

ČESKÝ EXPORTÉR

JIHOAFRICKÁ REPUBLIKA A NIGÉRIE

Státy s největšími ekonomikami
v Africe, ale také s velkými
politickými problémy



800 521 521
www.kb.cz



VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

KDYŽ ZA SEBOU MÁTE ZÁZEMÍ CELOSVĚTOVÉ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, HRANICE PŘEKROČÍTE MNOHEM SNÁZ. NAŠI ZKUŠENÍ PORADCI VÁM POMOHOU NAJÍT ŘEŠENÍ V OBLASTI DOTACÍ A INVESTIC DO VÝVOJE I VÝROBY.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ





12



18



20

TÉMA

Nigérie a Jihoafrická republika: nerostné bohatství a půl africké ekonomiky

4

ROZHOVOR

Jihoafrická republika je branou pro obchodování se subsaharskými státy

8

ROZHOVOR

Nigérie je velkou příležitostí pro všechny exportéry. Češi ji zatím neumí využít

10

POHLED NA REGION

Ghana — vycházející hvězda Afriky

12

NA CESTĚ

V Nigérii i JAR ocení osobní kontakt. Přes e-mail obchod neuzavřete

14

KRÁTCE ZE SVĚTA

Regionální zprávy a novinky z Egypta, Číny, Austrálie a Ruska

16

ODVĚTVÍ BYZNYSU

Vývozu chemických výrobků se daří a v cizině má renomé

18

ZAČÍNÁJÍCÍ EXPORTÉR

Česká kosmetika pro golfisty s pomocí CzechTradu proniká na evropská hřiště

20

INFORMAČNÍ SERVIS

Ukrajina: tradiční partner s novým potenciálem

Specifické požadavky severských zemí nejsou pro Čechy překážkou

Program Šance pro export otevírá vývozcům dveře do dalších teritorií

Sdílená ekonomika funguje na principu vzájemné důvěry

CzechTrade nabízí po celém Česku služby regionálních konzultantů

Chorvatsko se probírá z krize. Vzestup ekonomiky je šancí i pro české dovozce

Státní správa by mohla komunikovat s klienty jednotnou chatovou aplikací

22

KALENDÁŘ AKCÍ

Zahraněční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTradu

České oficiální účasti na veletrzích

Kvíz

32

Radomil Doležal
generální ředitel agentury CzechTrade



Vážení čtenáři, dovolte mi přivítat vás na stránkách listopadového čísla Českého exportéra, které vás tentokrát zavede na africký kontinent, konkrétně do Nigérie, Jihoafrické republiky a Ghany. Ve dvou z těchto zemí má agentura CzechTrade zastoupení – zahraniční kanceláře, které mohou českým firmám pomoci zprostředkovat lukrativní obchodní příležitosti, jež tyto trhy nabízejí.

Nigérie je druhou nejsilnější ekonomikou celé Afriky, z tohoto důvodu se k jejímu trhu obrací pozornost obchodníků z celého světa. Působí tam řada světových firem z Asie i USA a české společnosti by mezi nimi rozhodně neměly chybět. V Nigérii jsou propastné rozdíly mezi chudými a bohatými. Přesto zde žijí miliony milionářů, což s sebou nese obrovskou příležitost pro obchodování s kvalitním spotřebním zbožím jakéhokoli druhu. Před samotným vstupem na tamní trh je však důležité si zjistit jeho specifika, s čímž umí pomoci naši kolegové ze zahraniční kanceláře, která sídlí v největším nigerijském městě Lagosu. Jejich úkolem je mimo jiné nalézt vhodného místního partnera, který je nepostradatelný při získávání státních zakázek.

Rovněž trh Jihoafrické republiky má obrovský potenciál. Díky své poloze je vstupní branou do subsaharské Afriky, takže zájemci o export do Namibie, Angoly, Botswany, Mosambiku nebo kterékoli další africké země na sever od JAR by měli začít svůj byznys právě tam. I tento trh nabízí zajímavé tendry, o kterých se můžete dozvědět zejména prostřednictvím agentury CzechTrade.

Přeji vám mnoho exportních úspěchů na africkém kontinentě i mimo něj.

Nigérie a Jihoafrická republika: nerostné bohatství a půl africké ekonomiky

Dva nejbohatší státy subsaharské Afriky se potýkají s rychlým růstem počtu obyvatel i politickými problémy. Naším exportérům ale nabízejí řadu příležitostí.

Marek Hudema
marek.hudema@economia.cz

Zhruba polovinu hrubého domácího produktu subsaharské Afriky vytváří Nigérie a Jihoafrická republika a zároveň jde o největší ekonomiky celého regionu. Pokud se zaměříme na přepočet HDP na hlavu, jsou to dokonce nejsilnější státy celé Afriky. I když v žebříčku všech afrických zemí podle celkového HDP se mezi Nigérii a Jižní Afriku vklíní ještě Egypt. Nigérie a JAR se potýkají s rychlým růstem počtu obyvatel a s politickými problémy.

Zatímco Jižní Afrika je tradičně považována na africké poměry za průmyslovou zemi, i když je závislá především na těžbě surovin, Nigérie svůj průmysl teprve rychle buduje, dynamicky se zde rozvíjí finanční a telekomunikační služby a důležitý je také zábavní průmysl, zejména filmový, který je druhým největším zaměstnavatelem v zemi. Nigérie je po Jihoafrické republice v Africe druhým

nejvýznamnějším obchodním partnerem České republiky.

Nigérie a Jihoafrická republika podle agentury Bloomberg nedávno překonaly ekonomickou krizi, která vedla na přelomu let 2016 a 2017 k propadu růstu jejich hospodářství, a Nigérie se nedávno dokonce propadla do recese. Nigérii pomohlo zvýšení produkce ropy a jejích cen, zatímco ekonomiku JAR táhne vzhůru růst maloobchodních prodejů a vzpamatovalo se také zemědělství, které bylo před tím postiženo nejhorším suchem za posledních sto let.

Stát závislý na ropě

Nigérie je se svými více než 180 miliony obyvatel nejlidnatější zemí Afriky a počet jejích obyvatel dál rychle roste. Kolik přesně Nigrijců je, není jasné. K dispozici je jen odhad založený na sčítání z roku 2006, při kterém došlo k chybám patrně v řádech milionů lidí

a počet obyvatel byl záměrně v některých oblastech podhodnocen a jinde nadhodnocen.

Země má velké zásoby ropy, je 12. největším vývozcem ropy na světě a od roku 1974 je členem Organizace zemí vyvážejících ropu (OPEC). Nigérie má také značné, dosud málo využívané zásoby zemního plynu. Většina plynu, který je vedlejším produktem těžby ropy, se spaluje, i když se to vláda snaží změnit.

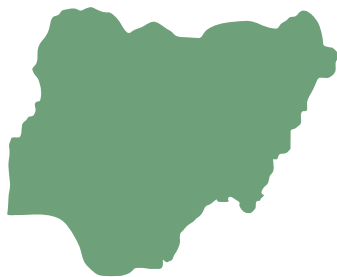
Těžbu ropy se zemi podařilo v poslední době zvýšit, mimo jiné díky novým investicím a také díky tomu, že bylo uzavřeno příměří s povstalci. Ti požadovali, aby vláda dávala více peněz na rozvoj ekonomiky v deltě řeky Niger, kde jsou největší ropná naleziště a důležité ropovody.

Značná část ropy se dosud vyvážela nezpracovaná a země musela dovážet benzin a naftu. Mělo by se to změnit v příštím roce po dostavbě obří rafinerie. Buduje ji Aliko Dangote, nejbohatší Afričan, podnikající



Přístav Lagos je největším městem Nigérie a jednou z nejlidnatějších metropolí Afriky. Ačkoliv přišel o postavení hlavního města v roce 1991, stále je nejvýznamnějším obchodním střediskem země. FOTO: SHUTTERSTOCK

Nigérie



Jihoafrická republika



Srovnání ekonomiky

	Nigérie	Jihoafrická republika
Počet obyvatel	183,3 milionu	56 milionů
Měna	nigerijská naira	jihoafrický rand
Úřední jazyk	angličtina	11 úředních jazyků včetně angličtiny, která je široce používána
Pořadí v žebříčku snadnosti podnikání Světové banky	145. (ze 190)	82. (ze 190)
Veřejný dluh	17,6 % HDP	51,6 % HDP
Meziroční růst reálného HDP*	-1,6 %	0,30%
HDP na hlavu v paritě tržní síly	5600 USD (ČR má 33 200 USD)	13 200 USD (ČR má 33 200 USD)
Inflace	15,70 %	6,30 %
Nezaměstnanost	13,90 %	26 % (oficiální údaj)

* za období 2016/2015

ZDROJE: ČSÚ, CIA FACTBOOK, CITI – EMERGING MARKETS ECONOMIC OUTLOOK

dosud hlavně ve výrobě umělých hnojiv. Kapacita nigerijských rafinerií se tak má více než zdvojnásobit.

I když těžba ropy tvoří jen 16 procent nigerijské ekonomiky, příjmy z ní jsou podstatnou složkou státního rozpočtu. Jde zhruba o 90 procent příjmů a spolu s plynem dokonce o 95 procent. Země se proto už delší dobu snaží závislosti na ropném průmyslu zbavit a vláda navrhuje plány pro diverzifikaci a modernizaci ekonomiky země.

Vláda chce vytvořit z Nigérie průmyslovou velmoc Afriky a podpořit rozvoj domácího průmyslu tak, aby vyvážel nikoliv nezpracované suroviny, jak je tomu ve velké míře dosud, ale hotové výrobky. Prezident Muhammadu Buhari předložil schválil značně nekonkrétní Plán na ekonomickou obnovu a růst. Jeho předchůdce Goodluck Jonathan měl zase program SURE, vláda před ním sedmibodový program rozvoje průmyslu, energetiky, vzdělání a zemědělství a ještě před tím byla schválena Vize 2020, podle které by se Nigérie měla stát do roku 2020 dvacátou největší ekonomikou světa.

„Klademe důraz na otevření ekonomiky,“ prohlásil nedávno nigerijský viceprezident Yemi Osinbajo, který v této souvislosti zmínil

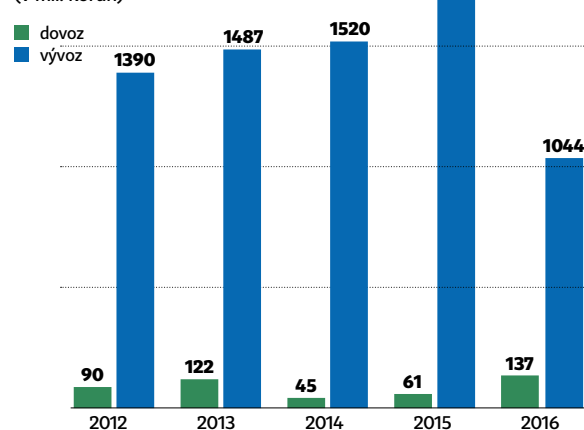
výstavbu silnic, železnic a energetických projektů. Uvedl také, že v současnosti je v zemi zemědělsky využíváno pouze osm procent obdělávacelné půdy a že i to chce vláda změnit.

Podle Osinbaja chce firma General Electric postavit v Nigérii solární elektrárny o výkonu 500 MW. Přesněji v sedmi nigerijských státech. Země je totiž federací 36 států a má jedno federální teritorium, Abuju, kde leží stejnojmenné hlavní město. Osinbajo zmínil také dokončení výstavby železnice mezi Lagosem a městem Kano na severozápadě země.

