

ČESKÝ EXPORTÉR

VELKÁ BRITÁNIE

Spojené království je čtvrtým
největším obchodním
partnerem Česka. Jak ale
kartami zamíchá brexit?



**Konference Hospodářských novin
o vývoji umělé inteligence a budoucnosti robotů.**

HNO32804-1

Já, Robot

Frank Wang, University of Kent

Umělá inteligence 2.0 – vize a vývoj

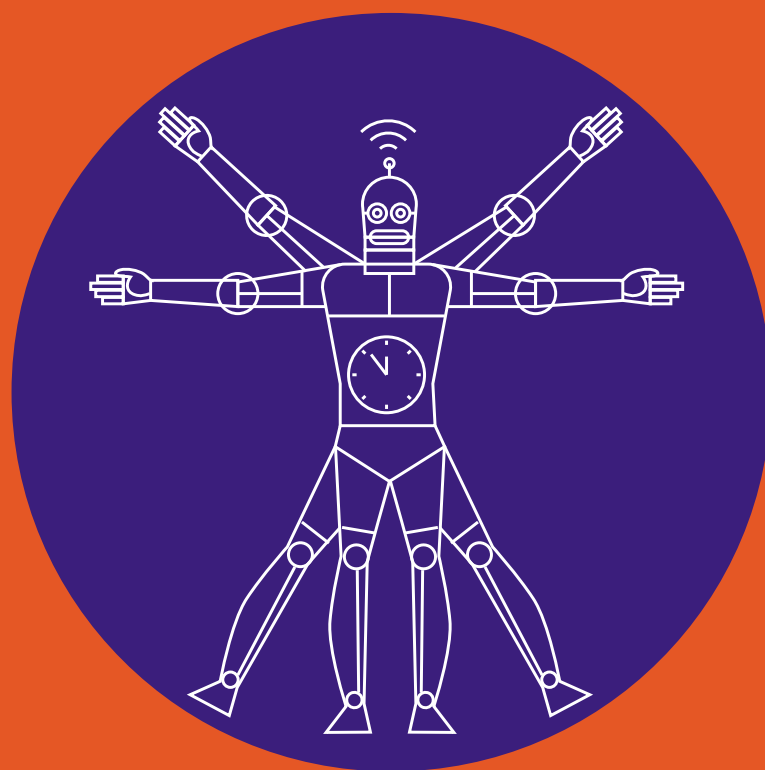
Jonathan Ledgard, zakladatel Redline Group,

lektor Švýcarského technologického institutu

Droniště v Africe – budoucnost robotů

Michal Pěchouček, profesor, ČVUT

Umělá inteligence – příležitost, nebo hrozba?



8. listopad 2017 / Praha

Holešovická tržnice, hala č. 40 – GAME ON

**V prostorech nově otevřené největší výstavy
o historii počítačových her.**

www.events.economia.cz

PARTNERI

ABB

OMRON



UNIVERSAL ROBOTS

GAME ON®

MEDIÁLNÍ PARTNERI

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Logistika

PRODUKCE

**e.economia
events**



4



12



26

TÉMA

Británie čeká, jak dopadne brexit

4

ROZHOVOR

Dovozci do Velké Británie se budou muset vyrovnat s odlišnou regulací

8

POHLED NA REGION

Brexit: přehled dosavadního průběhu vyjednávání

11

POHLED NA REGION

Česko může ve Velké Británii a Irsku bodovat také designem nebo ICT službami

12

NA CESTĚ

Jsou pragmatičtí a tvrdí odborníci. Jednání s Brity trvají i roky

14

KRÁTCE ZE SVĚTA

Regionální zprávy a novinky z Lotyšska, Egypta, Austrálie a Kolumbie

16

ODVĚTVÍ BYZNYSU

Dobrá pověst strojírenství nestačí, musíte být konkurenceschopní

18

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Firma Bomar je v zahraničí vnímána stejně jako její německá konkurence

20

INFORMAČNÍ SERVIS

Unie chce silnější podporu udržitelného rozvoje v obchodních dohodách

22

Česko se poprvé dostalo mezi top 10 obchodních partnerů Německa

24

Oborové katalogy propagují jednotlivá tuzemská odvětví v zahraničí

26

Sourcing Days: jedněte s nákupčími z ciziny, k nimž byste se dostali jen stěží

28

Bronzoví Češi v Astaně zaujali svými důmyslnými řešeními

30

KALENDÁŘ AKCÍ

Zahraniční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci

32

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTradu

České oficiální účasti na veletrzích

Kvíz

Eduard Muřický

náměstek ministra průmyslu a obchodu pro průmysl



Vážení čtenáři, máme za sebou úspěšný 59. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Opět, jako v letech minulých, se stal skvělou přehlídkou toho, co české strojírenské firmy mohou nabídnout světu. Není toho málo. České strojírenství je dlouhodobě páteří naší otevřené, proexportně orientované ekonomiky. A je konkurenceschopné na světových trzích.

O tom svědčí i data za poslední měsíce a vlastně i roky. V září rostla v meziročním srovnání průmyslová výroba o 3,3 procenta, podobně jako v předchozích měsících. Je tak základem pro růst HDP, který ve druhém čtvrtletí představoval 4,7 procenta, a je odrazovým můstkem pro minimální nezaměstnanost. Ta je dlouhodobě nejnižší v rámci celé EU.

Růst průmyslu táhne především silná domácí poptávka, ale i oživení v eurozóně. Vyrůstá hodnota průmyslových zakázek, včetně zahraničních. Tahounem růstu je tradičně zpracovatelský průmysl, především výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů. Největší vliv má průmysl automobilový. Ten má v našem průmyslu dlouhodobě rozhodující podíl a na celkových tržbách se podílí téměř třetinou. Česká ekonomika výrazně zrychluje svůj růst, ve druhém čtvrtletí vzrostla o 4,5 procenta a řadí se mezi tři nejrychleji rostoucí ekonomiky EU.

Znamená to ale, že své vynikající pozice musíme obhájit i v budoucnu. K tomu vede jediná cesta — implementace principů Průmyslu 4.0 do výrobní praxe. Je logické, že v některých oborech, například ve zpracovatelském průmyslu, již přišla nebo přijde dříve než jinde. Nicméně je jasné, že beze změn v oblasti technického vzdělávání nám může ujet světový rychlík.

Přál bych si proto, aby české strojírenství přestalo všechny výkyvy, dané i odchodem Velké Británie, se ctít. A abychom i za rok na tomto místě mohli hrdě konstatovat, že české strojírenství „jede“.



Británie čeká, jak dopadne brexit

V červnu 2016 si Britové odhlasovali vystoupení z EU. Z toho plynoucí změny pocítí všechny členské země, otázkou zůstávají podmínky. Rozchod s EU bez dohody by exportéry zasáhl.

Petr Zenkner

petr.zenkner@economia.cz

Do Velké Británie loni zamířilo z České republiky zboží a služby za téměř 207 miliard korun. To z ostrovní země za kanálem La Manche dělá čtvrtého největšího obchodního partnera českých firem, jejichž export zřejmě i letos dosáhne čtyř bilionů korun. Vývozce, dovozce nebo investory však loni v červnu znejistilo referendum, v němž britští voliči rozhodli, že chtějí, aby Velká Británie vystoupila z EU – a tím i z jednotného vnitřního trhu. Výsledek referenda se zatím na vzájemném obchodu nijak neprojevil, protože Britové z unie vystoupí až 29. března 2019. Minimálně do tohoto data se tedy nic nezmění.

Je ovšem jasné, že brexit a budoucí nastavení vztahů mezi Londýnem a zbylou evropskou „sedmadvacítkou“ států bude pro firmy klíčové. A to platí nejen pro Česko. Největší dopad může mít brexit na německé podniky, které z kontinentální Evropy vyvážejí do Velké Británie nejvíce. Jen pro ilustraci, hodnota exportu z Německa byla v roce 2016

celkem 64,5 miliardy liber (asi 2,1 bilionu korun). Přes Německo tak mohou na české firmy dopadnout i další nepřímé důsledky tohoto odchodu z EU, protože může dojít také ke snížení reexportů, jež dále posilují význam britského trhu pro tuzemské vývozce.

Největší exportér je Škoda Auto

Podle ekonoma Lukáše Kovandy je Velká Británie někdy až nedoceňovaný obchodní partner. „Vývoz na britské ostrovy byl loni o 75 procent vyšší než export do Ruska a Číny dohromady. Je to největší odbytiště tuzemského exportu ze všech zemí, s nimiž nemáme společnou hranici,“ zdůrazňuje hlavní ekonom společnosti Cyrrus. Více už české podniky vyvážejí jen do Německa, na Slovensko a do Polska.

Česko má vůči Velké Británii dlouhodobě pozitivní obchodní bilanci. Vývoz nepřetržitě stoupal již před vstupem do EU. V roce 2012 dosáhl podle údajů portálu Businessinfo výše 148,3 miliardy korun

a od té doby vzrostl o dalších téměř šedesát miliard. Čísla za letošní první půlrok zatím naznačují, že tuzemský export do Británie zůstává přibližně na stejné výši jako loni. České firmy zatím vyvezly zboží a služby za 112,8 miliardy korun.

Import z Británie je za prvních šest měsíců roku 2017 necelých padesát miliard, když za celý loňský rok byl 92,9 miliardy korun. Nejvíce se dováží auta, léky a stroje. Podle údajů Britské obchodní komory se meziročně o 13 procent zvýšil dovoz potravinářských výrobků do Česka, ať už jde o sýry, maso, čaj či cukrovinky. Stále větší úspěch zaznamenávají na tuzemském trhu také britské výrobky bez lepku, laktózy a dalších alergenů.

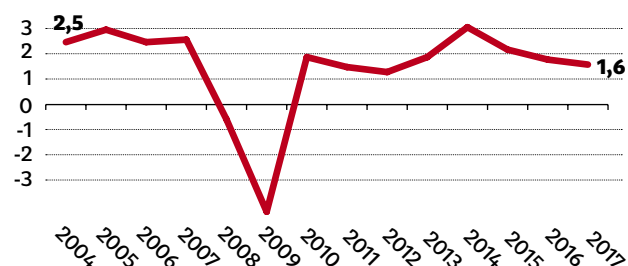
Vůbec největším exportérem z České republiky do Británie je automobilka Škoda Auto, která tam loni vyvezla přes 80 tisíc aut, což je meziročně nárůst o více než sedm procent. Tamní trh je pro podnik v Mladé Boleslavi čtvrtý nejdůležitější – hned po čínském, ně-

Spojené království Velké Británie a Severního Irska



	V. Británie	Česko
Rozloha	243 610 km ²	78 866 km ²
Počet obyvatel	65,5 milionu	10,5 milionu
Růst HDP (2016)	1,80%	2,40 %
Předpověď růstu (2017)	1,60%	2,50 %
Celkový HDP	2,16 bilionu USD	185 mld. USD
HDP na hlavu	38 900 dolarů	17 556 dolarů
Doing Business	7. místo	27. místo
Nezaměstnanost	4,70%	3,50 %
Měna	libra šterlingů	česká koruna
Úřední jazyk	angličtina	čeština

Růst britského HDP (v procentech)



45 % exportu

z Británie je spojeno s vnitřním trhem EU. Nejvíce britského zboží a služeb jde do USA, naopak největším importérem do Velké Británie je Německo.

11,5 mld. eur

byl v roce 2015 příspěvek Británie do společného rozpočtu EU. Spojené království je po Německu druhým největším příspěvatelem.

ZDROJ: BLOOMBERG, STATISTA, ČSÚ

meckém a českém. Významný podíl připadá i na automobilku Toyota Peugeot Citroën Automobile (TPCA), která se specializuje na menší vozy, jež se v Británii přímo nevyrábí. Celkově loni na britské ostrovy vyvezla 29 procent produkce továrny v Kolíně.

Podle Lukáše Kovandy může být případná pesimistická varianta rozchodu Londýna s Bruslem bez dohody, označovaná jako „tvrdý brexit“, pro český automobilový průmysl hodně nepříjemná. „Zavedení cel a tarifů poznamená konkurenceschopnost tuzemských automobilů na britském trhu. Škoda Auto jen velmi těžko bude hledat náhradní vývozní trhy,“ myslí si Kovanda z Cyrrusu. S názorem na potenciální ohrožení dodavatelských řetězců automobilového průmyslu souhlasí i vedoucí obchodního týmu v Britské obchodní komoře Filip Frank. Mezi další ohrožené obory podle něj ještě patří zemědělství a veterinářství.

Do Velké Británie se nevyvážejí jen auta, dopravní prostředky a stroje, ale i plasty, pryž či chemikálie. Míří sem také 12 procent českého vývozu sladu, což je nejvyšší podíl

ze všech vývozních zemí, pokud jde o tuto komoditu.

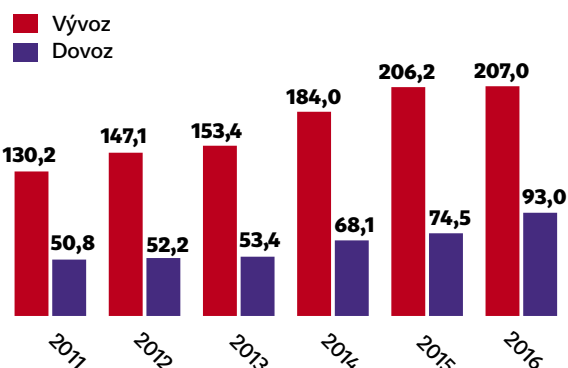
Britský trh je velmi důležitý pro výrobce nemocničních lůžek Linet. Firma ze Slaného exportuje do Velké Británie zhruba každou dvacátou postel, již vyrobí, a má dlouhodobé plány na ztrojnásobení svého vývozu. Linet má v jihoanglickém Hampshiru i vlastní vývojové centrum. Úspěšná na britském stavebním trhu je česká firma Sipral. Ta letos zahájí velkou zakázku v Londýně za dvě miliardy korun a dodá skleněné pláště pro dva mrakodrapy v luxusním rezidenčním projektu ve čtvrti Canary Wharf.

Vzájemné investice

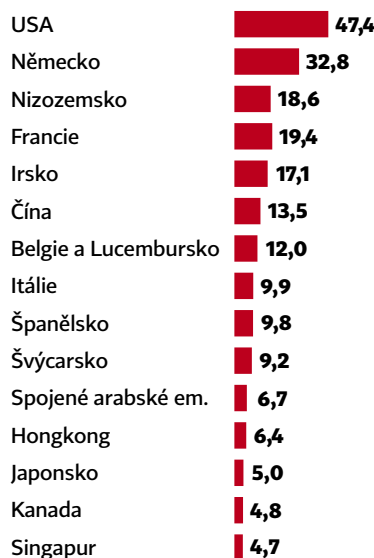
Britské firmy od začátku 90. let patří k předním investorům v Česku. Podle údajů agentury CzechInvest, která zprostředkovává zahraniční investice, jich jen s její pomocí přišlo do země celkem 92 v hodnotě 23,8 miliardy korun.

Mezi trojici největších patří investice do závodu na elektrosoučástky AVX v Lanškrouně, dále výrobce automobilových brzd Lucas Vari-

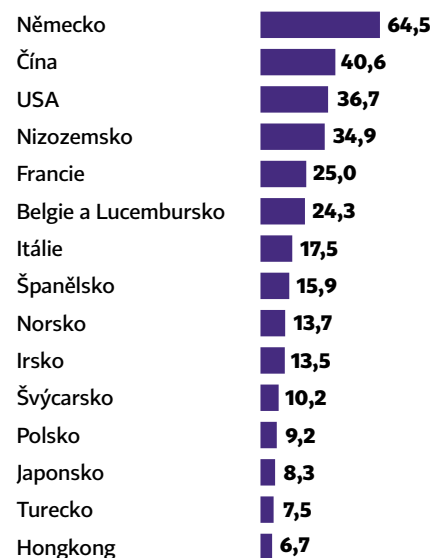
Zahraniční obchod s Českem (v mld. Kč)



Kam Británie nejvíce vyváží (2016, mld. liber)



Odkud se do Británie nejvíce dováží (2016, mld. liber)



ty či zřízení logistického centra pro společnost DHL Information Services, řízenou z londýnské centrály, a to za téměř pět miliard korun.

V samotném Česku působí asi tři stovky britských firem, které zaměstnávají kolem 65 tisíc lidí. Svoje ústředí pro střední Evropu mají v Praze třeba inženýrská společnost Mott MacDonald nebo právnická kancelář Allen & Overy. A jeden z největších světových maloobchodních řetězců Tesco se letos v létě definitivně rozhodl, že neprodá téměř tisícovku svých obchodů v Česku, na Slovensku, v Maďarsku a v Polsku. Management Teska prodej obchodů, které jen v Česku zaměstnávají 13 500 lidí, zvažoval od roku 2014. Důvodem byly velké ztráty – jen v Česku řetězec v letech 2012 až 2015 prodělal devět miliard korun. Podle šéfa maloobchodní firmy pro střední Evropu Matta Simistera se už karta obrací a za minulý finanční rok firma naopak vydělala 3,3 miliardy korun a letošní finanční rok prý bude ještě lepší.

Objem přímých českých investic je mnohem menší. Asi nejznámějším českým investorem ve Velké Británii je v tuto chvíli miliár-

dář Daniel Křetínský. Jeho Energetický a průmyslový holding (EPH) zde letos v létě získal od britské energetické firmy Centrica dvě paroplynové elektrárny Langage a South Humber Bank o výkonu 2300 megawattů, což je více, než má jaderná elektrárna Temelín. EPH za obě elektrárny zaplatí 318 milionů liber (10,3 miliardy korun). Křetínského koncern působí na energetickém trhu ve Velké Británii již od roku 2015, kdy od francouzské společnosti EDF získal černouhelnou elektrárnu Eggborough. O rok později k ní přidal hnědouhelný zdroj Lynemouth, který mu naopak prodala německá energetická firma RWE. Všechny čtyři elektrárny mohou dohromady dodávat elektřinu pro více než čtyři miliony domácností. EPH se zároveň nebrání na britském trhu dále posilovat, protože ho považuje za perspektivní.

Charakter britské ekonomiky

Británie patří mezi sedm nejvyspělejších ekonomik světa. Podle statistik Eurostatu žije v Británii asi 13 procent obyvatel EU a v roce 2016 na ni připadalo 17,6 procenta hrubého domácího produktu v celé unii. Velká Británie se střídá s Francií o pozici druhé největší ekonomiky v Evropě, hned po Německu. Na rozdíl od České republiky, která patří mezi nejvíce průmyslové země v EU, se v Británii průmysl na HDP nepodílí ani 20 procenty. Většinu lidí na ostrovech zaměstnávají služby.

Londýn je jedním z klíčových světových finančních center, spolu s New Yorkem, Tokiem nebo Hongkongem. Sídli zde londýnská akciová burza (London Stock Exchange), která vznikla v roce 1801, nebo komoditní burza kovů (London Metal Exchange), jež patří k hlavním místům, kde se obchoduje s průmyslovými kovy – od mědi přes ocel, slitiny hliníku až po nové kovy důležité pro elektromobilitu, jako je kobalt. Symbolem britského finančního sektoru je londýnská finanční čtvrť City, která je provázána s předními světovými bankami. V roce 1688 zde vznikla i důležitá britská pojišťovna Lloyds, spojená zpočátku hlavně s námořním obchodem.

„City je jedním z nejdůležitějších odvětví ekonomiky Velké Británie. Nejde pouze o Londýn, významní poskytovatelé finančních služeb sídlí po celé Anglii, i když více na jihu než na severu,“ vysvětluje Pavel Sobišek, hlavní ekonom UniCredit Bank. „V City sídlí globální banky či jejich regionální zastoupení pro Evropu, Afriku a Blízký východ. Řada finančních služeb v Británii je navázána na aktivity těchto globálních bank,“ podtrhuje Sobišek její význam.

Podle studie lobbistické organizace TheCityUK, která bojuje za zájmy finančního sektoru a vystupuje proti tvrdému brexitu, přispívá tento sektor do britského rozpočtu na daních až 67 miliardami liber ročně a zaměstnává přes dva miliony lidí.

Británie si finanční sektor „hlídala“ i v rámci Evropské komise. Od listopadu 2014 byl

evropským komisařem pro finanční služby a kapitálový trh britský politik Jonathan Hill. Ten po výsledku referenda oznámil rezignaci a v červenci 2016 přešel jeho resort pod místopředsedu Evropské komise Valdise Dombrovského.

V Londýně sídlí i Evropský bankovní úřad, který vznikl v roce 2011 jako reakce na světovou finanční krizi. Jeho úkolem je mimo jiné formulovat a koordinovat bankovní pravidla. Po brexitu se tento úřad přestěhuje na kontinent. Zájem o centrálu se 159 úředníků má i Praha. Silnými kandidáty jsou však Lucemburk, kde sídlí Evropská investiční banka, nebo Frankfurt nad Mohanem, kde má ústředí Evropská centrální banka.

