

ČESKÝ EXPORTÉR

březen 2018 • číslo 02

Rusko a Ukrajina znovu přitahují zájem

České firmy si vědí rady
i v nepříznivých podmínkách

Hvězdný obor tuzemských exportérů

V nanotechnologiích má
Česko zdatně našlápnuto

Adresář exportérů pomáhá v zahraničí

Marketingová podpora firem
na cizích trzích



Ukrajina a Rusko

Partneři magazínu:


CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



MAGAZÍN S TRADICÍ V NOVÉ PODOBĚ

Ukázkové číslo časopisu zdarma objednávejte na

www.modernirizeni.cz



12



14



20

TÉMA 4

Čeští vývozci už nemají strach z Ruska a Ukrajiny

ROZHOVOR 8

Na Ukrajině se dobře prodává české pivo

POHLED NA REGION 10

Rusko buduje kvalitní lázeňství. Učí se v Česku

Ruská ekonomika po volbě prezidenta

NA CESTĚ 14

Rusko své předpisy plní, Ukrajina je váhavější

KRÁTCE ZE SVĚTA 16

Regionální zprávy a novinky z Izraele, Egypta a Chorvatska

SLUŽBY PRO VÝVOZCE 17

Adresář exportérů jako marketingová pomůcka

ODVĚTVÍ BYZNYSU 18

Čeští exportéři jsou v nanosvětě hvězdami

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR 20

Menší firmy v zahraničí spoléhají na pomoc státu

INFORMAČNÍ SERVIS 22

Kancelář v Istanbulu patří k nejvytíženějším

Na tureckém trhu díky Šanci pro úspěšný export

Řešení digitálního protekcionismu

Do Ruska putují letadla a díly za miliardu

KALENDÁŘ AKCÍ 26

Zahraněční akce pod hlavičkou CzechTradu

České oficiální účasti na veletrzích

Nejbližší termíny exportního vzdělávání

Radomil Doležal
generální ředitel agentury CzechTrade



Vážení čtenáři, dovolte mi, abych vás přivítal na stránkách březnového čísla Českého exportéra, které vás nejen blíže seznámí s trhy Ruska a Ukrajiny, ale rovněž vám představí lukrativní obor nanotechnologií.

Přestože mnozí mohou mít ruský trh ještě spojen se složitou ekonomickou situací, nabízí zdejší prostředí zajímavé šance pro české firmy v tradičních i nových oborech. Ekonomická kondice Ruska se zlepšuje, země má nyní daleko vyrovnanější rozpočet, její HDP opět roste. Příležitosti se otevírají pro společnosti, které dokážou nabídnout komplexní řešení, nejlépe spojená s financováním. Na vzestupu je zejména strojírenství, kovoobrábění, dřevozpracující a dřevobráběcí obory, zemědělská výroba i IT a nanoobory.

Také ukrajinský trh skýtá pro české firmy zajímavé příležitosti. V zemi, mezi jejíž nejvýznamnější odvětví patří zemědělství a výroba potravin, má tuzemská produkce především u místních strojařů velmi dobré jméno. Mezi české produkty, které jsou na Ukrajině nejnámější, patří pivo.

Přeji vám, abyste si z březnového čísla odnesli mnoho užitečných informací, ať už o nových zajímavých trzích pro váš export, či o atraktivních nových oborech.

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a.s. / Magazín vznikl ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR / **Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek / **Vedoucí přílohy:** Martin Knížek / **Editorka:** Markéta Prokšánová / **Foto:** HN – Jiří Benda, HN – Matej Slávik, HN – Lukáš Bíba, Shutterstock, CzechTrade, František Vlček, archiv firmy Praktik System, Aircraft Industries / **Grafická úprava:** Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Jana Jandáčková / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT a.s. / **Samostatně neprodejné**



Závislost Ukrajiny na plynu z Ruska dávala Moskvě do ruky trumf – zdražováním plynu zvyšovala tlak na tamní vládu. FOTO: SHUTTERSTOCK

ČEŠTÍ VÝVOZCI UŽ NEMAJÍ STRACH Z RUSKA A UKRAJINY

Navzdory probíhajícímu konfliktu a narušení vzájemných vztahů mezi Ukrajinou a Ruskem zůstávají obě země v hledáčku českých firem.

Marek Bičík
marek.bicik@economia.cz

Sousedící země často udržují v důsledku své geografické blízkosti těsné obchodní a ekonomické vztahy. V případě Ruska a Ukrajiny je tato blízkost ještě prohloubena společnou historií jak z dob carského Ruska, tak z dob bývalého Sovětského svazu. Ukrajina dále zůstává největším ruským obchodním partnerem z bývalých republik Sovětského svazu a také Rusko je jedním

z nejdůležitějších ekonomických partnerů Ukrajiny. Mnoho průmyslových sektorů v Rusku je i nadále úzce propojených s tímto sousedem a totéž platí i obráceně. Čeští exportéři i přes počáteční opatrnost nyní berou ruský i ukrajinský trh útokem.

Znesváření sousedé, kteří se potřebují

Vzhledem k tomu, že ještě před necelými třiceti lety byly obě země součástí jednoho

státu a jeho sjednocené ekonomiky, jsou rusko-ukrajinské vztahy v určitých průmyslových sektorech tvořeny provázanými dodavatelskými řetězci a také úzkými vztahy mezi některými podnikateli.

Ukrajina hrála donedávna významnou úlohu jako klíčová tranzitní země pro dodávky ruského zemního plynu do EU. Ale i kdyby tomu tak nebylo, byly by obě země významně ekonomicky provázané. V roce

Ukrajina



Rusko



Základní čísla

	Ukrajina	Rusko
Rozloha	603 700 km ² , 44. na světě	17 125 190 km ² , 1. na světě
Počet obyvatel	44 mil., 32. na světě	146,5 mil., 9. na světě
HDP (2016)	92 mld. USD	1 283 mld. USD
HDP na hlavu (2016)	2185 USD	8748 USD
Doing Business	76.	35.
Ekonomický růst (2016)	2,3 %	-0,2 %
Inflace	12,4 %	5,4 %
Míra nezaměstnanosti	9,2 %	5,5 %
Veřejný dluh	81 % HDP	12,9 % HDP
Měna	ukrajinská hřivna	ruský rubl

ZDROJ: SVĚTOVÁ BANKA, BUSINESSINFO, MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU

2013 tvořilo pět procent ruského dovozu zboží z Ukrajiny. Skoro čtvrtina ukrajinského exportu jde do Ruska. Dá se proto říci, že Ukrajina je na vývozu do Ruské federace mnohem závislejší než naopak. Z Ukrajiny do Ruska se vyváží hlavně železo a ocel, také lokomotivy, tramvaje a další stroje.

