investičního soudního systému a vybraná ustanovení finančních služeb a zdanění nebo k udržitelnému rozvoji), vstoupí v platnost až po ratifikaci všemi národními parlamenty členských států EU. V České republice byla CETA předložena oběma komorám parlamentu v prosinci 2016. Plénum Senátu bude o doporučení CETA ratifikovat hlasovat na své dubnové schůzi. V Poslanecké sněmovně bylo projednání CETA zahájeno na konci února. Očekává se, že ratifikace bude ukončena během první poloviny roku 2017.

Advertorial

Česká exportní banka „léčí“ v zahraničí

Česká exportní banka (ČEB) podporuje vývoz tuzemských firem do zahraničí v celé řadě oborů. Mezi nimi nechybí ani součinnost se zdravotnickým a farmaceutickým průmyslem. Výhodou spolupráce s Českou exportní bankou v této oblasti je zejména individuální přístup ke každému klientovi, flexibilní a strukturované financování přizpůsobené konkrétním obchodům, unikátní know-how v náročnějších zahraničních zemích, kde komerční banky nerady financují a v neposlední řadě konzultace a široké spektrum produktů pro financování vývozu.

„Zdravotnictví a farmaceutický průmysl vnímá ČEB jako prioritní a zároveň velmi slibně se rozvíjející odvětví s rostoucím potenciálem a velkou přidanou hodnotou,“ specifikuje generální ředitel Ing. Karel Bureš zájem banky v této sféře. S cílem ještě více expandovat i v této oblasti vede reprezentace banky celou řadu jednání, která pomohou vyústit v konkrétní obchodní spolupráci a podporu vývozu, nyní aktuálně do Indie. Do Bengalúru začátkem března tohoto roku odcestovala podnikatelská mise českých firem, kterou pořádala Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Na programu mítinků bylo vedle jiných oborů i zdravotnictví a ČEB u toho nemohla chybět.

V této oblasti nabízí Česká exportní banka spolupráci zejména při vývozu zdravotnických a nemocničních

zařízení, farmaceutických produktů i komplexních technologií. Mezi aktuální projekty ČEB patří kooperace se společností MZ Liberec. V říjnu 2016 byla schválena a vystavena záruka za vrácení akontace na dodávku nemocničního zařízení pro Nazarbajevovu lékařskou univerzitu a nemocnici do města Astana v Kazachstánu. Platnost záruky vypršela na konci února 2017. V listopadu 2016 byl zároveň schválen revolvingový předexportní úvěr, rámec na záruky a odkup pohledávek v souvislosti s dodávkou nemocničního zařízení pro nemocnici v Michalovicích na Slovensku. Doba realizace projektu však byla posunuta a nyní se vyjednává prodloužení platnosti schválených produktů.

Spolupráce s MZ Liberec současně spadá do kategorie podpory malých a středních podniků, kde je Česká exportní banka velmi aktivní a podporuje tak zlepšení konkurenceschopnosti našich společností v zahraničí. Zde je třeba uvést, že rok 2016 byl pro ČEB rekordní zejména v oblasti malých a středních podniků (SME). Díky soustředěnému snažení obchodních týmů banky se realizovalo historicky maximální množství obchodů v této oblasti, a to celkem 59, v částce 329 milionů korun. Generální ředitel ČEB Ing. Karel Bureš k tomu konstatuje: „Rádi podpoříme každý slibný projekt, bez ohledu na objem. V loňském roce banka předčila svůj plán a i v letošním bude sektor SME pro nás prioritní.“

HN051451

Kam exportovat, je především na rozhodnutí samotných firem

Málo se připomíná, že tam, kde vznikají obchodní vazby, snižuje se riziko válečných konfliktů. S trochou nadsázky můžeme tedy parafrázovat staré rčení na „Kdo obchoduje, nezlobí!“.

Vladimír Bártl
náměstek ministra průmyslu a obchodu,
sekce Evropské unie a zahraničního obchodu
bartl@mpo.cz

V minulém roce se českým vývozcům opět dařilo. I když v předcházejících letech vývoz výrazně rostl, čeští exportéři dokázali vyvézt více než v roce předcházejícím; celkový objem vývozu se přiblížil hranici čtyř bilionů korun. Vývozu se tak daří úspěšně zdolávat úroveň předchozích dvou let, a to díky stabilnímu kurzu koruny a dále i díky trvalému růstu zahraničních zakázek.

Na vysokém přebytku se nejvíce podílí obchod se stroji a dopravními prostředky, především vývoz silničních vozidel, který těží z dlouhodobě příznivé situace na evropských automobilových trzích. I když v rámci proexportní politiky jsou přijímána opatření k větší

po českém zboží znamenají, že podíl zemí EU na českých vývozech se nesnižuje.

Je nutno si uvědomit, že exportní spolupráce s mimoevropskými a rozvojovými trhy závisí na několika faktorech – stabilitě domácího ekonomického růstu, spolehlivosti podnikatelského prostředí a jazykové, kulturní a hodnotové flexibilitě vývozců.

Navíc v rámci EU se stále zlepšují podmínky vnitřního trhu, desítky let jsou odstraňovány bariéry mezi členskými zeměmi, takže i to znamená, že pro exportéry je stále lákavější a přirozenější vyvázet spíše do zemí EU než do vzdálenějších zemí, kde jsou omezováni různými tarifními i netarifními překážkami. Výraznější snižování podílu zemí



Náměstek ministra průmyslu a obchodu ČR Vladimír Bártl. FOTO: HN – LUKÁŠ BÍBA

Velkou výzvou samozřejmě budou jednání o obchodu s Velkou Británií. Vůbec poprvé nebude dohoda odstraňovat obchodní překážky, ale naopak zajišťovat to, aby jich nevzniklo příliš mnoho.

teritoriální diverzifikaci exportu, příznivá ekonomická situace v zemích EU zpětně silně ovlivňuje směřování českých vývozců na tyto trhy – v roce 2016 činil podíl zemí EU na celkovém vývozu 83,6 procenta.

Pro Českou republiku je logicky dlouhodobě významný obchod především se sousedními státy, které jsou členskými zeměmi Evropské unie (Německo, Slovensko, Rakousko, Polsko), kam export, s výjimkou Slovenska, trvale stoupá.

Podíl těchto čtyř zemí na celkovém českém vývozu činí 50,7 procenta. Tyto sousední země jsou přirozeným nejbližším odbytištěm pro české podnikatele, kteří si na nich budují vývozní sebevědomí.

Vysoká teritoriální závislost na vývozu do zemí EU a sektorová závislost na vývozu automobilového průmyslu však zároveň ohrožují další vývoj. Stát vytváří podmínky pro usnadnění přístupu českých podnikatelů na mimoevropské trhy (úvěry a pojišťování, posílení zastupitelských úřadů ČR mimo Evropu, otevření zahraničních kanceláří CzechTradu v mimoevropských zemích atd.). Příznivá ekonomická situace v EU a poptávka

EU na českých vývozech a zvyšování exportu do zemí mimo EU jsou tedy z řady důvodů omezené. To neznamená, že opatření na podporu diverzifikace jsou zbytečná, naopak, je nezbytné v nich i nadále pokračovat s cílem napomáhat firmám k expanzi na mimoevropské trhy, i když konečné rozhodnutí o vývozní destinaci je jen na exportérovi.

Odstraňování překážek na vnitřním trhu EU

Nejde ale jen o tyto mimoevropské trhy a vytváření podmínek pro vývozy českého zboží, je nutno zdůraznit, že rovněž bezbariérový a moderní vnitřní trh EU je pro ČR významnou prioritou.

Z poslední doby patří mezi konkrétní cíle ČR v této oblasti takzvaná Jednotná digitální brána, k níž jsme připravili doporučení pro komisi, ke kterému se přidalo šest dalších států včetně Německa, Nizozemska či Polska. Smyslem tohoto „rozcestníku“ je zpřístupnit všem podnikatelům a občanům elektronizované informační a asistenční služby v případě, že se rozhodnou přeshraničně podnikat nebo se přestěhovat za studiem či prací do jiné členské země EU.

Také pokračujeme v hledání konstruktivních řešení v oblasti sdílené ekonomiky, kde se snažíme o rozvoj tohoto sektoru tak, aby si spotřebitelé sami mohli vybrat preferovanou službu při zachování férových podmínek na trhu v rámci celé EU.

Mezi další zajímavé iniciativy patří návrh komise na evropský elektronický průkaz služeb, jenž má do budoucna usnadnit život podnikatelům v sektoru služeb při jejich přeshraničních aktivitách na vnitřním trhu. Prostřednictvím elektronické procedury jim pomůže vyřídit potřebné formality v jiném členském státě, což přinese zjednodušení při plnění administrativních požadavků souvisejících s přeshraniční aktivitou poskytovatelů služeb v rámci EU. Je nutno podotknout, že půjde o nástroj, jehož využití bude zcela dobrovolné.

K tomuto i dalším návrhům při jednáních se svými protějšky z ostatních členských států a evropských institucí přistupujeme



Znepokojivá je změna kurzu ve Spojených státech. Pokud se americká politika pod vedením nového prezidenta Donalda Trumpa vydá cestou protekcionismu, nebude to jednoduché pro nikoho. A doplatit na to může i Česko, varuje náměstek MPO Vladimír Bärtl. FOTO: REUTERS

tak, aby jednotlivé iniciativy vedly k takovému vnitřnímu trhu, jenž nám všem umožní co nejsnadnější, a tak i nejpříjemnější pohyb a podnikání v celé EU.

Odstraňování bariér v globalizovaném světě

Proti snahám odstraňovat obchodní bariéry a podporovat volný obchod s partnery po celém světě stojí v poslední době protekcionistické tendence. Dnes není populární podporovat dohody o volném obchodu a řada politiků (nejen v Evropě) se předhání v tom, jak se zalíbit ochrannými opatřeními, která ale dlouhodobě hospodářství škodí.

To zvláště platí pro Českou republiku, otevřenou a exportně orientovanou ekonomiku, pro niž je přístup na zahraniční trhy klíčový. Je důležité, abychom odolali pokušení na tuto vlnu protekcionismu naskočit také; jak trefně vyjádřil finský kolega Kai Mykkänen v Radě pro obchod – můžeme být součástí řešení, nebo součástí problému...

Znepokojivá je změna kurzu ve Spojených státech. Pokud se americká politika vydá cestou protekcionismu, nebude to jednoduché pro nikoho a doplatit na to může i Česko. Bezprostřední dopad by mělo zvažované zdanění dovozu a další restriktivní opatření.

Velmi nejistá je ale i budoucnost Transatlantického partnerství (TTIP) mezi EU a USA. Jednání jsou pozastavena a je velkou otázkou, kdy a zda se k nim ještě vrátíme. To by samozřejmě byla pro české vývozce ztráta. Jsem ovšem optimistou a stále věřím, že se vše ještě může obrátit. Už i sama jednání o TTIP přinesla určité výsledky, když se například podařilo dojednat dohodu o vzájemném uznávání výrobní praxe u léčiv. Navíc dnešní svět není omezený pouze na Spojené

českým podnikům otevírají mnohé příležitosti.

Velkou výzvou samozřejmě budou jednání o obchodu s Velkou Británií. Vůbec poprvé nebude dohoda odstraňovat obchodní překážky, ale naopak zajišťovat to, aby jich nevzniklo příliš mnoho. Hrozí také varianta, že pokud se EU27 nedokáže s Brity dohodnout, vyrostou mezi námi vysoká zeď a desítky let budované dodavatelské řetězce se rozpadnou.

Dnes není populární podporovat dohody o volném obchodu a řada politiků (nejen v Evropě) se předhání v tom, jak se zalíbit ochrannými opatřeními, která ale dlouhodobě hospodářství škodí.

státy. Podařilo se dokončit dohodu CETA s Kanadou, na dobré cestě jsou také rozhovory s Japonskem. Evropská unie vyjednává i s dalšími asijskými zeměmi sdruženými v ASEAN.