Brexit už vyvolal v některých bankách (například Goldman Sachs, UBS, Citigroup nebo JPMorgan) rozhodnutí o přestěhování části jejich zaměstnanců na kontinent. „Zatím nejde o masivní přesuny. Cílem je zachování možnosti poskytovat služby po celé EU v případě získání licence v jediné členské zemi,“ vysvětluje Pavel Sobišek. Podle něj může pro britskou ekonomiku představovat problém, pouze pokud na první vlnu odchodů, která se týká spíše regulátorů, navážou poskytovatelé služeb.

O tom, že odchod Velké Británie z EU bude mít na City negativní dopad, je přesvědčen ekonom Lukáš Kovanda. „Postavení evropského finančního centra ale Londýn kvůli brexitu neztratí. K masovému exodu nakonec nedojde,“ věří Kovanda. Podle něj současné silácké výroky na obou stranách kanálu La Manche vezmou postupně za své.

Hledání pozice po brexitu

Jak zástupci City, tak mnozí britští byznysmeni před referendem spíše podporovali setrvání Velké Británie v unii, protože se obávali budoucích dopadů na obchod. I když jsou největším britským obchodním partnerem Spojené státy (16,6 procenta exportu v roce 2016),

Členské státy EU s největším počtem obyvatel žijících a pracujících ve Velké Británii (2016, v tisících)

Polsko	916
Irsko	332
Rumunsko	233
Portugalsko	219
Itálie	192
Francie	165

6 tisíc

je počet Britů žijících v České republice.

ZDROJ: BLOOMBERG, ČSÚ

na vnitřní trh míří kolem 45 procent britského zboží. Pokud nedojde k dohodě, která vztahy s EU nějak nově definuje, bude podle britské premiérky Theresy Mayové vzájemný obchod probíhat podle podmínek Světové obchodní organizace (WTO). Ve hře je hlavně možné přechodné období po březnu 2019, kdy už Británie nebude členem Evropské unie, ale mohly by dále platit základní svobody a volný pohyb pracovních sil. „Na odchod z EU jsme čekali 40 let, tak to ještě dalších 24 měsíců vydržíme,“ připouští tuto variantu i velmi euroskeptický ministr obchodu Liam Fox.

Tuto možnost vítají a tlačí na ni i britské podniky, které jsou opatrnější než britští voliči. Hlavním důvodem je nejistota, která se referendem vytvořila. A té nepomohly ani předčasné volby 8. června 2017. Jimi si chtěla premiérka Mayová posílit svou pozici a získat přesvědčivou většinu pro vyjednávání o brexitu. Místo posílení o další mandáty nad 330, které ještě získal ve volbách 2015 její předchůdce David Cameron, však docílila právěho opaku. Její Konzervativní strana ztratila v parlamentu většinu a utvořila s 318 mandáty jen menšinovou vládu, již podporuje severoirská Demokratická unionistická strana.

Zmírnění britského postoje naznačuje nedávný projev premiérky Mayové ve Florencii, kde uvedla, že po březnu 2019 by mělo existovat dvouleté přechodné období, aby se Londýn i Brusel přizpůsobily novým pravidlům. Británie je zároveň ochotná plnit svoje finanční závazky do společného evropského rozpočtu na roky 2014 až 2020, které Evropská komise vyčísluje nejméně na 60 miliard eur. Velká Británie je po Německu druhým největším přispěvatelem do rozpočtu EU.

Samotný brexit však nikdo nezpochybňuje. Mayová ve Florencii uvedla, že se Velká Británie ve společenství „nikdy necítila jako doma“. Podle ní se Britové „rozhodli stát se globálním volně obchodujícím národem“. Výběr Florencie pro definování britského vztahu k EU není podle analytika Kryštofa Kruliše z Asociace pro mezinárodní otázky (AMO) náhodný, protože ve městě sídlí proevropská akademická instituce European University Institute. „Hlavní manifest euroskepticismu zase pronesla Margaret Thatcherová v roce 1988 v Bruggách, v sídle proevropské instituce College of Europe,“ připomíná Kruliš.

A co Česko?

Česká vláda se dopadům brexitu věnovala už před referendem. Nyní probíhají na Úřadu vlády pravidelné pracovní skupiny pod gescí státního tajemníka pro EU Aleše Chmelaře.

Na Úřadu vlády vznikla krátce po brexitu i analýza, která vyčíslila potenciální snížení objemu vzájemného obchodu s Británií po jejím vystoupení z vnitřního trhu na šest až devět procent. Dlouhodobě by se kvůli brexitu mohl růst HDP české ekonomiky snížit asi o půl procenta.



Britská premiérka Theresa Mayová ve svém projevu ve Florencii uvedla, že po březnu 2019 by mělo existovat dvouleté přechodné období, kdy by se Londýn i Brusel mohly přizpůsobit novým pravidlům. Dále zde řekla, že se Velká Británie ve společenství „nikdy necítí jako doma“. FOTO: REUTERS

„Naší prioritou je v první řadě ochrana práv českých občanů a firem, kteří ve Velké Británii žijí a působí. Naši občané, kteří učinili životní rozhodnutí za zcela jiné situace, nesmí čelit negativním dopadům,“ uvedl Aleš Chmelař. V Británii žijí a pracují desítky tisíc Čechů. Podle Chmelaře ale Česko samo s Velkou Británií nevyjednává a podporuje priority Evropské komise a hlavního vyjednavače Michela Barniera.

Vyjednávání za český byznys pozorně sleduje Svaz průmyslu a dopravy. Podle viceprezidenta svazu Radka Špicara je klíčové hlavně uzavření přechodného období, protože obecná pravidla WTO mají mnohem nižší standardy. „Potom je důležité dojednat obchodní dohodu, která co nejvíce omezí vznik možných obchodních a technických bariér mezi Británií a společným trhem EU. Z evropského pohledu je třeba být konstruktivní a věcný,“ zdůrazňuje Špicar, který upozorňuje i na další fakt – příjmy evropského rozpočtu klesnou až o desetinu. A to bude mít samozřejmě dopad také na Česko, které je čistým příjemcem peněz z EU.

Podle analytika Ondřeje Krutílků ze společnosti B&P Research není příliš pravděpodobné, že by se ohrozilo financování strukturálních fondů do roku 2020 i v následných třech letech, kdy je ještě možné dočerpávat peníze z fondů EU. „Za stávajícího stavu si to nedovedu představit,“ řekl Krutílek, který se

V Londýně sídlí Evropský bankovní úřad. Po brexitu se ale přestěhuje na kontinent. Zájem o centrálu se 159 úředníků má i Praha.

věnuje analýze evropské legislativy a unijním strukturálním fondům.

„Britské peníze ale budou chybět v dalším finančním období. Boj o jeho priority se právě rozbíhá a určitě dojde ke změnám,“ myslí si Krutílek. Podle něj se to projeví například v zemědělské politice ještě větším důrazem na podporu rozvoje venkova a nezemědělskou činnost. Česko ztratí v Británii spojence, který měl kvůli podobné struktuře svého zemědělství zájem na podpoře velkých zemědělských podniků. Méně peněz v rozpočtu EU posílí i další dlouhodobější trend – odklon od toho, aby si členské státy mohly z evropských peněz budovat infrastrukturu.

Ještě mnohem vážnější bude podle Krutílků dopad odchodu Velké Británie z EU na budoucí fungování vnitřního trhu. „Londýn byl vždycky klíčovým hráčem, který podporoval jeho liberalizaci ve smyslu odbourávání bariér, což odpovídá i českým zájmům,“ řekl Krutílek. Podle něj už po odchodu Británie nebude volný trh takovým tématem jako dříve a posune se od odbourávání překážek spíše ke sjednocování pravidel. Může se to projevit třeba dokončením revize směrnice o vysílání pracovníků. Pokud by měly české firmy platit podobné mzdy, jako jsou v západní Evropě, ztrácí pro ně vysílání jakýkoli význam.

Více informací o regionu naleznete na www.businessinfo.cz/velka-britanie

Dovozci do Velké Británie se budou muset vyrovnat s odlišnou regulací

Budoucí obchodní dohoda dovozcům pravděpodobně nebude klást podstatné tarifní překážky, ale budou se muset přizpůsobit postupně se odlišující regulaci a povinným certifikacím.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz



Martin Macourek

ředitel kanceláře CzechTradu v Londýně
martin.macourek@czechtrade.cz

Po ukončení studií mezinárodního obchodu a francouzské filologie zůstal v oboru. Nejprve se věnoval vyjednávání obchodních dohod, později působil v roli zprostředkovatele konkrétních exportních obchodních případů. Poslední čtyři roky vede britskou a irskou kancelář agentury CzechTrade. Specializuje se především na automobilový průmysl na všech úrovních dodavatelského řetězce.

FOTO: HN – MATEJ SLÁVIK

Čtyři roky vede kancelář CzechTradu v Londýně. Po celou tuto dobu Martin Macourek sleduje, jak se export z České republiky do Velké Británie zvedá. Dále se mění formy ekonomické diplomacie — třeba s počtem dodavatelských fór v podobě incomingových misí jsme se dostali z nuly na 10 za rok. Plánovaný brexit by ale mohl nastartovaný trend zpomalit, Macourek je ovšem přesvědčen, že ho nezastaví.

Asi nejen čeští exportéři se vás ptají, co se v zahraničním obchodu s Británií dá v souvislosti s brexitem očekávat. Co odpovídáte?
Slyším to neustále a odpovídám, že odhady vývoje jsou věštěním z křišťálové koule. Pravděpodobně je před námi dlouhé jednání mezi Británií a Evropskou unií o obchodní dohodě, která nás s ohledem na byznys zajímá prioritně. S velkou pravděpodobností do ní budou zasahovat politické zájmy. To samozřejmě vede k nejistotě a s ní souvisejícím problémům.

Ty už se nějak konkrétně projevují?

Už je pociťujeme, protože řada firem z české i britské strany přerušila kvůli brexitu nastartovanou obchodní jednání. Tuto tendenci mají zejména britské firmy, které servisují Evropu z Londýna, kde mají evropskou centrálu, hlavní distribuční zázemí a nákup, ale nemusí nutně v Británii vyrábět, mohou vyrábět třeba v Číně, Japonsku či USA. Jedna z takových aftermarketových firem automobilového průmyslu měla například jet s naší kanceláří do Tesly Blatná k jednání o dodávkách kabelů a cívek. Z cesty sešlo právě proto, že podnik pohybující se na trhu automobilových doplňků své obchodní aktivity z britské centrály přehodnocuje a uvažuje o jejich přesunutí do některé ze zemí EU.

Na druhou stranu, nenastává v souvislosti s odchodem Británie z EU období, kdy by se dalo využít váhání některých firem jako dobrá příležitost?

Na brexit je třeba se dívat jako na riziko i jako na příležitost. V současnosti se žádný byznys nezastavuje, a pokud ano, tak jde spíše o marginální záležitosti, nikoliv o strategické obchodní případy. Nepředpokládáme, že by budoucí obchodní dohoda mohla zavést něja-

ké podstatné tarifní překážky. Ovšem očekáváme, že zřejmě narostou netarifní překážky obchodu, zejména postupně se odlišující regulace. Ale to je tendence, kterou vnímáme už delší dobu, protože v Británii již nyní často vyžadují certifikace nad rámec dokumentů povinných v Evropské unii. Dovozci do Velké Británie se tak pravděpodobně budou muset vyrovnat se stále více se odlišující regulací.

Jaké nadstandardní certifikace vyžadují?

Stává se, že britská firma požaduje certifikaci British Standard nad rámec povinných certifikací EU. Protože je Británie obchodně hodně propojená s USA, což je její specifikum oproti zbytku evropského trhu, často se žádá ještě americká certifikace. Už dnes považujeme za důležité, aby si firmy se zájmem sem exportovat prověřily, zda mají požadované certifikáty. Protože u některých produktů, například u tlakových nádob a v některých oborech bez nich ani nemá smysl začínat jednání.

Jak vypadal obchod s Británií v dobách socialistického Československa a jak se změnil po listopadu '89?

Socialistické Československo a následně Česká republika jsou z hlediska obchodu s Velkou Británií naprosto neporovnatelné veličiny. Export se více než zdesetinásobil a nadále se vyvíjí. Československo do Británie vyváželo stroje, které jsou dodnes pojmem, a také například pivo a některou spotřební elektroniku. Ale šlo jen o zcela marginální exporty. Automobily Škoda zde navíc byly častým terčem vtipů. Dnes je vzájemný obchod extrémně dynamický. Dramatický nárůst odstartoval hlavně po našem vstupu do Evropské unie. A ještě jedno datum považují za významné. A to rok 2001, protože tehdy se změnila obchodní bilance — český export do Británie začal převažovat nad dovozem Británie do České republiky.

Co způsobilo takovou změnu?

Částečně to byl důsledek zahraničních investic v Česku. Německé, francouzské či japonské firmy, které v České republice investovaly, od nás začaly exportovat na své tradiční trhy. Z Česka se do Velké Británie například

Export piva do Velké Británie

Praha, 8. 12. 2017, 10:30—12:30 hod.

Spojené království jako Mekka piva? Přehled o britském pivovarnictví – země nejostřejší globální konkurence i velkých příležitostí.

Jak si vedou české pivovary? Jak nastartovat britský byznys pro malý a střední pivovar?

Po skončení akce příležitost pro individuální konzultace.

dovází spousta hraček. Při bližším pohledu se dá zjistit, že hlavním artiklem je stavebnice Lego dánské firmy, která má výrobní prostory u Kladna. Takže to je ta globální ekonomika. Ale vliv na tak zásadní obrat neměly jen velké, multinacionální firmy. Pozitivní tendenci vnímáme i u českých společností, které dokážou nabízet výrobky s čím dál vyšší přidanou hodnotou. Malé a střední podniky, jejichž produkce reaguje na nové poznatky vědeckotechnické základny a které mají inovativní nápady, jsou ty, které naše kancelář nejraději podporuje. CzechTrade v Londýně působí od roku 2002, proto se jistě právem můžeme domnívat, že i fungování naší kanceláře se promítlo v příznivě změně vzájemné obchodní bilance.

Které obory se nejvíce zasloužily o tak dynamický vývoj českého exportu do Velké Británie?

I na ostrovech Spojeného království budujeme s naší tradiční produkcí, většinu vývozu tvořily strojírenské výrobky. A pak se hodně zvedl objem vývozu produktů pro automotive. Ovšem často šlo ani ne o subdodávky, nýbrž až o subsubdodávky. Proto dnes CzechTrade podporuje hlavně vznik přímých dodavatelských vztahů, což umožňuje nastavení úplně jiných marží a konečně to může přiblížit náš obchod třeba tomu německému. Naši kanceláři se podařilo napojit se na klíčové osoby velkých britských automobilek.

Které automobilky jste oslovili?

V roce 2013 jsme zahájili spolupráci s firmou Aston Martin, takže jejím partnerem je v současnosti například česká společnost Benet Automotive, která dodává výrobky z kompozitu, v čemž jsme opravdu dobří. Můžeme tedy hrdě prohlásit, že vozy značky Aston Martin dnes jezdí třeba se spoilery české výroby. Jakmile je česká firma jednou takto zavedená, získává obrovskou výhodu. Její britský partner u ní už pak poptává i další výrobky při zavádění nových modelů. Oslovili jsme také největší britskou automobilku Jaguar Land Rover, která aktuálně zažívá obrovský rozkvet. Má nejen své čtyři továrny ve Velké Británii, ale také další v Číně, Brazílii, Indii a nyní staví první zahraniční v Evropě — na Slovensku v Nitře. Ta bude dokončena v příštím roce. Navázali jsme kontakt se všemi divizemi automobilky, v roce 2015 jsme s ní zorganizovali velké dodavatelské fórum. Účastnilo se ho sedm českých společností a 110 nákupců z Jaguar Land Roveru. Výsledkem je například dohoda, že Futaba Czech, jediná výrobní základna této japonské firmy v Evropě, bude dodávat pro známou automobilovou značku komponenty do nádrží. Dále jsme navázali vztahy s automobilkou Nissan, v britském Sunderlandu jsme uskutečnili i dodavatelské fórum.

Bývají počáteční jednání náročná?

Jsou poměrně dlouhá. Velká Británie je extrémně konzervativní. Je těžké získat

a udržet si kontakt na nákupci. Britské firmy mají vysoké požadavky na referenční historii, vyžadují posudky ze západní Evropy nebo USA. Česká republika zatím není v byznysu pro Brity, hlavně pro ty mladší, žádným velkým pojmem, tedy pokud zrovna nejde o úzkou skupinu profesionálů ve strojírenství. Úkolem CzechTrade je vysvětlit britským partnerům, jaká je tradice české výroby a hlavně jaká je její kvalita, jak jsou naše výrobky spolehlivé a inovativní.

Máte nějakou osvědčenou strategii?

Na počátku je třeba identifikovat, s kým vůbec jednat. Musíme najít osobní kontakt, protože britské firmy na e-maily z neznámých adres vesměs nereagují. Když už dojde na obchodní setkání, je nutné dodržet postup, který Britové očekávají a na který mnohdy nejsou čeští obchodníci zvyklí. Stává se, že české firmy nechodí na jednání ve správném počtu. Když se třeba bude probírat technický výkres, měli by se účastnit minimálně obchodník, pokud možno v seniorské pozici, a technik, ideálně technický ředitel. Jakmile česká firma nastaví jinou konfiguraci, vnímají to britští partneři jako chybu.

Jak nejčastěji probíhají jednání?

Jsou přesně strukturovaná. Začátek bývá neformální. Součástí mohou být i vtípky, ale opět takové, které Britové očekávají. V tom Češi často chybují, protože se někdy snaží jednat bez onoho nezbytného společenského úvodu. Doporučení začít konverzaci počasím je stále aktuální, naopak velmi citlivá, a tudíž nevhodná jsou jakákoliv genderově zabarvená témata. Výborné téma pro zahájení diskuse je Praha, kterou Britové znají, mnozí ji i navštívili. Nezbytné je také respektovat etnika, protože Británie je dnes multikulturní země a mnoho nákupců je z Indie, Bangladéše a dalších zemí. Mnozí z nich vůbec nepijí alkohol, takže ani toto téma s nimi není vhodné probírat. Důležité je mít stále na paměti, že Spojené království Velké Británie a Severního Irsku tvoří čtyři národy. Někdy si to čeští obchodníci neuvědomí, a tak pochvala krásné anglické krajiny příliš nepotěší britského partnera v případě, že je to hrdý Skot.

Jak se čeští obchodníci vyrovnávají s komunikací v angličtině s rodilými mluvčími?

Angličtina je skutečně značný problém. Faktem je, že se anglicky lépe domluvíte s Američanem než s Britem. Jinak se hovoří na severu Británie, jinak na jihu, jinak ve Skotsku, v Irsku nebo v Londýně. Třeba akcent v Birminghamu je velmi náročný. Sjednáváme tam hodně obchodů, tak to dobře víme. Britové se při jednání nepřizpůsobí. Nikoliv proto, že by chtěli být neslušní, ale proto, že svou angličtinu jako problém vůbec nevnímají. Jedinými variantami je tedy buď se na jednání pečlivě připravit, nebo využít služeb naší kanceláře, aby byznys nezkrachoval kvůli jazyku. ➔

Desatero pro obchodování s Velkou Británií

1. Britský konkurenční trh je vaší příležitostí i úskalím. Své šance zvýšíte přesvědčivě vystavěnou argumentací, kterou podpoří atraktivní, přehledné materiály a nápaditý design. Samozřejmostí je vhodně zvolený byznysmodel a prodejní techniky – v tomto ohledu jednáte s evropskými mistry.

2. Nezapomínejte, že jednáte s příjemnými, ale tvrdými obchodníky. Není zvykem přijímat první nabídku – nenechte se zaskočit zjevně nevýhodným návrhem. Buďte připraveni vyjednávat, obeznamte se s konkurencí a nebojte se srovnávání. Počítá se s pohotovou odpovědí na otázky: „What's your value proposition? How do you compete with X?“

3. Odlišné procesní zvyklosti a byrokratické průtahy vás mohou místy nemile překvapit, ale ne odradit od podnikání. Vyvarujte se výbuchů hněvu – verbální útoky na zaměstnance ve službách jsou brány velmi vážně. V dopravě si ponechávejte výraznou časovou rezervu.

4. Nepodceňujte důkladnou přípravu na jednání. Nechcete-li získat nelichotivou nálepku „time wasters“, nezdržujte protistranu tím, co se dá zjistit nebo zařídit předem. Totéž platí ve službách a na úřadech. Vyřizování objednávek či zákonných povinností vede po trase: internet/e-mail – telefon – pošta – osobní kontakt.