Od získání nezávislosti byla Ukrajina na Rusku závislá obzvláště v dovozu energie. Jako jedna ze zemí s velmi vysokou energetickou náročností ekonomiky uspokojovala donedávna Ukrajina více než polovinu své energetické poptávky dovozem plynu z Ruska. Tato závislost ale dávala Rusku do ruky silný politický trumf – Moskva v poslední dekádě využívala zdražování plynu a omezení jeho dodávek jako nástroj, kterým vyvíjela tlak na ukrajinskou vládu.

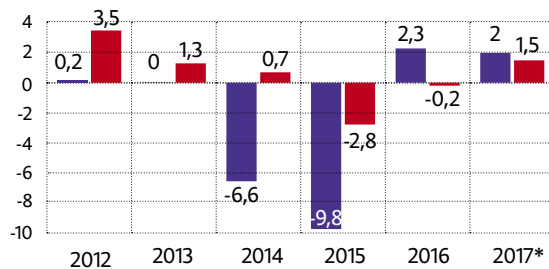
Ukrajinská závislost na ruské energii byla kromě toho ještě prohlubována dotacemi, které zakrývaly špatné a neprůhled-

né hospodaření. Ruský Gazprom v posledních letech navíc výrazně omezil objem dodávek pro EU, které jdou přes Ukrajinu. Takže Ukrajina přišla i o poplatky za transfer plynu přes svoje území, kvůli čemuž se dnes obě země soudí.

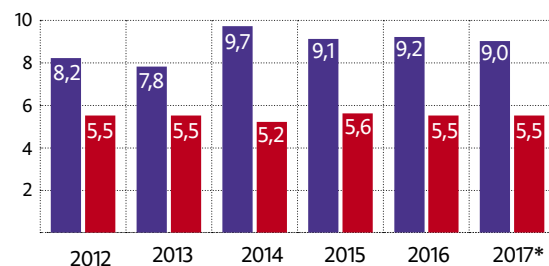
Jednou z nejkomplicovanějších a zároveň nejvýznamnějších vazeb mezi Ruskem a Ukrajinou je spolupráce v oblasti zbrojního průmyslu. V rámci Sovětského svazu hrál ukrajinský zbrojní průmysl klíčovou roli, průmyslová města na východě Ukrajiny sloužila jako významní dodavatelé klíčových vojenských zařízení, jako byly mezikontinentální střely, letecké součástky a zbraňové systémy.

I když se Sovětský svaz rozpadl, tyto svazky zůstaly mnohdy zachovány. Rusko dál zůstává v některých případech závislé na dovozu klíčových komponentů ve vojenské oblasti včetně motorů pro ruské vrtulníky.

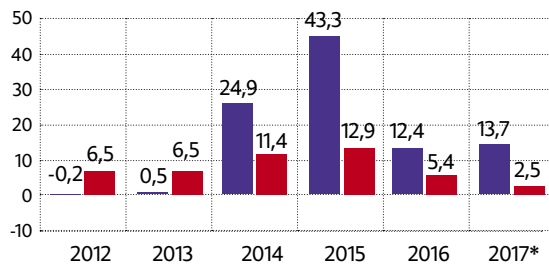
Růst HDP (v %) ■ Ukrajina ■ Rusko * odhad



Nezaměstnanost (v %)



Inflace (v %)



V průběhu rusko-ukrajinského konfliktu byl export vojenského materiálu z Ukrajiny do Ruska omezen. Kyjev se bál, že by mohl být zneužit k podkopání suverenity země. Prezident Petro Porošenko proto vydal v červnu 2014 dekret, který ukončil vojenskou spolupráci mezi oběma zeměmi, a efektivně tak odstavil Rusko od klíčových vojenských zařízení. Ruská vláda nyní odhaduje, že bude muset investovat skoro miliardu dolarů, aby nahradila ztráty způsobené oslabením této spolupráce.

Prezidentská návštěva za miliardy

Dvacet miliard korun – o tolik by se v příštích letech měl rozšířit vzájemný obchod mezi Českem a Ruskem díky listopadové návštěvě prezidenta Miloše Zemana v Ruské federaci. Alespoň to slibují tam podepsané smlouvy a memoranda. →

Ještě v roce 2013 dosahoval český export do Ruska zhruba 116 miliard korun, během následujících let klesl až na 75 miliard korun v roce 2016, přičemž v loňském roce již došlo k meziročnímu nárůstu. I tak je ovšem Rusko z hlediska dovozu českého zboží 13. největším partnerem Česka. Stejně místo zaujímá Rusko i z hlediska vývozu zboží do České republiky.

Dopady sankcí

Mezi důvody tohoto poklesu patří významnou měrou i sankce, které na Rusko kvůli anexi Krymu uvalila v roce 2014 Evropská unie. Opatření ze strany EU se týkala zákazu dodávek zbraní a vojenského materiálu, některého zboží, které slouží k produkci a těžbě ropy, a dotkla se řady konkrétních osob a firem. A v neposlední řadě šlo i o finanční sankce postihující důležité ruské peněžní instituce a průmyslové či energetické firmy.

Ukrajina je pro Čechy perspektivním trhem. Platí však, že „cena“ za proniknutí na tento trh bude rok od roku vyšší.

Rusko zareagovalo protisankcemi vůči řadě zemí, včetně zákazu dovozu některých druhů potravin z unijních a dalších států. Vzájemný obchod mezi EU a Ruskem následně poklesl skoro o 40 procent. A silně to pocítila hlavně ruská ekonomika – sankce spolu s poklesem cen ropy přispěly ke zhroucení rublu a k finanční krizi v zemi.

Na druhé straně tento vývoj přiměl Rusko k urychlenému ožívování vlastní výroby a snižování závislosti na dovozech. Pro potenciální vývozce to není vždy dobrá zpráva.

Blýská se na lepší časy?

Vzájemné sankce a protisankce byly na konci loňského roku opět prodlouženy. Ty ze strany EU mají přetrvat minimálně do léta, ty odvetné prodloužil ruský prezident do konce roku 2018. Právě to, jak rychle sankce skončí, rozhodne o budoucnosti vztahů nejen mezi Ruskem a EU, ale také mezi Ruskem a Českem.