Pracujeme rovněž na rozšíření celní unie s Tureckem a modernizaci dohody s Mexikem. To jsou všechno obrovské trhy, které

Proto bude důležité, abychom i tentokrát měli na paměti, jak významný je obchod pro Česko i EU, a zajistili, aby nadále zůstal co nejlhádší. Málo se připomíná, že tam, kde vznikají obchodní vazby, snižuje se riziko válečných konfliktů; s trochou nadsázky můžeme tedy parafrázovat staré rčení na „Kdo obchoduje, nezlobí!“



FOTO: ČTK/AP

Českému stavebnictví může pomoci export, třeba do zemí Perského zálivu

O zakázky na Expu 2020 v Dubaji se mohou výjimečně ucházet i firmy bez místní registrace. Jednodušší je navíc také procedura výběrových řízení.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Zatímco české hospodářství v poslední době každoročně roste, stavebnictví je ze všech oborů v nejsvízelnější situaci. Po pětiletém propadu, který začal v závěru roku 2008, se sice obor na tři roky, v letech 2013 až 2015, opět nadechl, ale loni zase stagnoval. Stavební produkce klesla v roce 2016 o 7,6 procenta.

I když jde o odvětví, jehož export je problematický, zvláště kvůli logistice a velké hmotnosti některých stavebních prvků, mohla by přece jenom větší orientace na vývoz českým firmám působícím ve stavebnictví pomoci.

„Podíl vývozu se v průběhu let částečně mění, jeho úroveň se pohybuje mezi čtyřmi a sedmi procenty. České stavební firmy se v zahraničí podílejí na výstavbě dopravní infrastruktury, přesněji na výstavbě tunelů, silnic a dálnic, ale realizují také průmyslové a investiční celky,“ uvádí Václav Matyáš, prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví. A dodává,

že právě v těchto oblastech čeští stavbaři dosahují nejlepších výsledků. Navíc ve spolupráci s místními partnery realizují i bytové projekty.

Nízký podíl stavebnictví na tuzemském exportu ovšem napovídá, že je co zlepšovat a že by se firmy měly víc poohlížet po kontraktech v zahraničí. „Přestože je české stavebnictví chápáno především jako národní, je export jeho významnou součástí,“ dodává Matyáš.

Evropa je zatím nejoblíbenější trh

Pravdou je ovšem i fakt, že velké stavební firmy působící v Česku jsou součástí nadnárodních korporací, které mají zastoupení téměř ve všech zemích Evropy. A to další možnosti exportu výrazně snižuje.

„V současné době realizují vývoz stavebních prací zejména firmy s českým kapitálem. Nejlepších výsledků dosahují zejména v Norsku, Polsku, Rusku a na Islandu. Velmi dobré zkušenosti mají naše firmy s výstavbou

na Slovensku,“ vysvětluje šéf Svazu podnikatelů ve stavebnictví. Logicky je tak jasné, že zatím největší šance mají čeští exportéři ve stavebnictví v rámci Evropy.

Například přední tuzemský výrobce betonových stavebních prvků firma Best exportuje především na Slovensko a také do Polska, i když se podle majitele společnosti Tomáše Březiny jedná jen o jednotky procent z tržeb.

Přítom firma má konkurenceschopné výrobky. Ale jednak se kvůli jejich hmotnosti vyplatí jejich vývoz zhruba jen do 100 kilometrů od výrobního závodu, a navíc musí firma v zahraničí bojovat s tvrdou ochranářskou politikou trhu.

Exportéři narážejí na ochranářská opatření

„Přestože Evropská unie deklaruje volný trh, v případě stavebních hmot to není pravda. Zejména Německo, Rakousko, Francie, ale i Švýcarsko mají obrovsky rozvinutý certifi-

kační systém a legislativu, kterými eliminují dovoz. Uvědomují si, že jakýkoliv dovezený kamion cihel je vývoz ekonomické prosperity jinam, od nich z domova," mluví Březina.

Vzpomíná, že zcela jinou situaci zažíval v letech 1992 až 1994, kdy byla firma Best stoprocentním vývozcem do bývalého východního Německa. Nestála tam totiž ještě žádná moderní fabrika na výrobu stavebnin, a dovozu tak nic nebránilo. Podle Březiny čekaly konkurenční firmy ze západního Německa na investiční pobídky k výstavbě nových závodů na východě. Jakmile přišly, postavily moderní provozy a zlaté časy pro Best skončily. „Ze dne na den se v podstatě nepropustně uzavřely hranice, ale to není nic výjimečného. Podobně se chová třeba Rakousko a další země," tvrdí zakladatel a majitel české firmy Best. Tak a

Veškeré zakázky související s Expem se udělují prostřednictvím tendrů. Organizátor dokonce zřídil portál <https://esource.expo2020dubai.ae>, kde se mohou firmy z celého světa, tedy i z Česka, zaregistrovat.

tuálně usiluje o koupi tuzemské výroby pražců od španělské skupiny OHL, jež se dostala do potíží. I to naznačuje, jak problematické období prožívá stavebnictví v Česku.

Z údajů Českého statistického úřadu vyplývá, že loni klesla v tuzemsku produkce pozemního stavitelství o 3,3 procenta, inženýrské stavitelství dokonce o 16 procent.

Zatímco například v takových IT oborech existují globální firmy typu Samsung či Nokia, něco podobného ve stavebnictví nefunguje. Naznačuje to, jak složitý je export stavebnictví. I když pochopitelně ne nemožný.

Podobně jako Březina vnímá vývoz po Evropě i Václav Matyáš. „České stavební firmy v rámci exportu často narážejí na ochranná opatření v zájmových zemích. Místní legislativa a zvyklosti tak vytvářejí významnou bariéru pro české stavební firmy. Bohužel opačně to neplatí, a v naší zemi je tak vytvářen prostor pro působení zahraničních firem," tvrdí prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví.

Expo v Dubaji je šance i pro menší firmy

Aktuálně se ovšem pro české stavebnictví otvírá velice zajímavý trh ve Spojených arabských emirátech. V roce 2020 se v Dubaji uskuteční světová výstava Expo, pro jejíž výstavbu na zelené louce a přidružené developerské projekty se nabízejí zajímavé kontrakty. Ty by neměly českým firmám uniknout, zvláště když se na ochranné politice evropského trhu nic nezmění a podle analytika Next Finance Jiřího Cihláře nebude tuzemské stavebnictví v dobré kondici ani letos.

O zakázky udělované kanceláří Expo 2020 se mohou ucházet výjimečně i firmy bez místní registrace. Jednodušší je i procedura výběrových řízení. Z celkového objemu osmi miliard amerických dolarů určených na tyto

investice má být 20 procent zakázek přiděleno dokonce malým a středním firmám.

„Organizátoři Expo 2020 postupují velmi transparentně. Veškeré zakázky související s Expem se udělují prostřednictvím tendrů. Organizátor dokonce zřídil portál <https://esource.expo2020dubai.ae>, kde se mohou firmy z celého světa, tedy i z Česka, zaregistrovat, sledovat vyhlášené tendry a přihlašovat se k nim," uvádí Michal Nedělka, vedoucí kanceláře CzechTradu v Dubaji. Podle jeho aktuálních informací bylo začátkem března 2017 na portálu registrováno 22 českých firem, z toho 17 bylo malé a střední velikosti.

Reference pro trhy kolem Perského zálivu

Velice důležité také je, že region GCC (Gulf Cooperation Council), tedy území Rady pro

spolupráci arabských států v Perském zálivu, není pro české firmy neznámý. V uskupení GCC jsou zapojeny státy Bahrajn, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty a především ve dvou posledně jmenovaných české společnosti působí jako subdodavatelé projektů rezidenční a hotelové výstavby. „Jedná se například o podlahové krytiny, vybavení sanity, rozvody. Velice populární je zde české sklo, jak v tradičním, tak moderním ztvárnění, a také osvětlovací systémy," vyjmenovává Nedělka.

Budou-li čeští exportéři při budování Expo 2020 úspěšní, získají důležité reference pro trhy Perského zálivu. „Určitě v Emirátech, potažmo v celém regionu hrají reference nezastupitelnou roli. Společnosti, které uspějí v jednom projektu, mají následně obrovskou šanci v teritoriu v expanzi pokračovat," je přesvědčený šéf kanceláře CzechTradu v Dubaji.

Navíc trh SAE je výjimečný tím, že je jakousi obchodní bránou nejenom do zemí kolem Perského zálivu, ale i do Afriky a jižní Asie.

„Je důležité také to, že Emiráty nabízejí stabilní prostředí, možnost dosažení vysokých marží, i když v poslední době byl i zde kladen velký důraz na cenu, a už ne tolik na kvalitu. Ovšem produkty s vysokou přidanou hodnotou, které jsou unikátní, si skutečně dokážou v tomto teritoriu obhájit vyšší cenu a tato je akceptována," uvádí Nedělka z CzechTradu.

Bude český pavilon opět z modulů?

Na posledním Expu 2015 v Miláně se aktivně podílela moravská firma Koma Modular, která postavila celý český pavilon ze svých modulárních prvků. Rok po rozebrání objektu konečně získala stavební povolení, aby mohla pavilon z Expo opět smontovat ve svém areálu ve Vizovicích a využívat jej

k prezentaci společnosti i jako vývojové centrum modulární architektury. Ta totiž v poslední době zažívá nebývalý boom a právě firma Koma Modular je jednou z výrazných českých exportních stavebních společností.

Za necelé dva poslední roky v jejich objektech postavených z modulů jen německá města ubytovala 8000 žadatelů o azyl. Ovšem po útocích přistěhovalců export Komy do Německa výrazně opadl. „V posledním čtvrtletí 2016 jsme pro německé odběratele už nic nedělali. V Německu je modulů aktuálně dostatek," uvádí Stanislav Martinec, zakladatel a majitel společnosti Koma Modular.

„Původně německá vláda nařizovala jednotlivým městům, kolik musí ubytovat uprchlíků, nyní si obce samy určují, koho vezmou a koho ne, kde je umístí a podobně. Takže aktuálně není výroba modulů pro azylanty v Německu v kurzu," popisuje.

V současné době tedy firma exportuje moduly také do Francie, Švédska a Anglie. Slouží jak pro výstavbu hotspotů určených migrantům, tak se z nich staví domy seniorů, byty pro mladé rodiny i hotely. „Výstavba objektů z prostorových modulů směřuje do sociálních služeb, takže předpokládáme, že dál budeme exportovat tak 85 procent naší produkce," plánuje Martinec, jehož firma chce letos dosáhnout tržeb kolem 800 milionů korun.

A chystá se Koma Modular také na Expo 2020 v Dubaji? „Výběrové řízení na pavilon by mělo být v Česku vyhlášeno letos. A protože tématem veletrhu je flexibilita, tak se domnívám, že naše moduly by perfektně demonstrovaly, jak se dají využít na mnoho způsobů," tvrdí Martinec s tím, že o prezentaci na Expu v bohatých Emirátech by se měly ucházet všechny konkurenceschopné české firmy.

Dodržovat místní zvyky se vyplatí

Podle prezidenta Svazu podnikatelů ve stavebnictví je Expo 2020 v Dubaji z pohledu dalšího možného vývozu stavebních kapacit perspektivním teritoriem.

„Čeští dodavatelé speciálních technologií zde dosáhli v minulých letech výrazných úspěchů, když se podíleli na realizaci staveb mimořádného významu. V příštích letech se ve východních částech tohoto teritoria situace jistě uklidní a nastane intenzivní investiční činnost," je přesvědčený Václav Matyáš.

Dříve získané zkušenosti se pak mohou podle něj stát výhodou a odrazovým můstkem pro další rozvoj investičních činností.

Na otázku, jak se při vývozu do zahraničí chovat, a to nejenom ve Spojených arabských emirátech, Matyáš českým exportérům radí, že důležitá je hlavně znalost teritoria a místní legislativy. „Doporučuji dodržovat místní zvyklosti. Významné jsou rovněž osobní kontakty a jazyková vybavenost," uvádí prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví.

Stěžovat si na nedochvilnost partnera je v Emirátech neslušné

Osobní kontakt v SAE při navazování obchodních vztahů nelze ničím nahradit, vybudované osobní vazby a dobré reference jsou velmi významné, radí šéf zdejší pobočky CzechTrade.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Spojené arabské emiráty nepatří k zemím, s nimiž by měla Česká republika úzké obchodní vazby již z minulosti. Vzájemný obchod se začal intenzivněji rozvíjet až od roku 2000, kdy se v Abú Dhabí otevřela česká ambasáda. Od roku 2007 funguje v Dubaji kancelář CzechTrade, jejíž vedení loni v červenci převzal Michal Nedělka. Podle něj má hlavní zásluhu na růstu exportu z Česka do SAE schopnost českých firem vyhovět poptávce.