Nigerijským vládám se skutečně s jejich plány podařilo v předchozích letech dosáhnout určitého pokroku například ve výrobě spotřebního zboží či stavebnictví. Nigérie také vyrábí vlastní osobní i nákladní automobily a autobusy značky Innoson. Neúspěšná je ale snaha provést reformu zemědělství. Země je tak stále závislá na dovozu potravin, i když by je dokázala vyrobit sama. Zemědělství trpí velmi nízkou produktivitou, chybí hnojiva, ale například i traktory. Pěstuje se hlavně maniok (cassava), který je základní složkou výživy. Používá se podobně jako naše brambory a může sloužit i jako krmivo pro dobytek. Na vývoz je určeno nigerijské kakao nebo palmový olej.

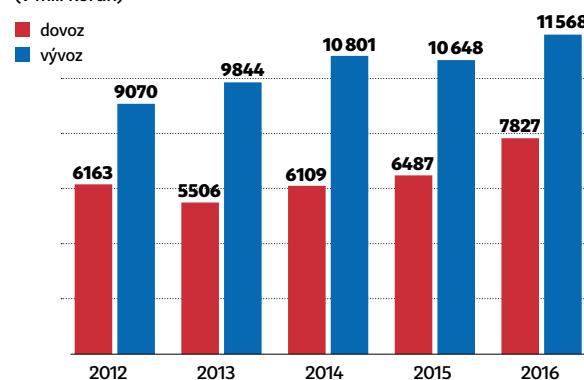
Obchod ČR s Nigérií

(v mil. korun)



Obchod ČR s Jihoafrickou republikou

(v mil. korun)



Velká korupce i velké zisky

Nigérie nabízí pro české firmy příležitosti v oblasti energetiky, zemědělských strojů, automobilů, strojírenství, výroby hnojiv či montovaných staveb. Do země nyní vyváží například Škoda Auto. Se žiletkami se zde uplatnila firma Czech Blades a úspěšný je v Nigérii výrobce čepic a fezů Tonak Nový Jičín. Nigérie je považována za velmi komplikovanou zemi pro podnikání a obchod. Na druhou stranu tam lze dosáhnout vyššího zisku než jinde. Hlavními problémy země jsou nefungující nebo špatně fungující doprava, nedostatek elektrické energie, potíže při jednání s úřady, korupce, špatně fungující soudy a v některých částech země také bezpečnostní hrozby.

Proclení zboží při dovozu může trvat velmi dlouho a hodnota zboží pro výpočet cla může být úředně uměle změněna, většinou zvýšena. Nigérii chybí dostatečná síť železnic a přes dvě třetiny oficiálních silnic nemá zpevněný povrch. Ve městech vznikají rozsáhlé dopravní zácpy. Elektrická síť v Nigérii je nespolehlivá, časté jsou výpadky proudu a někdy je třeba používat vlastní generátory elektrické energie. Země nevyrobí dostatek elektřiny, chybí nové elektrárny. Navíc podle ame- →

rických odhadů obvykle pracuje současně jen třetina jejich instalovaného výkonu. Zbytek se opravuje či je mimo provoz z jiných důvodů. Současně zhruba za polovinu vyrobené elektřiny nikdo nezaplatí. Buď se ztratí cestou kvůli špatnému stavu přenosového vedení, nebo je odebírána načerno.

Od podnikatelů jsou vyžadovány různé typy daní a licenčních poplatků. Byrokracie je rozsáhlá, země má podle časopisu Economist přes 260 různých federálních úředních agentur, registrace výrobků je drahá a zdlouhavá. Dovážené zboží musí být označeno v angličtině. Problémem jsou různé podvody a korupce. Úplatkářství je sice trestné, ale v podstatě se stalo jistým způsobem součástí místní kultury. Podle některých zpráv z médií korupce v posledních dvou letech opět vzrostla. V žebříčku vnímání korupce organizace Transparency International byla Nigérie v roce 2016 na 136. místě ze 176 hodnocených zemí seřazených od nejméně po nejvíce korupční. V roce 2008 obsadila 121. místo. Úplatné jsou údajně i soudy, které rozhodují velmi pomalu a cizinec je u nich většinou v nevýhodě oproti místním občanům.

Vysoká je zejména ve městech úroveň kri-

afričských či jiných rozvojových zemí velmi malý. Uvádí se číslo okolo 15 procent HPD.

V zemi je poměrně dobrá vymahatelnost práva, soudy fungují, i když jejich rozhodování trvá dlouho a to může prodražovat případné soudní spory.

Jihoafričská republika má podle zprávy poradenské společnosti PwC rozvinutou a kvalitní dopravní síť, ať již jde o silnice či železnice. Dopravní infrastruktura byla navíc vylepšena v souvislosti s tím, že Jihoafričská republika v roce 2010 hostila Mistrovství světa ve fotbale. Problémy jsou ale kvůli rychle rostoucímu počtu obyvatel se zásobováním vodou a elektrickou energií. U elektřiny dochází nezřídka k časově omezeným výpadkům. Podle organizace Global Infrastructure Hub potřebuje Jižní Afrika do této oblasti investovat do roku 2040 zhruba půl miliardy dolarů.

Vysoká je úroveň zločinnosti, zejména ve městech. Z bezpečnostních důvodů se například při jízdě autem doporučuje příliš nezastavovat a nechávat uzavřená okna. Hrozí ozbrojené přepadení. Zároveň je třeba poznamenat, že se úroveň kriminality v zemi výrazně snížila oproti situaci v polovině devadesátých let minulého století. Například

Africa, prostřednictvím které podporuje zemědělece.

Jižní Afrika se potýká s vysokou nezaměstnaností a nerovností v rozdělování bohatství. Počet lidí bez zaměstnání dosáhl v roce 2016 oficiálně 26 procent, neoficiální čísla nyní mluví až o 36 procentech. Nejvíce postižení jsou mladí lidé, zejména černoši. Nepracuje ani nestuduje přes polovinu žen ve věku mezi 20 a 24 lety. Údaje Světové banky, které jsou ale několik let staré, uvádí, že Jižní Afrika má nejvyšší Giniho koeficient, tedy číslo ukazující rozložení příjmů mezi chudými a bohatými, na světě. Tedy jsou zde největší majetkové rozdíly.

Rozdíly v bohatství, stejně jako vysoká nezaměstnanost jsou často dávány za vinu dědictví apartheidu. Režimu, který rozdělil jednotlivé „rasy“, nedovolil nebělošským obyvatelům vykonávat některá zaměstnání a omezoval je v přístupu ke vzdělání. Apartheid definitivně skončil v roce 1994 a princip „nerasovosti“ byl zakotven v ústavě přijaté o dva roky později. Dnes se úroveň vzdělání postupně vyrovnává. Jak uvádí časopis Economist, v posledních letech výrazně klesl počet těch nejhudších a zároveň nápadně stoupl podíl černochů, kteří jsou podle statistik řazeni do skupiny s nejvyšší životní úrovní v zemi.

Vládní strana ve válce

Momentálně poškozují důvěru v budoucnost jihoafričské ekonomiky napětí v souvislosti se skandály ve vládní straně Africký národní kongres (ANC), která dominuje zemi od pádu apartheidu. Navíc ANC bude v prosinci volit svého šéfa, a tedy i předpokládaného příštího jihoafričského prezidenta. Současný prezident Jacob Zuma, který se v zahraničí snad nejvíce proslavil svým výrokem z roku 2006, že minimalizovat možnost nákazy nemocí AIDS může sprcha po sexu, totiž nebude moci v roce 2019 znovu kandidovat. Ústava umožňuje prezidentovi zastávat úřad jen dvě pětiletá období a Zuma je prezidentem od května 2009.

Časopis Economist popisuje boj o Zumovo nástupnictví jako „válku uvnitř vládnoucí strany“, která už vedla k desítkám nevyřešených politických vražd. Šéfem ANC po Zumovi chce být Cyril Ramaphosa, zástupce prezidenta a nejbohatší černý podnikatel v zemi, který vlastnil například jihoafričský řetězec rychlého občerstvení McDonald's. Ten byl podle říjnových průzkumů favoritem. Zuma ale prosazuje jako svoji nastupkyni Nkosazanu Dlaminiovou-Zumovou, svoji bývalou ženu. Předpokládá se, že ta by po svém nástupu udělila současnému prezidentovi obviněnému ze 783 případů korupce a podvodů milost. Zatím není jasné, jak tento zápas může ovlivnit budoucí stabilitu Jihoafričské republiky.

Zuma je v centru současného úplatkářského skandálu, který je označován za největší

Nigérii chybí dostatečná síť železnic a přes dvě třetiny oficiálních silnic nemá zpevněný povrch. Ve městech vznikají rozsáhlé dopravní zácpy.

minality. V deltě Nigeru stále fungují gangy, které kradou ropu a specializují se na únosy, i když proti nim nedávno podnikla nigerijská armáda rozsáhlou operaci. Na severu a východě země stále pokračují boje proti islamistické organizaci Boko Haram (v překladu Západní učení je zakázané), kterou se přes opakované sliby vedení země a přes vojenskou spolupráci s okolními státy stále nedaří potlačit.

Nigérie je rozdělena na křesťanskou a muslimskou část, jsou tu i vyznavači místních náboženství a přes pět stovek různých národnostních a kmenových skupin. Některé z nich se snažily nebo snaží o větší autonomii či nezávislost. V posledních měsících se mluví například o možném obnovení boje kmene Igbů za samostatný stát. Mezi léty 1967 a 1970 vyhlásili Igbové nezávislou republiku Biafra, kterou nakonec dobyla nigerijská armáda. Výsledkem bylo zhruba 100 tisíc mrtvých bojovníků na každé straně a odhaduje se, že hlady přitom zemřelo až dva miliony obyvatel Biafry.

V Jižní Africe upadá těžební průmysl

V porovnání s Nigérií je Jihoafričská republika zemí mnohem podobnějším vyspělým státům v Evropě. Neformální sektor ekonomiky neboli šedá ekonomika je na rozdíl od jiných

počet vražd v Jižní Africe je sice vyšší než v evropských zemích, ale výrazně nižší než v některých zemích Jižní a Střední Ameriky.

Jihoafričská ekonomika je velmi diverzifikovaná, silný je podíl textilního průmyslu a maloobchodu. Roste podíl telekomunikací na ekonomice, které předstihly zemědělství či turismus. Už od poloviny minulého století roste podíl služeb na celkovém HDP. V minulém roce dosáhl 67 procent. Setrvalo naopak klesá podíl těžby nerostného bohatství – Jihoafričská republika má důležité zásoby například uhlí, zlata a diamantů – na výkonu ekonomiky. V roce 1980 tvořila těžba rekordních dvacet procent HDP země, v současnosti je to okolo sedmi procent. V posledních pěti letech se snížil počet zaměstnanců v těžebním průmyslu o 70 tisíc.