„Sankce EU vůči Rusku nemají na Česko až tak fatální dopad, bohužel reciproční

sankce Ruska vůči EU mají na český průmysl dopad mnohonásobně vyšší a negativnější a to bude rozhodující,“ prohlásil už na konci roku místopředseda Asociace exportérů Otto Daněk.

„V současné době se podle nás již firmy z počátečních problémů vzpamatovaly, lépe se v sankčním režimu orientují, mají více informací, co je možné vyvážet a co ne. Některé firmy přenesly své aktivity z ČR přímo do Ruska, byť za cenu zvýšených nákladů,“ uvedl prezident Svazu průmyslu a dopravy Jaroslav Hanák.

Podle Asociace malých a středních podniků (AMSP) a Komerční banky začal loni poprvé od roku 2012 růst zájem ruského trhu o české zboží. „Několikaletý pokles vzájemného obchodu mezi Českem a Ruskou federací je minulostí,“ potvrdil v listopadu šéf asociace Karel Havlíček s tím, že tempo růstu vývozu do Ruska v té době překračovalo celkový růst českého ekspor-

tu více než dvojnásobně. „Zaznamenáváme navíc i nejvyšší zájem o marketingovou a exportně-finanční podporu do Ruska za poslední léta,“ dodal Havlíček.

Statistiky z konce loňského roku naznačují, že pokles objemů vzájemného obchodu mezi ČR a Ruskem už patří minulosti. Po čtyřletém propadu český vývoz do Ruska opět roste – loni meziročně o 9,4 procent. Obchod s tímto teritoriem se ale výrazně mění, což připustili i účastníci nedávné Exportní diskuse, pořádané Komorou pro hospodářské styky se SNS.

„Lepšící se ekonomická kondice Ruské federace, chuť dovážet průmyslové komodity a investiční celky a vyšší ochota bank podílet se na financování exportů do tamních destinací znamenají, že naši výrobci a obchodníci opětovně berou našeho tradičního průmyslového partnera útokem,“ myslí si šéf AMSP.

A po čem je v Rusku největší poptávka? Nejvýznamnějším exportním artiklem jsou auta a automobilové součástky, násled-

ují průmyslové a také kancelářské stroje včetně zařízení pro automatické zpracování dat. Zájem je také o elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče. Z Ruska se k nám naopak vyvázejí hlavně suroviny – zemní plyn, ropa a také železo a ocel.

Mezi nejvýznamnější české investory v Rusku patří zejména Škoda Auto, která v Kaluze postavila novou továrnu a vyrábí také v Nižním Novgorodu. Dále je to společnost PPF, která v Rusku poskytuje jednak bankovní a pojišťovací služby, ale působí také v oblasti developerství či stavebnictví. Dalšími firmami, které mají v zemi své továrny nebo společné podniky s tamními partnery, jsou třeba společnost Hamé nebo dodavatelé investičních celků Chemoprojekt či Alta.

Ukrajina čeká na silnější oživení

S podobnými problémy, jaké má Rusko, se potýká i Ukrajina. Také ji zasáhl spor o Krym, recese, negativní dopady měla i devalvace hřivny. V roce 2013 činil HDP Ukrajiny 183 miliard dolarů, v letech 2015 a 2016 to bylo již jen 91 a 92 miliard dolarů.

Loni už to vypadalo, že je Ukrajina z nejhoršího venku, v roce 2016 dosáhla slušného, zhruba 2,3procentního růstu. V posledním kvartálu uvedeného roku navíc ekonomika rostla skoro pětiprocentním tempem. Všichni proto čekali, že růst bude pokračovat i v roce 2017. To se sice stalo, jenže zatímco ti neoptimističtější odborníci hovořili o dynamice ve výši až šesti sedmi procent, nakonec ukrajinská ekonomika rostla pouze dvouprocentním tempem. Na letošek se počítá s růstem okolo tří procent, což je ale pomalejší tempo, než jaké MMF odhaduje pro celkový růst globální ekonomiky (3,7 procenta).

Náznamy zlepšení

Některé věci se ukrajinské vládě v poslední době podařily – veřejné výdaje se povedlo snížit z 50 procent HDP v roce 2014 na stávajících 40. Rozpočtový deficit země klesl z 10 procent jejího HDP na méně než tři procenta HDP v posledních dvou letech. Zvedla se minimální mzda, což s sebou přinese nárůst spotřebitelské poptávky. Byla deregulována cena energie.

Během bankovní reformy zanikla polovina ze 180 bank v zemi. Podařilo se zvýšit zlaté a devizové rezervy, což pomohlo stabilizovat měnu. Po třech letech, kdy se na Ukrajině prakticky nic neprivatizovalo, dokázal loni ukrajinský fond státního majetku prodat 83 státních aktiv a dostal za ně 120 milionů dolarů. A Ukrajina má k dispozici dalších 3400 státních aktiv na prodej případným investorům.

Za úspěch lze považovat i to, že státem řízený kolos Naftogaz se dokázal dostat z chronické ztráty do zisku ve výši jedné miliardy dolarů. A navíc byl úspěšný v arbitrážním řízení proti ruskému Gazpromu, ve kterém se hrálo skoro o 60 miliard USD. Povedlo se také uzavřít několik případů té nejkřiklavější korupce v řadách vysoce postavených státních úředníků, i když korupce zůstává dále jednou z velkých potíží pro zahraniční investory.

Hlavním problémem, kterému nyní Ukrajina čelí, je nedostatečné dodržování vlast-

nických práv a s tím spojený odliv kapitálu. Právě i kvůli korupci se jej snaží podnikatelé i vysocí státní úředníci deponovat v cizině. Podle odhadů tak Ukrajina od vyhlášení nezávislosti přichází zhruba o pět miliard dolarů ročně, což je asi pět procent HDP. Země navíc kvůli nepříznivému klimatu pro investory ztrácí dalších zhruba pět procent HDP na přímých zahraničních investicích.

Ukrajina tedy naléhavě potřebuje celou řadu reforem, včetně změn v celém právním a penzijním systému. Jenže příští rok budou na Ukrajině prezidentské volby a odborníci se obávají, že to by mohlo přijímání reforem oddálit. Změny by si totiž vynutily i spousta nepříjemných kroků.

Ukrajina patřila a patří v rámci zemí bývalého Sovětského svazu k významným obchodním partnerům Česka. Přes řadu problémů její současné ekonomiky však není podle CzechTradu potenciál trhu z hlediska uplatnění českých výrobků a služeb zdaleka vyčerpán. Od roku 2005 došlo

ke změně trendu ve vývoji vzájemného obchodu, od tohoto data je Česko ve vzájemné bilanci výrazně aktivní. Podle ukrajinských statistik bylo Česko 12. největším dovozcem na tamní trh v loňském roce.