5. Za všech okolností buďte zdvořilí. Ptejte se, dávejte najevo, že nasloucháte, nepřerušujte protistranu, nevedte dlouhé monology. Rozkazovací způsob obejděte zdvořilejšími obraty, naučte se několik frází, které zjemňují nepřijemná sdělení.

6. Zdvořilost neznamena familiárnost. Neplácejte partnery po ramenou, nechápejte sympatické jednání jako výzvu k žoviálnosti. I dobře míněnými žertíky a neotřelými vtipy můžete snadno překročit hranice, jichž si jako cizinci nejste vědomi.

7. Vítejte ve Spojeném království Velké Británie a Severního Irsku. Mějte stále na paměti, že jste v monarchii. Respektujte tituly uvedené na vizitkách. Používejte správné zeměpisná označení, nezaměňujte Spojené království s Velkou Británií nebo Anglií.

8. Nezděrahejte se k prolamování ledů využít obligátních témat jako počasí nebo cesta. Mezi další oblíbená témata patří kultura, sport, cestování, kulinařské zážitky. O své rodině můžete hovořit, ale nikdy se na ni protistrany nevyptávejte. Nenadnášejte témata dotýkající se politiky, královské rodiny, historie, náboženství či přístěhovalectví. Pokud je protějšek sám zmíní, raději se k nim nevyjadřujte.

9. Šaty dělají člověka. Svým vzhledem a vystupováním se v očích partnerů sami zařadíte do příslušné kategorie podnikatelů. Buďte vždy upraveni a pro danou příležitost vhodně oděni.

10. Nevíte si s některým problémem rady? Neriskujte, vyhledejte odborníky – například CzechTrade.

Velká Británie je pro byznys nepochybně bezpečná země. Je přece jen něco, na co si musí dávat čeští exportéři pozor?

Z pohledu bezpečnosti jde skutečně o bezproblémovou zemi, ale je třeba si uvědomit, že britská ekonomika je globální. Na tamním trhu působí firmy snad ze všech zemí světa. Proto je nutné dávat si pozor na podvodníky a podvodné e-maily.

Jaké formy vstupu na tamní trh jsou obvyklé?

Ještě donedávna platilo, že do Británie není možné prodávat své zboží nebo nabízet své služby, pakliže tam nemáte buď svoji britskou firmu, nebo britského partnera. Ovšem mít v této ostrovní zemi vlastní firmu je investičně velmi náročné. Samotné založení je sice nejjednodušší v Evropě, ale provozování je hodně nákladné. Dříve české firmy takto v Británii neinvestovaly téměř vůbec. Aktuálně se to mění a čas od času se objeví české společnosti, které si založí svou britskou pobočku. Nejčastěji se jedná o IT společnosti, protože čeští „ajtáci“ jsou opravdu velmi dobří. Ale v souhrnu je českých investorů tohoto typu málo. Naším klientům nejčastěji radíme, aby si našli místního partnera. Pomoci jim s jeho hledáním je velká část naší práce. Může to být místní distributor, velkoobchodník, ale třeba také agent, jehož prostřednictvím je vhodné vstoupit na britský trh. V poslední době už se ale vymezují obory, kde lze ze zemí Evropské unie dodávat napřímo. Souvisí to s tendencí britského trhu nazvanou distributor bypass, tedy se snahou vyhnout se obchodním zprostředkovatelům. Nyní se to týká obchodu s nábytkem, s doplňky pro domácnost a textilem. A těch oborů přibývá.

Mění se v čase produkty, které české firmy do Británie vozí?

K naší velké radosti přibývá inovativních výrobků, a dokonce i služeb, ve kterých jsme dosud pokulhávali. Vedle IT jsou to například finanční služby. Ovšem IT vede. Nedávno jsme třeba pomáhali dávat dohromady česko-britský joint venture s výrobou v České republice a obchodní základnou v Británii. Zkombinovali jsme to nejlepší z obou teritorií. Přitom zpočátku neměla česká IT firma nijak velké plány, chtěla ve Velké Británii nabídnout standardní IT služby jako třeba tvorbu webových stránek. Oslovila nás na meeting pointu v Praze a my jsme zprostředkovali kontakt s britským partnerem. Ukázalo se, že čeští vývojáři mají v šuplíku nápad z oboru virtuální reality, který neuměli zkomercializovat. A to Britové umějí velmi dobře, vědí, jak prodat, jak se prezentovat.

Pořádáte také incomingové mise pro britské partnery?

Ty bývají klíčové a svou roli sehrály i v tomto případě. Když jsem před čtyřmi lety nastupoval jako vedoucí kanceláře CzechTradu v Londýně, žádné takové mise se nedělaly.



Designové sklo od českého skláře Ronyho Plesla. FOTO: HN — JOSEF HORÁZNÝ

Dnes jich organizujeme až 10 za rok a velmi se nám osvědčují. Návštěva v České republice vždycky zásadně změní uvažování britských partnerů, kteří vesměs nemají informace o zdejší základně. Znají Prahu, ale kolikrát ani nevědí, že leží v Česku. Pak přijedou a na jedinou zjistí, jak šikovní a flexibilní jsou tady lidé, na jaké jsou technologické úrovni. Také objeví to, co my už dobře víme, že se totiž česká a britská ekonomika výborně doplňují.

Jak?

Britské ostrovy už nejsou tou prémiovou výrobní základnou, kterou bývaly někdy v roce 1950. Britové jsou dobří především ve vývozu služeb, v nichž my jsme slabší. Naopak v Česku je velmi dobrá výrobní základna s kvalifikovanými lidmi. Takže incomingové mise patří k tomu nejdůležitějšímu, co pro naše klienty děláme. Když už u nás britská firma najde jednoho českého partnera, vesměs se díky dobré zkušenosti s tuzemským dodavatelem začne brzy ptát po dalších. Pro britské podniky proto děláme v Česku například dodavatelské dny, kdy máme třeba jeden den schůzky na ministerstvu průmyslu a obchodu a další den jezdíme po českých továrnách a průmyslových polygonech. Třeba britská společnost Bowman Power tak našim prostřednictvím objevila v Česku firmu VUES Brno, která Bowmanu pomohla vyřešit technický problém rotoru a statoru, s nímž si předchozí německý dodavatel nevěděl rady. Zástupci Bowman Power tady byli už na dvou misích, jednou v Praze a loni na strojírenském veletrhu v Brně. Objeli jsme také továrny Jihomoravského kraje a dnes už Bowmanu dodává i PBS Velká Bíteš. Při organizaci takových misí nám dost pomáhá i to, že

již funguje i přímé letecké spojení Londýn—Brno, létá se také do Ostravy.

Jaké máte plány nyní?

Aktuálně plánujeme dodavatelské fórum pro britskou firmu Halfords, která je největším britským obchodníkem s autodoplňky a dosud nakupovala hlavně v Asii prostřednictvím své kanceláře v Hongkongu. Se zástupci firmy jsme se seznámili letos v červnu na britském veletrhu Automechanika a podařilo se nám je přesvědčit, aby se po svých budoucích dodavatelích porozhlédli ve střední a východní Evropě. Pro naše výrobce to bude velká šance, protože Britové svá auta milují a jsou schopni do nich hodně investovat, je to fenomén.

Jezdí se české firmy prezentovat na specializované veletrhy do Velké Británie?

Nijak masově, protože veletrhy v Británii jsou extrémně drahé, i když CzechTrade umí zajistit účast českých firem několikanásobně levněji. Organizujeme tak pět veletrhů za rok. Vesměs jsou dva strojírenské, jeden zaměřený na automotive a pak nějaké specializující se na design a architekturu, což je mimořádně perspektivní oblast. Dříve jsme do Velké Británie vozili levný nábytek, v současnosti dodáváme designové a řemeslné výrobky ze skla, z umělého kamene, z granitu. Londýn se stává evropským centrem designu a co zdejší špičkoví designéři navrhnou, umí čeští výrobci zhotovit. Naše produkty vyrobené s velkým řemeslným umem a obrovskou přídavnou hodnotou tak dnes zdobí luxusní rezidence a paláce v Kataru, Saúdské Arábii, Ománu nebo ve Spojených arabských emirátech. ■

Brexit: přehled dosavadního průběhu vyjednávání

Od března 2017 běží dvouletá lhůta pro vypořádání závazků EU a Velké Británie. Postup vystoupení je nastaven tak, aby proběhl bez náhlých zvrátů.

Jitka Savin

odbor evropských záležitostí a vnitřního trhu

savin@mpo.cz

Spojené království oficiálně potvrdilo svůj záměr vystoupit z Evropské unie dne 29. března 2017. Od tohoto data se také odvíjí dvouletá lhůta pro vypořádání dosavadních závazků obou stran a uzavření dohody o budoucích vztazích mezi EU a Británií. Tato lhůta může být prodloužena na základě jednomyslného rozhodnutí Evropské rady a souhlasu Spojeného království (dále UK).

Odchod členského státu z EU se řídí článkem 50 Smlouvy o Evropské unii. Ten obecně upravuje postup nutný pro vystoupení. Za uzavření dohody o vystoupení je na straně EU primárně odpovědná Evropská rada, nicméně samotná jednání vede hlavní vyjednávač ve spolupráci s Generálním sekretariátem Rady a Evropskou komisí. Hlavním vyjednávačem za EU byl jmenován bývalý francouzský premiér a v letech 2010–2014 komisař pro vnitřní trh Michel Barnier. Jeho protějškem na britské straně je David Davis, ministr pro odchod Spojeného království z Evropské unie.

Vzhledem k tomu, že Evropská unie se s touto situací setkává ve své historii poprvé, řadu procesních náležitostí musí vymyslet „od stolu“. Klíčovým principem, na němž je založen celý proces vyjednávání EU s UK o jeho vystoupení, je fázový přístup.

Britové obtížně hledají shodu, jak nově nastavit vztahy s Evropskou unií

V praxi to znamená, že nejprve budou mezi jednotlivými stranami dojednány principy vypořádání závazků souvisejících s odchodem. Teprve poté, co se Evropská rada usnese, že pokrok v první fázi je dostatečný, by mělo dojít k přesunu do druhé fáze a tou je jednání o budoucích vztazích UK s EU. Další uspořádání vzájemných vztahů bude řešeno komplexní dohodou o budoucích vztazích EU a UK, která bude sjednána dle čl. 218 Smlouvy o fungování EU a bude mít pravděpodobně formu smíšené mezinárodní smlouvy, kterou uzavře společně Evropská unie a její členské státy na straně jedné a UK na straně druhé. Smyslem tohoto postupu je zajištění řádného odchodu Velké Británie tak, aby proběhl bez jakýchkoliv náhlých zvrátů s dostatečnou právní a ekonomickou jistotou.



FOTO: REUTERS

Dne 8. června 2017 se ve Velké Británii konaly předčasné volby. Namísto potvrzení tvrdého postoje vůči EU ze strany britských voličů došlo k přesnému opaku, a navíc Konzervativní strana ztratila i většinu v britském parlamentu. Po těchto volbách se britská politická scéna stala daleko méně předvídatelnou a samotní Britové jen obtížně hledají shodu v tom, jakou podobu by měly po odchodu vzájemné vztahy s Evropskou unií mít.

Oficiální jednání mezi UK a EU o podmínkách brexitu byla zahájena 19. června 2017 souhlasem obou stran na harmonogramu jednání pro období do jednání říjnové Evropské rady a hlavních tématech pro první fázi. Ta se nejprve zaměřuje na zajištění práv občanů (a to jak práv občanů EU žijících, studujících či pracujících v UK, tak analogicky práv občanů UK v EU), na finanční vyrovnání a na režim na hranici mezi Severním Irskem a Irskem.

Mezi další aktuální otázky související s tímto procesem, které je třeba uspokojivě vyřešit, patří záležitost spojené se zbožím uvedeným na trh v den vystoupení, záležitosti spadající do působnosti Evropského

sdržení pro atomovou energii a také soudní spolupráce.

Nejkonstruktivněji probíhají jednání v oblasti práv občanů, kde je pozice UK již známa a poměrně detailně rozpracována. V ostatních oblastech nebylo možné přistoupit k hlubší diskusi, protože pozice UK není dostatečně jasná či vůbec známa. V rámci jednání o finančním vyrovnání UK doposud neposkytlo žádné odpovědi na dotazy EK. Velká Británie obecně odmítá jakékoliv úvahy o výši konečné částky, ale dosud zpochybňuje i metodiku EU27 pro výpočet finančních závazků.

Evropská rada ve formátu podle čl. 50 by měla na svém zasedání ve dnech 19.–20. října rozhodnout o případném posunu do další fáze jednání. Vzhledem k dosavadnímu vývoji po pátém kole, které proběhlo ve dnech 9.–12. října 2017, se však tento scénář jeví jako nepravděpodobný. Nedostatečný pokrok v jednání a nejasná pozice UK k řadě zásadních otázek dále prohloubily skepsi EU ohledně možného posunu do další fáze a všechna zásadní témata tak zůstávají i nadále otevřená.

Česko může ve Velké Británii a Irsku bodovat i designem nebo ICT službami

Odchod Spojeného království z Evropské unie přináší mnoho otazníků. Česko chce mít nadále s touto velmocí dobré vztahy a udržet ji co nejbližší EU.

Jan Vosmanský
odbor zahraničně ekonomických politik I,
Ministerstvo průmyslu a obchodu
vosmanskj@mpo.cz

Velká Británie je v současnosti pátou největší světovou ekonomikou široce zaměřenou na moderní technologie, výzkum a vývoj. V rámci Evropy je druhou největší ekonomikou, Mezinárodní měnový fond (MMF) odhaduje v letošním roce hospodářský růst na dvě procenta HDP, tedy druhý nejvyšší v rámci sdružení ekonomicky nejvyspělejších zemí světa G7. Predikce budoucího vývoje britské ekonomiky nejsou jednotné. Liší se podle odhadu předpokládaných dopadů brexitu na tamní hospodářství. Například Britská centrální banka snížila nedávno kvůli brexitu své odhady ekonomického růstu – letos z 1,9 procenta HDP na 1,7 procenta a pro rok 2018 z 1,7 procenta na 1,6 procenta.

Ve vývozu služeb Británii předčí jen USA

Důležitou součástí britské ekonomiky je zahraniční obchod a dlouhodobý trend, kdy má země pasivní bilanci obchodu se zbožím

firmy vyvezly zboží za cca 208 mld. Kč a bilance vzájemné obchodní výměny vykazala aktivum ve výši asi 115 mld. Kč, při obratu 301 mld. Kč (meziroční nárůst +7,4 procenta). Český obchod s Británií tak dlouhodobě tvoří ze dvou třetin export a z jedné import. Vzájemný obchodní obrát České republiky s touto evropskou velmocí se od roku 2000 více než ztrojnásobil a z hlediska obrátu byla Británie naším sedmým největším partnerem.

Do tohoto ostrovního království vyvážíme hlavně stroje a dopravní prostředky. Jejich podíl tradičně tvoří více než dvě třetiny českého exportu do tohoto teritoria, a v roce 2016 dosáhl dokonce 70 procent (což činí asi 145 mld. Kč). Jde zejména o automobilový průmysl s podílem v roce 2016 ve výši asi 33 procent (asi 68 mld. Kč).

Obrát českého obchodu s Irskem narůstá

Smaragdový či zelený ostrov, jak se Irsku také říká, ukončil v roce 2013 ozdravný

lečností sídlících v Irsku (například Apple, Medtronic a další).

Londýn by mohl pomoci Praze se strategií Smart Cities

Region Velké Británie a Irska je významným trhem pro český průmysl, zejména automobilový, všeobecné strojírenství a dopravní prostředky. Perspektivními obory pro český export jsou i nadále technologicky náročné strojírenské obory (automobilový průmysl, strojírenské subdodávky s vyšší přidanou hodnotou, kovozpracovatelský průmysl, zařízení a komponenty pro projekty dopravní infrastruktury), subdodávky pro energetický, automobilový, elektrotechnický a civilní letecký průmysl, ICT služby, design, sklářský, keramický a stavební průmysl, ale rovněž potravinářský průmysl.

Podpora exportu do regionu Velké Británie a Irska ze strany ministerstva průmyslu a obchodu letos zahrnuje organizaci účasti firem na významných veletrzích v teritoriu a dále na různých akcích podporujících export českých podnikatelů. Mezi tyto aktivity patří konzultace náměstka ministra Bártla a pracovníků ministerstva na klientském centru pro export a další formy exportního poradenství pro firemní klientelu.

Za zájmy podnikatelů lobbuje ministerstvo při setkáních s významnými představiteli Spojeného království. Důležitým konkrétním příspěvkem pro vzájemnou relaci bylo jednání náměstka ministra Bártla s britským státním ministrem pro obchod a investice Gregem Handsem, které se uskutečnilo v srpnu. Obě strany vyjádřily zájem na pokračování rozvoje dosavadních velmi dobrých vzájemných vztahů. Ministr Hands potvrdil zájem britských firem o obchodní příležitosti v Česku v širokém spektru odvětví – od telekomunikací až po letecký průmysl.

Při jednáních s primátorkou Prahy Adrianou Krnáčovou projednal pražskou strategii Smart Cities. V rámci této strategie by si mohla Praha vzít příklad z Londýna – a zde jsou opět příležitosti pro britské firmy v poskytování poradenství a služeb pro zlepšení života občanů Prahy. Velká Británie dodává služby v oblasti plánování měst, architektury, městské infrastruktury, vedení projektů, výstavby, dat a softwaru.

Praha by si mohla vzít příklad z Londýna a pustit se do strategie Smart Cities. Spojené království by Česku poskytlo poradenství a další služby.

a naopak aktivní se službami, a to zejména finančními. Velká Británie je dokonce druhým největším vývozcem služeb na světě (po USA).

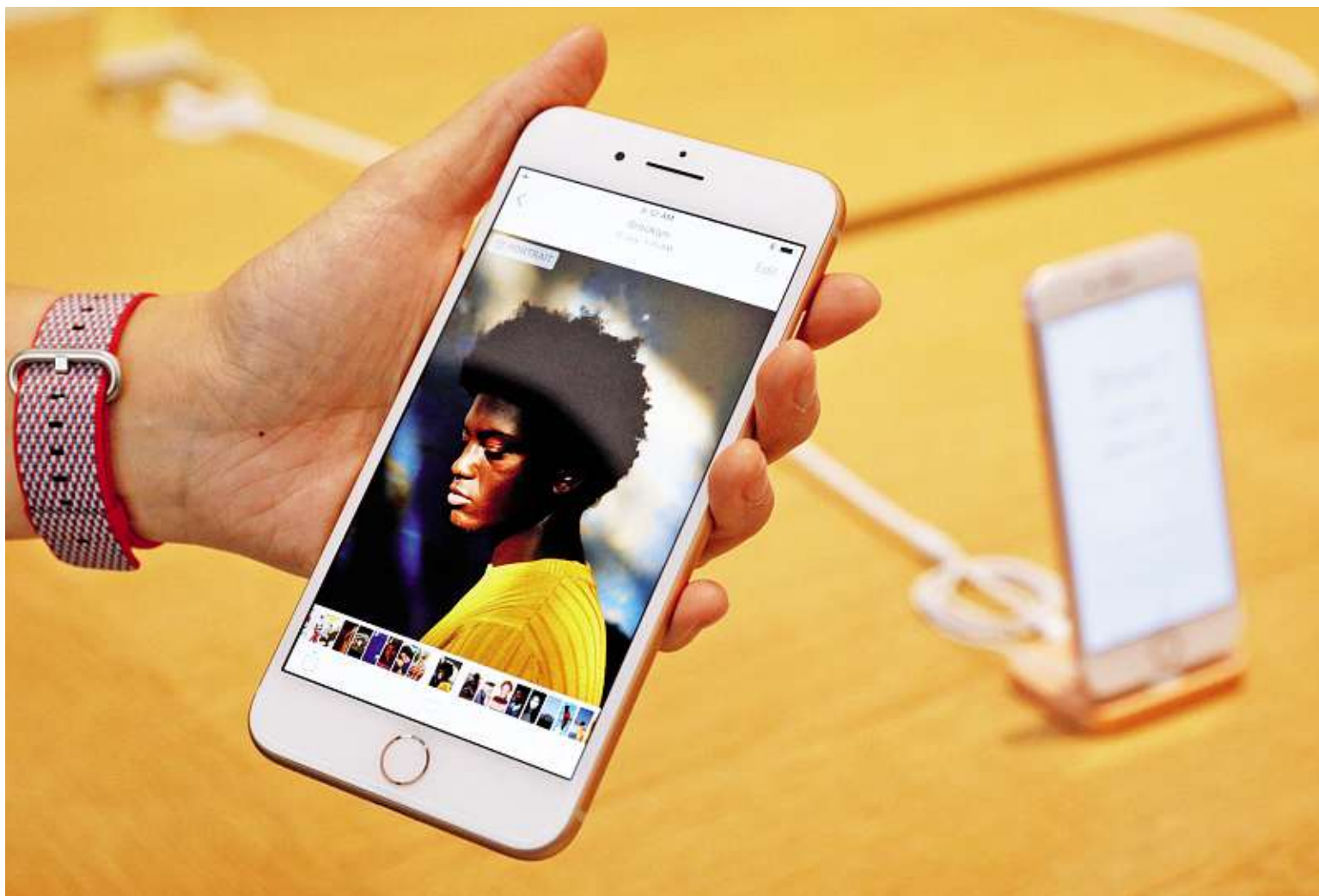
Její hlavním obchodním partnerem jsou tradičně země Evropské unie, na něž připadlo v minulém roce 48 procent britského exportu a 53 procent importu zboží (zatímco například všechny země Commonwealthu odebírají dohromady „jen“ 9 procent britských vývozu).