Hospodářství Jihoafričské republiky je často označováno za smíšenou ekonomiku, kde hrají důležitou roli státní podniky a státní regulace a plánování. Podle některých expertů ale politici rází pojem „smíšená ekonomika“ spíše proto, aby se zalíbili voličům, a vliv státu zůstává, ovšem s některými důležitými výjimkami, spíše na papíře. Stát vlastní například energetický holding Eskom, železnice, národního leteckého dopravce a také ropnou a plynárenskou firmu PetroSA či Land and Agricultural Development Bank of South



Johannesburg je největším městem Jihoafrické republiky. Se svými 4,4 milionu obyvatel je průmyslovým a ekonomickým centrem země. FOTO: SHUTTERSTOCK

v historii země. Ten dokonce vedl k neúspěšnému pokusu o odvolání Zuma v parlamentu a k velkým pouličním demonstracím. Zuma a jeho lidé jsou kromě jiného – například že si prezident pořídil nákladné sídlo za státní peníze – prý spojeni s bohatou podnikatelskou rodinou Guptů. Guptové vlastní v Jihoafrické republice množství nemovitostí, doly, média i zbrojovku a jeden ze tří bratrů Guptových, Atul, je sedmým nejbohatším Jihoafričanem. Guptové údajně ovlivňovali ve spolupráci se Zumou jmenování ministrů i dalších úředníků a dostávali za to státní zakázky. Prezidentovi prý pomáhali financovat jeho luxusní život, a navíc údajně za pomoci PR firmy vyvolávali rasovou nenávisť ve snaze manipulovat s veřejným míněním, zakrýt politické skandály a diskreditovat své protivníky.

Momentálně poškozují důvěru v budoucnost jihoafrické ekonomiky skandály ve vládní straně Africký národní kongres.

Nevyužité příležitosti

I když s Jihoafrickou republikou má Česko největší objem obchodu ze všech afrických zemí, jsou zde nevyužité příležitosti zejména v oblasti chemického průmyslu, energetiky, potravinářského průmyslu a zdravotnictví. Česko zatím vyváží do Jihoafrické republiky hlavně automobilové díly, elektronické komponenty, dováží naopak speciální přístroje pro čištění plynů a je důležitým dovozcem jihoafrické vlny. Do Česka směřuje také jihoafrické ovoce a víno.

Pokud jde o investice, podle týdeníku *Ekonom* chce výrobce netkaných textilií Pegas Nonwovens postavit v Jižní Africe výrobní závod zhruba za dvě miliardy korun.

Více o obou regionech na www.businessinfo.cz/nigeria a www.businessinfo.cz/jihoafricka-republika

Jihoafriická republika je branou pro obchodování se subsaharskými státy

„Je stále něčím nová. Překvapuje mě rychlostí, jakou se rozrůstá a mění,“ říká o Jihoafriické republice Petr Haramul, ředitel kanceláře CzechTradu v Johannesburgu.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz



Petr Haramul

ředitel kanceláře CzechTradu v Johannesburgu
petr.haramul@czechtrade.cz

Petr Haramul po studiu na Západočeské univerzitě v Plzni a Univerzitě Jana Amose Komenského v Praze pracoval v soukromém sektoru jako obchodní ředitel Sixt Leasing Czech Republic a posléze jako ředitel Sanocreditu. Od roku 2015 působí v CzechTradu. Ve volném čase rád sportuje, cestuje a věnuje se historii.

FOTO: MATEJ SLÁVIK

Rok a půl působí v kanceláři CzechTradu v Johannesburgu Petr Haramul, člověk z byznysu, který zná dobře potřeby českých exportérů. Na Jihoafriické republice ho fascinuje hlavně velikost tamního trhu, a tudíž i obrovské příležitosti pro tuzemské firmy.

Čím je Jihoafriická republika pro exportéry zajímavá?

Samotná Jihoafriická republika je trh s obrovským potenciálem a drobnými exportními bariérami. Navíc je to brána do subsaharské Afriky. Kdo chce exportovat do Namibie, Angoly, Botswany, Mosambiku nebo do kterékoli další africké země na sever od Jihoafriické republiky, začíná byznys právě tam.

Vědí to čeští výrobci?

Prostřednictvím novinek z teritoria, zveřejňovaných na webových stránkách CzechTradu, seminářů, teritoriálně zaměřených konferencí nebo na B2B jednáních s firmami tyto informace českým exportérům předáváme.

Jak vstupují domácí firmy na tamní trh?

Ve většině případů musí mít lokálního distributora. Toho jim umíme najít, doveďme zároveň prověřit, že se jedná o solidní firmu. Poté můžeme kontrolovat vstup dodávek na trh, tedy zda distributor dělá kroky, na kterých se dohodl se svým českým protějškem. Proniknout na jihoafriický trh bez místního partnera je velmi těžké. Každá firma, která tam působí, musí splňovat BBBEE — podmínku zaměstnávat minimálně 70 procent místních obyvatel musí dodržet i distributor, takže i takovou informaci je třeba před uzavřením obchodní dohody prověřit.

Mají české podniky v JAR své pobočky?

Je jich minimum, ale jsou takové. Teď jsme zrovna spolupracovali se dvěma firmami z oboru vodohospodářství a energetiky, které do toho šly. Dlouhodobě tam působí například Hutní montáže, které vyhrály tender na subdodávku pro firmu Hitachi, jež se podílí na stavbě největší uhelné elektrárny na světě.

Jak domácí exportér zjistí, že se v zemi chystá nějaký zajímavý tender?

Dozví se to u nás v CzechTradu. Například teď, protože je velký problém s nedostatkem vody, bude Kapské Město vypisovat tender na reverzní osmózu, tedy odsolování mořské vody a produkci vody na zavlažování i té pitné pro domácnosti. Jakmile se o podobné zakázce přes naše kontakty dozvíme, posíláme informace na centrálu CzechTradu, která je zveřejňuje na webu Businessinfo.cz, a zároveň kontaktujeme přímo české firmy, které by to mohlo zajímat. Představitelé těchto podniků si ovšem musí v rámci rozhodování, zda se do tendru přihlásí, zvážit všechny okolnosti včetně větší vzdálenosti JAR, která je pro zajímavost ještě o sto kilometrů dál než Peking.

Je velká vzdálenost podstatnou bariérou?

Nijak zvlášť, jen je třeba volit lodní dopravu zboží, nikoliv leteckou, která je příliš nákladná. České firmy se vesměs domluví a posílají své zboží jedním kontejnerem. Bariérou mohou být nezbytné certifikace výrobků, jejichž získání je časově náročné. Systém jejich vystavení je sice jasně dán, ale jde o administrativně náročný proces. Ovšem jakmile výrobce získá certifikáty v Jihoafriické republice, může pak dodávat i v dalších zemích subsaharské Afriky, kde tyto dokumenty platí.

Jak to vypadá s bezpečností v JAR?

Johannesburg patří k nebezpečným městům, takže obezřetnost je nanejvýš žádoucí. Je nutné dodržovat bezpečnostní pokyny, jak se chovat a kudy chodit. Obchody jsou ovšem bezpečné. Jihoafriické podniky si financování svých obchodů zajišťují bez větších potíží, byť jsou úvěrové sazby kolem 10 procent, což je pro Evropu šílené číslo, ale tam jsou na to zvyklí. V Johannesburgu působí všichni největší bankovní hráči, kteří jsou připraveni na akreditivy, investice i úvěry. Akreditivy jsou nejjednodušší a nejčastější formou financování obchodů.

Využíváte pro posílení tuzemského exportu do této země i nějaké mise?

Osvědčují se nám, letos v březnu jsme měli jednu smíšenou, které se účastnilo osm firem zejména z oboru energetiky, vodohospodář-



Nigerijci a Jihoafričané mají rádi české hračky. FOTO: SHUTTERSTOCK

V Nigérii i JAR ocení osobní kontakt. Přes e-mail obchod neuzavřete

Jednání s africkými byznysmeny trvají déle, rádi si povídají. Důležitá je během nich osobní přítomnost. Předědte tím případné korupci i podvodům.

Barbora Loudová

barbora.loudova@economia.cz

Za exotickými slovy hausa, joruba či ibo se skrývají názvy lokálních jazyků, kterými se domluvíte v Nigérii. Tedy jen zlomku z nich. V zemi se používá dohromady více než 250 dalších. Není ale třeba se v celém státě hovořit anglicky. Navíc místní podnikatelé, nejenom ti v Nigérii, si cení osobního kontaktu a rádi konverzuji. Byznysová jednání bývají neformální a srdečná.

Vyjedná se o dost delší dobu, než je zvykem v Evropě. Žádný spěch a strohost. „Rozhovor se zahajuje optáním „How are you?“ a přes počasí se přejde k ragby nebo golfu. Zejména černoši nejdou přímo k věci. Vhodným tématem je také rodina nebo cestování. Řada místních podnikatelů byla

na dovolené v Praze, a to i opakovaně, takže nás znají, v tom máme velkou výhodu,“ objasňuje ekonomický diplomat v Jihoafrické republice Viktor Dolista. Doporučuje i uvolněnější dress code. Stačí sako a košile, kravata není nutná. Ženy mají ještě větší volnost.

Ještě důležitější však je zemi navštívit. „Začátky a problémy obchodování v Africe jsou po desetiletí stejné. Pro úspěch je bezpodmínečně nutné alespoň malé fyzické evropské zastoupení na místě. Řešit dokončení exportu jen telefonem nebo po internetu je nereálné,“ upozorňuje Michal Jirkovský, výkonný ředitel exportní konzultační firmy Xenia a bývalý šéf Česko-africké obchodní komory.

Pomalejší tempo

Kromě osobnějšího pojetí byznysu se liší i chápání času. Obchodníka tak může překvapit občasná nedochvilnost partnera, za kterou ale mnohdy stojí dopravní zácpy nebo stávky. Od Evropana se však očekává přesnost a dochvilnost.

„Afričan chce přátelský vztah, pomalejší tempo, osobní komunikaci a velmi často z odborného hlediska i poradit, co má vlastně z Česka koupit a jak formulovat nabídku,“ shrnuje Jirkovský a znovu vyzdvihuje nutnost setkání. Tuzemský dovozce si tak lépe ověří, co tamní zákazníci vlastně potřebují. Česká firma by pak podle něj měla sestavit nejen nabídku, ale i poptávku. „Když se český exportér rozčiluje, že partner z Afriky musí

České letouny Bristell vynikají v Austrálii díky svému kokpitu

V Austrálii zažívají letouny Bristell velký úspěch. Nejúspěšnější český exportér letounů do tohoto teritoria, společnost BRM Aero, zde za uplynulých šest let již prodal téměř 50 strojů. Velkou roli v tom hrál jejich australský dealer Brett Anderson.

Již od roku 2009 společnost BRM Aero v Česku vyvíjí, vyrábí a prodává lehká sportovní letadla. Letouny Bristell, jejichž první verze byla vyvinuta a prodána v roce 2011, se nyní vyvážejí do celého světa. Firma má vlastní distribuční síť se zástupci nejen po Evropě, ale také v Severní i Jižní Americe, na Blízkém východě či právě v Austrálii.

Do Austrálie se letadla Bristell dovážejí již osm let. Brett Anderson, nyní dealer společnosti BRM Aero pro australský a novozélandský trh, tehdy pro sebe sháněl sportovní letoun. Na místním trhu však nenašel kvalitu, kterou požadoval. Jeho představy naplnilo až letadlo Bristell, a protože s ním byl spokojený, chtěl tuto možnost dát i dalším Australanům. „Brett strávil 14 dnů v našem závodě a sám se podílel na výrobě celého letadla, aby se seznámil s jeho konstrukcí a mohl se stát plnohodnotným reprezentantem naší společnosti v Austrálii. Když jsem ho sledoval při práci, byl jsem si jist, že stojíme na prahu úspěšné spolupráce,“ vzpomíná Milan Bříšťela, výkonný ředitel a zakladatel firmy. Dle jeho slov je australský trh s letouny velmi náročný, pro evropské výrobce srovnatelný s trhem americkým.