Česká produkce je z hlediska ukrajinských firem hodnocena jako kvalitativně srovnatelná s tou západní, přičemž poměr mezi kvalitou a cenou mluví v náš prospěch.

Ukrajina je perspektivním trhem a do budoucna existují předpoklady pro výrazná růstová tempa českého vývozu, platí však, že „cena“ za proniknutí na tento trh bude rok od roku vyšší kvůli konkurenci řady zahraničních firem, které se na Ukrajinu tlačí.

Více o regionech na www.businessinfo.cz/ukrajina,
www.businessinfo.cz/rusko

> V příštím čísle Českého exportéra se zaměříme na Maďarsko, Polsko a Slovensko

Inzerce



Spolehlivý partner českého exportu

PODPORUJE ČESKÉ VÝVOZCE UŽ 25 LET, POJISTIL EXPORT ZA 800 MILIARD KORUN

Jsme **státní exportní úvěrová pojišťovna**

Pojišťujeme všechny **fáze obchodních případů**

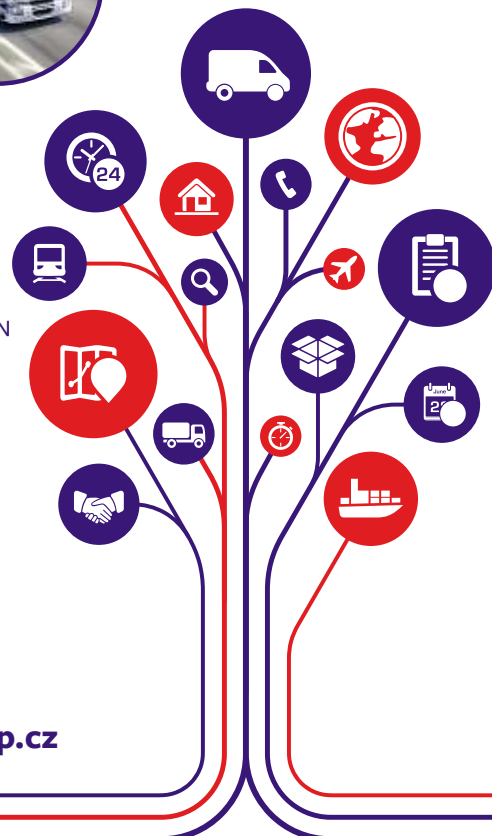
Pojišťujeme do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny **příliš rizikové**

Pomůžeme vám **obstát v mezinárodní konkurenci**

Pojišťujeme a podporujeme **malé a střední podniky**

Pojišťujeme zakázky **již od 100 000 Kč**

► www.egap.cz akvizice@egap.cz



HN053463

NA UKRAJINĚ SE DOBŘE PRODÁVÁ ČESKÉ PIVO

Ukrajinci postupně sblíží místní normy i právní řád s předpisy EU. Přesto by měl český podnikatel postupovat při navazování obchodních vztahů obezřetně.

Kristína Paulenková
kristina.paulenkova@economia.cz

Na ukrajinský trh proniká zboží nejen z Evropy, ale také z Asie. Tamní podnikatelé tak mají z čeho vybírat, když hledají nového dodavatele. Oksana Antonenko, zástupkyně zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Kyjevě, upozorňuje, že český obchodník by proto neměl ukrajinský trh podceňovat a na obchodní jednání by se měl dobře připravit.

Stále platí, že na Ukrajině mají české výrobky dobré jméno?

Obchodní spolupráce mezi Ukrajinou a Českem navazuje na dlouhou tradici dodávek strojírenské a sklářské produkce, obuvi a dalších výrobků z někdejšího Československa do této dříve „svazové“ republiky SSSR. Díky tomu má dodnes česká produkce, zvláště u místních strojařů, dobrý zvuk. Ovšem očekávají, že výrobek bude o polovinu levnější ve srovnání s obdobnou produkcí z Německa. Takže jim musíme často vysvětlovat, že se výrobní náklady v Česku včetně ceny pracovní síly vyrovnaly evropskému průměru, a u některých položek jej dokonce překročily. To znamená, že tuzemská cenová nabídka objektivně odráží celoevropské trendy. Mezi obyčejnými Ukrajinci patří k neznámějším českým produktům bezesporu pivo, což potvrzuje trvalá poptávka místních obchodních řetězců po nových značkách tuzemského piva.

Co může tuzemské obchodníky, kteří s exportem na Ukrajinu teprve začínají, překvapit?

Je třeba si uvědomit, že navzdory stávajícím ekonomickým a politickým problémům zůstává Ukrajina perspektivním a lákavým evropským trhem, o který mají zájem evropští i asijsí výrobci. Ukrajinci tak mají z čeho vybírat. Na vstup na tamní trh je nutno se důkladně připravit, předem zjistit, jestli zde působí konkurenční zahraniční firmy, jakým způsobem a přes které distributory se prosazují na trhu a jakou uplatňují cenovou politiku. Podle tvrzení místních prodejců totiž řada silných evropských a asijských hráčů uplatňuje dumpingovou cenovou politiku s cílem tento trh ovládnout. Naše zahraniční kancelář dokáže na základě svých zkušeností pomoci potenciálním zájemcům, aby se na vstup na místní trh řádně a zejména s potřebným předstihem připravili.

Jak se jeví situace na Ukrajině po anexi Krymu, míněno především z pohledu ekonomiky a byznysu?

Od anexy Krymu v roce 2014 docházelo k postupnému útlumu obchodních vztahů a obchodní výměny Ukrajiny s poloostrovem, což v lednu 2016 vyvrcholilo nařízením ukrajinské vlády o zákazu dodávek z Krymu a na Krym s výjimkou osobních věcí a humanitární pomoci. Za tu dobu tamní podniky uzavřely své filiálky na tomto území nebo zajistily přeregistraci na pevnině Ukrajiny. Průjezd mezi Krymem a dalším územím země je cizincům umožněn přes zřízená kontrolní stanoviště a na základě speciálního povolení. Za hrubé porušení ukrajinských zákonů s odpo-

vídajícími důsledky se považují situace, kdy cizinec na toto území vstoupí jinak než přes tato stanoviště.

S čím by měl tuzemský obchodník počítat, pokud chce na Ukrajinu se svojí nabídkou proniknout?