K nejvýznamnějším národním exportním trhům Království patří USA, Německo, Francie a Nizozemsko. Mezi hlavní importní trhy potom Německo, USA, Čína a také Nizozemsko. Britové vyváží především strojní zařízení, automobily, lékařské a farmaceutické produkty a letadla. K hlavním dovozním komoditám patří elektronická zařízení, strojní zařízení a automobily.

Spojené království bylo v roce 2016 pro české vývozce čtvrtou nejdůležitější exportní destinací. V minulém roce tam tuzemské

hospodářský program, spojený s čerpáním finanční pomoci od EU a MMF. Hospodářské oživení, ke kterému v následujících letech došlo, je mnohem silnější, než se očekávalo. Zejména za rok 2015 vykazalo Irsko mimořádný hospodářský růst (26,3 procent HDP). Také v roce 2016 byl dosažen růst HDP ve výši 5,2 procenta a v letošním roce se předpokládá růst o 3,5 procenta. Vyhledky irského hospodářství zůstávají pozitivní, ale zároveň existují rizika plynoucí hlavně z očekávaného vystoupení Velké Británie z EU.

Irsko je 22. nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR a 29. největším exportním trhem. Obrát vzájemného obchodu zaznamenal v roce 2016 meziroční nárůst o 5,2 procenta. Český obchod s Irskem dlouhodobě tvoří ze dvou třetin import a z jedné export, což je dáno zejména strukturou irského vývozu, kde Česko vystupuje jako zájemce o dovozy vyspělé produkce velkých nadnárodních spo-



Česko má velký zájem o dovoz vyspělé techniky například značky Apple, která má v Irsku svou evropskou centrálu. Na snímku je iPhone 8 Plus. FOTO: REUTERS

Osm tuzemských podniků se prezentovalo na birminghamském automobilovém veletrhu

Vhodnou příležitostí pro potenciální exportéry je možnost účasti na dodavatelských fórech s nákupčími velkými britskými obchodními domů, připravených kancelářích CzechTrade v Londýně, která se konají v zasedacích místnostech ministerstva průmyslu a obchodu. Tyto akce představují pro české podniky šanci dostat se do britských národních i nadnárodních řetězců.

V letošním roce šlo například o dodavatelské fórum s britskou společností Eamon Shaughnessy v oblasti strojírenských komponentů a Aeromobil v oblasti autoleteckého průmyslu. Šanci českým firmám se rozhodla dát také společnost Mezzanine, největší britská firma v oblasti mezaninových podlahových systémů, která svými konstrukcemi vybavuje celou řadu především logistických hal.

Unikátní akci připravila zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Londýně ve spolupráci s agenturou CzechInvest a North East Automotive Alliance – české firmy se mohou zúčastnit dodavatelského fóra pro automobilky Nissan Motor Manufacturing a Jaguar Land Rover.

V červnu se konal na výstavišti NEC v Birminghamu přední britský automobilový veletrh s díly pro automobilový průmysl a dodavatelskými řetězci Automechanika Birmingham. Poprvé v historii veletrhu se prezentovalo v rámci české oficiální účasti, kterou připravilo ministerstvo průmyslu a obchodu, osm firem. Veletrh zaměřený i na příslušenství k osobním automobilům poskytl ucelený pohled na obor automobilového průmyslu z hlediska výroby dílů a komponentů i nových technologií. Tato akce, jež se koná jednou za dva roky, byla doprovázena řadou seminářů na aktuální témata z oboru, včetně konkrétních ukázek novinek a techniky.

V září tohoto roku se na mezinárodním veletrhu obranné a bezpečnostní techniky DSEI (Defence and Security Equipment International) v Londýně, kde ministerstvo již tradičně zajišťuje oficiální českou účast, představilo 13 tuzemských firem. Veletrh patří ve světě mezi špičku ve svém oboru a pro tuzemské podniky z oblasti obranného a bezpečnostního průmyslu představuje jednu z nejlepších příležitostí, jak v současnosti proniknout na zahraniční trhy. Akce se koná

každé dva roky a letos to byl již její 10. ročník. Vyznačuje se vysokou mírou internacionalizace a vystavovateli není pojmána ani tak jako příležitost pro navazování bilaterálních obchodních vztahů se Spojeným královstvím, případně dalšími státy EU, ale spíše jako celosvětové setkání obranného a bezpečnostního průmyslu.

V zájmu České republiky je pochopitelně zachovat dobré obchodní vztahy s Velkou Británií i po brexitu a udržet ji co nejlépe Evropské unii. Podporovat tedy ten přístup unie, který v konečném důsledku bude znamenat, že Británie bude respektovat jak volný pohyb zboží a služeb, tak volný pohyb osob.

Ani Spojené království, ani Evropská unie si nemohou dovolit, aby brexit skončil v konečném důsledku negativně a došlo k poklesu vzájemných podnikatelských a obchodních aktivit spojených s jejich přesunem do jiných částí světa. Je tedy ve společném zájmu obou stran vyjednat takovou dohodu, která by zachovala současnou vysokou úroveň hospodářské spolupráce. ■

Více informací o regionu naleznete na www.businessinfo.cz/velka-britanie

Jsou pragmatičtí a tvrdí obchodníci. Jednání s Brity trvají i roky

Konzervativní britští obchodníci se bezhlavě do nových obchodů nevrhají. Český podnikatel si musí pracně získat důvěru a pak ji nikdy nezklamat.

Kristína Paulenková
kristina.paulenkova@economia.cz

Britové bývají relativně konzervativní a rádi si udržují od neznámého odstup a to platí i v byznysu. Navíc nemají rádi, když na ně někdo tlačí a chce po nich, aby se smlouvy uzavíraly rychle. Naopak na potenciální obchodní partnery mají vysoké nároky, a tak je vstup na tamní trh pro zahraniční firmy zpočátku náročný.

Než v Británii navážete s partnerem obchodní vztah a uzavřete s ním první skutečně zajímavou smlouvu, může to trvat opravdu dlouho. „V našem případě jednání trvají i několik měsíců, než dojde k prvnímu obchodu. Někdy i roky,“ říká Marcel Vičan, obchodní a marketingový ředitel firmy Retigo, která prorazila na tamním trhu se zařízeními pro gastronomii. Čekání se ale velice často vyplácí. Ostrovní podnikatelé si totiž počínají férově. Pokud se tuzemskému obchodníkovi tedy podaří Brita přesvědčit, může se spolehnout, že vše proběhne hladce podle dané dohody.

Korektně přistupují také k zadané práci. Předpisy i stanovená pravidla se berou vážně. „Přístup k bezpečnosti práce na stavbě je pro ně skutečně zásadní a vyžaduje rok od roku rostoucí množství dokumentů, certifikátů, kontrol a atestací,“ připomíná Radim Košťál, výkonný ředitel společnosti Sipral, jež vyrábí obvodové pláště ze skla a lehkých kovů a dvě třetiny obrátu firmy tvoří právě projekty ve Velké Británii. Dodává také, že tamní management bývá velmi aktivní, zkušený a má vysoké nároky. „I požadavky generálních dodavatelů, kterým dovážíme naše fasády, neustále rostou,“ vysvětluje.

Tuzemští exportéři se také mohou setkat s nepřilíhivým přijetím. Někdy musí dokazovat, že jejich výrobky a služby mají odpovídající kvalitu. Česko totiž tamní obyvatelé považují stále za Východ. „Občas narazíte na lidi, kteří mají pochybnosti o kvalitě české produkce. O to větší radost ale máme, když se takové skeptiky podaří přesvědčit,“ říká Vičan. Čeští obchodníci by měli mít dobře připravenou prezentaci. Ta má totiž obrovský význam, jen tak je možné britského partnera přesvědčit, že výrobek či službu nabízí v odpovídající kvalitě.



Společnost Sipral letos v Londýně zahájí velkou zakázku za dvě miliardy korun. Dodá skleněné pláště pro dva mrakodrapy v luxusním rezidenčním projektu ve čtvrti Canary Wharf. FOTO: ARCHIV SIPRAL

Věcná diskuse, žádné dlouhé tlachání

Spojené království je proslulé svým specifickým humorem. Během schůzky se skutečně občas pobavíte. „Britové jsou na první pohled milí, komunikativní a se stejným smyslem pro humor jako Češi. Nikdy ale nevíte, co se skrývá pod jejich usměvavými výrazy,“ říká Petr Rojek, jednatel české strojírenské firmy RWT, která působí úspěšně na britském trhu.

Tamní obchodník je pragmatický, zajímá se o každý detail, chce záruky a reference. Na schůzku přichází dobře připraven a většinou zná i nejmenší detaily. Nepodepíše smlouvu, o které není stoprocentně přesvědčený.

„Chcete-li na britském trhu v oblasti opláštění budov uspět, musíte přinést mix vysoké technické úrovně, flexibility, nadšení, poctivosti a spolehlivosti. Musíte si získat důvěru a nikdy ji nezklamat,“ popisuje příklad z praxe Košťál. Připravte si proto argumenty, body jednání a nenechte se zaskočit tím, že partneři nebudou nadšení z každé nabídky. Budete procházet každý bod a věcně o něm diskutovat.

Přijati budete přívětivě, na dlouhá sezení u čaje však nespolehejte. „Pro Angličany je čas velmi drahý, proto je dobré na schůzku přijít raději o deset minut dříve a nenechat tak svého obchodního partnera čekat,“ vysvětluje Rojek.

Britové jsou slušní a korektní. Jak se ale říká, obchod je pro ně prostě obchod. „Jsou obecně sebevědomější než Češi. Navíc hodně racionální a konzervativní. Výsledkem toho může být tvrdost v jednání,“ zdůrazňuje Vičan.

Na cestu si přibalte pověstný britský takt

Jsou sice nekompromisní a nechtějí méně než nejlepší kvalitu, v každé situaci ale zůstávají diplomatictí. Když se jim něco nelíbí, neřeknou to nepřijemně, ale s pověstným anglickým taktikem. Na internetu dokonce koloj



Na trhu Velké Británie se daří malým českým pivovárům. Klíčem k úspěchu je kvalitní obchodní partner, který má chuť budovat na tamním trhu značku.
FOTO: HN – TOMÁŠ ŠKODA

jako oni. „Po skončené schůzce je dobré poslat e-mail s poděkováním za čas, který nám partner věnoval, se shrnutím sjednaných podmínek – pro přehlednost situace,“ dodává Rojek. Pokud se s Angličanem na něčem domluvíte, můžete si být takřka jisti, že dohoda dopadne tak, jak bylo řečeno. Daný slib zkrátka platí. „Jsme nadšení, že se zde v naprosté většině případů můžeme spolehnout na dané slovo, ústní dohodu nebo obyčejný e-mail,“ usmívá se Košťál. Pokud vezmete toto nepsané pravidlo za své, uděláte skvělý dojem.

do jídelních vozů. Taková skvělá reference potom otevírá dveře a přesvědčuje o kvalitě českého strojírenství,“ míní Vičan.

Košťál doplňuje, že v jejich případě byl výhodou fakt, že celý projekt od začátku do konce dělali sami a dílčí části neoutsourcovali. Klient tak ví, že celou zakázku bude mít na starosti firma, se kterou se dohodl.

České strojírenství má v Británii renomé

Přestože na tamním trhu panuje velká konkurence, české výrobky mají výhodu, protože mohou nabídnout příznivější ceny než třeba sousední Německo, ale srovnatelnou kvalitu.

Daří se především tuzemským strojařům, kteří mají v království dobré jméno. „Při vstupu na tento trh nám to hodně pomohlo,“ potvrzuje Rojek a dodává, že Brity zaujalo i to, že používají komponenty známé značky Schneider Electric, které tak zvyšují konkurenceschopnost strojů na tamním trhu. Pokud český podnikatel spolupracuje se známějšími firmami, měl by to akcentovat.

Dalším zajímavým segmentem jsou menší pivovary, kde panuje sice velká konkurence, ale několika místním značkám se tam podařilo prorazit. „Na exportních trzích spolupracujeme s nezávislými importéry piva, což jsou většinou rodinné firmy. Klíčem k úspěchu je tedy výběr kvalitního obchodního partnera, jenž má odpovídající schopnosti a zájem budovat naši značku na daném trhu,“ říká manažer exportu pivovaru Bernard Tomáš Hřaba.

I v době brexitu má cenu vstupovat na tamní trh

Velkým tématem nejen exportérů je brexit, tedy vystoupení Velké Británie z Evropské unie. Spojené království je pro Česko jedním z klíčových obchodních partnerů. „Investice v podobě vstupu na britský trh dávají smysl i v době brexitu, je však třeba je dobře naplátnovat a počítat s delší návratností,“ myslí si Vičan.

Zatím není jasné, jak bude obchod mezi Británií a zeměmi Evropské unie vypadat. České firmy se budou muset na novou obchodní politiku v každém případě připravit dostatečně dopředu, zabrat to může i jeden rok.

„Společnosti si budou muset určit, zda si celní služby budou řešit vlastními silami, nebo outsourcingem. To si vyžádá analýzu četnosti zásilek, způsobu přepravy nebo typu balení obchodovaného zboží. Zejména velké firmy nebo pobočky nadnárodních společností musí navíc počítat s časem, který vynaloží na výběrová řízení před realizací projektů,“ myslí si Luděk Procházka, generální ředitel společnosti Gerlach, která poskytuje celní služby.

Pokud se vám podaří Brity přesvědčit o kvalitě a konkurenceschopnosti českých výrobků, byla by škoda to kvůli brexitu vzdávat.

Více informací o regionu naleznete na www.businessinfo.cz/velka-britanie

V naprosté většině případů se můžeme spolehnout na dané slovo, ústní dohodu nebo obyčejný e-mail.

vtipné slovníky, které vysvětlují, že pokud Brit říká „to není špatné“, myslí tím spíš „to není dobré“ nebo „to je odvážná nabídka“ znamená „v britštině“ „to je šílené“. Myslete na to.

Důrazné prohlašování, že vám něco připadá příšerné a neholdáte o tom diskutovat, pro ně bude při jednání naprosto nevhodné. Klidně ho ukončí a vy odejdete s nepořízenou. Takže pokud chcete ve Velké Británii uspět, přibalte si do zavazadla i trochu britského taktu.

Ale pozor. Nepleťte si slušnost se zvořalností. Poplácávání po ramenou bude již trochu přehnanou reakcí, a to dokonce i na miliardový obchod.

Když setkání již proběhne a s partnerem jste se na něčem domluvili, neotálejte a připomeňte se. Buďte zdravě sebevědomí stejně

Sázka na exkluzivní dovozce se nemusí vyplatit

Během vyjednávání je důležité vytrvat, nevzdávat se při prvním neúspěchu a reagovat pružně. „Pomohlo stát si za svými cíli a nebát se k nim upravovat cestu,“ vzpomíná Vičan. „Největší brzdou byly sázky na exkluzivní dovozce a neznalost místního trhu. Změnili jsme přístup, získali více zkušeností, informací o trhu a přišly první úspěchy,“ dodává. Podle Vičana je podstatné místní zastoupení. „To navyšuje kvalitu a rychlost poskytovaných služeb,“ vyzdvihuje. Cestu k partnerům zrychlí i získaná doporučení.

Po prvních referencích jdou obchody snáze. Firma Retigo zaznamenala průlom, když získala lukrativní zakázku. „Velmi nám pomohla dodávka velkého množství konvektomatů

Regionální zprávy

Připravili pracovníci zahraničních
kanceláří agentury CzechTrade
kcexport@businessinfo.cz



O Kofolu se zajímali nákupčí z Polska, Estonska nebo Lotyšska. FOTO: ARCHIV HN

RigaFood s českou prezentací

Mezinárodní potravinářský veletrh RigaFood 2017 se v lotyšské Rize uskutečnil na začátku září, tentokrát sice bez přímé účasti českých firem, nicméně CzechTrade na něm stánek přece jen měl. V návaznosti na pravidelnou českou účast na různých prezentacích a výstavách poskytlo řízké výstaviště vybavený stánek pro společnou prezentaci zahraniční kanceláře (ZK) CzechTradu Pobaltí, Velvyslanectví ČR v Rize a zastoupení agentury CzechTourism v pobaltském regionu.

Na stánku představili svoji nabídku výrobci nápojů, kteří obecně tvoří páteř českých potravinářských dovozů do Lotyšska, konkrétně pivovar Budvar a společnost Kofola. Ta mimochodem letos na jaře v součinnosti se ZK Pobaltí docílila záměru získat na lotyšském trhu svého zástupce. Zájem o českou expozici mezi návštěvníky byl značný, jen o Kofolu a Vineu se zajímali nákupčí z Polska, Estonska i Lotyšska. Objevil se i zájemce ze Španělska, který hledal kontakty na české producenty másla. Několik obchodníků navštívilo expozici s nabídkami prodeje do ČR, které nyní ZK zpracovává (vybavení obchodů, dřevěné výrobky).

Potraviny, nápoje a agropotravinářské suroviny či polotovary tvoří v celkovém českém vývozu do Lotyšska přibližně pět procent čili kolem 325 milionů korun z objemu vývozu 6,39 miliardy Kč (rok 2016). V opačném směru, tedy v lotyšských dovozech do ČR zaujímají podstatně významnější pozice, připadá na ně skoro 30 procent z úhrnného objemu v hodnotě 2,76 miliardy Kč.

Egyptská vláda schválila nový investiční zákon

Egypt má od začátku září tohoto roku nový investiční zákon, jehož cílem je přilákat zahraniční kapitál. Nyní bude norma postoupena Egyptskému správnímu soudu, od něhož se očekává konečný právní přezkum před tím, než zákon vstoupí v platnost. Cílem zákona je snížit byrokracii, zejména při zahajování projektů, a poskytnout investorům více pobídek.

Mezi nové investiční pobídky patří hlavně 50% daňová úleva na investice do nedostatečně rozvinutých oblastí a vládní podpora nákladů na propojení veřejných služeb s novými projekty.

Investoři by mohli získat zpět polovinu z toho, co zaplatí, aby získali pozemky pro průmyslové projekty, pokud výroba začne do dvou let.

Rovněž se obnovují volné zóny pro soukromý sektor – oblasti osvobozené od daní a cel. Egyptský prezident Abd al-Fattáh as-Sísí ratifikoval investiční zákon již v červnu. Nyní se čeká na prováděcí předpisy.

Hasičská verze vozu Tatra v Austrálii

Česká společnost Tatra má svého výhradního dealera pro australsko-asijský region v Austrálii. Dále spolupracuje s THT, další českou firmou, na výrobě hasičských vozidel. Jedno z nich bylo k vidění na konferenci a výstavě AFAC17 počátkem září v novém výstavním centru v Sydney.

Off-road Trucks Australia (OTA) je australským dealerem pro české vozy Tatra po více než 20 let. OTA je výhradním dovozcem těchto vozů do australsko-asijského regionu a poskytuje také plný servis, opravy, všechny náhradní díly či zaškolení řidičů. Design vozů Tatra je plně přizpůsobitelný, a je tak možné vyhovět jakýmkoliv požadavkům, což je

jednou z jejich hlavních konkurenčních výhod na místním trhu. Po mnoho let vyrábí Tatra ve spolupráci s THT také hasičské vozy vhodné jak pro nouzové zásahy, tak právě zásahy hasičů. AFAC17 (Fire & Emergency Management Conference) – konference organizovaná Deutsche Messe a Bushfire and Natural Hazards CRC – probíhala od 4. do 7. září v novém mezinárodním kongresovém centru v Sydney. Přes 2500 profesionálů v oblasti pohotovostních a záchranných služeb přišlo zhlédnout více než 170 vystavujících společností a diskutovat s nimi. Konference se do Sydney vrátila po šesti letech a propojuje zkušenosti, výzkumy a analýzy napříč celým sektorem.