„Nejsložitější bylo protlačit letadla přes australskou certifikaci. Právě teď pracuji na získání certifikace v jiné kategorii, jde pokaždé o něco úplně jiného,“ říká Anderson, australský dealer BRM Aero a majitel podniku Anderson Aviation. Dle slov Milana Bříšťely se však dodávky na australský trh neliší od jiných: „Protože dodáváme do všech teritorií letadla v nejvyšší kvalitě, je pro nás vývoz do Austrálie vlastně stejný jako do kterékoli jiné země.“

„Už jsme tu prodali kolem 50 letounů a teď jsme v jednání o prodeji dalších 28 strojů. Třetinu našich zákazníků tvoří bývalí piloti, třetinu soukromé osoby a poslední třetinu letecké školy. Největší trh pro nás představuje východní pobřeží, ale úspěch sklízíme naše letouny i na Novém Zélandu, kam zrovna dva posíláme,“ popisuje prodeje v Austrálii Anderson. „Tamní trh je pro nás významný tím, že v době, kdy Evropa uléhá k zimnímu spánku a prodeje slábnou, v Austrálii je léto a obchod jede naplno, což nám pomáhá udržet plynulý přísun zakázek i v zimním období,“ míní Bříšťela.

Největší konkurenční výhodou vidí v konstrukci letounu. „Velký a velmi pohodlný kokpit je největší deviza na australském trhu, protože zdejší zákazníci s našimi letadly cestují na velké vzdálenosti. Není výjimkou, že v něm tráví čtyři i pět hodin v průběhu jednoho letu.“ Anderson zase vidí hlavní výhodou v poměru ceny a kvality.

Obě strany jsou se vzájemnou spoluprací velmi spokojené. Anderson si také pochvaluje snížení překážek importu letadel díky vzniku organizací pro jeho podporu, což oběma stranám tento komplexní úkon zjednodušuje. Anderson by se v současné době chtěl zaměřit na zlepšení komunikace v Austrálii a na Novém Zélandu a poté také více na region jižní Asie a Pacifiku, pro který je také dealerem. V minulém roce se BRM Aero v Česku ztrojnásobila výrobní kapacita pro inovace a vývoj nových modelů letounů. Díky tomu bude moci oslovit nové segmenty trhu po celém světě.



Letoun Bristell RG se zatahovacím podvozkem. FOTO: ARCHIV BRM AERO

V Rusku zavádějí daň z dodatečného příjmu

Od počátku roku 2019 začne v Rusku platit nový druh daně. „Daň z dodatečného příjmu“ se bude týkat prodeje ropy z nových těžebních projektů a prakticky má nahradit takzvané exportní clo. Novou daní bude zatížen nikoli objem vytěžené ropy, ale finanční pohyb z prodeje této suroviny. Zákonná norma bude primárně uplatněna vůči pilotním projektům na těžbu ropy, a tedy ve vztahu ke společností Gazpromněft, Lukoil, Surgutněftgaz a Rusněft, které již podaly žádosti na jejich realizaci. Každá z těchto společností bude těžit v uvedených projektech kolem sedmi milionů tun ročně. Daný zákon je v připomínkovém řízení a má být schválen do 1. prosince 2018.



FOTO: SHUTTERSTOCK

Vývozu chemických výrobků se daří a v cizině má renomé

České firmy jako Farmak nebo Proxim se shodují, že nejdůležitější na zahraničních trzích je získat zákaznickou důvěru. Cesta k tomu vede přes kvalitu a dodržení lhůt.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Chemický průmysl patří k těm odvětvím, kde zboží za výrazně více peněz dovážíme, než vyvážíme. Loni představovalo záporné saldo 161 miliard korun. Ale to není výjimečný stav, naopak dovoz nad exportem převažuje delší dobu.

„Deficit je sice dlouhodobý, ale celková záporná bilance zahraniční výměny v tomto odvětví je dána strukturou a velikostí českého chemického průmyslu na jedné straně a potřebami Česka na straně druhé,“ vysvětluje Ivan Souček, ředitel Svazu chemického průmyslu ČR (SCHP ČR).

Chemický průmysl je značně diverzifikovaný

V loňském roce jsme dovezli produkty z chemického odvětví za necelých 550 miliard korun a vyvezli za méně než 400 miliard korun. A to do bilance není započítaný dovoz ropy. Jde pouze o zpracované chemické, plastové a farmaceutické výrobky.

Na druhou stranu to neznamená, že český chemický průmysl zaostává. Produkty z tohoto odvětví se prosazují i na nových trzích, mají dobré renomé na náročných trzích jako Německo a pyšní se dobrou kvalitou. Jenom nemá tento průmysl v Česku tak výsadní exportní postavení jako třeba ten automobilový.

„Chemický průmysl je stále tradičním odvětvím české ekonomiky a zaujímá významné postavení ve zpracovatelském průmyslu. Přesněji dosahuje kolem 12 procent z hlediska tržeb, počtu zaměstnanců či přidané hodnoty. A z pohledu podílu na tvorbě HDP je dvakrát vyšší než u významných evropských průmyslových zemí,“ tvrdí šéf Svazu chemického průmyslu.

Podle jeho názoru je tento průmysl v tuzemsku značně diverzifikován, přesto nemůže pokrývat celý požadovaný sortiment potřeb chemických polotovarů a výrobků, nezbytných pro toto a navazující odvětví. Na druhé straně je pro udržitelnost existujících kapacit chemického průmyslu export byt' jen částí produkce zásadní.

Klíčové firmy dosahují evropského standardu

Má-li Souček vyzdvihnout pozitiva českého chemického průmyslu, pak uvádí významnou flexibilitu tuzemských vývozců, která je ovlivněna i majetkovou strukturou.



Prioritou firmy Farmak je vývoj chemických postupů, které se dále využívají při výrobě produktů prodávaných nejen v Česku, ale především na zahraničních trzích. FOTO: HN – JIŘÍ CAJSKA

Pokud vystavujete na veletrhu ve Stuttgartu, Kolíně nad Rýnem nebo Moskvě, řadíte se mezi důvěryhodné firmy.

A negativa? „Negativem je přetrvávající vnímání zboží z Česka některými dovozci. Ti očekávají nižší ceny oproti západoevropské konkurenci,“ uvádí Souček.

Přitom podle jeho zkušeností jednotliví představitelé odvětví inovují svůj výrobní program dle požadavků trhu a nových exportních příležitostí, dokázali západní konkurenci dohnat, zavádějí nové technologie, které napomohou i dalšímu růstu exportu.

„Z hlediska technologické úrovně dosahují klíčové tuzemské firmy zcela standardních evropských měřítek,“ je přesvědčený Souček. Podle jeho názoru jsou všechny významnější společnosti chemického průmyslu v tuzemsku orientovány na export. I s ohledem na efektivnost provozování instalovaných kapacit a velikost českého trhu.

„Podle objemu produkce jsou nejvýznamnějšími exportéry skupiny Unipetrol a Agrofert. S ohledem na podíl exportu na vyráběné

Ukrajina: tradiční partner s novým potenciálem

Ukrajinské hospodářství se v roce 2014 kvůli rusko-ukrajinské krizi propadlo do hluboké recese. Po vlně strukturálních reforem se nyní ekonomika země opět zvedá.

Olga Kalinová
odbor zahraničně ekonomických politik I,
ministerstvo průmyslu a obchodu
kalinova@mpo.cz

Pro Českou republiku je Ukrajina historicky významným obchodním partnerem. Od získání nezávislosti v roce 1991 prošla ukrajinská ekonomika, jejímiž pilíři byly zemědělství, těžký průmysl a příjmy z tranzitu ropy a zemního plynu, dramatickým vývojem. Pozdě zaváděné reformy, restriktivní makroekonomická politika a ruská finanční krize roku 1998 brzdily větší růst hospodářství po většinu 90. let. Zlom nastal až po roce 1998, kdy začala ukrajinská ekonomika dynamicky růst. Český vývoz na Ukrajinu tak vzrostl v letech 1999–2012 na více než osminásobek (o 718 %), až k rekordní hodnotě 33,4 mld. korun v roce 2012, zatímco dovoz z Ukrajiny skoro na čtyřnásobek (o 272 % na 22,3 mld. korun).

Od roku 2014 je však vzájemný obchod negativně ovlivněn rusko-ukrajinskou krizí, vojenským konfliktem na východě země a trvalou okupací Krymu, které v roce 2014 způsobily propad HDP Ukrajiny o 6,6 % (dle statistik Světové banky), v následujícím roce 2015 dokonce o 9,8 %. Složitá mezinárodně-politická a ekonomická situace v zemi způsobila každoroční propad obratu vzájemného obchodu o 20 %, český vývoz se propadal dokonce o 28–35 % (pokles z 32,3 mld. korun v roce 2013 na 15,3 mld. korun v roce 2015).

Euromajdan a reformní úsilí nové vlády

Vnitropolitická krize, ekonomický propad a proevropský kurz spojený s velkým tlakem EU a mezinárodních finančních institucí odstartovaly vlnu rozsáhlých strukturálních reforem ukrajinské ekonomiky, které pokračují dodnes. Implementace je pomalá, nicméně fakta mluví jasně. Od roku 2016 Ukrajina deklaruje transformovaný bankovní sektor, přijetí zákona o státní službě, přijetí protikorupčního zákona a zákona o elektronickém deklarování majetku politiků a státních úředníků, částečnou privatizaci státních podniků, významnou reformu soudnictví, daňovou a penzijní reformu, přijetí zákona o nezávislém energetickém regulačním úřadu a další klíčové změny v oblasti ekonomiky. Poslední novinkou roku 2017 jsou decentralizační snahy ukrajinské vlády, kdy ukrajinské regionální správy dostávají více peněz a autonomie na rozvoj oblasti.



Kontejnerový terminál je důležitou součástí největšího ukrajinského přístavu v Oděse, jednoho z největších přístavů v Černém moři. FOTO: SHUTTERSTOCK

Specifické požadavky severských zemí nejsou pro Čechy překážkou

Švédská pobočka CzechTradu patří k těm nejvytíženějším. Před dvěma lety pod názvem Skandinávie rozšířila svou působnost na další trhy severských zemí.

Vítězslav Blažek
ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Skandinávie
vitezslav.blazek@czechtrade.cz

Dánsko, Finsko a Norsko jsou země, o které před dvěma lety rozšířila svou působnost zahraniční kancelář CzechTrade Skandinávie (dříve Stockholm). Na švédském trhu tato pobočka působí již od roku 2002, také má své sídlo ve Stockholmu. Spolu s ředitelem v této pobočce pracují dva místní zaměstnanci a aktivity kanceláře, jejichž hlavním cílem je zvýšení vývozu českých firem a poskytovatelů služeb na severské trhy, se dají rozdělit do dvou rovin.

První z nich je aktivní asistence českým firmám při kompletní akviziční činnosti a rozvoji trhu. Ta spočívá především v cíleném vyhledávání a oslovování potencionálních odběratelů, realizaci tržních průzkumů, podpoře při jednání s místními subjekty a zprostředkování konkrétních poptávek a obchodních příležitostí.

Druhou rovinou je aktivní asistence severským firmám při identifikaci a zprostředkování kontaktů na relevantní dodavatele z České republiky. Kancelář tímto způsobem velmi efektivně propojuje místní poptávku s nabídkou českých firem. Zahraniční kancelář Skandinávie patří k nejvytíženějším pobočkám CzechTradu a během svého působení na severu Evropy vybudovala jméno velmi spolehlivého partnera jak pro české, tak pro místní firmy.