V rámci prohloubené a komplexní zóny volného obchodu, která je součástí asociační dohody s Evropskou unií, byla zcela zrušena nebo snížena dovozní cla u většiny komodit, a to od ledna 2016. Nicméně u ostatních se počítá s úplným uvolněním až po uplynutí přechodného období. Rovněž tak při dovozu některých komodit existují i netarifní omezení v podobě místních certifikátů a atestů. Tento seznam se postupně zužuje, jelikož Ukrajina podle asociační dohody sblíží místní normy se standardy EU. Ovšem pro některé české podniky, které si zvykly na komfortní bezbariérové obchodování v rámci EU, bývá existence celních překážek a nutnost vyřizovat místní dovozní formality nemilým překvapením.

Jsou zde nějaká další rizika týkající se například dodržování práva?

Mimo jiné i vlivem asociačního procesu přinesly reformy zaváděné na Ukrajině v několika posledních letech tolik očekávanou výraznou modernizaci právního řádu. Nicméně stálým problémem jejího podnikatelského prostředí je roztržitost a netransparentnost podzákoných předpisů. Často se tak stává, že dva platné předpisy, ačkoliv se vztahují k jedné sku-



FOTO: CZECHTRADE

tečnosti, mohou mít rozdílnou interpretaci. Při navazování obchodních kontaktů doporučujeme postupovat obezřetně, a to zejména u nových obchodních partnerů. Měli byste se o nich snažit získat maximum informací. V tom může pomoci naše zahraniční kancelář, která dokáže o potenciálním partnerovi z veřejně dostupných zdrojů zjistit, kdo je kdo v dané společnosti, kdo má právo podepisovat kontrakty nebo jestli je firma zadlužena vůči státu. Většina ukrajinských státních informačních portálů je k dispozici pouze v ukrajinštině nebo je jejich anglická verze velmi stručná a málo informativní, což rovněž patří k překážkám místního trhu.

Oksana Antonenko

zástupkyně CzechTrade v Kyjevě
oksana.antonenko@czechtrade.cz

Vystudovala bohemistiku na Národní univerzitě Tarase Ševčenka a v roce 2006 na téže instituci obhájila doktorát z českého jazyka. Pracovala jako překladatelka pro ukrajinská zastoupení českých podniků, dále jako asistentka ředitele agentury CzechTrade na Ukrajině. Od roku 2011 působí jako její zástupkyně pro ukrajinský trh.

Desatero pro obchodování s Ukrajinou

1. Česká produkce má na Ukrajině obecně dobrý zvuk. Tamní partneři potvrzují, že tuzemská výroba, technologie či služby jsou kvalitní a obvykle představují cenově dostupnější alternativu k západní produkci.
2. Jednání s Ukrajinou často bývá doprovázeno různými byrokratickými omezeními (celní a finanční předpisy, bankovní sféra, kontrola ze strany státu). Vyžaduje tedy trpělivost a cílevědomost.
3. Jednacím jazykem je obvykle ruština, znalost ukrajinštiny je výhodou zvláště na západě a v centrálních oblastech země. Angličtina funguje především v moderních oborech a na úrovni managementu. U nákupčích a techniků je třeba být připraven na ruštinu.
4. Při představování je obvyklá výměna vizitek. Je vhodné ji mít v ruském (či ukrajinském) jazyce, anglická mutace není překážkou.
5. Obchodně lze na Ukrajině jednat celý rok s výjimkou konce roku a celé první poloviny ledna (pravoslavné svátky) a květnových svátků (1.–10. května).
6. U ukrajinských partnerů je třeba počítat s nedochvilností. Délka případného zpoždění se zpravidla pohybuje v rámci 10 až 20 minut.
7. Nejlépe se navazují osobní kontakty při neformálních jednáních za stolem. Pracovní oběd v délce přibližně dvou hodin začíná obvykle mezi 13. až 15. hodinou, pracovní večere začíná v 19 hodin.
8. Při navazování obchodních kontaktů Ukrajinci preferují osobní jednání, které až poté lze udržovat e-mailovou korespondencí.
9. Ve vedení pobočky české firmy je doporučováno mít českého manažera, případně pobočku často kontrolovat.
10. Pozor na to, že u řady komodit Ukrajina zatím neakceptuje mezinárodní certifikáty, proto je nutné si vyřídit místní atesty.

RUSKO BUDUJE KVALITNÍ LÁZEŇSTVÍ. UČÍ SE V ČESKU

Uvalení sankcí na Rusko paradoxně pomohlo zvýšit šance na úspěch na tomto trhu mnohým českým obchodníkům. Největší možnosti jsou v zemědělství.

Lenka Petrášová
lenka.petrasova@economia.cz

Kdo zvažuje, zda jít právě teď se svým byznysem do Ruské federace, chybu neudělá. A to přesto, že obchodovat tu poté, co začaly platit sankce, není jednoduché. Řada firem skončila a ty, které vydržely, mají větší podíl na trhu díky odpadnutí konkurence. Nicméně vytvořilo se také hodně nových příležitostí v jiných oblastech, takže nové firmy přicházejí. Cena ropy pomalu roste a spolu s kurzem rublu se relativně ustálila. K dalším pozitivům patří i zdejší růst HDP, nicméně nemá cenu zastírat, že přetrvává řada problémů. Je tedy zřejmé, že podmínky byznysu se v Rusku v posledních letech výrazně proměnily.

Podívejme se na čísla. Například vývoz jen do Leningradské oblasti poklesl ze 104,2 milionu dolarů v roce 2013 na současných 45,9 milionu dolarů. I přesto obchody českých firem v Rusku během posledního roku mají mírně rostoucí tendenci. Export českých firem do Ruska se zvýšil o 9,3 procenta, co se týče finančního objemu v korunách. Týká se to nejen tradičních exportérů z oblasti strojírenství, ale nyní především těch firem, které se zabývají zemědělstvím. To tu totiž patří ke strategickým sektorům a stává se ziskovým oborem.

Je to logické, protože odpověď Ruska na sankce EU a USA vyústila v řadu odvetných opatření, jež se dotkla především dovozců potravin. O to víc nyní Rusku záleží na vlastní potravinové soběstačnosti.