Zájem českých firem o export do Spojených arabských emirátů (SAE) roste. Čím je pro ně země atraktivní?

V roce 2010 činil vývoz z Česka do SAE 10 miliard korun, v roce 2015 už to bylo skoro dvakrát tolik. Stoupl ale i dovoz ze SAE do České republiky, ze 675 milionů korun v roce 2010 na 2,2 miliardy korun o pět let později. Pro české exportéry jsou SAE zajímavé, protože se jedná o stabilní trh, kde lze dosáhnout poměrně vysokých marží. Ale cena začíná v poslední době hrát podstatnou roli i tady. Ovšem produkty s vysokou přidanou hodnotou si stále dokážou vyšší cenu obhájit. Výhodou pro české exportéry také je, že SAE jsou obchodní bránou do celého regionu Rady pro spolupráci arabských států v Zálivu (GCC) a také do Afriky a Asie.

V jakých sektorech jsou čeští exportéři úspěšnější?

V oblibě je český křišťál. Úspěšní jsou čeští potravináři, hlavně s mléčnými výrobky, i automobilový průmysl. Dováží sem Škoda Auto a nošovický závod Hyundai. Svou pobočku v SAE má společnost Linet, jeden z největších českých výrobců zdravotnických lůžek top kvality.

Jaké modely exportu se v zemi osvědčují?

Jednou ze dvou možností je najít si místní partnery – distributory zboží. Tou druhou variantou je otevření pobočky. Společnostem, které se chtějí tomuto trhu věnovat dlouhodobě, to lze doporučit, protože jen tak se mohou účastnit i vypisovaných tendrů. Emiráty se vyznačují určitou diskriminací zahraničních subjektů. Firmy, které se rozhodnou na takzvaném Main Landu založit

vlastní společnost, potřebují mít emirátského partnera, jenž bude držet většinu. Další možností je působení ve free zónách, kterých je v teritoriu celá řada. Tady může být zahraniční společnost stoprocentním vlastníkem. Pro dovoz do free zóny se neuplatňuje clo, ovšem zboží do Main Landu se může prodávat jen prostřednictvím místního distributora a po uhrazení cla.

Jaké další bariéry SAE nastavuje?

Clo se uplatňuje ve výši pěti procent, což nepředstavuje žádnou velkou importní bariéru. Za jistou bariéru lze považovat certifikace, které jsou finančně i časově náročné. Vztahuje se na potraviny a nápoje, elektro produkci, hračky a další komodity, které mohou mít vliv na lidské zdraví či životní prostředí. V poslední době se ale SAE snaží proces certifikací harmonizovat a uznávat i certifikáty, které jsou platné třeba pro Evropskou unii. V zásadě jsou ale SAE zemí otevřenou exportu. Je to pro ně nutnost. Například v potravinách jsou soběstační jen z 15 procent, 85 procent potravin se dováží.

Odkud pocházejí hlavní investoři?

Hlavními investory v Emirátech jsou USA, Japonsko, Jižní Korea a země EU, zejména Británie, Francie, Nizozemsko. Velké investice šly do ropného sektoru, který ale kvůli nízkým cenám ropy aktuálně prochází krizí. Příliv zahraničních investic vláda podporuje prioritně. Má zájem o výrobní kooperaci v místě, o sdílení vědomostí, o technologie, které jsou schopny zajistit udržitelný rozvoj Emirátů s důrazem na odklon od závislosti na příjmech z ropy. SAE podporují technologie šetrné k životnímu prostředí. A protože zatím chybí místní kapacity, i tuto produkci musí dovážet. Jako perspektivní se jeví PPP investice, například pro stavbu a financování nemocnic. Velké investiční příležitosti slibuje také Expo 2020 v Dubaji a s tím spojené projekty budování infrastruktury, celého výstavního areálu a takzvané oblasti Dubai South, u které se má areál nacházet. S tím souvisí i plánovaná modernizace letiště Al Maktoum International.

Prostor na zdejšímu trhu je pro české firmy limitován. Ovšem produkce s vysokou přida-

Michal Nedělka

ředitel kanceláře CzechTrade v Dubaji
michal.nedelka@czechtrade.cz

Má právní vzdělání z Univerzity Karlovy. Po úspěšném složení advokátních zkoušek působil v importu a exportu náhradních dílů k textilním strojům a v několika advokátních kancelářích. Pro agenturu CzechTrade pracuje již od roku 2009 a dříve v ní zastával pozici exportního manažera pro obory elektro, ICT, automobilový průmysl, dopravní prostředky a ostatní. Ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Dubaji je od července loňského roku.



FOTO: CZECHTRADE

nou hodnotou za akceptovatelnou cenu se zde prosadí. Zájem je o unikátní zboží, které nejde koupit za nižší ceny třeba z Číny či Indie.

Jaká jsou specifika obchodu v SAE?

České společnosti se musí připravit na specifické chování místních potenciálních partnerů a být trpělivé. Vnímání času je v arabském světě úplně odlišné od evropského, nelze se spolehnout na termíny domluvených schůzek. Běžné je jejich rušení kvůli nenadálému zaneprázdnění potenciálního obchodního partnera. Než se vydáme na domluvenou schůzku, je dobré si předem telefonicky ověřit, zda s ní partner skutečně počítá. Lepší je domluvit si setkání v sídle potenciálního partnera. Pokud má přijet partner za námi, může se klidně stát, že se dostaví se značným zpožděním nebo vůbec, což není považováno za neslušné. Běžně se stává, že na e-mail nereaguje nikdo i několik týdnů.

Netečou vám z toho nervy?

Už jsem se naučil být nad věcí. Je neslušné dávat najevo, že je z takového přístupu člověk rozladěn. Stejně tím ničeho nedosáhnete.

Jakých chyb kromě výtek ohledně nedochvilnosti by se měl český obchodník v SAE vyvarovat?

Na obchodní jednání, pokud se neodehrává na vrcholové úrovni, není nutné chodit nijak zvláště formálně oblečen, není zapotřebí oblek či kravata. Ženy by ovšem neměly mít minisukně, velké výstřihy či odhalená ramena. Ženám se nepodávají ruce. Ovšem pokud žena ruku k podání nabídne, tak ji přijmou.

Jak můžete české firmě pomoci s proniknutím na emirátský trh?

Často pomáháme s nalezením distributora, místního zástupce. Firma se ovšem musí připravit na to, že z její strany to následně bude

vyžadovat cesty do teritoria. Osobní kontakt zde nelze ničím nahradit, vybudované osobní vazby a dobré reference jsou velmi významné.

Jsme připraveni být nápomocni i firmám, které se rozhodnou v SAE založit vlastní pobočku. Pro financování exportu do SAE mohou české firmy využívat běžných bankovních nástrojů, ovšem určitě nemůžeme doporučit odloženou platbu po realizaci dodávky.

Naše kancelář také organizuje účasti českých firem na zdejších veletrzích. Těch se zejména v Dubaji konají v průběhu roku desítky a představují skvělou obchodní platformu pro navázání obchodních kontaktů, a to nejen pro SAE, ale pro celý region. Například loni se podařilo ve spolupráci se zastupitelským úřadem, který sídlí v Abú Dhabí, zorganizovat v rámci projektů ekonomické diplomacie účast českých firem na Gitexu, druhém největším veletrhu informačních technologií na světě. Bylo to za velmi zajímavých finančních podmínek a firmy si pochvalovaly servis z naší strany, vybavení stánku i způsob prezentace. Mile byly překvapeny účastí odborné veřejnosti. A protože je Dubaj obrovským veletržním centrem, stává se, že na zdejších veletrhu najde česká firma obchodního partnera nejen z regionu, ale i třeba až z Finska.

Jsou v Emirátech místa, která doporučujete svým českým partnerům k návštěvě ve volném čase, třeba při čekání na nejistý termín schůzky?

Určitě doporučuji jít se podívat do staré Dubaje, spojené s Deirou vodním taxi. Projížďka přijde na pouhý jeden dirham. V Dubaji je všechno bombastické a přepychové, takže je mnoho míst, která stojí za to vidět. Ale právě kvůli zdejší snaze mít všechno nejlepší mě nakonec nejvíce pobavila návštěva dubajského zoo, kam je navíc vstupné jen symbolické, pouze dva dirhamy, což je 14 korun.

Desatero pro obchodování se SAE

1. Sdělování čísla mobilního telefonu je běžnou praxí. Na úřadech toto číslo často slouží jako osobní identifikátor, neboť systém rodných čísel není v SAE zaveden. Pokud byste váhali sdělit číslo svého mobilu, může to být považováno za vyjádření nedůvěry.
2. V SAE uplatníte angličtinu, neboť specifikem země je, že anglický jazyk výrazně dominuje nad oficiální arabštinou. Vyplývá to ze složení populace – pouze 16 procent tvoří místní obyvatelstvo, a tak Arabové, aby se mohli domluvit ve vlastní zemi, ovládají angličtinu.
3. Emirátané respektují rodové a kmenové vazby, kde hlavní slovo mívají starší členové rodu, takže velmi důvěryhodně působí, když je mezi členy vaší delegace starší zkušený odborník s potřebným nadhledem a zkušenostmi. Při cestách do SAE mohou být ženy součástí týmu, avšak vedoucím týmu má být muž.
4. Domluvené schůzky mohou být ze strany arabských partnerů zrušeny nebo přesunuty podstatně častěji než v evropských poměrech, často i bez upozornění předem. Ovšem obráceně to neplatí – jste Evropan, takže místní partner automaticky předpokládá, že jste dochvilný. V tomto ohledu nejsou vztahy symetrické. Čas v arabském světě je pojem relativní, takže nedávejte najevo netrpělivost, že obchodní partner přišel o hodinu později, přestal by si vás vážit.
5. Důležitý je poznatek o upřednostňování faxové komunikace před e-mailem. Faxová zpráva je vnímána jako hmotný doklad na rozdíl od virtuálních e-mailů. Ovšem pouze písemná komunikace nestačí – vždy je nutné si telefonicky u partnera ověřit, zda nabídku obdržel, zeptat se na jeho názor, popovídat si s ním.
6. Místní obchodníci jednájí obezřetně a potenciální partnery si dlouho „otukávají“. Často se navenek tváří lhostejně, aby si nejprve dostatečně prověřili váš zájem o dlouhodobou spolupráci. Kdo to neví, neuspěje při navazování obchodní spolupráce s nimi.
7. Málokdy získáte jednoznačný příslib, že za tři týdny v 10.30 se s vámi partner určitě setká. Na návrh schůzky odpoví velmi zdvořile ve smyslu „ano, velmi rád se s vámi setkám, budu-li v té době v zemi“. Počítejte s tím, že schůzky budete dolaďovat operativně až na místě.
8. Během schůzky se může stát, že vaše jednání bude místní partner přerušovat vyřizováním jiných záležitostí, včetně například telefonátu s bratrem. Pro arabské partnery jsou prioritní mezilidské vztahy a až za nimi má místo v jejich žebříčku práce.
9. Může se stát, že se jednání protáhne déle, než bylo předpokládáno, a zasáhne do doby modlitby. Je-li partner muslim, může se stát, že vás požádá o chvilku strpení (cca 20 minut) a odejde do modlitební místnosti.
10. Na pracovní cesty do SAE musí přijíždět zástupci firem, kteří mají ve firmě takovou pozici, že mají oprávnění rozhodovat přímo na místě a odpovídat na dotazy partnera bez odkazů na nutnost to nejprve zvážit a projednat ve firmě v ČR. Jinak to vytváří u partnera oprávněný dojem, že byl vyslán pouze referent a že odpovídající partner na jednání nepřišel.

Jsem ředitelka firmy, ale v Emirátech se občas musím změnit v hostesku

Firma Alca Plast z Břeclavi vybavovala ve Spojených arabských emirátech několik luxusních hotelů. Na základě zkušeností ze zemí Perského zálivu radí českým exportérům začít s byznysem v Dubaji.

Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz



Radka Prokopová (47)

V roce 1993 absolvovala VŠE v Praze se specializací na zahraniční obchod. Ihned poté začala podnikat, založila si firmu Alca na pořádání konferencí a večírků. Už tehdy bylo zřejmé, že je vysloveně organizační typ.