Nákup hasičských vozů v Austrálii probíhá skrze veřejné soutěže vyhlašované vládami. Každá z australských lokálních vlád má vlastní systém veřejných soutěží. Australská společnost Off-road Trucks se těchto tendrů bude účastnit za účelem představení hasičských vozidel Tatra v Austrálii. Firma OTA se letos také stala výhradním dealerem Tatra na Novém Zélandu, kde by vůz měl být také prodáván.



FOTO: TATRA



Oblasti poblíž pobřeží Karibiku jsou podle Fonseca vhodné pro exportní plodiny, jakými jsou například avokáda.

FOTO: SHUTTERSTOCK

Kolumbie tlačí své zemědělství do „brazilského stylu“

Kolumbijská republika se chce po dlouhých letech znovu stát jednou ze zemědělských velmocí. Pomoci jí k tomu má i současná politická situace, kdy se jí díky demobilizaci tisíců partyzánů kolumbijské guerilly otevřely bývalé válečné zóny. Vláda Kolumbie již také vypracovala detailní studii, ve které zmapovala zmíněná území a vybrala zemědělské plodiny vhodné pro pěstování v daných lokalitách země.

Těžba ropy, coby hlavního exportního artiklu, neustále klesá kvůli tenčícím se zásobám. A právě proto se Kolumbie začíná čím dál tím více zaměřovat na zemědělskou produkci v takzvaném brazilském stylu, což znamená pěstování avokáda, ananasu a ostatních trhem žádaných plodin.

Podle ředitele Organizace pro plánování zemědělské a živočišné výroby (Unidad de Planificación Rural Agropecuaria – UPRA) Kolumbie, která je dvakrát větší než například Francie, země využívá pouze jednu třetinu své zemědělské půdy. „Konec ozbrojeného konfliktu s povstalci je velká příležitost pro znovuzrození produktivního venkova,“ míní Foncesca a doplňuje: „Nedává žádný smysl, aby Kolumbie s takovým množstvím úrodné půdy, vhodného klimatu a dostatkem pracovní síly dovážela potraviny, které si můžeme sami vypěstovat nebo vyrobit.“

Geografie tohoto andského státu zahrnuje pouště, lesy, louky, pastviny, ale také mohutná pohoří s krásným pobřežím Karibiku a Tichomoří. Právě proto UPRA, která je technickým odborem ministerstva zemědělství, zaměstnává skupinu odborníků z oblasti agronomie, geografie a kartografie, aby zmapovali a navrhli, které plodiny se hodí k pěstování v různých typech půd a klimatických podmínkách.

Organizace UPRA určila, že východní pláně země jsou vhodné pro pěstování kukuřice, fazolí a ječmene, což jsou plodiny, které Kolumbie ve velkém dováží ze zahraničí. Odborníci UPRA totiž zjistili, že tato část státu má prakticky shodné vlastnosti s brazilskou savanou Cerrado, která je známá pro své „high-tech“ zemědělství.

Oblasti poblíž pobřeží Karibiku jsou podle Fonseca naopak vhodné pro exportní plodiny, jakými jsou například kakao, gumovník, palmový olej, avokádo, ananas, mango nebo jahody. Zemědělské produkty tvoří asi 8 % (cca 30 miliard USD) z celkového ročního exportu země. Dominují káva a banány.

Kolumbie má také okolo 26 milionů hektarů půdy, což je plocha větší než Anglie, která by mohla být využita k těžbě dřeva. Momentálně Kolumbie dováží dřevo z Kandy a Chile.

Velká část zemědělské výroby je velice zaostalá. Může za to bývalá přítomnost partyzánských jednotek (FARC), které zmařily nebo rozkradly investice do odlehlých částí země.

V loňském roce vláda podepsala mírovou dohodu s FARC, kterou skončilo půlstoletí bojů. Mírové smlouvy obsahují dohodu o pozemkové reformě, která zaručuje vrácení zabavených farem zpět jejich původním vlastníkům.

Vláda také hodlá investovat okolo 18 miliard dolarů do budování infrastruktury, díky čemuž usnadní transport plodin a výrobků z odlehlých částí země.

Také české společnosti mohou na exotickém trhu Kolumbie najít uplatnění se svými výrobky a technologiemi. Zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Bogotě českým exportérům nabízí pomoc s nalezením potenciálních partnerů formou individuálních asistenčních služeb.



Desatero pro obchodování s Kolumbií naleznete zde:

Dobrá pověst strojírenství nestačí, musíte být konkurenceschopní

Čeští strojaři jsou známi jak vysokou kvalitou a dobrými cenami, tak flexibilitou a schopností vybudovat si s obchodními partnery v zahraničí důvěru a vztah.

Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz

Tuzemským strojařům už nestačí spoléhat jen na dobré jméno z dob někdejšího Československa. Chtějí-li uspět na zahraničních trzích, musí zvládnout aktuální trendy a zvýšit přidanou hodnotu svých produktů. „Tradice může dveře pootevřít, ale pro konkurenceschopnost jsou rozhodující momentální možnosti jednotlivých strojírenských firem,“ uvádí Jiří Havlíček, ministr průmyslu a obchodu.

Udržení konkurenceschopnosti spojují čeští strojaři především se zachycením nástupu Průmyslu 4.0 souvisejícího s digitalizací a automatizací výroby. Některé klasické obory, ve kterých tuzemské firmy vynikaly ještě za éry někdejšího Československa, totiž procházejí v posledních letech útlumem a jejich vyhlídky nejsou optimistické.

Je třeba se stále připomínat a prezentovat

Klíčovým oborem jak tuzemské ekonomiky, tak exportu je jednoznačně strojírenství. Tahounem je už delší dobu automobilový průmysl, ale ani ostatním odvětvím se nevede špatně. Naopak. Vývoz strojů včetně dopravních prostředků loni dosáhl 2,2 bilionu korun, což je více než polovina celkového tuzemského exportu.

Když z této sumy vyjmete silniční vozidla a ostatní dopravní prostředky, tak čeští strojaři loni vyvezli produkci za 1,37 bilionu korun, přičemž celkový export České republiky činil 3,97 bilionu korun.

Ale to neznamená, že lze takzvaně usnout na vavřínech. Podle ministra průmyslu a obchodu lze datovat dobré jméno a tradici českých strojařů od dob Rakouska-Uherska, ovšem to je na zahraničních trzích jen dobrý odrazový můstek. „Poté vždy následují tvrdá jednání, při kterých již rozhodují jiné parametry, především kvalita, cena, pružnost a schopnost plnit termíny dodávek, servis a podobně,“ míní Havlíček.

Také viceprezident Hospodářské komory ČR Bořivoj Minář souhlasí, že dobré jméno z dob minulých je fajn, ale... „Je třeba vycházet z toho, že ani květina nevydrží, není-li zalévána. Totéž platí o povědomí o českém průmyslu a strojařině. Je třeba se stále připomínat a prezentovat,“ uvádí. Proto třeba komora dlouhodobě přispívá organizováním vlastních či dopro-



Udržení konkurenceschopnosti spojují čeští strojaři se zachycením nástupu Průmyslu 4.0. FOTO: SHUTTERSTOCK

vodních podnikatelských misí, teritoriálních setkání, kulatých stolů, incomingových výjezdů a dalších aktivit. Stejně pracuje i ministerstvo průmyslu, pod které navíc spadá agentura na podporu obchodu CzechTrade.

CzechTrade se pro vstup na cizí trhy vyplatí

Už dvacet let CzechTrade podporuje tuzemský vývoz, pomáhá firmám prostřednictvím kanceláří v zahraničí, kterých je aktuálně 51 ve 44 zemích.

Například společnost Kdynium, která z celkového ročního obrátu 185 milionů korun získala loni vývozem 113 milionů za přesné odlitky z oceli a nerezů včetně vlastního CNC obrábění, uvádí velmi dobrou zkušenost s kanceláři CzechTrade v Německu, Francii, Vel-

ké Británii a v Rusku. S agenturou CzechTrade spolupracují už od roku 2009.

„Pomáhají nám získávat zahraniční zprostředkovatele, prezentovat se na mezinárodních veletrzích a podobně. Za sebe mohu spolupráci s touto agenturou jenom doporučit,“ tvrdí Vladimír Krejčí, obchodní ředitel Kdyniumu.

Podobně reagoval na otázku pomocné ruky od CzechTrade i Michal Vyplašil, šéf obchodu firmy ABBAS, která vyvážá dostupné 3D skenery pro použití v průmyslu, designu i výuce.

„V minulosti jsme využili úspěšné služby kanceláře v Itálii a Švédsku, kde jsme díky tomu našli tři nové distributory,“ uvádí Vyplašil. Aktuálně firma ABBAS spolupracuje s CzechTradem na projektech ve Velké Británii, Finsku, Německu a Španělsku.

„Při celkovém finančním i časovém zhodnocení všech možných cest pro vstup na zahraniční trh nám asistence CzechTradu vychází jako nejefektivnější volba,“ tvrdí Vyplašil.

Spektrum perspektivních trhů se rozšiřuje

Evropské trhy jsou pro české exportéry dosazitelnější, v byznysu srozumitelnější a lépe se na nich orientují. To ovšem neznamená, že pro export stačí.

Největší objem vývozu strojů a strojních zařízení směřuje do Německa, v loňském a předloňském roce dělal 32 procent celkového objemu vývozu. Podobně setrvalý stav je ve strojírenských produktech i v ostatních pro český vývoz tradičních evropských zemích, jakými jsou Francie, Slovensko, Spojené království, Polsko, Itálie, kam směřuje čtyři až sedm procent celkového vývozu.

Írán, kde nedávno přestalo platit embargo, nyní poskytuje exportní příležitosti pro tuzemské vývozce například v oblasti obráběcích strojů nebo čerpadel.

„Výrazný pokles kvůli unijním sankcím a protipatřením ruského trhu vidíme u vývozu do Ruské federace. Od počátku letošního roku se ale situace začíná měnit. Pokles jsme zaznamenali i při exportu do Běloruska či Brazílie. Naopak rychlý a svým objemem významný nárůst vykazuje export strojírenských produktů do Španělska a Irska. Po několika letech poklesu se podařilo obnovit vývoz do Indie,“ uvádí ministr průmyslu Havlíček.

Velký potenciál podle něho skrývá Ukrajina, která je však sužována nejasnou geopolitickou situací. Další možnosti vývozu nabízejí pochopitelně i mimoevropské trhy, tam však musí čeští strojaři počítat s řadou rizik. „Počínaje bezpečností a konče zajištěním financování,“ tvrdí ministr.

Pro strojírenské podniky se nabízejí možnosti odbytu i v zemích, na které bylo do současnosti vyhlášeno embargo na dovoz některých strojírenských výrobků. Jde kupříkladu o Írán. „Tato země poskytuje exportní příležitosti pro české vývozce v řadě oborů. Jsou to obráběcí stroje, klimatizační a chladičová technika, stavební stroje, čerpadla, vývěvy a vzduchové kompresory, potravinářské stroje a podobně,“ jmenuje Jiří Havlíček.

Čeští výrobci podle poznatků ministra mají zájem rozvíjet vývoz do zemí východní Asie a probíhají jednání o exportu do států Jižní Ameriky. „Tyto země procházejí nyní dynamickým rozvojem a jihoamerické destinace se do budoucna jeví jako velmi perspektivní,“ míní ministr s tím, že musí ocenit, jak se drtivě většině strojírenských firem daří vyrovnat se se sankčními opatřeními na ruském trhu.

„A myslím, že velmi dobrá práce se podařila i v oblasti energetického sektoru díky

našemu úspěšnému vystoupení na Expo 2017 v kazašské Astaně,“ dodává ministr průmyslu a obchodu.

Zisk v Rusku a Africe je vyšší než v EU

Bořivoj Minář, viceprezident Hospodářské komory, i přes současnou existenci sankcí uvádí při jmenování perspektivních trhů právě Rusko. „Do Ruska lze uplatnit všechny obory českého strojírenství. Nákladními automobily Tatra počínaje a malými vodními elektrárnami konče.“ Dále Minář zdůrazňuje, že míra zisku v Německu a Evropské unii je obvykle výrazně nižší než míra zisku v Rusku či Africe.

Podle zkušeností Mináře jsou čeští strojaři v zahraničí známi jak vysokou kvalitou a dobrými cenami, tak i flexibilitou a schopností vybudovat si s obchodním partnerem důvěru a vztah. Mezi vyspělými partnery je dobrá

kvalita podle manažera Hospodářské komory samozřejmostí.

„Pokud se pak podaří nalézt solventního zákazníka, je vítězství Čechů blízko,“ uvádí Minář. Za nejúspěšnější strojírenské obory ve vývozu považuje vedle automobilového průmyslu vodní elektrárny, zařízení a technologie pro zemědělství, dodávky vojenské techniky, minipivovary a další.

Dojde-li na boj o nejnižší cenu či nejlepší platební podmínky, velmi často prý Češi prohrávají. A důvod?

„Mimo jiné i proto, že s nejnižší cenou často souvisí nejnižší kvalita a Češi stále nejsou ochotni kazit si image dodávkou nekvalitních produktů a prací,“ míní viceprezident Hospodářské komory s tím, že přiměřená cena za produkt či službu je výsledkem obchodní dovednosti prodávajícího.

Neopomenutelnou podmínkou úspěšného obchodu je podle Mináře dobré PR prodávající společnosti, ale i dobrá marketingová komunikace a image země, ze které exportér přichází.

„A právě obchodní dovednosti, propagace firem a České republiky jsou oblastí, kde máme dosud prostor pro zlepšení nejen ve strojních oborech. Hospodářská komora ČR proto byla hlavním iniciátorem vzniku spotu o České republice a je organizátorem kurzu prezentačních dovedností, zařazeného letos do Krajských exportních konferencí,“ upozorňuje Bořivoj Minář, viceprezident Hospodářské komory.

Podle zkušeností komory neumí či nechce mnoho českých firem z malého a středního podnikání využívat produkty na podporu exportu, zahrnované do takzvané ekonomické diplomacie.

Informace z cizích trhů jsou k nezaplacení

České strojírenství se už dokázalo vyrovnat s nálepkou té země z „Východu“, ale ta druhá jí zůstává. „Zahraniční partneři nás berou jako respektovaného partnera. Náš distributor pro Švédsko říká, že nás jeho zákazníci vnímají jako „malé“ Němce,“ uvádí Michal Vyplašil, šéf prodeje ve společnosti ABBAS. Té se velmi dobře vede třeba v Itálii, ale i Kataru. „Dostáváme poměrně hodně poptávek z USA a Kanady, kde zatím nemáme zastoupení,“ dodává Vyplašil.

Má-li odpovědět na otázku, co je nejdůležitější k tomu, aby česká firma v zahraničí porazila konkurenci, pak jednoznačně míní, že je třeba získat informace z daného trhu. „Ty jsou k nezaplacení. Chce-li společnost exportovat, měla by si vybrat trh, který je vhodný pro její produkt, znápotat konkurenci a potkat osobně co nejvíce vhodných zákazníků, klientů, distributorů,“ odpovídá Michal Vyplašil.

Zastupuje firmu v mnoha zemích a setkává se, jak tvrdí, se zákazníky z různých regionů, kultur a náboženství. Za důležité považuje vždy respektovat místní zvyklosti a tradice. „Obchodní jednání v Itálii proto může trvat i pět hodin, protože si váš protějšek uprostřed setkání potřebuje dát siestu. Či například powerpointová prezentace na univerzitě v Dubaji nesmí obsahovat 3D model Věstonické venuše, jelikož to není z náboženského hlediska vhodné,“ uvádí příklady ze zahraničních trhů Vyplašil.

Recept na úspěšný vývoz neexistuje

Na všech trzích, nevylímáje balkánské a asijské, strojaři zaznamenávají silící konkurenci. Vladimír Krejčí ze společnosti Kdynium jmenuje tlaky na rychlost výroby, cenu, termín dodání, vstřícnost ke speciálním požadavkům s tím, že kvalita se bere jako samozřejmost stejně jako třeba specifické balení a podobně. A ani tak není vyhráno. „Všeobecně spolehlivě fungující recept na úspěšný vývoz neexistuje,“ tvrdí Krejčí.

Ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček považuje zvyšování konkurenceschopnosti českých strojařů za alfu a omegu exportu. „Konkurenceschopnost musí být založena na inovačních schopnostech. Včas rozeznat vznikající globální poptávku a umět na nové trendy adekvátně reagovat. Klíčem k úspěchu českého průmyslu je zajištění vysoké konkurenceschopnosti produktů, která je dána špičkovou kvalitou za využití nejnovějších technologií a vědeckých poznatků a též odpovídající cenou,“ uvádí ministr.

Toto je však podmíněno kvalitním technickým vzděláváním pracovníků na všech úrovních a profesích, což Havlíček přiznává, že je v Česku déletrvající problém. Přesto se podle něj zlepšuje kvalita i technická úroveň výrobků. „Pokračuje pozitivní vývoj exportní výkonnosti, která je podmíněna investicemi do výzkumu a vývoje, zvyšováním kvalifikace pracovníků a schopností přizpůsobit se stále tvrdšímu konkurenčnímu prostředí,“ míní Havlíček.

Firma Bomar je v zahraničí vnímána stejně jako její německá konkurence

Na zahraničních trzích si Bomar pochvaluje pomoc vládní agentury CzechTrade, kterou využívá v různých destinacích.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Friedrich Pichlmann (42)

Spoludávající firmy Bomar, syn zakladatele a majoritního vlastníka Alfreda Pichlmanna. Do brněnské společnosti Bomar přišel v roce 1996, necelé tři roky po jejím založení, takže pamatuje, když firma měla ještě 30 zaměstnanců a teprve si budovala postavení na trhu. Pichlmann junior je původním vzděláním specialista v oblasti managementu a marketingu, před nástupem do podniku získával zkušenosti mimo obor – v automobilovém průmyslu. Nyní se v rodinné firmě věnuje hlavně zahraničnímu obchodu. Kvůli exportu pobývá často v cizině, minimálně jednou za měsíc, protože považuje za důležité být osobně přítomen na klíčových trzích, a samozřejmě také jezdit na významné veletrhy. V rámci exportních aktivit zdůrazňuje, že on i otec jsou Rakušané, ale od samého začátku budovali Bomar jako českou společnost.

FOTO: HN – TOMÁŠ ŠKODA

Maximálně vstříc požadavkům klientů v tuzemsku i zahraničí jde brněnská firma Bomar. Oficiálně je výrobcem pásových pil, ve skutečnosti nabízí nejenom pily, ale i celá řezací centra, materiál a veškeré komponenty, které k takovému zařízení patří, včetně vykládky a nakládky materiálu a softwarového řešení.

„Až 95 procent našich strojů je na přání a podle požadavků zákazníků. Jsme schopni velice rychle sestavením flexibilních modulů uspokojit klienty řešením takzvané na míru,“ tvrdí Friedrich Pichlmann, spoludávající a syn zakladatele společnosti Bomar.

Ve firmě se věnuje především zahraničnímu obchodu, který z 400milionového ročního obrátu představuje 58 procent. „Hodně vyvážíme do Polska, Ruska, v centrální Evropě do Německa a Nizozemska. Velice dobře se rozvíjí náš export ve skandinávských zemích, v Asii jsme nejúspěšnější v Thajsku a na americkém kontinentě v Kanadě,“ uvádí Pichlmann junior.

Pomoc CzechTradu využívají maximálně

K prosazení na zahraničních trzích používá firma Bomar všechny dostupné cesty a jednou z nich je i pomoc vládní agentury CzechTrade. Vzhledem k tomu, že rodina Pichlmannových zná z vlastní zkušenosti nejenom český, ale i rakouský a německý trh, nabízí se otázka, jak dalece rozdílná je státní pomoc exportérům v těchto zemích?

„Upřímně řečeno, tím, že jsou Česko, Rakousko i Německo v Evropské unii, tak vládní podpora je všude srovnatelná. Nevidím žádné rozdíly,“ míní Friedrich Pichlmann. Ovšem podle jeho zkušeností českým exportérům hodně pomáhá agentura CzechTrade. Něco podobného by prý rakouský export hodně posílilo. „Nechci CzechTrade přechvalovat, ale jeho aktivity jsou výrazně lepší než cokoli, co je v Rakousku a Německu. Myslím si, že v Česku je podpora exportu výrazně lepší než třeba právě v Rakousku a Německu,“ tvrdí Pichlmann.

Boris Vejlupek, šéf obchodního oddělení Bomaru, vysvětluje, že firma od této agentury využívá hlavně možnosti vystavovat na zahraničních veletrzích ve společných českých stáncích. A také si nechává od agentury vytipovat potenciální partnery, se kterými by v jednotlivých zemích mohla spolupracovat, a zároveň

využívá i průzkum trhu na téma, jaký je zájem o pásové pily v cizině.