Švédská ekonomika je velmi podobná té české

Jedním z příkladů úspěšné asistence je nedávný vývoz unikátních technologií českých 3D skenerů na švédský a finský trh. S firmou Abbas navázala kancelář první kontakt v rámci meeting pointu, který pořádala agentura CzechTrade na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně v říjnu 2016. Při této příležitosti byla řediteli kanceláře představena společnost, nabízené produkty a technologie v oblasti 3D skenování a byl prodiskutován tržní potenciál na severských trzích (podrobnosti na vedlejší straně).

Obecně lze říci, že české výrobky a firmy mají na severských trzích velmi dobré jméno, a to především díky stávajícím referencím, kvalitě výrobků a spolehlivosti dodávek. Tuzemské firmy se zde uplatňují především v oblastech strojírenských subdodávek,



Švédský trh má hlad po tuzemských dodavatelích technologií pro těžařství. Na snímku je hornická oblast ve Falunu.
FOTO: SHUTTERSTOCK

České výrobky a firmy mají na severských trzích velmi dobré jméno, a to především díky stávajícím referencím, kvalitě výrobků a spolehlivosti dodávek.

dodávek kompletních energetických celků a stavebních materiálů a služeb. Švédská ekonomika je svou strukturou velmi podobná té české, nejvíce poptávek po tuzemských dodavatelích registruje kancelář Skandinávie z oblasti strojírenského průmyslu, tedy výroby technologií pro těžbu, stavebních strojů nebo filtračních a separačních technologií.

Na dánském trhu se jedná především o příležitosti subdodávek pro firmy vyrábějící potravinářské a balicí stroje a podniky působící v oblasti výroby technologií pro větrnou energetiku. Pro Norsko je samozřejmě zajímavý segment dodávek pro off-shore těžbu zemního plynu a ropy, i když tento průmysl je nyní kvůli nízkým cenám těchto komodit v investičním útlumu a vyžaduje po dodavatelích určité specifické certifikace.

Ve Finsku opět jde o příležitosti dodávek do strojírenství, železničního, lodního a těžebního průmyslu. Finské mzdy patří k nejvyšším na světě a kvůli zachování konkurenceschopnosti se tamní společnosti stále více zaměřují na outsourcing komponent z Česka. ■

Program Šance pro export otevírá vývozcům dveře do dalších teritorií

Pokud uspějete na cizím trhu díky CzechTradu, můžete získat zajímavý bonus z programu Šance pro export, kdy exportér obdrží pomoc při vstupu na další trh zdarma.

Marcela Havlová
vedoucí PR a komunikace,
CzechTrade

marcela.havlova@czechtrade.cz

Zkusit štěstí v severských zemích láká mnoho firem, ovšem v oboru nových technologií je to výzva pro ty neambicióznější. Vzhledem k vyspělému průmyslu a pokročilé digitalizaci a automatizaci výroby shledalo vedení firmy Abbas tyto trhy velmi zajímavými pro svou další expanzi. Firma se zabývá vývojem, výrobou a prodejem mimo jiné bezpečnostních kamerových systémů, termovizí a digitální analýzy obrazu, technologií pro 3D skenování, které nacházejí uplatnění v mnoha sférách – od automobilového průmyslu přes průmyslový design, digitalizaci historických památek až po zdravotnictví a vzdělávání.

Zástupci podniku se rozhodli využít asistenční služby zahraniční kanceláře (ZK) Skandinávie nejprve na švédském trhu. Předcházely tomu ovšem první kontakty v Itálii, kde se jim s pomocí zahraniční kanceláře CzechTrade v Miláně v krátké době podařilo nastartovat nové distributory pro tamní trh.

„Po dobré zkušenosti s italskou pobočkou jsme se rozhodli oslovit kancelář CzechTradu ve Stockholmu, protože jsme neměli žádného distributora, který by pro nás zastřešil Švédsko a Norsko,“ líčí začátky kontaktů s agenturou CzechTrade Michal Vyplašil, marketingový specialista firmy Abbas, a dodává, že i tady se jim podařilo poměrně rychle rozjet spolupráci s firmou, která má v regionu velmi dobré kontakty a zkušenosti.

„Cílem asistenční služby byla nejprve identifikace vhodných obchodních partnerů, tedy distributorů podobných technologií s již zavedenou sítí finálních odběratelů. Kancelář tak detailně zanalyzovala švédský trh, sestavila přehledný seznam potenciálních obchodních partnerů, včetně jejich popisu a finančních ukazatelů. Společně s firmou Abbas bylo potom vybráno 20 relevantních švédských obchodních partnerů, které pracovníci CzechTradu postupně oslovili, představili jim produkty a technologie firmy,“ vysvětluje Vítězslav Blažek, vedoucí ZK Skandinávie, a dodává, že díky této akviziční činnosti se podařilo vzbudit zájem o spolupráci celkem u osmi švédských firem. Díky pohotovým reakcím klienta se z možných švédských zájemců vyprofiloval jeden distributor, se kterým následně společnost Abbas navázala

spolupráci. Nyní již dodává na švédský trh 3D skenery.

Kromě Itálie a Švédska firma Abbas využila služeb CzechTradu také ve Španělsku, Německu a ve Velké Británii, kde propojili účast na veletrzích s přímým oslovením vhodných partnerů prostřednictvím zahraničních kancelářů. „Je třeba říci, že ačkoliv je náš obor poměrně specifický, pracovníkům CzechTradu se daří nacházet pro nás vhodné potenciální partnery,“ oceňuje Vyplašil. Jejich strategií pro příští rok je posílit své pozice hlavně v nejsilnějších evropských ekonomikách, rozšířit distributorskou síť v jihoamerických zemích a připravit vstup značky na trhy Severní Ameriky.

Díky úspěšné spolupráci se zahraniční kanceláři Skandinávie a vývozcům, které z tohoto spojení vznikly, se společnost Abbas kvalifikovala do programu Šance pro úspěšný export. Získala tak od CzechTradu nárok na obdobnou asistenční službu na dalším trhu, tentokrát již zdarma.

Firma Abbas se rozhodla pro akvizici na finském trhu. Také v tomto případě se zahraniční kanceláři podařilo pro společnost nalézt vhodného distributora, a její výrobky jsou tedy nyní



Michal Vyplašil, marketingový specialista firmy Abbas, která vyváží 3D skenery do 15 zemí světa. FOTO: ABBAS

Šance pro úspěšný export

Individuální asistenční službu zahraniční kanceláře mohou bezplatně získat klienti, kteří již využili služeb agentury CzechTrade, s její pomocí prokazatelně uspěli na zahraničním trhu a dali souhlas s medializací svého exportního úspěchu. Tím, že klienti získají službu zahraniční kanceláře zdarma, jim umožníme rozšířit působnost a zároveň snížit rizika. Kromě toho, že agentura CzechTrade pomáhá malým a středním podnikům uspět v zahraničí, se také snaží prostřednictvím prezentace jejich úspěchů motivovat a inspirovat další firmy, které ještě nevyvážejí.

k máni též na trhu ve Finsku. „Oslovení a nastartování finského partnera už proběhly velmi rychle, protože tamní firma měla namířeno na velký strojírenský veletrh v Helsinkách a 3D skenery tam už chtěla prezentovat. Operativně jsme se tedy domluvili na schůzce a školení v Praze a do týdne jsme podepisovali smlouvu,“ vzpomíná marketingový specialista podniku.

Zopakování úspěchu je opravdu výjimečné. Firma si uvědomuje, že jí velmi pomohla „průkopnická“ zkušenost z programu Šance pro export. „Vidíme, že se využití služeb CzechTradu momentálně ukazuje jako nejrychlejší a neefektivnější cesta, pokud chcete budovat distributorskou síť. Můžete jít samozřejmě na oborově zaměřené veletrhy, kde je velká pravděpodobnost, že narazíte na zajímavého partnera. Nicméně náklady na tuto akci budou pěti- až desetinásobně vyšší než cíleně domluvené schůzky v teritoriu pomocí kanceláří CzechTradu,“ shrnuje Vyplašil.

Na nedávném meetingu pointu při brněnském strojírenském veletrhu proto již vedl jednání se zástupci dalších zahraničních kancelářů o případném využití jejich služeb na světových trzích, mimo jiné i v Severní Americe. ■

Desatero pro obchodování se Skandinávií naleznete zde:



Sdílená ekonomika funguje na principu vzájemné důvěry

Význam platformové ekonomiky exponenciálně roste a zákonodárci se na něj snaží reagovat. Inovativní segment ekonomiky bychom ale neměli dusit.

Jan Havlík

ředitel odboru evropských záležitostí a vnitřního trhu, ministerstvo průmyslu a obchodu

havlik@mpo.cz

Když nemůžeš, Uber – Emil Zátopek. Tento slogan vymyslel kdosi, umístil ho na sociální síť a vtípek si nyní žije svým životem, autora asi nedohledáme. A tak je to s mnoha moderními technologiemi. Řečeno opisem jiného literárního velikána, stát to může chtít zakázat, může se zlobit, ale to je asi tak všechno, co s tím může dělat. Ekonomika on-line platform, jakými jsou například Airbnb, Taxify či Uber, je realitou 21. století a úředníci a zákonodárci se urputně snaží, aby s ní aspoň trochu drželi krok.

Nové technologie a jejich kombinace mají tendenci přinášet takzvanou kreativní destrukci, kdy je staré postupně nahrazeno novým, stejně jako byli koně na přelomu minulého století vytlačeni auty, zhruba v polovině století nahradila zaoceánské lodě letadla a stolní počítače byly na začátku nového milénia do určité míry nahrazeny mobily. Nositelem těchto změn bývá zpravidla byznys díky svým inovacím, vynálezům a novým obchodním modelům. Federální vláda USA zavedla standardní čas až mnoho let poté, co

příjmy z turismu i v oblastech, kde se třeba z kapacitních důvodů tradičnímu poskytovateli nevyplatí působit. Spotřebitelé mohou tyto služby celkem transparentně hodnotit a tato (aspoň částečná) samoregulace může být ve většině oblastí efektivnější než státní zásahy.

Tato pozitiva samozřejmě nejsou bez rizik. Na lehkou váhu nelze brát otázku férové hospodářské soutěže, jakkoliv to je spíše výzva pro úředníky a zákonodárci než přímé negativum. My Evropané jsme zvyklí, že nás stát trochu vodí za ručičku, že se o nás téměř vždy postará, a není záměrem autora s tím jakkoliv polemizovat. Ekonomika on-line platform však funguje více na principu vzájemné důvěry a jisté míry neformálnosti. Proběhlé soudní spory v ČR i v jiných zemích EU ukazují, že se s těmito novými fenomény utkávají nejen konkurenti ze strany zavedeného byznysu, ale i úředníci a soudci. Zkrátka zatím platformovou ekonomiku neumíme přesně zaškatulkovat a ještě nějakou dobu bude trvat, než se nám to podaří.

Sdílená, kolaborativní či platformová eko-

lům disponovat jejich majetkem. Proti tomu Rio de Janeiro během olympijských her naopak místní občany vybízelo, aby nabízeli ubytování skrz Airbnb, a město tak nemuselo stavět tolik nových hotelů ke krátkodobému účelu. Londýn vydal společnosti Uber licenci na poskytování dopravních služeb, kterou jí následně sebral proto, že Uber nedodržoval dohodnuté podmínky vydání licence. V Praze městský soud rozhodl o jednom konkrétním řidiči společnosti Uber, že není taxikářem, aby toto rozhodnutí Nejvyšší správní soud následně zrušil. Naopak Vrchní soud v Olomouci zrušil předběžné opatření brněnského soudu, které zakazovalo společnosti Uber fungovat v Brně, a totožně se vyjádřil i Vrchní soud v Praze o předběžném opatření vůči společnosti Taxify.