Když se rozhodla přestěhovat k manželovi do Břeclavi, dohodli se, že budou společně podnikat, a zvolili sanitární obor, ve kterém se František Fabičovic vyznal. Prokopová tvrdí, že ona chtěla jen pracovat, zatímco manžel už tehdy viděl mnohem dál. I tak ale ani jeden z nich nepočítal s tím, že jejich firma bude jednou mít více než miliardový obrát. V roce 1998 tak vznikla firma Alca Plast, která využila jméno společnosti na pořádání večírků a přidala jen název materiálu, který měl být základem výrobní firmy.

Nyní se Prokopová věnuje obchodu a marketingu, zaujímá post takzvané výkonné ředitelky, manžel řídí výrobu a je vizionářem společnosti. V roce 2015 získala Radka Prokopová titul Manažerka roku.

Rodinná česká firma Alca Plast je zřejmě víc známá v zahraničí než v Česku. Jde totiž vysloveně o proexportní společnost – sanitární techniku, kterou vyrábí v Břeclavi, vyvážá do 40 zemí světa.

Z ročního obrátu 1,4 miliardy korun představuje export 70 procent. Přestože stavebnictví není odvětvím, které by se mohlo chlubit význačným vývozem, v případě sofistikovaných výrobků to tak úplně neplatí. A to je právě případ Alca Plastru, mezi jehož top výrobní produkty patří třeba luxusní nerezové žlaby do koupelen nebo systémy na dávkování vody pro WC zabudované do zdi.

„U takových věcí není logistika tak nákladná jako třeba u betonových tašek. Navíc záleží na tom, jaký poskytujeme servis, záruku, jak se nám daří oslovovat zákazníka,“ vysvětluje Radka Prokopová, spolujitelka a ředitelka firmy. Samozřejmě je ale důležité najít trh, který má o určité produkty zájem, a na něm navázat obchodní vztahy.

Emiráty jsou perspektivním exportním trhem

Firmě Alca Plast se daří především v pobaltských zemích, státech bývalého Sovětského svazu a Jugoslávie, ale vybavovala i pětihvězdičkové hotely v Irsku, Norsku, Německu či Spojených arabských emirátech. Podle Prokopové právě SAE jsou v poslední době dobrou příležitostí pro firmy, které se ve stavebnictví pohybují.

„Mohu porovnávat, jak se každoročně mění třeba Dubaj. Neustále se rozrůstá o další exkluzivní developerské projekty. A s výstavou Expo 2020 bude příležitostí k dalším kontraktům ještě více. Navíc projekty realizované v Dubaji jsou velice dobrou referencí,“ míní šéfka Alca Plastru, jehož výrobky už našly uplatnění na olympijském plaveckém bazénu v Dubaji.

Jednou z možností, jak se na arabském trhu představit, je podle Prokopové mezinárodní veletrh The Big 5 v Dubaji, který se koná každoročně na podzim a je největší prezentací stavebnictví na Blízkém východě. Letos se uskuteční ve dnech 26. až 29. listopadu.

Alca Plast tam každoročně vystavuje ve společném českém stánku, který organizuje CzechTrade a loni se prý obzvláště povedl. „Byl na dobré ploše a v dobré lokalitě, což je

samozřejmě důležité. Ten veletrh je koncipován tak, že se společně prezentují jednotlivé země, takže kdybychom vystavovali sami jako Alca Plast, nepůsobilo by to dobře. Je lepší, že jsme součástí expozice České republiky. Nejenom kvůli zázemí, ale i kvůli prezentaci,“ uvádí Radka Prokopová.

Do Dubaje na výstavu The Big 5 se chystá firma vrátit i v letošním roce. Důvodem je jak blížící se Expo 2020, tak i samotný veletrh a jeho lokalita. „Podobné výstavy se konají i jinde na Blízkém východě, ale nejsou tak navštěvované. Do Dubaje se sjíždějí obchodníci z celého Perského zálivu, běžně jsou tam byznysmeni z Ománu, Saúdské Arábie, Kuvajtu a podobně. Na veletrhu The Big 5 jsme se třeba kontaktovali s firmou, která nás v současné době zastupuje v Íránu,“ prozrazuje česká podnikatelka s tím, že Alca Plast na výstavě uzavírá jak zajímavé kontrakty, tak především upevňuje už navázané obchodní vztahy. I to je prý pro byznys důležité.

„Je dobré tam být viděn, chcete-li být v této lokalitě úspěšní.“

V SAE působí obchodníci evropského typu

Veletrh The Big 5 se Prokopové líbí i kvůli tomu, že jej vyhledávají odborníci, lidé z oboru, nikoliv laici či třeba školní výpravy.

„Je to živý veletrh, jeho smysluplnost dokazuje, že jej nikdy nevynecháme,“ usmívá se podnikatelka, která si tam někdy zkusí i roli hostesky. Stává se totiž, že zájemci upřednostní při jednání její pánské kolegyně, třeba obchodního ředitele, zatímco majitelku opomenou. „Považují mě třeba za hostesku, takže jim i donesu kávu, ale to pro mě není důležité, podstatné je navázání nových kontaktů pro firmu,“ popisuje.

To ovšem neznamená, že by v Emirátech Prokopová zažila nějakou diskriminaci či že by si na obchodní jednání musela zahalovat tvář nebo alespoň vlasy. „Zákazníci, kteří mě znají, se mnou jednájí v pohodě. Nikdy jsem neměla pocit, že být ženou nebo mužem je rozdíl. Když je žena schopná a šikovná, tak to partneri vycítí a neřeší, že by se raději bavili s chlapem,“ tvrdí Prokopová.

Příznává ovšem, že na úvodní jednání jak do Spojených arabských emirátů, tak třeba i do Ruska je někdy taktičtější „nastrčit“ chlapy. Ale není to podstatné. „V Emirátech



FOTO: ARCHIV FIRMY

nejednáme s šejky, ale s obchodními partnery evropského typu, kteří se mnou nemají problém.“

Co se týče jednání s obchodníky ze Spojených arabských emirátů, tak ta probíhají samozřejmě v angličtině. Jedná-li Alca Plast o kontrakt s novým partnerem, kterého ještě nemá vyzkoušeného, tak vyžaduje platbu předem.

V Emirátech je velká konkurence

Podle Prokopové je důležité arabské kolegy nepodceňovat. „Jsou tvrdí při jednáních. Nejen proto, že to mají vrozené, ale i proto, že je tam velice konkurenční prostředí. Všichni tam cítí příležitost. Světoví i evropská výrobcí se snaží na trhu uplatnit, dodat tam zboží, takže dodavatelé nemohou počítat s nějak výhodnými cenami,“ prozrazuje ředitelka české firmy. Přesto se ale podle ní vyplatí se v Emirátech prosadit. Kontrakty, které se v SAE uzavírají, totiž nejsou obvykle určené jenom pro tento stát.

„Naše produkty skončily i v projektech v Saúdské Arábii, Kuvajtu, Íránu. Dubaj je

brána celého Blízkého východu. Kdybych měla poradit, kde začít s byznysem v případě, že nějaká firma usiluje o celý tento region, pak určitě v Dubaji. Je to tam nejjednodušší, obchod je tam nejvíce poevropštělý,“ tvrdí Prokopová. A doplňuje, že to platí nejenom pro stavebnictví, ale pro byznys všeobecně.

Alca Plast všude ve světě uzavírá kontrakty s velkoobchody, respektuje trojstupňový prodej, takže nedojednává byznys přímo s hotelem, kde nakonec jeho výrobky skončí. Firma se ale samozřejmě snaží být v kontaktu s architekty a developery, aby značku Alca Plast od obchodníků požadovali.

Celkem vyrábí břeclavská společnost více než 700 výrobků, jako jsou ventily, sifony, stěnové moduly, žlaby, vpusti, WC sedátka a další sortiment. Za své nejlepší produkty už dokonce získala i prestižní ocenění.

Například díky spolupráci s předními českými designéry při tvorbě nových výrobních řad obdržel Alca Plast na prestižní německé soutěži cenu Red Dot Award 2014 za kolekci ovládacích tlačítek FLAT. Nebo v Dubaji v témže roce ocenění Gaia Awards za systém splachování Ecology, který využívá na rozdíl od standardních systémů jen dva až čtyři litry vody pro oplach WC mís.

„Je to kvalitní a samozřejmě i luxusní výrobek s reálnou úsporou vody, což je ve Spojených arabských emirátech docela podstatné,“ naznačuje Prokopová, jak je důležité hledat pro jednotlivé trhy speciální produkty.

Za úspěchem firmy stojí manželský pár

Společnost Alca Plast založila Radka Prokopová s manželem Františkem Fabičovicem v roce 1998. Role ve firmě prý mají rozdělené podle toho, co je komu nejbližší.

„Manžel je vizionář, který věcem dává směr, a rozumí technickým problémům. Já jsem spíš manažer, perfekcionista. Takže se věnuji obchodu a marketingu a manžel řídí výrobu a přináší nové myšlenky. Dobře se doplňujeme, kombinace našich povah a orientace způsobila to, že se nám spousta věcí podařila,“ říká ředitelka Alca Plastu. Zároveň ale přiznává, že v soukromí je to občas těžké. I když se v práci potkávají třeba jenom na poradách, tak mívají s manželem tendenci řešit firemní záležitosti i doma. „Jednou za čas je třeba pravidla znovu nastavit, aby nám firma až moc nezasahovala do rodiny.“

Přestože firmu vlastní manželé přesně na polovic, tak se dohodli, že jakési reprezentace firmy navenek se ujme žena. Tak se i stalo, že v roce 2015 získala titul Manažerka roku.

Prokopová je typem manažera, který netouží po slávě, radost jí dělají konkrétní hmatatelné výsledky třeba v podobě rostoucí produkce a exportu. „Bylo to ocenění naší společné práce. Nesměřujeme k prodeji firmy, baví nás něco budovat, vytvářet a dívat se dopředu,“ prozrazuje matka dvou dětí.

Alca Plast

Firmu založili v roce 1998 manželé Radka Prokopová a František Fabičovic. V Břeclavi vyrábí více než 700 druhů výrobků sanitární techniky pod značkou Alcaplast, například ventily, sifony, moduly, žlaby, vpusti, WC sedátka a podobně, prémiový segment pod značkou Alca. V letošním roce společnost v Břeclavi investuje 500 milionů korun do technologie a výstavby nové výrobní a skladovací haly o rozměru 20 tisíc metrů čtverečních.

Loni vzrostl firmě obrát o 10 procent na 1,4 miliardy korun. Z toho 70 procent směřovalo na export do 40 zemí světa. Dceřině společnosti založila ryze česká rodinná firma na Slovensku, v Rumunsku, Polsku, Bělorusku, Maďarsku a Rusku. Celkem firma zaměstnává 560 lidí.

Brány výstavy Expo Astana 2017 se otevřou již za necelé tři měsíce

V hlavní expozici i ostatních částech pavilonu ČR budou návštěvníkům v Astaně představeny špičkové české technologie a produkty nejen z oblasti energetiky.

Miroslav Scheiner
koordinátor ministerstva průmyslu
a obchodu pro projekt Expo 2017

Ve dnech 10. června až 10. září 2017 se v kazachstánské Astaně uskuteční mezinárodní specializovaná výstava Expo 2017. Do této výstavy zaměřené na téma „Energie budoucnosti“ se zapojí více než 110 zemí světa včetně České republiky, aby představily inovativní technologie a trvale udržitelná řešení v oblasti energetiky. Účast ČR zajišťuje na základě pověření vládou Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (MPO) ve spolupráci s agenturou CzechTrade a vládou jmenovaným komisařem Janem Krsem.

Proč se Česko účastní Expa 2017 v Astaně?

O zapojení České republiky do akce Expo Astana 2017 rozhodla vláda ve svém usnesení č. 494 ze dne 30. května 2016. Zároveň bylo pověřeno MPO, aby nad účastí ČR převzalo gesci. V minulosti se ČR tradičně účastnila „velkých“ výstav Expo. Rozhodnutí zapojit se i do specializovaného Expa 2017 vychází zejména z jeho oborového zaměření a místa konání. Energetika představuje oblast, ve které se ČR může pochlubit řadou vynálezů, inovativních technologií a úspěšných firem světové úrovně. Současně se jedná o jeden z nejperspektivnějších oborů pro spolupráci s Kazachstánem, který se dlouhodobě řadí mezi významné obchodní partnery ČR a teritoria s potenciálem pro rozvoj českého exportu. Jako sledovaná mezinárodní událost však Expo Astana 2017 obecně poskytuje vhodnou příležitost ke zvýšení povědomí o ČR ve světě. Tohoto lze využít k navázání partnerské spolupráce a šíření



dobrého jména České republiky v nejrůznějších oblastech společenského života.