„Nedávno jsme byli v Brazílii, kde nám CzechTrade pozval potenciální spolupracovníky, respektive prodejce, kteří podnikají v našem oboru. Z této základny kontaktů si nyní vybíráme pro nás ty nejvhodnější,“ vysvětluje Vejlupek. Podle jeho názoru sice teď není nejvhodnější doba pro export do Brazílie, ale až bude čas příhodnější, bude už firma připravená. „Díky CzechTradu jsme pochopili brazilský trh a poznali i tamní konkurenci.“

Aktuálně provádí agentura pro Bomar i analýzu trhu v Indii. Firma tam sice už působí, ale nedosahuje takových výsledků, jaké by si představovala. „V Brně na strojírenském veletrhu byl indický pavilon a tam jsme se mohli setkat s vytipovanými podniky a vyjasnit si možnou spolupráci,“ míní Vejlupek.

Velice pozoruhodný příklad spolupráce s CzechTradem ještě dodává z Austrálie. Na tamním strojírenském veletrhu letos v českém stánku vystavoval australský partner firmy. „Tento náš prodejce tvrdil, že kdyby tam byl sám, tak by takovou pozornost a zájem nebudil, jako když byl součástí české prezentace,“ uvádí Boris Vejlupek.

Každá země chce jiný přístup

Ročně se společnost Bomar zúčastní tak 15 veletrhů v zahraničí. Do této sumy počítá i malé dvou- či tří denní prezentace firmy ve Velké Británii nebo v Německu, kde má podnik vlastní centrální pobočku. Většinou stačí Bomaru jeden obchodní partner v každé zemi, který působí jako prodejce produktů.

„Třeba v Thajsku už máme 20 let jednoho odbytového místního partnera. V Rusku máme jednu společnost, která je schopná pokrýt celý trh. Jednoho společníka máme i v USA a Kanadě. V Indii, která je regionálně roztržštěná, přemýšlíme, že si zemi rozdělíme na tři až pět oblastí, abychom tamními zástupci kopírovali regionální členění země,“ naráží na specifický indický trh Friedrich Pichlmann.

Firma se kvůli odbytu pochopitelně přizpůsobuje místním podmínkám. A nemusí jít jenom o exotickou Indii. „Například v Německu lidé žijící poblíž francouzských hranic nejsou akceptováni v Bavorsku a naopak. Takže v Německu máme víc partnerů, v Belgii dva. Od začátku



Společnost Bomar začínala na ploše 120 metrů čtverečních se šesti zaměstnanci, dnes má pracovníků asi 250.

FOTO: HN – TOMÁŠ ŠKODA

se ve firmě věnujeme každému trhu zvlášť, přizpůsobujeme se specifikům dané oblasti," uvádí Pichlmann.

S brněnskou centrálou jsou zahraniční partneři stále v úzkém kontaktu, jezdí na školení do Brna a někdy tam i přivezou už konkrétní zájemce, kteří pásovou pilu či celé řezací centrum kupují. To si obchodníci z Bomaru pochvalují, protože přímo ve fabrice si zákazník lépe představí možnosti, jaké je mu společnost schopna nabídnout.

Není výjimkou, že naopak konstruktér, elektrikář a programátor jedou za klientem do zahraničí, aby výsledné řezací centrum bylo co nejúčinnější a takzvaně ušité na tamní podmínky. „Skoro každý zákazník si přeje mít stroj speciálně pro sebe," dodává Pichlmann.

Jihovýchodní Asie je velmi perspektivní trh

Bomar přizpůsobuje exportní strategii jednotlivým trhům, místním tradicím, zvyklostem a podmínkám. Bez respektu k tomu všemu se podle Pichlmanna nedá úspěšně exportovat.

Co se týče hodně odlišných zvyků od Evropy je podle něho takovým dobrým příkladem Asie. Třeba v Thajsku mu během jednání působí problém, že nesmí nejenom přehodit nohu přes nohu ale ani je nesmí zkrřížit, když nechce klienta urazit a vyprovokovat ho k tomu, aby odešel.

„Ta jednání jsou dlouhá, musím se na ně soustředit a ještě si hlídat pohyb, který běžně dělám. Už jsem měl několikrát namále, ale máme tam dlouholetého partnera, který mě dokáže uhlídat," usmívá se Pichlmann.

Jednotlivá vývozní teritoria se ovšem liší i jinak, třeba tím, o jaké pily je zájem, jaká je tam konkurence. „V Indii s malými stroji nedokážeme cenově konkurovat místním firmám,

Bomar

Firma sídlí v Brně a v roce 1993 ji založil Alfred Pichlmann k výrobě jednoho modelu pásové pily. Na ploše 120 metrů čtverečních začínal se šesti zaměstnanci. Původně totiž pro svůj byznys v Rakousku orientovaný na sklářský průmysl hledal subdodavatele nejprve v Polsku a po otevření hranic se rozhodl najít spolupracovníky blíž, na jihu Moravy. Zakrátko zjistil, že jeho subdodavatelé nemají k dispozici kvalitní řezací stroje, objevil takzvanou díru na trhu a rozhodl se této příležitosti využít. Společnost Bomar založil se dvěma Čechy. Zhruba po půl roce se s nimi rozešel, protože se neshodovali ve vnímání byznysu. Ponechal si název Bomar, který je složeninou prvního a posledního písmene města Brno a začátku slova Margareten, odkud pochází. Nyní se roční obrát firmy, sídlící od roku 2007 v novém areálu, pohybuje mezi 15 a 16 miliony eur, tedy přes 400 milionů korun, z toho 58 procent pochází z exportu. Vývoz směřuje především do Polska, Ruska, v centrální Evropě do Německa a Nizozemska, v Asii do Thajska a na americkém kontinentě do Kanady. Zhruba 250 zaměstnanců už nevyrábí jen samostatné pásové pily, ale celá sofistikovaná řezací centra, jejichž prodejní cena se pohybuje od půl do jednoho milionu eur, tedy do 26 milionů korun. Jejich součástí je často i potřebné zázemí včetně manipulace s materiálem a softwarové řešení.

proto se tam soustředujeme na řezací centra, na produkty na technologicky vysoké úrovni. Jako doporučení tam stačí, když máte dobré řešení a přicházíte z Evropy. V USA se nám daří technologickými centry proniknout do středního segmentu, protože tam velmi dobře funguje slovní propaganda, ústní doporučení někoho, kdo byl s našimi centry spokojený," uvádí.

Když má odpovědět na otázku, jaké trhy považuje pro firmu Bomar za perspektivní, tak míní, že hodně závisí na politické situaci, ale není země, kam by nechtěl vyvážet. Za zajímavé považuje Rusko, i když jsou tam aktuálně kvůli sankcím a vnitřním regulacím určité potíže s odbytem. Ovšem i do budoucna tento trh hodlá Bomar rozvíjet.

S politickou situací souvisí i odbyt v Jižní Americe. „Brazílie a Argentina jsou trhy, které by mohly z mého pohledu zažít veliký boom, ale záleží na politické situaci," tvrdí spolumajitel firmy. Jednoznačně v následujících deseti letech bude dle jeho názoru zajímavý jihovýchod Asie. „I kvůli tomu, jak se tam vyvíjí populace."

Na základě zkušeností může Pichlmann srovnat, jak zahraniční partneři vnímají českou a západoevropskou firmu: „Možná jsme ze začátku pozorovali, že získat nějaké obchodní partnery v zahraničí by bylo z Rakouska či Německa jednodušší. Ale dnes v tom nepozorují žádný rozdíl. Vypracovali jsme se jako kvalitní a spolehlivá firma," uvádí spolumajitel Bomaru.

Stejně tak přiznává, že zpočátku jako český podnik dostávali za stejné řešení, jaké měli i němečtí konkurenti, méně peněz. „Dnes už to tak není. Často nabízíme klientům řešení, které jim německá konkurence nenabídne. Máme inovativní řešení, které nikdo jiný nemá," tvrdí Friedrich Pichlmann.

Unie chce silnější podporu udržitelného rozvoje v obchodních dohodách

Globalizace a mezinárodní obchod přispěly během posledních 20 let ke snížení světové chudoby. Lidstvo však čelí dalším problémům. V jejich řešení může pomoci obchodní politika.

Kateřina Hradilová

odbor obchodní politiky a mezinárodních ekonomických organizací, ministerstvo průmyslu a obchodu

hradilova@mpo.cz

Kácení lesů a nelegální obchod se dřevem. Výsadba palmy olejné používané v potravinářství, kosmetice i jako příměs do biopaliv a devastující původní deštné lesy Indonésie. Obchod s ohroženými druhy živočichů a rostlin, po nichž stoupá poptávka zejména v rychle rostoucích asijských ekonomikách. Nelegální rybolov, jehož obrat je odhadován na 10 miliard eur ročně a kvůli němuž ubývá ryb ve světových oceánech. Tristní pracovní podmínky v továrnách známých jako „sweatshopy“ v Bangladéši, Číně nebo Mexiku. Výzev, které bude muset svět řešit, je řada.

Evropská unie usiluje o to, aby partneri, se kterými obchoduje, na tyto problémy reagovali. Dnešní dohody o volném obchodu proto obsahují kapitoly se závazky k podpoře udržitelného rozvoje. Jejich cílem je posílit dodržování domácích i mezinárodních pracovních a environmentálních standardů. Spolupráce probíhá na základě pravidelných jednání, do kterých je zapojena občanská společnost na straně EU i partnerské země.

Prvním příkladem byla v roce 2011 obchodní dohoda s Jižní Koreou. V současné době se provádí už šest takovýchto dohod, které obsahují kapitolu věnovanou udržitelnému rozvoji. Mimo zmíněnou úmluvu s Jižní Koreou se jedná o dohody se státy Střední Ameriky, andskými zeměmi (Kolumbie, Peru, Ekvádor), Moldavskem, Gruzii a Ukrajinou. Kapitola k obchodu a udržitelnému rozvoji se objevuje také v dohodách s Kanadou, Singapurem a Vietnamem, jež zatím ještě nejsou předběžně prováděny. Aktuálně EU vyjednává s Indonésií, Mexikem nebo se sdružením Mercosur v Jižní Americe. Kromě jiného se diskutuje o podobě kapitol o obchodu a udržitelném rozvoji. V porovnání se situací před šesti lety jejich význam narůstá a jejich text je také propracovanější.

Boj proti nekalé konkurenci

Řada obchodních partnerů EU – některé rozvinuté země nevyjímaje – neratifikovala základní úmluvy Mezinárodní organizace práce (ILO). Tyto dohody se týkají témat jako

dětská práce, nucená práce, svoboda sdružovat se do odborů, pracovní diskriminace apod. Obchodní partneři EU se v kapitolách o udržitelném rozvoji zavazují k ratifikaci a efektivnímu provádění těchto úmluv. Za významné považuje Evropská unie také mezinárodní úmluvy v oblasti životního prostředí, jako je například nedávno dojednaná Pařížská dohoda o změně klimatu.

Pracovní a environmentální standardy jsou důležité nejen pro rozvoj daného státu, ale i pro evropské spotřebitele, kteří se stále více zajímají o to, odkud daný výrobek pochází a za jakých podmínek byl vyroben. Dodržováním těchto norem v mezinárodním obchodu tak EU bojuje proti sociálnímu a environmentálnímu dumpingu a nekalé konkurenci zahraničních firem vůči těm evropským.

Kapitoly o obchodu a udržitelném rozvoji jdou však dále a usnadňují obchod a investice do ekologických produktů a služeb. To je také cílem vyjednávání vícestranné Dohody o environmentálním zboží (EGA), kterého se unie v rámci Světové obchodní organizace účastní. V oblastech jako obnovitelné zdroje energie, environmentálně šetrné technologie, odpadové hospodářství nebo úprava vody mají české firmy bohaté zkušenosti, které využívají na zahraničních trzích. Díky uvolňování obchodu v těchto oblastech se jim mohou otevřít nové příležitosti.

České stopy vedou například až do Kolumbie, kde česká geologická firma poskytuje své know-how v boji proti poškozování životního prostředí spojenému s nelegální těžbou zlata. Místní obyvatelé mají těžbu zlata jako přivýdělek, nicméně používání rtuti při louhování zlata má nejen dopady na lidské zdraví, ale vede také k zamořování řek a půdy. Existují však environmentálně šetrné technologie, které používání rtuti dokážou nahradit.

Jak partnery přimět k plnění?

Jak postupně nové dohody o volném obchodu vstupují v platnost, je třeba zajistit, aby také kapitoly o obchodu a udržitelném rozvoji byly efektivně uplatňovány. Na tuto oblast se nevztahuje klasický mechanismus řešení sporů, tak jako v ostatních částech obchodní dohody. Zatímco Kanada a USA uplatňují v případě



Obrat nelegálního rybolovu je odhadován na deset miliard eur ročně. FOTO: SHUTTERSTOCK



V oblastech jako obnovitelné zdroje energie či environmentálně šetrné technologie mají české firmy bohaté zkušenosti, které využívají na zahraničních trzích. Díky uvolňování obchodu v těchto sférách se jim mohou otevřít nové příležitosti. FOTO: IVO GOLDBACH

porušování závazků sankce, EU situaci řeší pomocí dialogu.

V dalším kroku je sestaven panel nezávislých expertů, který doporučí, jak daný problém vyřešit. S ohledem na to, že unie usiluje o rozvoj partnerských zemí, je prosazování závazků v součinnosti s nimi vhodnějším řešením než pozastavení vzájemného obchodu.

Vhodný nástroj k účinnějšímu prosazení závazků z těchto kapitol se nicméně stále hledá. Někteří experti poukazují na to, že ani mechanismy zahrnující sankce nejsou účinným řešením. Tento přístup mimo jiné vyžaduje provedení testu dopadů na vzájemný obchod. Nedávno byl zveřejněn rozsudek sporu mezi USA a Guatemalou z roku 2008, spočívajícího v nedodržování pracovních standardů ze strany Guatemaly. Ačkoli Spojené státy dostaly za pravdu v otázkách pracovních podmínek, soudní spor prohrály, protože dopady na obchod nebyly prokázány.

Aktivní občanská společnost

Dosavadní práce Evropské unie v naplňování kapitol o udržitelném rozvoji se opírá

Česká geologická firma poskytuje v Kolumbii své know-how v boji proti poškozování životního prostředí.

o řadu příkladů dobré praxe. Tím je třeba aktivní zapojení občanské společnosti, což severoamerický přístup postrádá. Občanská společnost přináší nový rozměr při implementaci závazků. Osvědčená je také volba prioritních témat spolupráce mezi EU a partnerskou zemí. Ve Střední Americe vzbudila zájem oblast zodpovědných dodavatelských řetězců, v Moldavsku a na Ukrajině zase tematika inspekce práce.

Reforma kapitol o obchodu a udržitelném rozvoji, o níž se aktuálně na úrovni EU diskutuje, by měla stavět na zavedených strukturách a posílit monitorovací a vymáhací mechanismus. Úspěch přináší dlouhodobá spolupráce a asertivní přístup ze strany Evropské unie. Vyjednávání bývá mnohdy obtížné vzhledem k tomu, že tematika obchodu a udržitelného rozvoje zasahuje do citlivých oblastí, které často nejsou hlavním zájmem obchodních partnerů. Podle Evropské unie však tyto kapitoly slouží jako cenný nástroj pro prosazování inkluzivního a udržitelného rozvoje, a proto mají v moderních obchodních dohodách opodstatněný význam.

Česko se poprvé dostalo mezi top deset obchodních partnerů Německa

Tuzemsko se loni poprvé prodralo mezi deset nejvýznamnějších obchodních partnerů Německa. Předstihlo i takové ekonomiky, jako je Španělsko či Rusko.

Marcela Havlová

CzechTrade

marcela.havlova@czechtrade.cz



Adam Jareš

ředitel kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu

Absolvent politologie a mezinárodních vztahů na Západočeské univerzitě v Plzni, studoval na univerzitách v Chemnitz a v Berlíně. V roce 2009 nastoupil do agentury CzechTrade, kde pět let pracoval jako zástupce vedoucího německé pobočky. Od roku 2014 je ředitelem kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu, kde asistoval několika stovkám českých exportérů do Německa.

FOTO: CZECHTRADE

Jako student pobýval v Německu již na gymnáziu v bavorském Weidenu a v letech 2004 a 2005 na vysoké škole. Tehdy studoval Technickou univerzitu Chemnitz. Nyní je Adam Jareš ředitelem německé kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu. O služby agentury je stále větší zájem, proto bude v nejbližší době otevřena pobočka ještě v Mnichově.

Jaký je v současné době zájem českých firem o vývoz na německý trh?

Je stále obrovský. Německu se aktuálně ekonomicky daří – roste průmysl, stavebnictví i domácí spotřeba. Celá ekonomika by měla letos stoupnout o jedno a půl až dvě procenta a podnikatelé vnímají současný vývoj pozitivně. To vše je dobrý signál i pro tuzemské firmy, které směřují třetinu svého vývozu právě do Německa. Loni tam vyvezly zboží a služby celkem za 1,29 bilionu korun – meziročně o tři procenta více. Česko se tak poprvé dostalo mezi 10 nejvýznamnějších partnerů Německa, když překročilo obratem obchodní výměny jedenáctou Belgii. A za námi jsou mnohem větší ekonomiky jako Španělsko, Japonsko nebo Rusko.

Jak se zvýšený zájem o dovoz odrazil na objemu práce vaší pobočky agentury CzechTrade?

Za první půlrok využilo placených služeb agentury v Německu 188 českých firem, což je v meziročním srovnání o třetinu více. Za stejné období loňského roku to bylo 142 českých exportérů. Naše kancelář tak dlouhodobě patří k nejvytíženějším z 51 poboček po celém světě.

Neuvažujete vzhledem k situaci o otevření další německé pobočky?

Ano, na zvýšenou poptávku reagujeme otevřením nové kanceláře v Mnichově, která by měla začít fungovat v příštích měsících.

Na co se v Mnichově zaměříte?

Nové zastoupení by mělo vedle tradičních průmyslově orientovaných exportérů pomáhat hlavně technologicky zaměřeným a inovativním firmám. Kancelář se bude mimo jiné podílet na spolupráci start-upů v sektorech jako informační a komunikační technologie, v automobilovém a leteckém průmyslu nebo ve službách. Bude také propojovat R&D oddělení českých

a německých firem se zaměřením na aplikovaný výzkum v průmyslu.

Ve kterých odvětvích mohou nyní české podniky na tamním trhu uspět?

V rámci tradičních odvětví je to nepochybně automobilový průmysl, strojírenství, elektronika, zpracování plastů, IT či zdravotnictví. Ve všech těchto oblastech zároveň existují segmenty trhu, ve kterých lze očekávat výrazný budoucí rozvoj a které představují zajímavý potenciál i pro domácí exportéry.

Strojírenství bude stálíci česko-německého obchodu i do budoucna. Český export do Německa loni vzrostl o impozantních 10 %. Inovativní řešení i tradiční výrobce bude CzechTrade příští rok prezentovat na největším průmyslovém veletrhu v Hannoveru či na veletrhu potravinářských technologií Anuga FoodTec. Stále oblíbenější jsou také místní obchodní zástupci, kteří pro český podnik pracují na bázi provize a jsou schopni ji dostat i do velkých tendrů například pro automobilky Volkswagen nebo BMW.

Ve kterých oblastech vidíte nové příležitosti?

Stále na počátku rozvoje je elektromobilita. Počet elektromobilů začíná po několika letech pozvolného rozvoje dynamicky růst. Německo dlouhodobě deklaruje silnou ambici rozvoje této oblasti, začalo s finančními pobídkami a podporuje výstavbu potřebné infrastruktury. Do roku 2020 by po německých dálnicích mělo jezdit několik stovek tisíc elektromobilů. Významně také narostla poptávka po elektrokolech a bezemisních elektrobusech. Čeští výrobci patří v tomto směru k evropské špičce. Pro české dodavatele v automobilovém průmyslu CzechTrade na příští rok poprvé připravuje národní stánek na veletrhu Global Automotive Components and Suppliers ve Stuttgartu.

Jsou další oblasti, na které se české firmy nyní zaměřují?

Dlouhodobým trendem je rozvoj digitalizace, automatizace a robotizace, tedy Průmysl 4.0. Této příležitosti se dnes snaží využít nejen samotní výrobci strojů, ale i podniky zabývající se průmyslovou automatizací, systémoví integrátoři či výrobci elektroniky, řídicích jednotek a specializovaných softwarů. Nárůst dále



V Německu může český podnikatel uspět například v automobilovém průmyslu. Příležitosti rozvoje digitalizace a robotizace v tamních podnicích mohou využít jak tuzemští výrobci strojů, tak i firmy zabývající se průmyslovou automatizací či výrobci řídicích jednotek a specializovaných softwarů.