Po Evropě probíhají vleklé soudní spory, avšak ani Soudní dvůr Evropské unie nebyl zatím s to přijít se svým posudkem, zda je Uber taxislužbou, nebo platformou (takzvanou službou informační společnosti dle směrnice 2000/31/ES o elektronickém obchodování), či dokonce obojím zároveň. Cestou vpřed se nezdá být ani stanovení minimální hranice, od které již jde o podnikání (například počet nocí za rok, stanovení maximálního výdělku apod.). Nepoctiví hráči na trhu by se totiž pravděpodobně umně schovali pod tuto minimální hranici.

Byznys si vždycky cestu najde

Co s tím? Někteří si myslí, že správnou cestou jsou zákazy, omezení a překážky vstupu na trh. Proč však tolerují okrádání státu na daních od současných nepoctivých hráčů, na které stát nemá moc možnosti dohlédnout? Byznys si vždycky cestu najde a vždy budou na trhu poctiví a nepoctiví. Proč by však měl stát najednou trvat na natolik důsledné kontrole byznysu přes on-line platformy a tím zabíjet inovativní segment ekonomiky? Proč v 21. století trvat na filozofii pozitivisticky pojatých zákazů? Částečně ze zjištěných důvodů (já na bráchu...), částečně z neochoty opustit tradiční uvažování o nutnosti tuhé regulatorní kontroly podnikatelů ze strany státu (na úrovni státní správy i samosprávy).

Jediné spravedlivé a střednědobě udržitelné řešení spatřujeme ve zjednodušení všech

Zatím platformovou ekonomiku neumíme přesně zaškatulkovat a ještě nějakou dobu bude trvat, než se nám to podaří.

se na něm dohodli na konci 19. století provozatelé železničních tratí. Z digitální doby se pak nabízí analogie s nástupem nelegálního stahování hudby či filmů na internetu, kdy se zavedené společnosti dlouho bránily distribuovat hudbu a další audiovizuální díla prostřednictvím internetu. Nicméně technologie, která je pro zákazníky uživatelsky přívětivější a zároveň i levnější, si dříve či později stejně cestu najde.

Princip vzájemné důvěry

Využívání kapacit jinak ležících ladem či sdílení jednoho statku více lidmi jsou šetrnější k životnímu prostředí než jejich vlastnictví. On-line služby v dopravě a ubytování jsou pro spotřebitele cenově dostupnější, což podporuje cestovní ruch i dostupnost cestování pro širší skupiny obyvatelstva a přináší

ekonomika však nesestává jen z Airbnb a Uberu. Její význam exponenciálně roste a vyvíjí se, je tedy těžké odhadovat vývoj digitálních platform v řádu několika let. Ekonom Boyd Cohen upozorňuje, že v rámci ní může existovat přes 700 nových byznysmodelů. Tato široká variace je dána například strukturou dané společnosti, strukturou spojených aktérů, tím, do jaké míry je orientovaná na zisk, jestli optimalizuje využití již existujících věcí, nebo využívá statky zcela nové.

Univerzální řešení? Těžko

Možná i proto se již v jiných zemích ukázalo jako chybné hledat řešení univerzální. V Berlíně a Barceloně se pokusili omezit pronajímání bytů přes Airbnb, avšak soudy v obou případech rozhodly o neférovosti regulace v tom smyslu, že stát nemá právo zakazovat majite-



Ani Soudní dvůr Evropské unie nebyl zatím s to přijít se svým posudkem, zda je Uber taxislužbou, nebo platformou. FOTO: SHUTTERSTOCK

pravidel v daném sektoru tak, že necháme trh otevřený i pro další hráče, kteří mohou přinést zlepšení kvality služeb. Ameriku již pro nás objevili Estonci. Tamější daňová a celní správa propojila svůj systém bezkontaktního výkaznictví s bezhotovostním platebním systémem společnosti Uber. Výsledkem je, že klesá administrativní zátěž uložená na poskytovatele služeb platformy a zároveň se zvedá úroveň evidence a míra odvádění daní. Estonci díky tomuto jednoduchému systému za rok 2016 od společností Uber a Taxify vybrali 450 tisíc eur na daních. Neformálně pak informovali, že daňová výnosnost z on-line platform v dopravě je vyšší než u klasické taxislužby. To proto, že řidič objednaný přes platformu ví, že jeho jízda je vždy elektronicky zapsána v přehledu jízd, a je pro něj těžší podvádět než pro taxikáře, na kterého si mávnete na ulici a zaplatíte mu hotově.

Hledání společného zájmu

Zjednodušeně řečeno, služby poskytované přes on-line platformy jsou potenciálně

Nové zákony by měly být natolik obecné a „věštecké“, aby dokázaly předjímat vznik nových obchodních modelů, o kterých dnes ještě nevíme, že budou existovat.

transparentnější než některé klasické byznysy. Je proto namístě se ptát, proč někteří aktéři tak hlasitě volají právě po omezení on-line platform. Cui bono? Dosavadní česká diskuse se jeví tak, že nejlepší bude zakázat auta, protože máme koně. To jest bez ostychu omezit on-line platformy neopodstatněnými požadavky, ale hlavně mít takzvané odškrtnuto. Druhým koutkem úst pak budou ti stejní hlasitě volat po nutnosti podpory inovací, deregulaci či zvyšování zaměstnanosti.

Je na státu, na úřednících a politikách, aby nastavil mantinely, které budou férové. Pokud k tomu skutečně potřebujeme nové zákony, tak ty by měly mít delší než jepičí život. Jinými slovy, takové zákony by měly umět postihnout více než jen třeba Uber a Airbnb v listopadu 2017. Ideálně by měly být natolik obecné a „věštecké“, aby dokázaly předjímat vznik nových obchodních modelů, o kterých dnes ještě nevíme, že budou existovat. To je obtížné, nikoliv však nemožné. Pro začátek bude stačit, když nám vůdčím principem bude otevřenost k inovacím, férovost a hledání společného zájmu. ■

CzechTrade nabízí po celém Česku služby regionálních konzultantů

Od začátku letošního roku agentura CzechTrade spolupracuje s regionálními kanceláři CzechInvestu. CzechTrade tak rozšířil své služby pro místní podnikatele.

Miroslav Mandák
vedoucí oddělení regionální sítě ČR,
CzechTrade
miroslav.mandak@czechtrade.cz

CzechTrade letos slaví 20. výročí svého založení. K jubileu si agentura na podporu exportu „nadělila“ rozšíření svých aktivit o ty regionální, nyní pomáhá podnikatelům napříč celou republikou.

Od začátku roku totiž naplno spolupracuje s regionálními kanceláři agentury CzechInvest, jejíž pracovníci nyní působí také jako zástupci CzechTradu. Díky tomu mohou podnikatelé své plánované exportní aktivity a ambice konzultovat ve všech krajských městech, kde s nimi tamní regionální konzultanti agentury CzechTrade ochotně proberou všechny možnosti a podmínky vstupu na zahraniční trhy.

„Regionální zástupci díky svým detailním znalostem všech činností agentury CzechTrade a přehledné orientaci v rámci krajů mohou podnikatelům nabídnout všechny potřebné informace a služby v dané oblasti. Obchodníci tak získají veškeré cenné rady a poznatky od agentur CzechTrade, CzechInvest i Agentury pro podnikání a inovace na jednom místě,“ říká generální ředitel CzechTradu Radomil Doležal.

Základní informace o zahraničních prezentacích na jednom místě a v domácím prostředí

Regionální konzultanti pro zájemce nejprve zajistí prvotní kontakt s agenturou a projednají s nimi základní otázky, které následně usnadní jejich rozhodování o vstupu na konkrétní zahraniční trh. V případě potřeby jim předají kontakty na příslušné oborové specialisty v konzultačních týmech v centrále CzechTradu nebo přímo na vedoucí zahraničních kanceláří agentury.

„Podstatným přínosem těchto prvních setkání s regionálními konzultanty je pro podnikatele úspora času i nákladů. Zájemci se od představitelů vládní agentury CzechTrade dozvědí relevantní informace, které by jinak museli zjišťovat na několika místech,“ říká Doležal.

Velkou výhodou je nepochybně i to, že veškerá tato jednání probíhají v jejich domácím prostředí. Podnikatelé se informují o způsobu fungování zahraniční sítě CzechTradu, možnostech vlastní prezentace na zahraničních trzích, například ve formě



Podnikatelé mohou své plánované exportní aktivity nově konzultovat se zástupci CzechTradu ve všech krajských městech. FOTO: SHUTTERSTOCK

účasti na veletrzích či výstavách. Získají také kompletní přehled možných placených i neplacených služeb agentury.

Kromě toho regionální konzultanti mohou poskytnout i konkrétní informace z jednotlivých zahraničních teritorií a oborů, které jsou příslušnými představiteli CzechTradu považovány za nejzajímavější.

S rozvojem sítě regionálních konzultantů došlo také ke vzniku nového oddělení v centrále. „Hlavním úkolem tohoto oddělení je koordinovat spolupráci právě mezi regiony a pracovníky zahraničních kanceláří,“ vysvětluje Radomil Doležal a dodává, že jeho dalším a neméně významným úkolem bude také prohlubování povědomí o aktivitách CzechTradu v regionech. „A to nejen mezi podnikatelskou veřejností, ale i u orgánů státní správy a místních samospráv, respektive u subjektů, které se zabývají hospodářskou činností a ekonomickými vazbami se zahraničím,“ říká generální ředitel CzechTradu.

Ve kterých městech působí exportní konzultanti?

- Brno
- České Budějovice
- Hradec Králové
- Jihlava
- Karlovy Vary
- Liberec
- Olomouc
- Ostrava
- Pardubice
- Plzeň
- Praha
- Ústí nad Labem
- Zlín



Po načtení QR kódu se zobrazí kontaktní údaje na jednotlivé zástupce CzechTradu v regionech.

Chorvatsko se probírá z krize. Vzestup ekonomiky je šancí i pro české dovozce

Vleklá krize je už v Chorvatsku zapomenuta. Díky finančním nástrojům EU zažívá ekonomika země ozdravení. Toho by měli využít i tuzemští exportéři.

Alen Novosad

ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Záhřebu
alen.novosad@czechtrade.cz

Zapojení do jednotného trhu EU a schopnost absorbovat unijní finanční nástroje pomohly chorvatské ekonomice k ozdravení po vleklé krizi. Země ovšem potřebuje investice a výraznější rozvoj průmyslu. Českým firmám se zde nabízejí příležitosti v nejrůznějších odvětvích.

Teprve v roce 2015 se Chorvatsko vymanilo z šestileté recese, která zde trvala zhruba o tři roky déle než v jiných evropských zemích. Způsobila celkový pokles HDP o 12 procent. V současné době se meziroční růst HDP pohybuje kolem tří procent a táhne jej především domácí spotřeba. Do budoucna by ale měly ekonomickou dynamiku podpořit i velké investice do infrastruktury, vyšší průmyslová aktivity, aby se podařilo udržet roční růst průmyslové výroby přinejmenším na úrovni 5 procent z posledních tří let, a posilující cestovní ruch.