Co bude k vidění v českém pavilonu?

Dle schválené koncepce představí český pavilon na Expu 2017 v rámci hlavní expozice „Důmyslnost řešení“, která je charakteristická pro technologie vyvíjené českými vědci i konkrétní produktové aplikace českých firem. Pavilon dále seznámí návštěvníky výstavy se zajímavými turistickými místy a jednotlivými regiony v ČR, tradiční českou kuchyní a českým pivem. Nebude chybět ani doprovodný program s ukázkami folklorního umění a soudobé české kultury. Významným cílem účasti Česka na Expu 2017 je podpořit obchodní

aktivity českých firem v Kazachstánu a okolním regionu, proto jsou v rámci doprovodného programu připravovány také odborné semináře a další akce zaměřené na oblast energetiky.

Jaké možnosti nabízí výstava pro české firmy a český export?

Účast ČR je koncipována tak, aby v rámci pravidel výstavy, která neumožňují přímou komerční prezentaci, maximálně podpořila aktivity firem a podnikatelů se zájmem o obchodní spolupráci s Kazachstánem a okolními zeměmi. V hlavní expozici i ostatních částech pavilonu ČR proto budou návštěvníkům představeny špičkové české technologie a produkty nejen z oblasti energetiky. V průběhu výstavy dále budou probíhat odborně zaměřené semináře, prezentace a workshopy připravené ve spolupráci s proexportními institucemi, podnikatelskými reprezentacemi, oborovými asociacemi i jednotlivými firmami. Tyto akce seznámí zahraniční podnikatele, novináře a zástupce státní správy s českými řešeními ve vybraných oblastech energetiky, kde ČR dosahuje světové úrovně. Pavilon ČR a jeho konferenční prostory budou moci využít také jednotlivé firmy či jiné subjekty k uspořádání vlastních akcí a pracovních setkání. ■

Další informace o účasti ČR na Expu 2017 v Astaně včetně kontaktů na organizační tým lze nalézt na webových stránkách www.astanaexpo2017.cz.

Příležitosti pro české firmy v Jordánsku

Jordánsko má jednu z nejvíce otevřených a stabilních ekonomik v regionu, silné ekonomické vazby na své sousedy, politickou stabilitu, transparentní právní prostředí a atraktivní program pobídek. Česko-jordánské ekonomické vztahy vykazují potenciál dalšího rozvoje. Objem obchodní výměny v roce 2016 dosáhl hodnoty 1,4 miliardy korun (99 procent je český vývoz), což představuje meziroční

nárůst přes 60 procent. Zájem v Jordánsku je o výrobní spolupráci. Vláda zakládá volné průmyslové zóny, kde mohou evropské firmy nalézt obchodní a investiční příležitosti podle následujících sektorů: energie a obnovitelné zdroje, průmysl ICT, farmaceutický průmysl, zdravotnictví a turistika. Zároveň došlo ke zjednodušení pravidel původu zboží u dodávek zboží vyráběného v těchto průmyslových zónách a dodávaného do zemí EU. Jde o širokou škálu průmyslových výrobků v těchto oblastech: textilní a oděvní, strojírenský a elektrotechnický průmysl (elektrické a domácí spotřebiče), chemický průmysl, výrobky z plastů, nábytek aj. Detailní informace lze nalézt na stránkách Jordan Investment Commission (www.jic.gov.jo). ■

Andrea Heverlová
oddělení Afriky, Asie a Austrálie,
sekce Evropské unie a zahraničního obchodu MPO
heverlova@mpo.cz



FOTO: SHUTTERSTOCK

Evropský elektronický průkaz služeb usnadní poskytování služeb v cizině

Vyřídit si povolení poskytovat služby v zahraničí by mělo být podle Bruselu snazší a méně byrokratické. Česká republika návrh EU podporuje.

Michaela Líčeníková

odbor evropských záležitostí a vnitřního trhu,
ministerstvo průmyslu a obchodu

licenikova@mpo.cz

Na začátku ledna 2017 předložila Evropská komise balíček k volnému pohybu služeb, jehož součástí je i návrh na evropský elektronický průkaz služeb. Jeho cílem je vytvořit právní rámec, který má jejich poskytování v jiném členském státě zjednodušit a zlevnit. Měl by také zajistit větší důvěru vůči poskytovatelům z jiných členských států, a to zvýšením transparentnosti a dostupnosti relevantních informací o těchto poskytovatelích. Celkově se tak zvýší dynamika a konkurenceschopnost trhu. To ve výsledku přinese spotřebitelům lepší možnosti výběru mezi nabízenými službami.

Dosavadní související pravidla (například pokud jde o vysílání pracovníků) však mají být plně zachována.

Rozsah působnosti tohoto nástroje byl omezen pouze na vybrané sektory podnikatelských a stavebních služeb, které současně

spadají do působnosti směrnice o službách. Jedná se o sektory služeb, které byly v rámci vyhodnocování implementace směrnice o službách identifikovány jakožto oblasti, kde stále přetrvává značný počet regulatorních a administrativních překážek, přičemž jde současně o služby, v nichž se skrývá značný potenciál pro jejich přeshraniční poskytování.

Návrh předpokládá vydávání dvou typů průkazů – pro účel dočasného přeshraničního poskytování služeb a pro účel sekundárního usazení v jiném členském státě.

Přidanou hodnotou oproti současnému stavu, tedy splnění veškerých administrativních požadavků přímo v hostitelském státě, je zejména možnost podání žádosti o vydání průkazu v domovském státě poskytovatele a komunikace prakticky pouze s úřadem ve své zemi usazení.

Další výhodou je asistence ze strany orgánu domovského státu, který žádost doplní

o údaje, jež mu jsou k dispozici z jiných veřejných zdrojů (rejstříků), čímž současně ověří jejich pravost. Důležitým faktorem je i plně elektronický postup vyřizování průkazu a jeho další správy. Hlavní ideou průkazu je, aby dokumentaci, kterou poskytovatel služby již někdy doložil úřadům ve svém státě usazení, nemusel opětovně dokládat v hostitelském státě, což proces přeshraničního poskytování služeb může značně usnadnit.

Vydání průkazu pro účely usazení tak má stanovit jednodušší alternativu klasického národního povolovacího režimu. Předložený návrh rámcově odpovídá původním představám České republiky a jako takový může být v obecné rovině podpořen. Česká republika se zároveň bude během projednávání tohoto návrhu zasazovat o to, aby výsledná podoba průkazu skutečně přispěla ke snazšímu pohybu na vnitřním trhu.

Klienti CzechTradu začali využívat bezplatné služby šité na míru

Poprvé v dvacetileté historii CzechTradu mají exportéři možnost získat zdarma i ty nejnáročnější služby, které poskytují zahraniční kanceláře.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Společností, která naplňuje představy o tom, jak by se měl dělat export, je Kovobel, domažlické výrobní družstvo s padesátiletou tradicí. Je to také první česká firma, která začala využívat nový program agentury CzechTrade Šance pro úspěšný export.

Družstvo začalo s vývozem do evropských zemí. Dnes své skládací skladovací kontejnery a také technologická zařízení pro chov drůbeže vozí do Kanady, USA, Chile, Kolumbie, Mexika, Austrálie, na Nový Zéland, a dokonce i na ostrov Saint Martin. Do dalších zemí včetně Spojených států amerických se Kovobelu podařilo proniknout ve spolupráci s anglickým obchodním partnerem.

„Naše kontejnery vyvážíme zhruba do 35 zemí celého světa. Pro vyhledávání zahraničních obchodních partnerů v tomto sortimentu v současnosti využíváme právě spolupráci s agenturou CzechTrade,“ přibližuje předseda představenstva společnosti Emil Beber.

Do bývalých zemí RVHP Kovobel exportoval technologická zařízení pro chov drůbeže již před rokem 1989, kontejnery začal vyvážet v roce 1998, kdy také zahájil jejich výrobu. „Diverzifikovat naše exporty i do zemí mimo Evropu jsme se rozhodli v roce 2003 proto, abychom co nejlépe omezili možnost případného poklesu prodeje v některých teritoriích,“ upřesňuje Beber.

Jeden úspěch stačí k ušetření nákladů

V Kovobelu, ostatně jako v dalších firmách, uvítali nový program agentury CzechTrade Šance pro úspěšný export. Agentura ho spustila loni v červenci pro své klienty, kteří při splnění konkrétních podmínek mohou získat její další individuální služby zdarma.

„Často jsme se od firem setkávali s připomínkou, proč musí za většinu služeb CzechTradu platit, když jeho fungování jako pomoc exportu hradí stát. Ovšem fungování sítě poboček CzechTradu je velmi drahé. Naši exportéři hradí zhruba 15 procent skutečných nákladů, přičemž hlavním důvodem je, aby ke svým zadáním přistupovali zodpovědně, nezahltili zahraniční kanceláře například nesmyslnými požadavky a úkoly. Tím by se snižovala jejich kapacita na ty dobré projekty. Pokud ale někdo rozšiřuje své exportní teri-



Družstvo Kovobel s pomocí CzechTradu a jeho programu Šance pro úspěšný export prorazilo se svými skládacími kontejnery i na kolumbijský trh. Působí tak již ve více než 35 zemích. Teď se chystá dobýt i trhy v Peru či Uruguayi. FOTO: KOVOBEL

rium ve spolupráci s námi systematicky, má teď možnost získat vybrané služby agentury zdarma,“ vysvětluje generální ředitel CzechTradu Radomil Doležal.

Platba tak může čekat na firmu jen na počátku, další cesta na zahraniční trhy už může být za služby CzechTradu gratis. Podmínkou je, že se firmě kdykoliv od poloviny loňského roku podaří realizovat úspěšný vstup na některý zahraniční trh. A také její souhlas s následnou medializací. „Medializovat úspěšné případy je velmi důležité. Dobré příklady jsou totiž daleko cennější než jakékoliv statistiky nebo naše informace v propagačních materiálech. Když firma vidí někoho obdobné velikosti, komu se podaří vstoupit na komplikovaný trh, často si řekne, že by se jí to taky mohlo povést,“ říká Radomil Doležal.

Dílčí obchodní případ, který může spustit řetězení bezplatných služeb CzechTradu, by měl mít ovšem objem vývozu zboží nebo služeb minimálně v hodnotě 250 tisíc korun. Firma musí agentuře poskytnout informace, jaké zboží se podařilo vyvézt, v jaké hodnotě, jak tomu pomohl CzechTrade a jaká je perspektiva dalších kontraktů. Od prvního úspěšného vývozu má exportér rok na to, aby kontaktoval

svého oborového specialistu v centrále agentury. Ten se pak postará o zpracování a vyřízení požadavku. Výsledkem je voucher se stoprocentní slevou na další službu CzechTradu.

Zájem o Šanci je velký

Po tři čtvrtě roku fungování nové služby už celá řada firem hlásí, že ji využijí. Protože využily některou službu CzechTradu pro úspěšný, a nikoliv marginální vstup na nový trh a získaly tím voucher na další službu stejného rozsahu. „Takto vlastně mohou s naší pomocí vstupovat na další a další trhy. A to bezplatně,“ objasňuje generální ředitel.

Podle něj je to dobrý způsob, jak zachovat efektivnost sítě CzechTrade a zároveň poskytnout větší příspěvek zvláště malým firmám, které počítají každou korunu nákladů a přitom mají za hranicemi co nabídnout. Je to poprvé v historii CzechTradu, co mají exportéři možnost získat zdarma individuální službu agentury, tedy například detailní průzkumy trhu, oslovení potenciálních obchodních partnerů a ověření jejich zájmu o český produkt, zjištění informací o konkurenci, zorganizování obchodních jednání se zahraničními firmami, analýzu teritoria, trendů a obchodních příležitostí.

„Šance pro úspěšné exportéry patří společně s exportním koučinkem mezi novinky, které si agentura CzechTrade pro české malé a střední podniky loni připravila,“ vysvětluje vedoucí oddělení PR a komunikace CzechTradu Marcela Havlová.