FOTO: SHUTTERSTOCK

zaznamenává i farmaceutický průmysl, kde se nyní společnosti kromě tradiční zdravotní péče a léčiv zaměřují i na oblast mobilního zdravotnictví a zdravotních pomůcek. A v neposlední řadě roste i poptávka po výrobcích z plastu, jako jsou obaly, stavební a izolační materiály. Češi patří v oblasti zpracování plastu a gumy k významným evropským producentům. Jen v Německu dosahuje toto odvětví obratu přes 90 miliard eur.

A energetický průmysl? Jak se zde angažují čeští exportéři?

V Německu probíhá výstavba a modernizace přenosových sítí, rostou investice do obnovitelných zdrojů energie a technologií pro ukládání energie. Například v oblasti inteligentních sítí, takzvaných smart grids, které umožňují regulovat výrobu a spotřebu elektrické energie, roste trh každoročně o 20 procent. To vše je spjaté s měřením a kontrolou spotřeby (smart metering) a právě na tuto oblast se zaměřují české firmy. CzechTrade zorganizoval setkání českých dodavatelů pro nákupní centrálu tamního energetického gigantu Innogy, které proběhne koncem října. Další takové setkání připravujeme i pro společnost Uniper, která se loni oddělila od koncernu E.ON.

Jak Němci vnímají české exportéry? Spíše jako levné subdodavatele, nebo inovátory?

To je různé a hodně záleží zejména na osobní zkušenosti. Velmi dobrou pověst má české

**Západ
Německa vidí
Česko stále
jako součást
Východu.
Dobrou
pověst má
strojírenství
a české pivo.**

strojírenství a sklářský průmysl. Výbornou službu nám v tomto směru dělá automobilka Škoda a naše dobré pivo. Němci nás ale určitě neberou jako technologickou či inovátorskou velmoc. Zejména v západní části země nás vnímají spíše jako součást východní Evropy. Toto vnímání se často změní poté, co poprvé přijedou do Česka.

Neměla by se česká vláda a úřady namísto vzdálených trhů v Asii či Americe více soustředit na česko-německý obchod? Nebo s tím si firmy poradí samy?

Většina českých podniků, které dnes ještě neexportují, chce vyvázet právě do Německa. Jejich průmyslová základna je velice podobná té naší a německý trh je bohatý, nám velice blízký, bez cel a se slušnou platební morálkou. Neznamená to ale, že exportovat do Německa je snadné, protože tamní trh je zároveň velice konkurenční a náročný na kvalitu, servis, ale i na různé certifikace a samozřejmě i cenu. V Česku existuje určitě mnoho dravých firem, které si umí poradit i bez nás. Stále je tu ale i velké množství exportně orientovaných podniků, které přesně nevědí, kde a jak v Německu hledat potenciální distributory, koncové zákazníky nebo lokální obchodní zástupce, jak tyto společnosti oslovit a zaujmout je. Jako častější bariéra se také ukazuje klesající znalost němčiny. A právě pro tyto firmy jsme tu my.

Více o regionu na www.businessinfo.cz/nemecko

Oborové katalogy propagují jednotlivá tuzemská odvětví v zahraničí

CzechTrade vytvořil oborové katalogy představující výjimečná česká odvětví, která mají ve světě věhlas. Tyto publikace se využívají při osobních jednáních se zahraničními partnery.

Dita Slunečková
vedoucí Centra informačních služeb CzechTradu
dita.sluneckova@czechtrade.cz

Výsledky průzkumů mezi exportéry, a to především z řad malých a středních podniků, velmi často ukazují, že stále důležitější a vyhledávanější službou se vedle tradiční marketingové podpory firem stává i kvalitní informační servis. Větší administrativní a ochranná opatření některých trhů, která často představují bariéru při vstupu na nové trhy, zvyšují logicky poptávku po spolehlivých a ověřených informacích. Navíc v době, která je někdy nazývána jako postfaktická, nebo dokonce dezinformační, kdy jsou nejen podnikatelé vystaveni přetlaku informací nejasného původu, jsou ověřená data velkým přínosem.

CzechTrade získává informace z trhů takzvané z první ruky. Pracuje totiž především s daty od svých zahraničních zástupců, kteří dnes působí už ve 44 teritoriích po celém světě, na pěti kontinentech. Kromě toho jsou zájemcům poskytovány rovněž informace z jednotlivých oborů, kterými

disponují oborově zaměřené specialisté v centrále CzechTradu. Nechybí ani analýzy zahraničního obchodu České republiky, které sledují trendy a mapují příležitosti pro tuzemské exportéry.

Představení perspektivních oborů ve světě

Jedním z cílů CzechTradu je prezentovat obory, ve kterých je česká výroba na vysoké úrovni a má velký potenciál uspět v zahraničí. Novinkou se proto staly oborové katalogy. V tomto případě nejde o klasický katalog s výčtem a stručnou prezentací firem, ale o kvalitního průvodce celým vybraným odvětvím v graficky zajímavé podobě. Jejich přípravu má v CzechTradu na starosti Centrum informačních služeb (CIS).

Katalogy, byť na několika málo stranách, představují to nejlepší, co české firmy dokázaly a stále dokazují nejen na domácím trhu, ale i v zahraničí. Jsou primárně cizojazyčné a vznikají v úzké spolupráci se

samotnými podniky, asociacemi a dalšími oborovými uskupeními.

Zahraniční kanceláře CzechTradu je využívají především při osobních jednáních se zahraničními obchodními partnery nebo na výstavách, veletrzích a dalších B2B setkáních.

Tyto katalogy se zaměřují na menší, ovšem o to výjimečnější české obory, které mají světový věhlas. Je to například sklo a porcelán nebo zdravotnické prostředky. Jde o obory, ve kterých domácí produkty válčují světovou konkurenci díky unikátním technologiím a designu.

Nově ve spolupráci s Elektrotechnickou asociací ČR vzniká katalog zaměřený na český elektrotechnický průmysl. S Czech Water Alliance se připravuje katalog zaměřený na vodárenské technologie a další budou vznikat i v příštím roce, protože zájem o ně je velký.

Příležitosti na zahraničních trzích

Oddělení CIS zpracovává také poptávky zahraničních firem, a to prostřednictvím unikátního systému, díky kterému konkrétní poptávky získává buď přímo od zahraničních firem, nebo prostřednictvím kanceláří CzechTradu a pracovníků zastupitelských úřadů ČR. Tento systém zpracování poptávek umožňuje nabízet výhradně českým firmám konkrétní obchodní příležitosti z celého světa.

Značným přínosem této služby je, že tým specialistů v centrále CzechTradu cíleně vyhledává tuzemské partnery a ty předává zahraniční firmě na základě její konkrétní poptávky. Výstupem pak je vzájemné propojení poptávajícího a jeho potenciálního obchodního partnera, tedy obousměrné předání kontaktu.

Z poptávek s vysokou přidanou hodnotou také vznikají setkání zahraničních nákupčích s vybranými českými dodavateli, která jsou organizována pod názvem Sourcing Days. CzechTrade v loňském roce zorganizoval šestnáct dodavatelských fór, na kterých jednalo 549 firem. Více informací o tomto typu akcí si přečtete na stranách 28 a 29.

Šance se českým firmám nabízejí i v projektech a tendrech, investičních příležitostech nebo v reakci na nabídky zahraničních firem.



Sklo české firmy Preciosa znají lidé z více než 140 zemích světa. FOTO: HN – LUKÁŠ BÍBA



CzechTrade připravuje ve spolupráci s Czech Water Alliance nový katalog zaměřený na české vodárenské technologie. FOTO: SHUTTERSTOCK

CzechTrade je například jedinou organizací v České republice, která má mandát na zprostředkování obchodních příležitostí ve formě vypisovaných výběrových řízení pro mezinárodní organizaci CERN.

Koncentrovaný informační servis

CIS exportérům přináší všechny informace potřebné pro export, a to díky jedinečné kombinaci spolehlivých a ověřených dat ze zahraničí spolu s přístupem k analytickým nástrojům a databázím zahraničního obchodu. Firmy získají na jednom místě vše. Od obecných informací potřebných ke vstupu na trh až po detaily, jakými jsou například pozice vybraného produktu na globálních trzích nebo konkrétní zahraniční poptávka.

S cílem maximálně zjednodušit českým exportérům podnikání a pronikání na nové trhy spolupracuje CIS s Klientským centrem pro export, což je jednotné kontaktní místo ministerstva průmyslu a obchodu, ministerstva zahraničních věcí a agentury CzechTrade pro české podnikatele, kteří chtějí expandovat na zahraniční trhy. Díky

Oborové katalogy jsou průvodcem vybraným odvětvím. Zaměřují se na menší české obory, které mají světový věhlas – sklo, porcelán nebo zdravotnické prostředky.

jednotné zahraniční síti tvořené zastupitelskými úřady a zahraničními kanceláři CzechTradu mohou firmy konzultovat své exportní a investiční záměry ve více než 90 zemích světa.

Informační servis má exportérům hlavně uspořít čas a náklady tím, že na jednom místě získají ověřené, jasně strukturované informace. Jejich záběr je široký – od statistických dat, na základě kterých je možné definovat potenciální odbytiště pro české produkty, až po identifikaci trendů na vybraných trzích. To vše umožňuje českým exportérům být o krok napřed před konkurencí ze zahraničí.

Analýzy a statistiky zpracovávají zkušení analytici, kteří ke své práci využívají renomované databáze a odborné informační zdroje. Od databáze Světové banky a Mezinárodního měnového fondu přes Comtrade až po jednotlivé statistické úřady. Všechna data jsou doplňována a validována na základě ověřených informací přímo od zahraničních kanceláří CzechTradu, které působí v daných teritoriích. Výsledkem je jedinečný soubor informací podle potřeb zájemce.

Sourcing Days: jednejte s nákupčími z ciziny, k nimž byste se dostali jen stěží

Zahraniční firma poptá u CzechTradu zboží či službu, kterou chce od českého podniku. Agentura vybere mezi domácími dodavateli ty nejlepší a zorganizuje setkání. Tak fungují Sourcing Days.

Hana Štičková

CzechTrade

hana.stickova@czechtrade.cz

Přesně vědět, co zahraniční partner poptává, a jednat s ním napřímo. To je ideální představa nejen českých podnikatelů, kteří chtějí prorazit v cizině. Agentura CzechTrade tyto poptávky od zahraničních firem shromažďuje a z těch s vysokou přidanou hodnotou organizuje setkání s nákupčími z ciziny a vybranými českými dodavateli. Tato jednání se uskutečňují pod názvem Sourcing Days.

CzechTrade během loňského roku připravil šestnáct obchodních fór, během nichž mohou tuzemští dodavatelé jednat se zahraničními obchodními partnery z pohodlí tuzemska. Loni zde jednalo téměř šest set společností. Na tato setkání navazují i zásadní návštěvy nákupčích ve výrobních provozech.

Příležitosti jsou v široké škále oborů, od designu a elektroniky po zvířecí krmiva a strojírenské subdodávky. „Před samotnými jednáními zástupci kanceláře CzechTrade spolupracují s pražskou centrálou na výměně informací mezi nákupčími a potenciálními českými dodavateli. Osobní schůzka následně proběhne s výrobcí, kteří odpovídají představě nákupčího,“ říká generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Domácí firmy si na projektu chválí zejména možnost setkat se s nákupčími firm, ke kterým by se sami velmi těžko dostávali, a to navíc v České republice. Šetří tak nemalé náklady na dopravu a čas, který by strávili hledáním cesty k nejhodnějšímu nákupčímu. Vítají rovněž pomoc s přípravou na jednání, asistenci v jejich průběhu a následnou komunikaci s nákupčími.

Zahraniční podniky pak velice oceňují znalosti pracovníků CzechTradu v oblasti výrobně-servisního potenciálu České republiky, flexibilitu při organizaci akce, odesílání vzorků získaných během jednání, možnost návštěvy podniků nebo i pomoc s ubytováním a tlumočením. Často od zahraničních nákupčích slyšíme, že žádná jiná země jim nedokázala nabídnout efektivnější servis.

Jak ulovit nákupčího?

Klíčovou roli hrají pracovníci CzechTradu v zahraničí, kteří nespolehnají jen na náhod-



Zahraniční firmy si cení přístupu českých dodavatelů během Sourcing Days. Zástupci domácích podniků byli podle nich profesionální a proaktivní. FOTO: CZECHTRADE

né oslovení, ale cíleně vyhledávají. Ideálním místem jsou veletrhy, networkingové akce a konference, kde si vytipovaného nákupčího daná zahraniční kancelář takzvaně uloví a přesvědčí, aby svůj zájem nasměroval na Českou republiku.

Na fóru Aeromobil se hledali dodavatelé pro létající vozy

V rámci Sourcing Days každoročně přináší nejvíce příležitostí zastoupení v Německu a ve Velké Británii. Do projektu se ale daří zapojovat čím dál tím více teritorií, jako například Polsko, Francii, Maďarsko, Švédsko nebo Španělsko.

Londýnská kancelář agentury CzechTrade přináší díky Sourcing Days velké množství příležitostí z mnoha různých oborů, ať už se jedná o větší spolupráci s interiérovým řetězcem Home Retail Group, či o moderní technologie.

Nyní se londýnská kancelář zaměřuje zejména na oslovování výrobců z oblasti strojírenství a automotive. Do Česka tak zavítali britští nákupčí poptávající obrobenej komponenty či produkty vznikající technologie 3D tisku.

Na základě impulsů z předchozích jednání se zahraničními firmami přesunuli svou pozornost na akce se zvýšenou přidanou hodnotou českých subdodávek. Symbolem tohoto trendu se stala dvě dodavatelská fóra se společností Bowman Power s pohonnou jednotkou s rekuperací odpadních plynů. Pomyslným hi-tech vrcholem se stalo dodavatelské fórum Aeromobil, kde byli hledáni sofistikovaní dodavatelé pro revoluční projekt létajícího vozu.

Rovněž byla zahájena dlouhodobá spolupráce se společností Jaguar Land Rover, se kterou se již podařilo podepsat i první kontrakty. V září 2017 se konalo dodavatelské

fórum pro Nissan Motor Manufacturing UK a Komatsu v britském Sunderlandu, kde se budou vyrábět tři nové vozy značky Nissan. V říjnu pak proběhla v rámci MSV jednání s nákupčími o dodávkách například pro nový Land Rover Discovery.

Španělsko nabízí příležitosti ve strojírenství i ve stomatologii

Také v Madridu získali čeští výrobci díky Sourcing Days opravdu kvalitní příležitosti. V květnu proběhla jednání s významnou španělskou firmou CAF – Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles. Tato rodinná firma se stoletou tradicí hledala v České republice nové dodavatele pro výrobu kolejových dopravních prostředků. Zájem o jednání s nákupčími projevilo okolo třiceti domácích subjektů, ze kterých bylo zadavatelem přizváno k jednání 22 firem. Nákupčí byli organizací a průběhem osobních jednání mile překvapeni a chválili si

„Jsem rád, že se zástupkyním společnosti Granngården naše prodejny líbily. Věřím, že v budoucnu se naskytne další příležitost ke spolupráci ve Švédsku,“ dodává Aleš Pernička ze společnosti Mountfield.

Další obchodní návštěvou ze severu byli představitelé firmy Bravida, největší skandinávské společnosti působící v oblasti technických instalací a služeb pro civilní, komerční a průmyslové objekty, jejíž zástupci osobně jednali se 13 českými výrobci.

Rovněž kancelář v Německu dokázala v minulosti dovést do Česka nákupčí z řetězců, jako jsou OBI, Baumarkt, Lekkerland, Kaufland a Norma, či výrobce vnitřních karoserií aut Kirchhoff.

V letošním roce zorganizovala tři kooperační strojírenské akce pro společnosti Köbo Eco>Process, Bilstein a König Präzisions-Tiefziehteile. Čeští exportéři s nimi diskutovali o zakázkách za několik desí-

Přehled Sourcing Days v roce 2017

19.–20. 1.

Zahraniční partner: Camra

Zájmové výrobky: malé pivovary u Prahy

23.–24. 1.

Zahraniční partner: Machine Tools

Zájmové výrobky: obráběcí a řezací stroje

25.–26. 1.

Zahraniční partner: AeroMobil

Zájmové výrobky: dodávky do automobilového a leteckého průmyslu

16. 2.

Zahraniční partner: Köbo Eco>Process

Zájmové výrobky: strojírenství

21.–22. 2. + 24.–26. 4.

Zahraniční partner: Mezzanine

Zájmové výrobky: kovovýroba, zpracování oceli, povrchové úpravy, laserové řezání

27.–28. 3.

Zahraniční partner: Auchan Retail

Zájmové výrobky: bytová dekorace a textil, potřeby pro sport, zahradu, byt, DIY...

3. 5.

Zahraniční partner: Bilstein Group

Záj. výr.: elektrodily, odlitky, výfuky, tlumiče

16. 5.

Sourcing Day Tschechien 2017

18. 5.

Zahraniční partner: Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles S.A.

Zájmové výrobky: vnitřní části souprav, osvětlení, sedadla

22. 5.

Zahraniční partner: Eurimpex MDD

Zájmové výrobky: kancelářské a školní potřeby

28. 5.

Zahr. partner: König Präzisions-Tiefziehteile

Záj. výr.: broušení matic, razidel, CNC obrábění

8. 6.

Dodavatelské fórum pro řetězec OBI

19. 9.

Zahraniční partner: COE

Zájmové výrobky: stomatologické pomůcky

27.–28. 9.

Zahraniční partner: Nissan

Záj. výr.: subdodávky do automob. průmyslu

5. 10.

Zahraniční partner: Jaguar Land Rover

Záj. výr.: subdodávky do automob. průmyslu

11. 10.

Zahraniční partner: Halfords (doplňky a vybavení automobilů), GE Renewable Energy (díly pro větrné elektrárny), Andritz AG (strojírenské výrobky)

26. 10.

Zahraniční partner: innogy

Zájmové výr.: rozvody, kabely, elektrotechnika

Říjen

Zahraniční partner: OGMA

Zájmové výrobky: součásti a díly k letadlům

Vítkovice Heavy Machinery dodala pec na vápenec do Ázerbájdžánu, firma Sopo vyrábí statory pro Německo.

i vysokou odbornost a připravenost zástupců českých firem.

„Organizace a příprava akce Sourcing Days byly excelentní, a to jak v průběhu výběru firem, tak i při organizaci jednotlivých jednání. Pozornost a péče, která nám byla po celou dobu poskytována, byla výtečná a vstřícná. Přístup českých dodavatelů byl profesionální a velmi proaktivní,“ říkají Maria Asurmendiová a Jose Luis Zabala ze společnosti CAF. Organizaci a možnost představit své produkty firmě s celosvětovým renomé a působností ocenily i samotné české podniky.

Jelikož se organizace Sourcing Days jeví jako velice efektivní a pro španělské protějšky vítaný způsob hledání nových dodavatelů, zorganizovala zahraniční kancelář v Madridu v září další akci, a to pro zástupce distributorské firmy Círculo de Odontólogos y Estomatólogos, která hledá nové dodavatele stomatologických pomůcek. Koncem října do Česka zamíří také portugalská společnost OGMA, pro niž se aktuálně hledají noví dodavatelé kovových dílů a náradí.

Německé zakázky pro české strojaře

Ze Švédska zamířily do Česka v minulém roce dvě významné návštěvy. První byli zástupci firmy Granngården AB. Největší švédský maloobchod s potřebami pro farmáře a zahrádkáře hledal u českých výrobců především krmiva, potřeby pro chovatele, náradí, pracovní oděvy a vybavení. Osobních jednání se zúčastnilo 14 českých výrobců.

tek milionů korun. „Setkání v Praze bylo nejsmyslnější dodavatelskou akcí, které jsem se zúčastnil. Agentura CzechTrade zajistila skvělou organizaci a dodavatelé byli na všechna jednání velmi dobře připraveni a věděli, co nám mají nabídnout. Jsem si jist, že s řadou z nich začneme spolupracovat,“ říká Olaf Bageritz, divizní ředitel nákupu společnosti Ferdinand Bilstein.

Milionové kontrakty se nevychýbají ani energetice

Největší akcí tohoto formátu je ale bezpochyby již tradiční Sourcing Day Tschechien, který se již posedmé konal v Plzni. Akce se zúčastnilo 15 německých nákupčích, se kterými proběhlo na 280 jednání.

Firmy dostaly příležitost hovořit s nákupčími výrobce leteckých a kosmických systémů MT Aerospace, dále s celosvětově nejvýznamnějším výrobcem strojů na zpracování plastů Engel nebo se zástupci společnosti Mahle, která patří k nejvýznamnějším dodavatelům technologií v automobilovém průmyslu. Škoda TVC díky této burze získala už tři zakázky.