V posledních pěti letech český vývoz zboží do Chorvatska vytrvale roste, zatímco dovoz spíše stagnuje. V roce 2016 se z ČR do Chorvatska vyvezlo zboží v rekordní hodnotě 457 milionů eur, dovozy chorvatského zboží činily 134 milionů eur. Za první tři měsíce 2017 to bylo obdobně 126,5 mil. eur ve vývozu a 44,3 mil. eur v dovozu, takže vysoký přebytek obchodní bilance na české straně pokračuje. Chorvatsko dlouhodobě vyrovnává svůj zbožíový schodek službami poskytovanými v cestovním ruchu. Podle posledních dostupných statistik za celý rok 2016 vycestovalo z Česka do Chorvatska, nejčastěji k Jadranu, 828 tisíc osob, čímž se loni tato destinace znovu po roční přestávce dostala na nejvyšší příčku zájmu českých rekreatantů.

Co dal a vzal vstup do unie

Chorvatsko vstoupilo do EU v červenci 2013, tedy uprostřed hluboké a vleklé ekonomické krize. V přístupovém procesu země otevřela svůj vnitřní trh konkurenci ze zemí EU, zároveň ovšem ztratila preferenční přístup na trhy okolních nečlenských zemí EU, zejména Srbska a Bosny a Hercegoviny, což mělo nepříznivý dopad na obchodní bilanci s těmito partnery. Nepříznivý vývoj v obchodu se zbožím je ve větší míře kompenzován službami spojenými s turistickým ruchem.

„Zapojení do společného trhu a také schopnost absorbovat unijní grantové fondy pomohly ozdravení chorvatské ekonomiky,“ řekla

počátkem října v rozhovoru pro Poslovni dnevnik Elisabetta Cappannelli, nově jmenovaná teritoriální manažerka Světové banky pro Chorvatsko a Slovinsko. Naopak zdrojem nejistoty podle ní zůstává vysoký státní i korporátní dluh, problematická situace na pracovním trhu, přetrvávající sociální nerovnost a chudoba.

„Ani tříprocentní hospodářský růst, byť se jeví jako udržitelný, není pro novou členskou zemi nijak vysoký, navíc pouhá soukromá spotřeba plus služby jej dlouhodobě neutáhnou,“ míní manažerka s tím, že by země potřebovala jasnější vizi dalšího rozvoje a důraznější reformy.

Perspektivní obory pro české firmy

Celková alokace dotací z fondů EU do vodního hospodářství, kterou Záhřeb musí realizovat do konce roku 2023, činí 1,2 miliardy eur a je určena především na investice do výstavby čističek odpadních vod, úpraven pitné vody nebo protipovodňových zábran. Velkým tématem bude v dohledné době i řešení ztrát ve vodovodech, které průměrně činí kolem 50 procent a v některých vodovodech až 96 procent.

Takové plánované investice skýtají velký počet

příležitostí jak pro projektanty, tak pro dodavatele technologií, zařízení a komplexních děl.

Další zajímavou příležitostí budou i dodávky vozidel pro veřejnou osobní dopravu, především autobusů s pohonem na CNG/LPG a tramvají, včetně modernizace českých tramvají, které se v Chorvatsku stále používají. Záhřebský dopravní podnik ZET plánuje pořízení 60 krátkých nízkopodlažních tramvají (plánovaná investice 2,23 mld. Kč, realizace 2018–2020).

Počítá se také s realizací řady projektů v oblasti dopravní infrastruktury, které budou spolufinancovány z fondů EU. Aktuálně probíhají velké tendry na modernizaci a rekonstrukci železničních tratí a připravují se další projekty, například zdvojkolejnění trati Križevci – státní hranice s Maďarskem, což si vyžádá investice v rozsahu 300 mil. eur.

Právě probíhá také tendr na výstavbu mostu na poloostrov Pelješac, který umožní přímý kontakt s územně oddělenou oblastí Dubrovníku, výše investice je 430 mil. eur. Kapacity tamních stavebních firem pro realizaci specializovaných prací na tomto projektu jsou nedostatečné. V blízké budoucnosti se budou modernizovat také teplárny ve všech chorvatských městech. V Záhřebu má být do konce příštího roku zveřejněn tendr na výstavbu nové paroplynové kogenerační jednotky s plánovanou investicí 130 mil. eur.

Na ostrově Krk se chystá stavba terminálu na zkvalitněný zemní plyn a právě probíhá předkvalifikační řízení pro generálního dodavatele. Spolu s terminálem se bude stavět další přidružená infrastruktura, jako jsou zařízení pro skladování plynu a plynovody.

Příležitosti pro české firmy představují i subdodávky pro loděnice a místní výrobu kolejových vozidel. Ovšem nejvýznamnějšími průmyslovými obory v Chorvatsku jsou potravinářský a farmaceutický průmysl, a tudíž existuje poptávka po technologiích, strojích a zařízeních pro uvedené obory. V posledních několika letech vznikají nové menší výrobní závody na zpracování kovů, plastů a gumy, které exportují zejména do Německa. Očekává se pokračování tohoto trendu, a příležitosti se tedy nabízejí v dodávkách obráběcích strojů a nástrojů.

Více informací na www.czechtrade.cz nebo www.businessinfo.cz/chorvatsko



Pro rok 2018 se odhaduje příjem z turistiky asi na 10 mld. eur. FOTO: SHUTTERSTOCK

Státní správa by mohla komunikovat s klienty jednotnou chatovou aplikací

Agentura CzechTrade a další evropské organizace na podporu obchodu diskutovaly na maltském workshopu o lepších podmínkách pro vývozce.

Hana Štičková
vedoucí oddělení marketingu,
CzechTrade
hana.stickova@czechtrade.cz

Sociální média a jejich role v komunikaci klientů se státní sférou a také koordinace informačního obsahu webových stránek patřily k řadě témat, jimiž se zabýval podzimní intenzivní dvoudenní workshop evropských organizací v oblasti podpory obchodu (European Trade Promotion Organisations, ETPO) na Maltě. Pracovního setkání se zúčastnila také česká agentura pro podporu exportu CzechTrade, která je členem organizace již řadu let.

„ETPO a CzechTrade mají společné zájmy. Podporují exportéry a společně hledají cesty, jak pro vývozce vytvořit co nejlepší podmínky a služby a usnadnit jim tak působení na zahraničních trzích,“ vysvětluje Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade. Pravidelné semestrální setkávání členů ETPO probíhá již od roku 1977 a letošního workshopu v hlavním maltském městě Valletta se zúčastnili zástupci z 18 zemí.

Podzimní schůzku uspořádal ve své domovské zemi nejmenší člen organizace

TradeMalta. Tamní ministr zahraničních věcí a obchodu Carmelo Abela zmínil ve své úvodní řeči snahu pomoci malým a středním podnikům s dobýváním zahraničních trhů. Představil obchodně-vývozní potenciál Malty a vyzdvihl prioritní obory země (námořní, letecký a potravinářský průmysl – zvláště pak sušené ryby a nápoje, turismus, vzdělávání a služby). „Díky historickým vazbám na Velkou Británii je pro nás výhodou i anglický jazyk, který je jedním z úředních jazyků Malty,“ dodal Abela.

Státní správa by mohla komunikovat přes chat podobný Messengeru nebo WhatsApp

Jedním z hlavních témat setkání byla sociální média a jejich role v komunikaci klientů se státní sférou. V současné době podle průzkumu, který představil Gege Gatt z ICON Studios, důvěřuje médiím 50 procent obyvatel, zatímco vládě a státním systémům jen 41 procent.

Dostupnost informací na internetu vede podle Gatta postupně k tomu, že více lidí

začíná důvěřovat svým blízkým, lidem z pracovního prostředí, nebo dokonce komunikoliv v on-line diskusi spíše než profesionálům a odborníkům. Zástupci ETPO se proto zabývali možnostmi on-line komunikace státní správy, která by mohla své služby a informace prostřednictvím internetu zpřístupnit klientům rychleji, pohodlněji a jednodušeji. „Firmy i obyvatelé očekávají, že státní organizace budou reagovat a chovat se stejně proaktivně jako ty soukromé. Státní správa by měla být 100procentně nastavená proklientsky – služby a procesy mají být vystavěny pro potřeby klienta,“ říká Doležal.

Jedním z řešení je vytvořit pro celou státní správu jednotnou chatovou aplikaci na obdobném principu jako Messenger nebo WhatsApp. Do té by se uživatel mohl přihlásit a odpovědi na dotaz by se mu pak mohlo dostat velmi rychle. Není to přitom nic nemožného. Pětačtyřicet procent reakcí je dnes automatizováno na základě předem nahraných standardizovaných odpovědí. Jako příklad Gege Gatt uvedl běžná call centra nebo vládu Singapuru, kde se již obdobná komunikace využívá. Messenger Bílého domu, který podle Gatta funguje od roku 2016, denně automaticky zpracovává odpovědi na miliony e-mailových, telefonických a on-line dotazů.

Aplikace na základě vyplnění testu firmě doporučí, které služby jsou pro ni vhodné

Dánští a norští zástupci v ETPO otevřeli téma cesty ke klientovi a plnění jeho potřeb. V průběhu prezentace představili aktuální model, který zohledňuje různá stadia připravenosti firem na export. Pomocí aplikace „exportní připravenosti“ si může jakýkoliv podnik udělat test a na základě jeho vyhodnocení dostane doporučení, jaké služby jsou pro něj vhodné.

Na workshopu také zaznělo, že by vhodnějším výstupem měla být již konkrétní strategie vstupu na zahraniční trh a doporučení týkající se daného klientova výrobku nebo služby. Další zajímavou myšlenkou bylo vytvoření eMarketplace určeného pro prodej produktů a služeb celosvětově a on-line.



Stále více lidí důvěřuje svým blízkým nebo lidem z pracovního prostředí spíše než odborníkům. FOTO: SHUTTERSTOCK



Státní sféra by měla pro komunikaci s klienty začít intenzivně využívat sociální média. Jednou z možností je vytvořit pro celou státní správu jednotnou chatovou aplikaci na obdobném principu jako Messenger nebo WhatsApp. FOTO: SHUTTERSTOCK

Kvalitní web je základ, radí Španěl

Španělsko prezentovalo další aktuální téma – koordinaci informačního obsahu získávaného od své sítě zahraničních kanceláří a zveřejňovaného na webových stránkách organizace. Na workshopu zástupci diskutovali o tom, do jaké míry je potřeba obsah jednotně koordinovat z centrály, jak jej co nejjednodušeji zpracovávat a předávat dál klientům tak, aby převážila kvalita nad kvantitou. Věnovali se také tomu, jak zajistit jednotnost komunikace pomocí standardizovaných marketingových nástrojů.

CzechTrade prezentoval téma, jak správně nastavit síť zahraničních kanceláří

Mezi účastníky nechyběla ani estonská agentura, která aktuálně řeší konkrétní nastavení podpory pro oborově zaměřené klastry. Britští zástupci přišli s návrhem sdružovat firmy ne podle oborového zaměření, ale spíše podle konkrétní obchodní příležitosti. To by znamenalo při získávání konkrétního projektu podporu firm, které se nepohybují ve stejném oboru, ale v produkci se navzájem doplňují. Většina zástupců organizací na podporu obchodu se shodla, že mají se spoluprací s klastry rozporuplné zkušenosti a že v současné době neplánují žádné inovace nebo větší finanční podporu.