„Jakmile spolupráce firmy s CzechTradem vede k realizaci obchodního případu, je to úspěch pro obě strany. Proto jako další bonus v rámci programu Šance pro úspěšný export agentura poskytne firmám, které splní všechna kritéria, i profesionální služby v oblasti public relations a pomůže jim s prezentací jejich úspěchu v médiích,“ doplňuje Havlová.

Kovobel využil program Šance pro úspěšný export letos v lednu, když hledal v Kolumbii distributory pro své skládací kontejnery. „Program chceme využívat i nadále při vyhledávání vhodných partnerů pro dodávky kontejnerů Kovobelu do dalších teritorií,“ uvádí Emil Beber s tím, že Kovobel se nyní chce pokusit o export do Peru a Uruguaye. ■

Klientské centrum je prvním kontaktem exportéra se státní správou

Asistence klientského centra pomáhá firmám orientovat se v exportní problematice, více využívat jednotnou zahraniční síť pro nasměrování či při diverzifikaci exportních aktivit.

Ivana Gračková

ivana.grackova@economia.cz

Přes dva roky už funguje při agentuře CzechTrade Klientské centrum pro export, které vzniklo v říjnu roku 2014 jako výsledek nové filozofie v ekonomické diplomacii České republiky. Před třemi lety ji nastartovala dohoda o spolupráci mezi ministerstvem zahraničních věcí a ministerstvem průmyslu a obchodu. Obě ministerstva tehdy správně usoudila, že českým firmám neprospívá, když si státní instituce konkurují, místo aby spojily síly. Větší součinnost tehdy nastavily zastupitelské úřady a zahraniční kanceláře CzechTradu, ze společných poznatků vznikla Mapa globálních oborových příležitostí s informacemi o zahraničních trzích.

Klientské centrum na podporu menších a středních firem při jejich exportní expanzi založila obě ministerstva a CzechTrade jako společnou aktivitu. Znamenalo to přelom v přístupu k drobnějším exportérům, kteří se do té doby hůře orientovali v tom, s čím jim kdo může pomoci.

Odpověď na všechny dotazy na jednom místě

„Jde o jednotné kontaktní místo pro podnikatele, kde by měly firmy dostat veškeré potřebné informace a služby, aniž budou muset napřed pátrat, kdo je poskytuje. A na-

ských úřadů nebo odborníky z ministerstva průmyslu,“ vysvětlila specialistka klientského centra Jana Falathová.

Sídlo Klientského centra pro export je v Praze v Dittrichově ulici, ve stejném objektu, kde funguje i CzechTrade. „Výhodou umístění je přímé napojení na další služby CzechTradu. Navíc jsme v centru města, což je pro firmy uživatelsky přívětivé,“ doplnila Jana Falathová.

Důležitý nástroj podpory exportu

Jako důležitou doplňkovou aktivitu státní správy na podporu exportu vnímá klientské centrum i Svaz průmyslu a dopravy ČR.

„Klientské centrum pro export CzechTrade je jedním z nástrojů podpory exportu, které mají čeští exportéři k dispozici. Je důležité zejména pro ty, kteří potřebují informace o méně obvyklých tématech, jako jsou například postup při podávání žádostí na Licenční správu při vývozu zboží dvojího užití, při získávání informací o současných antidumpingových opatřeních Evropské komise či o vlivu protiruských sankcí na specifické obory,“ je přesvědčen Lukáš Martin, ředitel sekce mezinárodních vztahů Svazu průmyslu a dopravy ČR.

Připomíná ale zároveň, že pro svaz zůstává prioritou lepší podpora exportérů v zahraničí prostřednictvím rozšíření ekonomicko-di-



Dohodu o zřízení Klientského centra pro export podepsali v roce 2014 na veletrhu v Brně náměstci MPO a MZV Vladimír Bártl a Martin Tlapa. FOTO: BVV

v zahraničí a vytipovat potenciální partnery pro zastoupení a distribuci českých výrobků na cílovém trhu, kdo může potenciálního partnera prověřit. Zajímají se o různé akviziční a prezentační akce, ptají se na potřebné exportní dokumenty a certifikace.

„Velký zájem je i o Mapu globálních oborových příležitostí, tedy v podstatě o vyhledání vhodných oborových či teritoriálních příležitostí pro firemní nabídky,“ shrnuje Jana Falathová. Asistence klientského centra podle ní pomohla firmám orientovat se v exportní problematice, více využívat jednotnou zahraniční síť pro nasměrování či diverzifikaci jejich exportních aktivit. „Výsledkem byly i úspěšné exportní případy, u nichž byl na počátku dotaz na klientské centrum, následovala služba CzechTradu a na konci byla uzavřená zakázka v zahraničí,“ popisuje Jana Falathová.

„Pro vývozce není důležité, zda mu pomocnou ruku podá pracovník zahraniční kanceláře CzechTradu, nebo ekonomický diplomat v zemích, kde naše agentura nemá zastoupení. Ti zkušenosti si už zahraniční kontakty řeší přímo, ale menší nebo začínající exportér se potřebuje nejprve zorientovat. V tom mu může naše klientské centrum pomoci,“ míní generální ředitel CzechTradu Radomil Doležal. V současnosti klientské centrum shromažďuje a zpracovává informace i z dalších státních institucí a ostatních ministerstev zabývajících se proexportními aktivitami. Stává se tak prvním logickým kontaktem exportéra se státní správou. ■

Ti zkušenosti si už zahraniční kontakty řeší přímo, ale menší nebo začínající exportér se potřebuje nejprve zorientovat. V tom mu může Klientské centrum pomoci.

víc se tam sbírají všechny požadavky, takže máme ucelený přehled, co firmy potřebují,“ vysvětlil tehdy nový šéf CzechTradu Radomil Doležal.

V klientském centru jsou firmám k dispozici jeden až dva konzultanti. V kanceláři se střídají pracovníci CzechTradu, ministerstva zahraničních věcí a ministerstva průmyslu a obchodu. „Podle následných požadavků tazatele navíc často přesměrujeme na další pracovníky těchto institucí, třeba na oborové konzultanty či ředitele zahraničních kanceláří CzechTradu, na pracovníky zastupitel-

plomatické sítě, zejména v destinacích mimo Evropskou unii. A také finanční podpora exportérů státem. „Naši dlouhodobou prioritou je podporovat taková reformní opatření obou institucí zajišťujících státní finanční podporu exportu, tedy České exportní banky a pojišťovny EGAP, která nepovedou ke ztížení přístupu k této formě podpory a nezpůsobí ztrátu konkurenceschopnosti našich exportérů,“ doplňuje Lukáš Martin.

Paleta dotazů, s nimiž se firmy obracejí na klientské centrum, je velmi široká. Zjišťují, kdo jim může vyhledat vhodné kontakty

Právní aspekty podnikání v Číně

Pochopení principů čínského právního myšlení může předejít řadě komplikací ve vašem podnikání v této zemi.

Michal Holas
vedoucí zahraniční kanceláře
CzechTrade v Šanghaji
michal.holas@czechtrade.cz

V posledních několika letech došlo k významnému zintenzivnění obchodních i politických vztahů mezi Českou republikou a Čínskou lidovou republikou. Český export se od roku 2010 téměř zdvojnásobil a také rozšířil do nových odvětví, jako jsou nanotechnologie, zdravotnický průmysl, ale i sportovní vybavení nebo zdravá výživa. Ruku v ruce s tímto trendem se zvyšuje znalost českých podnikatelů o specifikách čínské kultury a místního trhu, která je základním kamenem úspěchu.

Poněkud ve stínu ovšem zůstává povědomí o čínském právním prostředí, kde je informovanost často omezena na problematiku práva duševního vlastnictví (IPR), případně některé druhy rozšířených podvodů. Přitom pochopení principů čínského právního myšlení může předejít řadě komplikací ve vašem podnikání.

Co je psáno, nemusí být dáno – západní morálku v tom nehledejte

Rychlý rozvoj čínské ekonomiky v uplynulých dekádách byl doprovázen stejně překotnou modernizací právního systému, kdy byly masově přejímány západní právní normy a instituce. Tento proces, jehož smyslem bylo mimo jiné přilákání zahraničních investorů a zapojení země do mezinárodních organizací, však nevyhnutelně vedl k odcizení formální legislativy od reálné praxe. Důsledkem toho je pak relativně nízká a selektivní vymahatelnost práva.

Situaci lze snadno demonstrovat na příkladu českého exportéra, který nás požádal o analýzu regulace kouření a tabákových výrobků. Ke svému překvapení jsme zjistili, že Čína přijala v této oblasti velice tvrdá opatření, včetně zákazu kouření v barech a restauracích. Realita je ovšem taková, že tuto legislativu dodržují v podstatě pou-

ze velké (často západní) řetězce hotelů, obchodů či restaurací. Jinak se vesele kouří téměř všude, včetně kancelářských budov nebo školní tělocvičny, kam chodím hrát basketbal.

Obdobné je to například s bezpečností práce, dopravními předpisy atd. Pohled čínských úřadů na zahraniční společnosti totiž v těchto otázkách může být poněkud přísnější než v případě domácí firmy.

Pragmatismus nad zákon – aneb registrujte patenty a ochranné známky

Nejde však pouze o přejímání cizí legislativy. Čínský výklad práva vychází z odlišného kulturního a historického kontextu. Spravedlnost v Číně není slepá, ale naopak pragmatická a uvědomělá. Orgány proto při aplikaci práva hledí na sociální kontext, státní politiku a konkrétní okolnosti případu často více než na text právní normy.

To je dobře vidět na současném pokroku v oblasti práv duševního vlastnictví. Hlavním důvodem zlepšení není ani tak změna legislativy nebo tlak vyspělých států, jako spíše motivace existující právo skutečně uplatňovat. Ta může být dána třeba tím, že samotná Čína registruje velké množství patentů a snaží se etablovat vlastní globální „značky“. Ochrana IPR tedy začíná být vitálním zájmem čínského byznysu a české společnosti by ji měly brát velice vážně.

Flexibilní aplikace práva především – v dobrém i ve zlém

Flexibilní aplikace práva jde potom napříč obory a stupni rozhodování. Chystáte-li se v Číně investovat, je dobré nejprve nahlédnout do Katalogu pro zahraniční investice vydaného centrální vládou, požádat o záštitu orgány české státní správy a případně podepsat memorandum s lokálními autoritami.

S oficiální podporou nejen snáze dosáhnete na investiční pobídky, ale můžete také očekávat rychlejší, vstřícnější a flexibilnější jednání všech zainteresovaných institucí.

Vztahy a regionální odlišnosti – aneb Šanghaj, Peking, Kanton vs. ostatní

Právní pragmatismus logicky produkuje značné regionální rozdíly. Zatímco v méně



Číňané kouří i tam, kde se nesmí. A tak to mají i s mnoha jinými zákazy. Pozor si na to musí dávat zahraniční firmy, které chtějí v Číně působit, protože na ně bývají úřady přísnější než na ty domácí. FOTO: REUTERS



V oblasti ochrany duševního vlastnictví se podmínky v Číně trochu zlepšují. Ne že by zabíral nátlak západního světa. Ale spíše proto, že i samotná Čína už registruje velké množství patentů a snaží se etablovat vlastní globální značky. ILLUSTRÁČNÍ FOTO: SHUTTERSTOCK

rozvinutých oblastech hrají stále velkou roli v rozhodování státních orgánů postavení obou stran, vztahy a další okolnosti, vyspělá ekonomika rozvinutých regionů, jako je Šanghaj a její okolí, dnes klade větší důraz i na předvídatelnost a vymahatelnost práva. Regionální odlišnosti je proto třeba mít na paměti nejen při tvorbě marketingového plánu, ale také při výběru obchodního partnera a zvažování případného právního sporu.

Váha kontraktu – mediace jako preferované řešení

I ve vyspělých oblastech však přetrvává (a bude přetrvávat) řada odlišností od západního právního systému.

Číňané například preferují mediaci a smírné řešení před černobílým západním pohledem na smlouvy a platné právo. Jednoznačného rozsudku se tak u soudu dočkáte zřídka.

Na uzavírání psaných a jasně specifikovaných smluv byste však neměli rezignovat. Poskytnou vám argumenty a silnější postavení. Současně na ně ale nelze spoléhat a je třeba mít na paměti vaše faktické postavení v každém momentu obchodního vztahu. Protože aktuální situace bude hrát při posuzování případu důležitou roli.