Zemědělci tu mají celou škálu možností pro získání státních dotací. Kromě pod-



V Rusku je velká poptávka po českých znalostech lázeňství. FOTO: SHUTTERSTOCK

pory investic do sektoru jde i o podporu exportu zemědělské produkce, především rostlinné, hlavně obilí, ale i živočišné – například kuřecího masa. Tato situace podle zástupců CzechTradu v Rusku nahrává zahraničním dodavatelům technologií, genetického materiálu, osiv, speciální a inovativní produkce pro zemědělství. A co víc, mnohé firmy se díky ruskému tlaku rozhodly pro lokalizaci výroby na místě samém, což má své výhody. Firma, která vyrábí v Rusku, se může ucházet i o státní tendry, kde mají jinak zahraniční podniky dveře zavřené.

„Šanci pro české firmy nabízí zemědělská výroba, a to jak rostlinná, tak živočišná, zpracování, skladování, doprava

a logistika zemědělské a potravinářské produkce,“ říká Jiří Mašata, ředitel regionálního centra CzechTradu v Moskvě. Zdůrazňuje, že v souvislosti se sankcemi a složitou ekonomickou situací se snížila koupěschopnost ruských společností, takže se v zemi klade důraz na ruskou výrobu a na soběstačnost. Což ovšem nahrává českým firmám, které se zabývají logistikou, certifikací produktů na export, ale třeba i výrobou krmiv nebo ekologií.

Rusko bude muset řešit odpady

V brzké budoucnosti by se v zemi také měla začít víc řešit i ekologie. Současné zákony jsou totiž velmi benevolentní k firmám, které porušují ekologické před-

pisu, a nehrozí jim v podstatě žádný postih. Ve výhodě tudíž budou firmy, které se připraví a včas zareagují. „Otázkou tak je, kam a co s odpadem. V Rusku je velké množství skládek, které jsou mnohdy nelegální, to z dlouhodobého hlediska fungovat nemůže,“ říká Petr Slowik, ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Jekatěrinburgu.

A to není vše. Rusové například dobře vědí, že české lázeňství patří ke světové špičce, a chtějí tedy využít naši nabídku v tomto oboru. Dostupnost léků pro obyvatele tu není příliš dobrá, o to víc si zakládají na tradičních metodách léčby. „V Jekatěrinburgu či na Urale jako takovém je třeba velká poptávka po informacích a znalostech v oblasti regeneračních masáží – Rusové vědí, že v dané oblasti jsme dobří, sami se snaží zakládat centra tohoto typu a chtějí by stavět na našich zkušenostech,“ popisuje další možnost trhu Petr Slowik.

Nesoustřeďujte se pouze na Moskvu

Je jasné, že srovnávat Moskvu a zbytek ruského trhu nelze. Přes hlavní město se obchoduje veškeré zboží, ale je také tradiční doménou firem obchodujících se spotřebním zbožím, potravinami a luxusními produkty. Řada obchodních případů se sice rozjedná v regionech, ale dokončena musí být v ústředí průmyslových skupin, velkých firem nebo musí získat posvěcení ústředních orgánů.

Ovšem přesto se jít do regionů vyplatí, zejména pro firmy, které umí hledat neotřelá řešení, což je typické pro IT produkty. „Situace v Rusku se nepochybně změnila. Pokud chtějí české firmy na ruském trhu uspět, musí se mu přizpůsobit a být trpělivé. V poslední době se setkávám stále častěji se společnostmi, které zkouší své štěstí i v regionech. Toto je určitě dobrá cesta, protože potenciál regionů je velký,“ dodává odvahu firmám Slowik.

Podle něj se regiony liší od Moskvy hlavně tím, že tam nepůsobí velcí importéři a distributoři, proto je také obchod se spotřebním zbožím, zejména luxusním, realizován téměř výhradně přes Moskvu. V regionech je většinou potřeba pracovat ve formátu B2C, tedy s konečnými zákaz-

níky. A právě tady mají opět šanci firmy orientované na zemědělství, energetiku, strojírenství, ale i na IT a třeba poradenské a konzultační služby.

České firmy znají málo tamní trh

Podle Ludmily Brodové, vedoucí zahraniční kanceláře CzechTradu v Petrohradu, by zvýšení exportu do Ruska prospělo nejen zrušení sankcí ze strany EU a USA, ale také větší znalost tamního trhu ze strany českých obchodníků.

„Zájem o Rusko v poslední době stoupá, a to jak ze strany byznysmenů, tak kupříkladu studujících. Ovšem pokud se česká firma rozhodne pro export do Ruska, měla by nejdříve tamní trh dobře prostudovat, nechat si vypracovat průzkum trhu,“ doporučuje Ludmila Brodová a její kolegové se s ní shodují. „Mě mile překvapuje zájem studentů o odborné stáže v Rusku, které naše agentura nabízí, a také jejich odborné schopnosti a znalosti,“ doplňuje Mašata.

A všichni tři čeští zástupci CzechTradu v Rusku také společně radí mít více trpělivosti. „Firma musí počítat s tím, že než se podaří uskutečnit první dodávky, uběhne nějaký čas,“ říká Brodová. „Cesta k vybudování obchodního vztahu je v Rusku delší než u nás, ale když se vám tamní člověk jednou otevře, tak je to velmi pevný vztah,“ souhlasí Slowik.

„Společnost by měla v Rusku působit delší dobu, skrukturovaně a systematicky. Se svými zákazníky je vždy potřeba si vytvářet dlouhodobý vztah. Podpora ze strany státu je dostatečná – výstavy, mise, prezentace, ovšem mnohdy mám pocit, že se české firmy nechtějí moc sjednocovat a pracovat na projektech společně, což je škoda,“ doplňuje.

Podle něj se navíc regiony výrazně liší i kulturně. Je dobré to vědět a předem si nastudovat důležitá specifika, jako třeba že mezi Moskvou a Petrohradem panuje stejná rivalita jako mezi Prahou a Brnem. „Moskva, Petrohrad, Tatarstán, Ural, Sibiř a Dálný východ – to jsou naprosto odlišné světy s pestrým a odlišným historickým vývojem, s rozdílným přístupem k věci a obchodu. V regionech jsou velmi důležité vztahy, uspět za krátkou dobu je zde velmi složité,“ varuje před netrpělivostí Slowik.