Loňský ročník Sourcing Day Tschechien umožnil uzavřít milionové kontrakty i firmě Vítkovice Heavy Machinery, která dodala pec na vápenec pro projekt do Ázerbájdžánu, nebo společnosti Sopo z Modletic u Prahy, jež začala pro německého partnera vyrábět statory pro elektromotory. „Naše společnost se akce účastní opakovaně. Díky přítomnosti na minulých ročnících se nám podařilo uzavřít obchody již se třemi německými firmami. Tato setkání považuji za jednu z nejsmyslnějších forem pomoci ze strany

Bronzoví Češi v Astaně zaujali svými důmyslnými řešeními

Vůbec poprvé mělo Česko svoji expozici na mezinárodní specializované výstavě Expo, která letos proběhla v kazašské Astaně. Za pojetí pavilonu s mottem Důmyslnost řešení získali bronzové ocenění.

Anna Uljačenkova
uljanna86@gmail.com

Tuzemská účast na mezinárodní specializované výstavě Expo Astana 2017, která byla letos zaměřena na budoucnost energetiky, přinesla dvojí užitek. Češi se jednak na přehlídce 115 zemí a 22 organizací v oboru, který hledá nové trendy a příležitosti pro příští léta, neztratili, a za druhé předvedli nápaditou expozici, která přitáhla více než 500 tisíc návštěvníků. Toto číslo, které dokládá, že se českým směrem vydal každý osmý host, zdaleka překonalo očekávání týmu kolem komisaře Jana Krse.

„Naše účast v Astaně si připsala hmatatelný úspěch. Získali jsme bronzovou sošku v kategorii Pojetí tématu výstavy, kterým letos byla Energie budoucnosti, a to v kategorii pavilonu do 400 metrů čtverečních,“ zdůraznil ředitel českého pavilonu na výstavě Bohumil Bochnák. Bronz připadl Čechům za koncept pavilonu s mottem Důmyslnost řešení. Zlato v této kategorii získalo Finsko, stříbrnou medaili má Singapur. „Český pavilon stál především na technologiích, které Češi běžně uplatňují doma i v zahraničí,“ doplnil Jan Krs, komisař české účasti na Expu.

Tříměsíční pobyt české expozice a zároveň historicky první českou účast na mezinárodním specializovaném Expu zajistilo ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s agenturou CzechTrade. Praktický dopad pobytu v kazašském hlavním městě přináší uzavřené a rozjednané zakázky pro české vývozce a posílení domácí technologické image v řadách světové energetické elity. „Svou účastí jsme zabodovali na 150 procent. Česko bylo na specializovaném Expu poprvé, neměli jsme proto zkušenost, takže jsme měli malá očekávání. Laťku jsme ale nasadili hodně vysoko – ocenění nápadu pavilonu, obrovská návštěvnost, také úspěšné představení českých podniků,“ zhodnotil akci komisař Krs. To vše potvrzuje, že Češi mají světu co nabídnout. „Zaujali jsme nejen technologickým potenciálem, ale zároveň jsme pomohli ke konkrétním výsledkům v podobě uzavřených a rozjednaných kontraktů,“ doplnil koordinátor podnikatelského programu František Masopust.

Energetická světová špička na jedné adrese
Češi mají v energetice dobrý zvuk a v Kazachstánu tuto pověst potvrdili. Kromě konferencí



Český tým pro Expo s bronzovým oceněním od Mezinárodního úřadu pro výstavnictví za pojetí tématu výstavy Energie budoucnosti. FOTO: CZECHTRADE

a prezentací firem v českém pavilonu se zapojili do expertních diskusí. Náměstek ministra průmyslu a obchodu Jiří Koliba vystoupil na klíčovém Eurasijském energetickém fóru KAZENERGY, které na závěr shrnulo směřování budoucího energetického vývoje. Koliba představil stav tuzemské energetiky, přiblížil představy o „zelené“ ekonomice a využití bezemisních zdrojů. „Podle prognózy Harvardu může nárůst celosvětové spotřeby energie dosáhnout 30 až 50 procent v průběhu následujících 25 let. V mnoha zemích povede navyšování kapacit k růstu cen elektřiny a negativně se odrazí na ekologii,“ uvedl Koliba. Prvním krokem v řešení problematiky emisí oxidu uhličitého do atmosféry by proto mělo být zvyšování efektivity existujících tradičních systémů. Energetická efektivita se tak stává investicí do budoucnosti.

Kazašská vláda má zájem o české termické zpracování odpadů a elektrobusy

Tuzemské technologie zabodovaly také u kazašské vlády. Ta si pro budoucí rozvoj země vybrala dvě české technologie, které byly na Expu představeny. Konkrétně jde o technologii termického zpracování odpadů od společnosti Hedviga Group a elektrobus od Škody Electric. První z nich má referenci v Londýně, je považována za revoluční a v Kazachstánu zaujala organizátory a ministerstvo energetiky. Jeho delegace už navštívila výzkumné centrum Hedvigy v Bludovicích u Nového Jičína.

Elektrobusy Škody Electric jsou zajímavé pro Kazachy zase tím, že Astana stojí na písečích a obtížné by se zde budovalo metro. V plánech vedení hlavního města je výstavba

nadzemního metra se stanicemi, které jsou od sebe velmi vzdálené. Spojení mezi nimi by mohly zajišťovat právě elektrobusy.

Velkou příležitostí pro české firmy je také modernizace kazašských uhelných elektráren. Škoda Praha, která na výstavě prezentovala svoji referenční zakázku – uhelnou elektrárnu bez komínu Ledvice, byla přizvána k jednání ministra průmyslu a obchodu Jiřího Havlíčka s kazašskými partnery.

Češi uspěli i ve vodní energetice v regionu. Hned zkrájí výstavu podepsal dohodu s kyrgyzským partnerem tuzemský výrobce vodních turbín, společnost Mavel z Benešova. Jde o kontrakt na dodávky ve výši až dvou milionů eur.

Letadlo, turbína, elektrárna

Dominantou českého pavilonu bylo letadlo na elektrický pohon společnosti Evector, dalšími exponáty se staly funkční turbína pro malé vodní elektrárny z Mavelu, model modernizované uhelné elektrárny Ledvice společnosti Škoda Praha, fotostěna největší české převodovky ve světě od společnosti Wikov nebo elektrokolo SilverGo značky Agogs. Plzeňské vědecké centrum Techmania představilo experimentální stanici pro zvědavé. Ta prostřednictvím interaktivní expozice zajistila program pro malé návštěvníky, u kterého se bavili i rodiče.

Do Kazachstánu odjelo z Česka 15 kamionů, 5000 kilometrů dlouhá cesta jim zabrala tři týdny. Další tři týdny se čekalo na jejich odbavení na celnici. Plocha české expozice sice představovala necelých 400 metrů čtverečních, díky třípatrové konstrukci se z ní však vytěžilo maximum – 470 metrů čtverečních pro výstavní prostor a další tři stovky metrů čtverečních pro konferenční a restaurační část.

Pro českou restauraci Český les, která sloužila jako místo pro neformální setkání a zvala příchozí na tradiční českou kuchyni, bylo dovezeno 450 třicetilitrových sudů piva Budvar.

V hledáčku politické reprezentace

První limuzína, která projela branami výstaviště, patřila českému prezidentu Miloši Zemanovi. Ten se zúčastnil slavnostního zahájení výstavy a oficiálně spustil českou technologickou přehlídku. Šéf resortu průmyslu a obchodu ministr Jiří Havlíček navštívil Expo dvakrát, v polovině července a v půli srpna. Do metropole Kazachstánu vedl pokaždé podnikatelské mise, diskutoval o vzájemných hospodářských vztazích na byznysfórech.

Na bilaterálních jednáních mluvil se zástupci zahraničních delegací a se členy kazašské vlády o možnostech zapojení českých technologií do modernizace průmyslu a energetiky v zemi, která se hodně zajímá o inovace. Při druhé návštěvě přivítal Havlíček v českém pavilonu rovněž Alexandra Vysokinského, viceguvernatéra ruské Sverdlovské oblasti, která je pro Česko významným obchodním partnerem.



Ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček (vpravo) navštívil Expo dvakrát. FOTO: CZECHTRADE



Jiří Havlíček provedl českým pavilonem delegaci ruské Sverdlovské oblasti, kterou zaujala technologie firmy Hedviga. Tu si již pro další rozvoj země vybrala kazašská vláda. FOTO: CZECHTRADE

Rekordní Expo

Den před uzavřením bran výstaviště prohlásilo vedení Mezinárodního úřadu pro výstavnictví specializované Expo v Astaně za dosud největší jak počtem zúčastněných zemí a mezinárodních organizací, tak počtem doprovodných akcí.

Za tři měsíce se uskutečnilo na výstavišti přes 3500 kulturních a odborných akcí a konferencí.

Branami výstavy prošly téměř čtyři miliony návštěvníků. Akcí navštívilo 40 hlav států z celého světa, včetně českého prezidenta Miloše Zemana.

Na český den na výstavě, který se konal v půli července, přicestoval předseda Senátu Milan Štěch, do domácího pavilonu dále zavítal ministr spravedlnosti Robert Pelikán, náměstek ministra zahraničí Miloslav Stašek či předseda hospodářského výboru Poslanecké sněmovny Martin Kolovratník. Českou expozici si nenechali ujít ani představitelé světových velmocí. Stánek navštívil ministr průmyslu a investic Velké Británie Greg Hands, vicepremiér ruské vlády Arkadij Dvorkovič či náměstci ministra průmyslu a obchodu Ruska Georgij Kalamánov a Alexandr Morozov. Nechyběly ani delegace ministerstva národního hospodářství a rozvoje Maďarska, ministerstva životního prostředí Polska a nespočtu národních oficiálních reprezentací.

Zahraniční veletrhy se společnou českou prezentací

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.

24.–27. 1. 2018

ISPO China 2018, Peking, Čína

Agentura CzechTrade organizuje společnou účast na veletrhu ISPO China 2018, který je zaměřen především na zimní sportovní zboží a kolekce pro asijský trh. Na akci se představí mezinárodní výrobci sportovního zboží a také domácí producenti, budou zde zastoupeny oblasti outdoor, lyžování, adrenalinové sporty, zdravá výživa, sportovní technologie nebo sportovní móda. Kontakt: jana.vapenikova@czechtrade.cz, tel. 724 830 288.

30. 1. – 2. 2. 2018

Mezinárodní stavební veletrh BUDMA 2018, Poznaň, Polsko

BUDMA si kromě moderně vybavených hal a technické zázemí získala popularitu také pojetím stavebního průmyslu jako komplexu činností – od projektování až k vlastní realizaci. Producenti mohou ukázat své výrobky v kontextu celého projektu, a navíc jejich kvalitu prokázat v nejrůznějších typech testů ve zkušebních zónách. BUDMA přitahuje pozornost architektů, projektantů, ale také stavebních firem či velkoobchodů

a distributorů. Z předchozích ročníků máme zkušenosti s pozitivním hodnocením českých firem. Kontakt: vera.vsetickova@czechtrade.cz, tel. 725 820 162.

27.–30. 3. 2018

Midest 2018, Paříž, Francie

Souběžně s veletrhem průmyslových subdodávek Midest probíhají také veletrhy Maintenance Expo na údržbu výrobních nástrojů a zařízení a Convergence Industrie du Futur. Akce přináší vystavovatelům přímé obchodní příležitosti a její oblíbenost potvrzuje i rekordní návštěvnost. Veletrh je určen výhradně odborné veřejnosti. Pařížská pobočka agentury CzechTrade zde připravuje společnou prezentaci a zájemci o účast mohou využít kontakt dagmar.matejkova@czechtrade.cz, tel. 724 340 444. Firmy, které splňují podmínky účasti v projektu NOVUMM, mohou na účast na této akci čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 80 000 Kč. Kontakt: jaroslava.pacakova@czechtrade.cz, tel. 224 907 545.

27.–30. 3. 2018

Hannover Messe 2018, Hannover, Německo

Světově nejdůležitější veletrh v rámci strojírenského odvětví. Jedná se o prvotřídní platformu pro prezentaci světových novinek z oblastí průmyslové automatizace a IT, energetických a environmentálních technologií a vývoje a výzkumu v rámci oboru strojírenství. Účast na této akci 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: michaela.reznickova@czechtrade.cz, tel. 224 907 524.

25.–27. 4. 2018

Elektrotechnika & Energetika 2018, Petrohrad, Rusko

Jde o největší mezinárodní veletrh v severozápadním Rusku. Petrohrad a okolí patří k rychle se rozvíjejícím průmyslovým oblastem federace. Podmínkou dalšího rozvoje regionu jsou nové energetické zdroje, proto obor zůstává jedním z prioritních odvětví, do kterého jsou investovány nemalé finanční prostředky. Firmy, které se chtějí prezentovat na společné české expozici, mohou využít kontakt: marta.stolarova@czechtrade.cz, tel. 725 763 172.

14.–19. 1. 2019

BAU 2019, Mnichov, Německo

BAU je celosvětově prvotřídní platformou pro prezentaci nejnovějších stavebních materiálů a systémů. Veletrh pokrývá veškeré potřeby oboru stavebnictví, od architektury přes vybavení a potřeby pro stavbu až po stavební materiály, stavební IT a software a služby. Veletrhu se účastní všechny vedoucí světové firmy ze stavebního průmyslu. CzechTrade plánuje dva společné české stánky. Kontakt: martin.hlavnicka@czechtrade.cz, tel. 724 249 783.

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTradu

1. 11. 2017

Praha: Export hudebních nástrojů

Představení Asociace výrobců hudebních nástrojů České republiky a Kruhu uměleckých houslařů. Export a propagace hudebních nástrojů u malých výrobců. Zkušenosti společnosti Petrof s exportem hudebních nástrojů. Snížení daňového zatížení hudebních nástrojů při exportu a zájmová teritoria pro export. Cena: zdarma

7. 11. 2017

Praha: Aktuální změny v celní legislativě, včetně dopadů na DPH

Seminář vám pomůže pochopit rozdíl mezi standardním celním řízením a celním řízením zjednodušeným. Proberete jak výhody jednot-

livých zjednodušených postupů, tak i úskalí. Díky tomu bude moci společnost kvalifikovaně přenastavit firemní procesy a generovat logistické, časové, organizační, personální a v neposlední řadě také významné finanční úspory. Cena: 2000 Kč bez DPH

9. 11. 2017

Jihlava: NIZOZEMSKO a BELGIE – exportní a investiční příležitosti AKTUÁLNĚ

Zaměřeno na aktuální situaci na nizozemském a belgickém trhu, perspektivní obory a příležitosti pro české exportéry, vstup na tamní trhy s pomocí agentury CzechTrade, možnosti spolupráce, plánované veletrhy v Nizozemsku a Belgii, tipy pro úspěšný export. Cena: zdarma

22. 11. 2017

Plzeň: Obchodování s NĚMECKEM

Na exportní konferenci se dozvíte, jak se prosadit na německém trhu, jak v této zemi hledat obchodní partnery, získáte praktické marketingové tipy pro obchodování s německými firmami, důležitý bude pohled úspěšné firmy na obchodování s Německem. Na závěr budou představeny i aktivity na podporu podnikatelů v plzeňském regionu. Cena: zdarma

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

České oficiální účasti na veletrzích



FOTO: AGRITECHNICA

12.–18. 11. 2017

AGRITECHNICA
Hannover, Německo

Oficiální účast České republiky organizuje ministerstvo průmyslu a obchodu na tomto veletrhu již poněkoliakrát. Jde o významný veletrh výrobců zemědělské a lesnické techniky, který se koná jedenkrát za dva roky. Veletrh byl navržen Asociací zemědělské a lesnické techniky (A.zet). Na tomto mezinárodním setkání odborníků zemědělské techniky se prezentují vystavovatelé z celého světa. V roce 2015 se veletrhu zúčastnilo celkem 2907 vystavovatelů z 52 zemí celého světa. Celkově na veletrh zavítalo 451 357 návštěvníků ze 115 zemí.

Kontakt: Věra Brožková, brozkova@mpo.cz, tel. 224 852 680.

16.–18. 1. 2018

EUROGUSS
Norimberk, Německo

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na oblast lití pod tlakem a související průmyslové obory byla organizována ministerstvem průmyslu a obchodu již v minulosti. Účast byla iniciována Svazem sléváren ČR. Na veletrhu Euroguss 2016 se prezentovaly firmy z následujících produkčních oblastí:

- výroba strojů a nástrojů pro lití pod tlakem
- výroba tlakových odlitků z neželezných kovů (hliník, zinek, magnezium)
- výroba pecí
- výroba forem a jejich příslušenství
- dělicí látky a materiály
- dodatečné úpravy odlitků
- měřicí a regulační technika, kontrola kvality
- suroviny a technika pohonu

Hlavními cílovými obory jsou strojírenská výroba, automobilový a letecký průmysl, investiční celky a medicínská technika.

Kontakt: Eva Zakševická: zaksevic@mpo.cz, tel. 224 852 805.

16.–18. 3. 2018

AGROTECH + LAS-EXPO
Kielce, Polsko

Agrotech + Las-Expo je významný veletrh výrobců zemědělské a lesnické techniky. Tento veletrh byl navržen Asociací zemědělské a lesnické techniky. V polském městě Kielce návštěvníci uvidí komplexní nabídku zemědělské techniky, včetně značkových traktorů. Souběžně s Agrotechem se bude konat veletrh plánování dřevařského průmyslu a lesního hospodářství Las-Expo.

Kontakt: Věra Brožková, brozkova@mpo.cz, tel. 224 852 680.

6.–8. 3. 2018

MIDDLE EAST ELECTRICITY
Dubaj, SAE

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na oblast energetiky a elektrotechniky. Navrhovatelem je Elektrotechnická asociace České republiky (ELA).

Veletrh Middle East Electricity je jednou z největších mezinárodních obchodních událostí pro energetický průmysl v Asii. Každý rok veletrh přivítá více než 1500 mezinárodních vystavujících firem a více než 21 000 návštěvníků ze 130 zemí světa.

Hlavní sektory výstavy Middle East Electricity jsou následující:

- výroba, přenos a distribuce elektrické energie
- automatizace, řízení a regulace
- osvětlovací technika
- pohony, výkonová elektronika, napájecí soustavy
- vodiče a kabely
- nové a obnovitelné zdroje energie
- jaderná energie
- projekce, poradenství, vzdělávání

Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel. 224 852 745.

Další program MPO na podporu českých oficiálních účastí na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí naleznete na www.mpo.cz

Uhodnete, které místo na světě zobrazuje fotografie?

Na fotografii je národní park, který se rozprostírá na jihovýchodním pobřeží země. Řadí se k nejdrahocennějším koutům přírody v Jižní Africe, jeho název pochází z jazyka původních khoinských obyvatel a znamená „místo, kde počínají vody“. Park je tvořen asi 80kilometrovým pobřežním pásem, který je lemován skalami a útesy. Turisté ho vyhledávají kvůli Vydří stezce, která park protíná. Jde o velmi namáhavou pěší stezku o délce 48 km, která zabere asi pět dní.

Odpověď naleznete v příštím čísle.



A – Tankwa Karoo, JAR

B – Tsitsikamma, JAR

C – Mapungubwe, JAR



Správná odpověď z minulého čísla:

V zářijovém čísle jste měli na fotografii poznat Cardiff, hlavní město Walesu.

V příštím čísle Českého exportéra

Nigérie,
Jihoafrická republika

Chemický průmysl

Další číslo časopisu vyjde v HN
21. listopadu a v týdeníku
Ekonom 23. listopadu

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:** Martin Knížek / **Editorka:** Markéta Prokšánová / **Foto:** HN – Lukáš Bíba, HN – Tomáš Škoda, HN – Václav Kozák, HN – Josef Horázný, HN – Matej Slávik, archiv HN, archiv firmy Sipral, archiv firmy Tatra, Ivo Goldbach, Reuters, Shutterstock, archiv výstavy Agritechnica / **Grafická úprava:** Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Michal Vocel / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejně**

Recept na nejlepší ráno

od Hospodářských novin

Ideální ráno je provoněné čerstvou kávou, kterou si vypijete u svých oblíbených novin. Zajistěte si skvělá rána na rok dopředu jen za 489 Kč měsíčně.

A co nestihnete přečíst u snídani,
dočtete po cestě do práce na **mobilu, tabletu či notebooku**.



Dárek
v hodnotě
2999 Kč

Kávovar Tchibo Cafissimo TUTTOCAFFÈ se třemi stupni tlaku pro přípravu dokonalého espresso, caffè crema, překapávané kávy nebo čaje a možností naprogramovat množství nápoje podle osobních preferencí

Tuto a další nabídky naleznete na: www.ihned.cz/darek

Nabídka platí pro nové nebo navýšené předplatné do 29. 10. 2017 nebo do vyčerpání zásob.

Předplatné se uzavírá na dobu neurčitou se závazkem na jeden rok.

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

noviny | aplikace | web



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 •