Vhodným příkladem je kompenzace za dodání vadného zboží. Ta je nejčastěji řešena slevou při příští dodávce, a nikoliv přímou finanční kompenzací, nezávisle na obsahu smlouvy. Toto řešení je z čínského pohledu smírné a pragmatické, protože na jedné straně teoreticky kompenzuje odběratele a příliš nepoškozuje dodavatele na straně druhé.

K smluvnímu právu je ještě důležité dodat, že neexistuje mezinárodní smlouva o vzájemném uznávání soudních rozhodnutí mezi Čínskou lidovou republikou a většinou západních států včetně České republiky. Má-li tedy být smlouva vymahatelná v Číně, musí obsahovat příslušnost čínského soudu nebo správnou arbitrážní doložku.

Řada zahraničních malých a středních firem podnikajících v Číně do značné míry rezignuje na formální právní procedury, jako je uzavírání psaných smluv nebo registrace IPR. Tuto cestu ovšem nelze doporučit.

Jednak v posledních letech dochází v mnoha oblastech k výraznému zlepšení vymahatelnosti práva a současně se tím výrazně zhoršuje jejich postavení v případě sporu. Připravte se však na to, že budete muset hrát podle odlišných pravidel, než jaká známe z Evropy. ■

Důležité zdroje informací a právní pomoci

- 1) Podrobnější informace a návody k ochraně IPR jsou k dispozici na internetových stránkách China IPR SME Help Desk (<http://www.china-iprhelpdesk.eu/>)
- 2) Právní poradenství poskytuje také EU SME Center v Pekingu (<http://www.eusmecentre.org.cn/>)
- 3) Podmínky dovozu do Číny lze zjistit z Market Access Database (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>)
- 4) S konkrétními dotazy se můžete také obrátit na kanceláře CzechTrade v Číně
CzechTrade Šanghaj: michal.holas@czechtrade.cz
CzechTrade Peking: katerina.durove@czechtrade.cz
CzechTrade Chengdu: ladislav.graner@czechtrade.cz
CzechTrade Guangzhou: ales.cervinka@czechtrade.cz

Exportní firmy se musí rozhodnout, jestli si chtějí zajistit měnový kurz

Podle Svazu průmyslu a dopravy od loňského října roste u podniků zájem o zajišťování tržeb v cizí měně. Vybrat správný způsob ochrany ale není jednoduché.

Petr Zenkner
petr.zenkner@economia.cz

Blížící se konec intervencí ČNB tlačí české exportéry k rozhodnutí, jakou strategii přijmout proti očekávaným kurzovým výkyvům koruny vůči euru. Podle průzkumu Svazu průmyslu a dopravy ČR přes osmdesát procent firem předpokládá posílení české měny k hodnotám 25 či 26 korun za euro. Centrální banka přitom od listopadu 2013 drží kurz na sedmadvaceti korunách.

Polštář levnější měny, který exportérům doposud pomáhal, zřejmě skončí do poloviny letošního roku. Loni přitom hodnota exportu jen do devatenácti států eurozóny dosáhla 2,6 bilionu korun. Rozdíl v kurzu třeba i o jednu korunu tak může exportéry poškodit v řádu desítek miliard.

„Zájem o zajišťování se určitě zvyšuje, ale část exportérů stále ještě vyčkává,“ uvedl analytik Jiří Šimek ze společnosti Citfin. Podle něj se přitom náklady na jištění měnových kurzů po výkyvu začátkem ledna opět stabilizovaly.

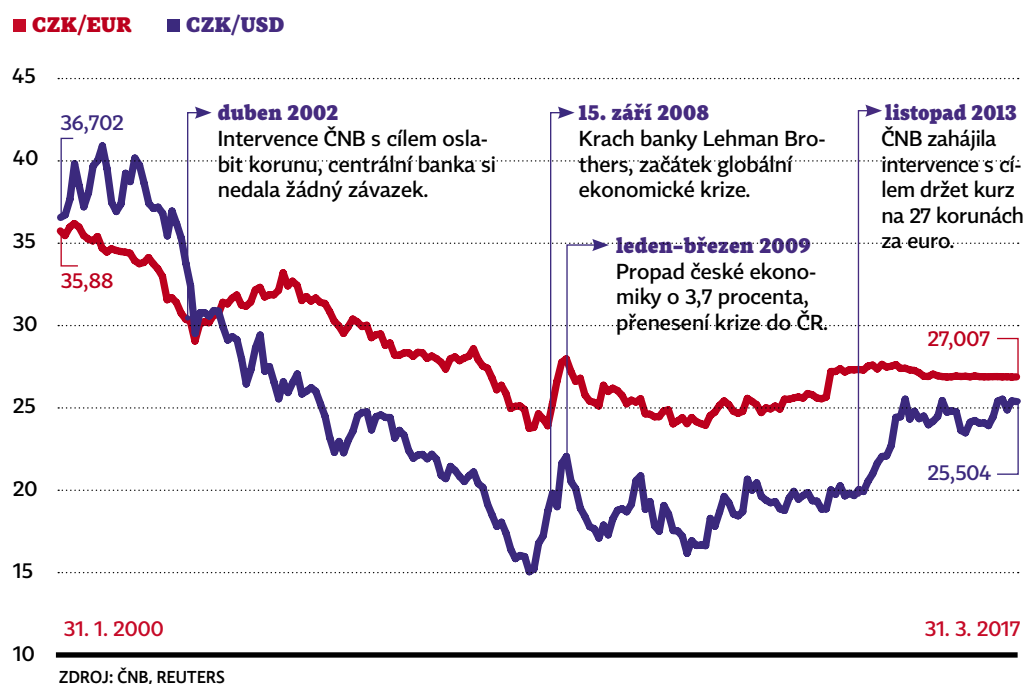
Statistiky o počtu firem, které si pojišťují příjmy v cizích měnách, neexistují. Podle Svazu průmyslu a dopravy se ale podniky začaly o tuto možnost opět více zajímat od října 2016. Podle odhadu Asociace exportérů jde asi o dvě třetiny firem, které mají zajištěno mezi 40 až 70 procenty očekávaných tržeb.

Důvodem, proč vývozci zajištění nevyužívají, jsou podle místopředsedy Asociace exportérů Otto Daňka většinou technické problémy. „Zajištění kurzu je někdy komplikované, hlavně když je na více let. Vybrat správný způsob není pro amatéra jednoduché,“ řekl Daňek. Méně zkušené podniky se podle něj obávají i možných sankcí při nedodržení podmínek.

Zajištění kurzů vůbec nepoužívá například společnost LA composite, která dodává hlavně do zahraničí konstrukce pro letecký průmysl. „Zajištění u eura a koruny nemáme, ani to neplánujeme,“ uvedl její výkonný ředitel Přemysl Hobza. V platbách v leteckém průmyslu totiž převažují dolary. A proto je podle Hobzy pro LA composite důležitější vztah dolaru a eura, který ukončení intervencí tolik neovlivní. „Více nás může poškodit oslabení dolaru vůči euru,“ řekl. Strategii dodavatelské firmy je proto mít obrát ze čtyřiceti procent

Kam se vydá koruna v půlce roku?

(Vývoj kurzu české měny k euru a dolaru od roku 2000)



v dolarech a zbytek rovným dílem rozdělený mezi eura a koruny.

Jiný přístup naopak volí strojírenská společnost Beneš a Lát. Ta očekává minimálně další půlrok po skončení intervencí, spíše dokonce až rok, rozkolísanou korunu. Firma Beneš a Lát v eurech vytváří 80 procent obrátu a jen náklady na mzdy a pojištění jsou vyšší než tržby v korunách. Převis příjmů v eurech, které musí firma proměnit do koruny, je kolem tří milionů eur, což dělá asi desetinu ročního obrátu. „Provozní úvěry, u nichž to dávalo smysl, jsme převedli do eur. Tím jsou zajištěny přibližně dvě třetiny roční potřeby konverzí. Je ale na nás, kdy budeme realizovat splátky úvěrů v eurech. Nemusíme je využít hned v prvním roce po ukončení kurzového závazku,“ uvedl finanční ředitel firmy Jan Lát. Splátky dlouhodobých investičních úvěrů v korunách pak společnost Beneš a Lát zajišťuje na dobu tří let „forwardem“ na předem stanovený objem podle dohodnutého splátkového kalendáře.

Právě forwardový kontrakt je jednou z nejčastějších možností, které banky firmám nabízejí. Jeho výhodou je pro podnik předvídatelnost nákladů a výnosů. Nevýhodou je naopak malá pružnost. Další možností jsou měnové opce, jimiž si exportér kupuje právo prodat bance v budoucnu cizí měnu. Pokročilejší možností jsou opční pásma s nejvyšším a nejnižším limitem pro nákup či prodej.

„Je to jako pojistka na dům – pokud nevyhovíte. Stejně tak ani v případě finančních trhů, pokud se nerozkolísají, ani nevíte, že opci máte,“ řekl Josef Jeřicha z oddělení Finančních trhů ČSOB.

Aktuální cena forwardových kurzů se podle Jeřichy zpravidla pohybuje mezi 26,80 a 26,50 koruny za euro, závisí to ale na délce zajištění. Podle analytika ČSOB jsou kurzové výkyvy nepříjemné už pro firmy, které mají pravidelné měsíční příjmy v řádu desítek tisíc eur. Změna kurzu o jednu nebo dvě koruny už pak v jejich hospodaření znamená změnu v řádu statisíců až jednotek milionů korun. ■

Zajištění uvolní ruce managementu, aby mohl dělat to, co umí nejlépe – byznys

S blížícím se koncem intervencí ČNB bude docházet k výkyvům forwardových kurzů, respektive ceny zajištění, říká analytik Josef Jeřicha z Finančních trhů ČSOB.

Petr Zenkner

petr.zenkner@economia.cz



Josef Jeřicha (43)

V ČSOB v útvaru Finanční trhy pracuje od listopadu 2006. Zaměřuje se hlavně na rozvoj lokálních i mezinárodních vztahů, zejména s podnikovou a také institucionální klientelou.

V minulosti pracoval pro ING Bank N. V. nebo Bank Austria AG. Je také předsedou Czech Forex Clubu. Studoval na Karlově Univerzitě v Praze a program MBA na Newport International University ve Spojených státech.

Situace na měnovém trhu se dá přirovnat ke klidu před bouří, myslí si analytik Josef Jeřicha z Finančních trhů ČSOB. Kurzové zajišťování má minimalizovat rizika a případné ztráty.

Mění už firmy před ukončením intervencí ČNB strategii a začínají se více zajišťovat proti očekávaným výkyvům kurzu koruny?

Ve druhé polovině loňského roku jsme zaznamenali větší zájem našich klientů o kurzové zajištění, hlavně z řad exportérů. Tento trend ještě zesílil během ledna. S blížícím se koncem intervencí bude docházet k dalším výkyvům forwardových kurzů, respektive ceny zajištění. Velká část našich klientů se zajistila již dříve. Ale jsou i firmy, které se nezajišťují vůbec. Typické je to pro některé americké společnosti, které jsou zvyklé obchodovat v dolarech.

Za kolik se teď firmy k euru zajišťují?

Aktuální cena forwardových kurzů se zpravidla pohybuje mezi 26,80 a 26,50 koruny podle délky zajištění.

A kolik vašich klientů se zajišťuje?

Loni to bylo více než třetina podniků, zájem s blížícím se koncem intervencí roste. Rozdíly v míře zajištění jsou ovšem mezi jednotlivými obory ekonomiky.

Pro jaký typ firem je lepší si kurz pojistit?

Obecně platí, že čím větší firma, tím častěji se jistí. Dobrý příklad je automotive sektor, kde čeští subdodavatelé nemají moc velké marže a jakákoliv výchylka kurzu pro ně znamená nepříjemné ztráty. Kromě toho se tyto nástroje často využívají ve strojírenství nebo energetice. Jako banka se snažíme klientům minimalizovat jejich tržní rizika.

Vy z toho ale také máte dobrý byznys...