Desatero pro obchodování s Ruskem

1. Jednací jazykem je ruština, mladší generace v IT, bankovníctví a mezinárodním obchodu používá angličtinu.
2. Obchod se v Rusku většinou nedá dělat „od stolu“. Je nutné počítat s osobními kontakty s partnery.
3. Obchodní nabídky je dobré mít v různých dodacích paritách a valutách.
4. Čekajte ostré jednání o cenách a podmínkách, je nutné kalkulovat s určitou rezervou na skonta, nepředvídatelné výdaje a podobně.
5. Velmi podrobné a dlouhé obchodní kontrakty mohou být zavádějící. Nepřístupujte na věci, které nemůžete ovlivnit. Důležité dohody potvrzujte písemně, ústní ujednání nemají stejnou váhu.
6. Využívejte podpory českých zástupců a firem působících na ruském trhu, mohou vám být nápomocni prvotními informacemi z regionu. Administrativní záležitosti, jako je třeba registrace firmy, raději přenechejte odborníkům.
7. Katalogy a prospekty mějte připraveny v ruštině, případně v rusko-anglické verzi. Je to vnímáno jako projev seriózního zájmu o tamní trh. To samé platí o vizitkách.
8. Na rozdíl od ČR jsou v Rusku v účinnosti mimo federálních zákonů ještě místní normy, které velmi často federální zákony doplňují.
9. Dodávané zboží musí být vybaveno popisy a návody v ruském jazyce. Tuto povinnost ukládá zákon RF o ochraně spotřebitele. Zboží bez ruskojazyčných popisů nemusí být propuštěno do volného oběhu zboží na teritoriu RF.
10. Nevyvíjejte na partnery příliš velký nátlak a nespěchejte, ruská mentalita vnímá prostor a čas jinak než my. Při obchodních jednáních je třeba počítat s určitým zdržením. Obchodní jednání neplánujte na konec roku a ani na první polovinu ledna, kdy Rusové slučují dovolenou se státními svátky.

RUSKÁ EKONOMIKA PO VOLBĚ PREZIDENTA

Rusové nedávno volili prezidenta. Významnější než tyto volby se pro další směřování tamní ekonomiky jeví možné změny ve vládě, které jsou očekávány už teď na jaře.

Václav Líd a Vladimír Kyncl
odbor zahraničně ekonomických
politik I, MPO
lidl@mpo.cz, kynclv@mpo.cz



Největší exportní komoditní položkou byla loni silniční vozidla. Do Ruska se vyváží například Škoda Superb. FOTO: HN - LUKÁŠ BÍBA

oni jsme byli svědky zotavení ruského hospodářství, které se vyrovnalo jak se sankčním režimem, tak i s volatilitními cenami ropy na světových trzích. Podle odhadů ruské centrální banky však nelze očekávat v následujících letech růst HDP nad úroveň 1,5–2 procent, což by ve svém důsledku znamenalo postupné snižování významu ruské ekonomiky ve světě. Vzhledem ke klesající

závislosti ruských veřejných výdajů na příjmech z exportu energetických surovin bude výhledově hlavní roli hrát ochota či neochota politického vedení ke strukturálním reformám ekonomiky.

Významnější než nedávné prezidentské volby se pro další směřování ruské ekonomiky jeví možné změny ve vládě, které jsou očekávány na jaře letošního roku. V současné době se v debatách o novém

premiérovi nejčastěji skloňují dvě jména – bývalý ministr financí Alexej Kudrin a současný ministr hospodářského rozvoje Maxim Oreškin. Zatímco Kudrin tvrdí, že jediná cesta k růstu vede skrze razantní strukturální reformy, Oreškin je ve svém přístupu zastáncem gradualismu (postupných reforem).

Bez ohledu na to, jaké změny ruské vlády bude nově zvolený prezident iniciovat,

v podstatě bude volit ze dvou možností. Buď využije nové funkční období ke změně dosavadního kurzu ekonomické politiky s cílem posílit prorůstové faktory, anebo se bude spíše snažit udržet status quo. Pro české exportéry by zřejmě byla výhodnější změna kurzu a větší otevření ekonomiky, ale jak ukázaly nedávné zkušenosti, dokážou se dobře vyrovnat i se současnými podmínkami.

Druhý nejdůležitější partner mimo EU

V letech 2015 a 2016 došlo k výraznému poklesu českého exportu do Ruské federace. Hlavní příčinou byl prudký pokles cen ropy, po kterém následoval propad kurzu rublu. Ekonomika byla zasažena recesí a v důsledku politických událostí byly na Rusko uvaleny sankce. Následovalo přijetí ruských protiopatření a upevnění protekcionistických trendů. Výpadek českého exportu dosáhl za toto dvouleté období hodnoty téměř 38 miliard korun.

Loni jsme však v souvislosti s pozitivním vývojem ruské ekonomiky zaznamenali meziroční růst českého exportu v korunovém vyjádření o 9,3 procenta. Z hlediska komodit jsou aktuálně největší položkou silniční vozidla s podílem 17 procent na úhrnu exportu a meziročním růstem 31 procent, dále elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat a stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu.

Zejména je nutné zmínit prozíravý postoj většiny českých exportérů, kteří i přes krajně nepříznivou situaci v posledních letech zůstali na ruském trhu přítomni. Nyní mohou těžit z výhod nepřerušovaných kontaktů. V roce 2013, kdy český export dosáhl rekordní hodnoty 116,2 miliardy korun, byla Ruská federace sedmým nejvýznamnějším exportním trhem. Podle aktuálních čísel za rok 2017 se umístila na třináctém místě. Podíl Ruska na celkovém českém vývozu průběžně klesá, za rok 2017 to bylo 1,9 procenta. Přesto však je Rusko naším druhým nejdůležitějším obchodním partnerem mimo země Evropské unie. Česko aktivně pracuje na diverzifikaci exportu a má zájem vyvažovat silnou obchodní vazbu na země EU. Proto je pro nás Ruská

federace stále zajímavým partnerem v oblasti dvoustranných obchodních a ekonomických vztahů.

Na podporu českého exportu pracuje v Ruské federaci síť institucí a organizací. Jde o ekonomické úseky tří zastupitelských úřadů a působení tří zahraničních kanceláří CzechTradu v Moskvě, Petrohradu a Jekatěrinburgu, Česká centra – Český dům a kanceláře CzechTourismu v Moskvě a Jekatěrinburgu. I přes stávající omezení lze využít exportního financování České exportní banky a pojištění nabízeného společností EGAP.

Otevírání dveří pro podnikatele

Nejvýznamnějšími událostmi ekonomické spolupráce roku 2017 byly konání 10. zasedání Česko-ruské mezivládní komise ve dnech 29.–30. května v Moskvě a zejména pak oficiální návštěva prezidenta Miloše Zemana v Ruské federaci ve dnech 20.–24. listopadu. Ta měla výraznou ekonomickou dimenzi, která byla posílána účastí ministra průmyslu a obchodu v české delegaci a rozsáhlou podnikatelskou misí 132 firem. Při těchto příležitostech ministr průmyslu a obchodu upozornil kromě pozitivních stránek spolupráce na problematice body. Hlavně jde o potíže při uplatňování právních předpisů v souvislosti s lokalizací výroby.