Agentura na podporu exportu CzechTrade a Enterprise Ireland společně zpracovaly téma sítě zahraničních kanceláří. Zabývaly se výběrem lokalit, základními službami a také například nastavením kvalitativního hodnocení jednotlivých kanceláří. „Z workshopu jednoznačně vyplynula důležitost spolupráce s diplomaty v cizích zemích. Proškolení zaměstnanců v kancelářích usnadňuje procesní řízení. Jde především o školení pro konkrétní teritorium a školení v diplomatických dovednostech. Důležitá je rovněž konzistentní grafická a PR komunikace značky agentury, s čímž se potýká nejedna evropská země. V takovém množství kanceláří není snadné udržet jednotu,“ vysvětluje Radomil Doležal.

UK Department of International Trade prezentovalo novou strukturu a komunikační kampaň, která spočívá v jednotnosti prezentace země ve všech ohledech: z hlediska exportu, importu, vzdělávání i turismu. Vše je pod sloganem „Great“ doprovázeno signifikantní grafikou britské vlajky.

Kromě kampaně hovořili britští zástupci o cílení na zahraniční nákupčí rozdělené podle sektorů. Vytvořili obchodní balíčky určené pro snadnější komunikaci obchodního oddělení. Materiály jsou rozděleny do tří kategorií – britští exportéři, nákupčí a inves-

toři. Také marketingová kampaň rozděluje inzerci a strategii do těchto tří skupin.

Paul Kelly z International Trade Centre představil nově vznikající portál Trade Helpdesk, který firmám umožňuje získat rychlé základní statistiky exportu vázané na konkrétní výrobky. Po zadání produktu, místa výroby a destinace se klient dozví, v jaké hodnotě se dané zboží vyveze a jaké administrativní kroky je potřeba podniknout.

Na jednom místě získá také informace o necelních překážkách obchodu, výši daní, odhad doby potřebné pro administrativu a vývoz, kontaktní údaje na místní samosprávu, potřebné certifikace a další data.

Během druhého dne mezinárodního setkání ETPO se zástupci organizací věnovali i dalším významným tématům. Zabývali se například budoucností workshopů a setkávání organizace s cílem maximalizovat jejich přínos pro malé a střední exportéry.

„Je potřeba nastavit co nejefektivnější sdílení zkušeností a definovat témata, která chceme řešit. Shodli jsme se, že cenný je také vnější pohled na problematiku, ideálně ze zkušenosti firmy s konkrétní zajímavou službou či aktivitou,“ dodává generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal. Příští pracovní setkání agentur ETPO se bude konat na jaře roku 2018 v Praze.

Zahraníční veletrhy se společnou českou prezentací

28.–31. 1. 2018

ISPO Mnichov, Německo

Agentura CzechTrade organizuje společnou účast na odborném veletrhu sportovních potřeb a sportovní módy ISPO Mnichov 2018. Přes 2500 vystavovatelů z 50 zemí představí své novinky pro nadcházející sezonu na výstavní ploše 140 tisíc m². 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 tisíc korun na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: michaela.reznickova@czechtrade.cz, 224 907 524.

6.–18. 2. 2018

Woodtech Egypt, Káhira, Egypt

Jedná se o mezinárodní veletrh nábytku, strojů na výrobu nábytku i interiérového designu. Egypt je jedním z největších dovozců nábytku na světě a účast na akci je příležitostí k setkání s velkými developery, zvláště v období očekávaného stavebního boomu. V případě zájmu o prezentaci ve společném stánku kontaktujte pavel.kalina@czechtrade.cz, 224 907 522.

27. 2. – 1. 3. 2018

Embedded World, Norimberg, Německo

Veletrh zaměřený na vestavěné počítačové systémy pokrývá širokou škálu využití embedded systémů od Internet of Things přes čistou

mobilitu až po energetickou účinnost. Účast na této akci je podpořena z projektu NOVUMM KET spolufinancovaného z OP PIK a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 90 tisíc korun na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: eva.novotna@czechtrade.cz, 224 907 512.

20.–22. 3. 2018

Metalloobrabotka. Svarka, Jekatěrinburg, Rusko

Strojírenství patří v Rusku tradičně k perspektivním a přitažlivým průmyslovým oborům. Možnosti najít nového obchodního partnera v odvětví kovoobrábění, svářeni či obecně ve strojírenství nabízí 18. ročník specializovaného veletrhu Metalloobrabotka. Svarka, 2018. Kontakt: jan.kobliha@czechtrade.cz, 607 001 720.

16.–19. 4. 2018

Alimentaria, Barcelona, Španělsko

Jde o nejdůležitější španělský veletrh v potravinářském sektoru s mezinárodním přesahem. V posledních letech se významně zvýšila výroba, prodej i spotřeba bio a ekologických potravin a ze Španělska se stal jeden z nejrychleji se rozvíjejících trhů v Evropě. Výhodou pro české potravináře je také fakt, že se v zemi doposud silně neetablovaly jednotlivé značky a spotřebitelé jsou ochotni zkusit nové produkty bez ohledu na původ. Veletrh je vhodným krokem nejen pro vyhledání nových obchodních partnerů, ale také pro upevnění již

existujících vazeb a zviditelnění vaší značky. Kontakt: jana.trnkova@czechtrade.cz, 702 213 099.

11.–15. 6. 2018

Achema, Frankfurt nad Mohanem, Německo

Achema je prvotřídní platformou pro prezentaci světových novinek z oblastí laboratorní techniky, chemického strojírenství, farmaceutické obalové techniky, environmentálních technologií a vývoje a výzkumu v rámci chemického průmyslu. Veletrh přitahuje pozornost hlavních světových hráčů na trhu řady významných průmyslových odvětví. Na tomto veletrhu tak máte jedinečnou příležitost oslovit přímo přední světové firmy z oblasti zpracovatelského průmyslu, obchodu a průmyslového výzkumu. Kontakt: dagmar.matejkova@czechtrade.cz, 724 340 444.

Agentura CzechTrade organizuje české účasti na mezinárodních veletrzích, při kterých zahraniční zastoupení kromě příprav společné expozice nabízí řadu doprovodných služeb pro zvýšení zájmu o české vystavovatele ze strany zahraničních obchodních partnerů. Společná expozice umožní prezentaci těm firmám, které neplánují samostatnou prezentaci. Malé a střední firmy mohou na svou prezentaci na vybraných veletrzích čerpat finanční dotaci v rámci projektů NOVUMM a NOVUMM KET.

Všechny akce najdete na www.czechtrade.cz nebo portálu pro podnikání a export www.businessinfo.cz.

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTradu

30. 11. 2017

Praha: Jak maximálně využít SOCIÁLNÍ MÉDIA pro úspěšné podnikání

Zajímavý seminář zaměřený na sociální média a jejich maximální využití pro úspěšné podnikání. Dozvíte se například, co stojí za úspěchem sociálních sítí, co zajímá fanoušky a jak si je získat, kdo by se měl o sociální média starat, a mnoho dalších rad týkajících se Facebooku, Twitteru, LinkedInu.

Cena: 2000 korun bez DPH

4. 12. 2017

Praha: Exportní potenciál trhů Jihoafrické republiky a Nigérie

Na této exportní konferenci se dozvíte strategie vstupu na dané trhy, jejich překážky a příležitosti, jak

a s čím na tamních trzích obchodovat. Důležité budou i kulturní a obchodní zvyklosti v regionech a praktické zkušenosti z daných teritorií.

Cena: zdarma

5. 12. 2017

Praha: Naučte se jednat s japonským a korejským obchodním partnerem

Intenzivní seminář zabývající se japonskou a korejskou kulturou na pracovišti a s tím související otázkou, jak budovat a udržet korektní pracovní vztahy s asijskými obchodními partnery a kolegy. Na konkrétních příkladech z byznysu pochopíte, jak vzájemně efektivně komunikovat a čeho se vyvarovat. Součástí programu bude i méně známá etiketa pro společenské příležitosti.

Cena: 1000 korun bez DPH

6. 12. 2017

Praha: Business etiketa v obchodním jednání

Techniky pro navazování přirozené konverzace, představování, oslovování, titulování, práce s vizitkami, zasedací pořádek, pozvání na recepci, raut, koktejl či číši vína, dress code, etiketa stolování.

8. 12. 2017

Praha: Jak nastartovat export českého piva do Velké Británie?

Zaměřeno na aktuální informace o Velké Británii a britském pivovarnictví. Dostanete užitečné rady a tipy, jak se prosadit na britském trhu s českými pivy a obchodovat s britskými partnery. Na závěr se dozvíte, jak si vede úspěšný exportující český pivovar ve Velké Británii.

Cena: zdarma

České oficiální účasti na veletrzích



Český stánek na minulém ročníku výstavy Middle East Electricity, která se konala v Dubaji. FOTO: VELETRHY BRNO

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 tlakových odlitků z neželezných kovů (hliník, zinek, magnezium), výroba strojů a nástrojů pro lití pod tlakem, výroba pecí, výroba forem a jejich příslušenství, dělicí látky a materiály, dodatečné úpravy odlitků, měřicí a regulační technika, kontrola kvality, suroviny a technika pohonu apod. Hlavními cílovými branžemi jsou strojírenská výroba, především automobilový a letecký průmysl, investiční celky a medicínská technika. Kontakt: Eva Zakševická, zaksevicka@mpo.cz, tel. 224 852 805.

6.–8. 3. 2018

Middle East Electricity Dubaj, Spojené arabské emiráty

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 tisíc 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.

16.–18. 3. 2018

Agrotech a Las-Expo Kielce, Polsko

Jde o významný veletrh výrobců zemědělské a lesnické techniky. Veletrh byl navržen Asociací zemědělské a lesnické techniky (A.Zet). Veletrh obsahuje 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.

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?

Architektonicky velmi zajímavá věž je hlavním orientačním bodem města. Toto dílo, které má představovat topol, je vyobrazeno na zadních stranách tamních bankovek. Turisty je věž hojně vyhledávána, protože ze skleněné kopule je krásný výhled na panorama města. Bohužel stejně impozantní fotky jako třeba z pařížské Eiffelovy věže ale nepořídíte. Vyhlídka má totiž zaoblená a tónovaná skla. Ve kterém městě se tato věž nachází?

Odpověď naleznete v příštím čísle.



A – Astana, Kazachstán

B – Baku, Ázerbájdžán

C – Aksai, Kazachstán



Správná odpověď z minulého čísla:

V říjnovém čísle jste měli na fotografii poznat národní park Tsitsikamma.

V příštím čísle Českého exportéra

Kazachstán a Ázerbájdžán

Zdravotnická technika

Poslední letošní číslo magazínu
vyjde v HN 12. 12. a v týdeníku
Ekonom 14. 12.

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 – Jiří Cajka, HN – Libor Fojtík, HN – Michaela Hasíková, HN – Matej Slávik, Radim Beznoska, archiv firmy Bristell RG, archiv firmy Abbas, Reuters, Shutterstock, archiv Veletrhy Brno / **Grafická úprava:** Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Albert Bartoš / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejně**

Naši noví čtenáři jezdí po dálnicích zdarma

K předplatnému Hospodářských novin získají **dálniční známku** na rok 2018 jako dárek.

Jen za 489 Kč měsíčně mají své noviny
nejen ve schránce, ale také **v mobilu, počítači a tabletu.**

Staňte se jedním z nich!



Roční dálniční známka platí
do 31. ledna 2019 pro vozidla do 3,5 tuny.

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

Nabídka platí pro nové nebo navýšené předplatné do 7. 1. 2018 nebo do vyprodání zásob.

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

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

noviny | aplikace | web



let

S VÁMI A PRO VÁS



EXPERT NA VÁŠ EXPORT