Kurzové či úrokové zajištění je pro podnik obecně zajímavé, protože odstraňuje z rozhodování managementu jednu neznámou a převádí ji do kategorie známá a fixní. Podnik či podnikatel se potom může věnovat tomu, co umí nejlépe – tedy svému byznysu. Je to sice konzervativní postoj, ale hedging kurzů není něco, na čem by měly firmy vydělávat. Pouze se zbavují nejistoty a eliminují případnou ztrátu.

Nechají si firmy poradit?

V převážné většině ano. Přece jen máme relativně ucelený pohled na ekonomiku i finanční trhy a víme, jaké zajišťovací strategie se v daném sektoru nejvíce vyplatí. Naší hlavní výhodou je, že se nerozhodujeme pod aktuálním tlakem. Jsme pod ním neustále. Důležitá je i důvěra. Ta ale funguje jen v případě, kdy v nás podniky vidí partnera, kterého respektují.

Od jaké výše se zajišťování vyplatí?

Jedna ojedinelá zakázka za deset tisíc eur se zajišťovat nemusí. Firma s pravidelnými měsíčními příjmy v řádu desítek tisíc eur ale výkyvy kurzu o dvě koruny pocítí. Tady už jde o statisíce a jednotky milionů korun, což nejsou v hospodaření firmy malé peníze.

Jaké možnosti zajištění podniky mají?

Nejčastějším řešením je takzvaný forward, který pevně stanoví kurz konverze, k níž dojde v budoucnosti. Hlavní výhodou je, že firma předem zná kurz, za který banka například eura nakoupí. Nevýhodou je, že tento finanční nástroj není moc pružný.

Existují i jiné alternativy?

Můžeme nabízet měnové opce, jimiž si exportér kupuje právo prodat bance v budoucnu cizí měnu. Další možnosti jsou opční pásma s nejvyšším a nejnižším limitem pro nákup a prodej.

Zajišťují si české firmy pouze eura a dolary?

Často se využívá zajišťování cen komodit, které už v minulosti zažívaly výrazné výkyvy. My například pro našeho klienta zajišťujeme cenu mědi, která během jednoho roku kolísala o padesát procent. Mimo hlavní světové měny zajišťujeme třeba také kontrakty v čínských jüanech nebo ruských rublech. Kurzové rozdíly musí řešit i české firmy, které investují v zahraničí.

Není pro exportéry nejlepším zajištěním účetnictví v eurech?

Přirozený hedging je jednou z možností, které firmy používají. Když mají tržby v eurech, snaží se jimi i platit. Kompletně si ale firma v Česku účetnictví v eurech vést nemůže. Těžko jimi bude hradit například platy pro svoje zaměstnance.

Zahraniční veletrhy se společnou prezentací

16.–21. 5. 2017

EXPOCONSTRUCCIÓN Y EXPODISEÑO 2017 **Bogota, Kolumbie**

Specializovaný veletrh Expoconstrucción y Expodiseño 2017 je jedním z nejvýznamnějších latinskoamerických veletrhů zaměřených na stavebnictví, strojírenství a design. Obory jsou v Kolumbii na vzestupu a o možnost dodávek se zajímají mnozí světoví výrobci. Veletrh je příležitostí prezentovat českou produkci z oblasti stavebních technologií, osvětlení, bezpečnostních systémů, klimatizace, technologií pro úsporu energií, automatizace, ochrany životního prostředí nebo obnovitelných zdrojů energie. Agentura CzechTrade proto organizuje společnou účast s cílem pomoci exportérům uspět ve světové konkurenci na kolumbijském trhu a při hledání nových obchodních partnerů. Kontakt: pavel.eichner@czechtrade.cz, 702 213 100.



Veletrh MAKS, který se koná v Moskvě, nabízí českým výrobcům šanci, jak se zapojit do leteckého a kosmického průmyslu v Rusku. FOTO: MOSKVA-AVISALON.COM

6.–8. 6. 2017

ENERGA 2017 **Sarajevo, Bosna a Hercegovina**

Veletrh ENERGA 2017 je velmi úspěšnou a atraktivní obchodní akcí. Nabízí setkání významných domácích a zahraničních firem. Státy západního Balkánu zažívají proces ekonomické transformace a energetika je její nedílnou součástí. Bloky tepelných elektráren potřebují rekonstrukci a navýšení kapacit, což je výzvou také pro tuzemské firmy. Kontakt: alice.fibigrova@czechtrade.cz, 601 380 645.

23.–25. 10. 2017

WETEX 2017 **Dubaj, Spojené arabské emiráty**

Agentura CzechTrade organizuje společnou účast na veletrhu WETEX 2017, který se zaměřuje na inovace v oblasti životního prostředí, vodohospodářství a udržitelnosti. Účast na této akci je podpořena z projektu NOVUMM KET, spolufinancovaného z programu OP PIK, a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 90 000 Kč na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: viktorie.vranova@czechtrade.cz, 224 907 553.

17.–19. 12. 2017

METAL MIDDLE EAST 2017 **Dubaj, Spojené arabské emiráty**

13. ročník mezinárodního veletrhu hutnictví a technologií zpracování kovů METAL MIDDLE EAST 2017 v Dubaji. Agentura CzechTrade na této akci organizuje společnou účast, která je podpořena z projektu NOVUMM, spolufinancovaného z OP PIK, a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 80 000 Kč na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: jana.vosahlova@czechtrade.cz, 224 907 528.

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 klientových šancí na úspěšný vývoz. Patří sem například 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. Malé a střední firmy mohou navíc čerpat finanční dotaci v rámci projektů NOVUMM a NOVUMM KET na svou prezentaci na vybraných zahraničních akcích.

České oficiální účasti na veletrzích v zahraničí v srpnu a září 2017

18.–23. 8. 2017

MAKS 2017 (letectví) **Moskva, Ruská federace**

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu letectví byla organizována ministerstvem průmyslu a obchodu již v minulosti. V současné době je Mezinárodní letecký a kosmický salon MAKS držitelem jednoho z předních míst mezi největšími světovými fóry v oblasti letectví. MAKS nabízí jedinečnou příležitost pro zapojení se do leteckého a kosmického ruského průmyslu. Některé prototypy letadel a bojových systémů, jakož i experimentálních jednotek, nemohou být prezentovány v zahraničí, jsou demonstrovány výhradně na MAKS v Moskvě. Pro české firmy existuje v Ruské federaci řada příležitostí u širokého spektra různých oborů. Navíc ruská strana považuje české firmy za tradiční partnery. Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel. 22485 2745.

26.–29. 9. 2017

TRAKO (logistika a železnice) **Gdaňsk, Polská republika**

Oficiální účast České republiky organizuje ministerstvo průmyslu a obchodu na tomto veletrhu již poněkoličkáte. Navrhovatelem byla Asociace podniků a českého železničního průmyslu – ACRI. Letos se jedná již o 12. ročník Mezinárodního železničního veletrhu. TRAKO je největší a nejpřesvědčivější železniční průmyslové setkání v Polsku a jedno z největších ve střední a východní Evropě. Umožňuje představení aktuálního stavu dopravních systémů a železniční infrastruktury v Polsku, Evropě i ve světě. Veletrh se koná jednou za dva roky. Pro české firmy existuje v Polsku řada příležitostí u širokého spektra různých oborů. Česká republika je tradičním politickým i obchodním partnerem Polské republiky. Kontakt: Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz, tel. 22485 2781

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 CzechTradu. Všechny akce najdete na www.czechtrade.cz.

Nejblíže akce exportního vzdělávání agentury CzechTrade



Jaké jsou aktuální obchodní příležitosti v Rumunsku? Na snímku je jeden z pohledů na Bukurešť. FOTO: SHUTTERSTOCK

12. 4. 2017

Plzeň: Jste připraveni na obchodování s KAZACHSTÁNEM a ÁZERBÁJDŽÁNEM?

Aktuální exportní příležitosti pro české firmy v Kazachstánu a Ázerbájdžánu, Kyrgyzstánu a Gruzii. Praktické tipy pro obchodování, regionální zvyklosti, oslovení potenciálního partnera, účast na veletrzích, individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade. Nechte se inspirovat touto exportní konferencí.

Cena: zdarma

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 Czech-

Trade v Miláně a Paříži, které se s vámi podělí o zkušenosti s pronikáním na tyto perspektivní evropské trhy.
Cena: zdarma

25. 4. 2017

Praha: RUMUNSKO – aktuální exportní příležitosti pro podnikatele

Zajímá vás aktuální situace na rumunském trhu? Zazní zde mj. i tato témata: perspektivní obory a zajímavé projekty pro české exportéry. Přehled oborových veletrhů s účastí CzechTradu (stánek, asistence). Doporučené kroky exportérům při vstupu na tamní trh. V rámci semináře proběhnou individuální konzultace.

Cena: zdarma

3. 5. 2017

Praha: Aktuální možnosti českého exportu do RUSKA

Zaměřeno na aktuální stav ruské ekonomiky a z něho vyplývající šance pro české firmy, perspektivní obory pro export a investice, informace o obchodních příležitostech a podmínkách podnikání, možnosti podpory českých firem při průniku na trh, praktické tipy při zpracování trhu a právní aspekty podnikání.

Cena: zdarma

10. 5. 2017

Praha: UPLATŇOVÁNÍ DPH v zahraničním obchodu se zbožím a službami

Seminář seznámí účastníky s problematikou uplatňování DPH a celních předpisů při realizaci různých obchodních operací, poskytování služeb osobám z jiných členských států Evropské unie a ze třetích zemí a poskytování služeb těmito osobami se zaměřením na uplatňování DPH.

Cena: 1900 Kč

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

Uhodnete, které místo na světě zobrazuje fotografie?

Systém více než 5000 solných jezírek, širokých 3 až 5 metrů a hlubokých 30 centimetrů. Tyto bazénky plní s pomocí důmyslného systému vytvořeného již civilizací Inků horký přírodní pramen plný rozpuštěné soli. Trvá pak několik týdnů, než se voda vypaří a místo ní políčko pokryje vrstva čisté soli. Teprve poté je možné solné ložisko ručně seškrábat, naložit do pytlů a odnést na zvažení. Jedné peruánské rodině patří 5 až 50 políček, přičemž z pouhých tří políček je možné za měsíc vytěžít až 200 kg soli.

Odpověď naleznete v příštím čísle.



A – Úpatí Huascaránu, Peru

B – Salineras de Maras, Peru

C – Odtok z jezera Titicaca, Peru



Správná odpověď z minulého čísla:

V únorovém čísle jste měli na fotografii poznat přístav Akko v Izraeli.

V příštím čísle Českého exportéra

Peru, Brazílie, Argentina

Jaké jsou šance českého exportu
v oblasti textilu, skla
a nábytku

Další číslo časopisu vyjde v HN
11. dubna a v týdeníku Ekonom
13. dubna

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a. s. / **Magazín** vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechTrade / **Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek / **Vedoucí přílohy:** Ondřej Luštinec / **Editor:** Marek Bičík / **Foto:** ČTK/AP, HN – Milan Bureš, HN – Lukáš Bíba, Profimedia, Reuters, Shutterstock, archiv firmy Alca Plast, AAS, BVV, archiv závodu Centr-Keramika, Kovobel, Moskva-avisalon.com / **Grafická úprava:** Jan Vyhnánek, Jan Stejskal, Albert Bartoš, Jana Jandáčková / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejné**

RESPEKT
SPECIÁL

DEZINFORMACE

Největší fake news v Česku a ve světě.

Články o konspiračních teoriích, rozhovory s předními novináři, ankety i rady, jak odlišit důvěryhodné zdroje od těch nedůvěryhodných.

Po stopách tajemných majitelů proruských médií.
Kdo tu píše pro Putina?

120 stran poutavého čtení za 89 Kč



**PRÁVĚ
V PRODEJI**

OBJEDNÁVEJTE JEDNODUŠE PŘES SMS
SPECIÁL VÁM DORUČÍME ZDARMA AŽ DO SCHRÁNKY

Zprávu ve tvaru **DEZINFORMACE JMENO PRIJMENI ULICE C.P. OBEC PSC** zašlete na číslo **90211**.

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle běžného tarifu vašeho mobilního operátora.

Cena SMS služby včetně doručení výtisku do vaší schránky je 89 Kč vč. DPH.

Službu technicky zajišťuje ATS Praha. Infolinka 296 363 199 v pracovní dny 8.00-17.00, www.platmobilem.cz



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

- Poradenské a informační služby
- Individuální služby
- Obchodní příležitosti
- Exportní vzdělávání