Vladimir Putin FOTO: FRANTIŠEK VLČEK

V rámci působnosti Česko-ruské mezivládní komise pracuje deset oborových a šest regionálních skupin, například Petrohrad, Sverdlovská oblast a Tatarstán. Rozvoji spolupráce na regionální úrovni je věnována mimořádná pozornost české i ruské strany. Výhodou spolupráce s ruskými regiony je jejich větší autonomie v rozhodování, jednodušší přístup k vedoucím představitelům a vlastní rozpočet s jasnými prioritami. Spolupráce na regionální úrovni přináší rovněž větší šance pro malé a střední podniky.

Často se rozvíjejí i vztahy na úrovni region–region, tj. z českého pohledu na úrovni krajů. Velmi aktivně si počínají v tomto směru například Jihočeský, Jihomoravský či Zlínský kraj. Výrazně aktivní jsou i podnikatelské reprezentace, které navazují nebo udržují čilé kontakty se svými protějšky v Ruské federaci. Buď samostatně organizují podnikatelské mise, nebo se podílejí na organizaci doprovodných misí.

Intenzivní program proexportních aktivit

V roce 2018 je opět připraven bohatý program aktivit v rámci česko-ruských obchodních vztahů. Ten obsahuje nejen plánované zasedání mezivládní komise, ale i zasedání čtyř oborových a šesti regionálních pracovních skupin, čtyři výjezdní akce a stejný počet incomingových aktivit v relaci region–region, devět projektů na podporu ekonomické diplomacie, podporu českých účastí na deseti veletrzích a výstavách na území Ruské federace a dvanáct akcí typu odborných seminářů, fór a meeting pointů.

Z uvedených údajů vyplývá, že Ruská federace je složitým exportním teritoriem. Administrativní omezení daná geopolitickým vývojem či uplatňování izolacionistických a protekcionistických praktik na tomto trhu jsou neoddiskutovatelnými fakty. Je ovšem rovněž faktem, že na ně aktuálně narážejí exportéři téměř na všech velkých národních trzích. Rusko nyní může nabídnout – na rozdíl od předchozích let – bonus mírného růstu. Lze očekávat, že pro dovozy pokročilých technologií a produkce přinášející vysokou přidanou hodnotu zde budou stále otevřené dveře.

RUSKO SVÉ PŘEDPISY PLNÍ, UKRAJINA JE VÁHAVĚJŠÍ

Ačkoliv je politická situace mezi Ukrajinou a Ruskem kvůli anexi Krymu napjatá, stále je mnohé spojuje. Buďte trpěliví a respektujte tamní kulturu, pak uspějete.

Kristína Paulenková
kristina.paulenkova@economia.cz



U Rusů je nutné vážít slova, na některá témata jsou citliví. Nikdy nekritizujte jejich historii nebo kulturu. FOTO: SHUTTERSTOCK

Rusové a Ukrajinci jsou si v mnoha ohledech podobní. Vnímání času není tak striktní jako v našich končinách, a tak často jezdí na schůzky pozdě a omlouvají to špatnou dopravní situací. Ta bývá v obou zemích skutečně špatná, ale slouží i jako pohodlná výmluva. Stejně tak narazíte na spoustu administrativních překážek. Kvůli nejasnosti právního řádu je třeba se na schůzky dob-

ře připravit a využít služeb lidí, kteří už mají s tamním prostředím zkušenosti.

Na Ukrajině i v Rusku je pak jasnou výhodou ovládat ruštinu. Znalost dokáže otevřít dveře. „Co se jednoznačně projevuje jako pozitivum, je schopnost komunikovat i jiná témata než odborná a prokázat znalostí jejich zvyklostí ve stolování, jídlech, nápojích a společenském chování. Tyto schopnosti nás vždy posunuly výraz-

ně dopředu a v 90 procentech případů vše vedlo k úspěšnému uzavření kontraktu,“ vzpomíná Petr Žirovnický, jednatel strojírenské firmy Brunnthaller, která do obou zemí dodává své přístroje.

Je nutné počítat s tím, že s angličtinou si vystačíte na úrovni nejvyššího managementu, ale u středního managementu nebo v menších firmách bývají znalosti cizích jazyků slabší. „Pokud jde o čistě praktic-

ké rady, doporučujeme předem si opatřit překlad propagačních a technických materiálů, webových stránek do ruštiny a ještě lépe do ukrajinštiny,“ nabádá zástupkyně agentury CzechTrade na Ukrajině Oksana Antonenko.

Jak již bylo řečeno, plynutí času je na Ukrajině i v Rusku trochu jiné, a proto bude i dohodnutí obchodní spolupráce trvat o něco déle. Je nutné být trpělivý. „Ve srovnání s trhy členských zemí EU vyžaduje vstup na ukrajinský trh více kol osobních jednání a vzájemných návštěv či účast na oborových veletrzích, což ukrajinským partnerům signalizuje, že firma má o působení na zdejších trzích seriózní zájem,“ dodává Antonenko.

Obchody se v žádné ze zmíněných zemí nedají dělat z kanceláře, byznysmen se musí rozjet do regionů.

Rusové jsou citliví na svou historii

Přestože jsou si oba národy v mnohém podobné, v některých ohledech najdeme i značné rozdíly. Čím dál hlubší příkop mezi nimi kope i konflikt na východě Ukrajiny a anexe Krymu Ruskou federací.

Podle Žirovnického je nejznatelnějším rozdílem fakt, že Rusové berou obchod profesionálněji. „Oni přistupují k obchodům více připraveni a přesně si zjišťují, kdo s nimi bude jednat. Legislativně má Rusko jasná pravidla, i když někdy složitá, a snaží se je od celních orgánů až po místní úřady ve většině případů dodržovat. Ukrajina v tomto dost pokulhává a je tam snaha si předpisy vykládat tendenčně nebo podle místních zvyklostí,“ doplňuje.

Naopak trochu komplikovanější se mohou jevit v Rusku debaty. U Rusů je nutné vážít slova, bývají přátelští, na některá témata jsou ale velmi citliví. Jsou velcí patrioti, a tak v žádném případě nekritizujte jejich politiku, historii nebo kulturu. Něco takového by považovali za obrovskou urážku. Ukrajinci mají také silné národní cítění, ale svou situaci zpravidla vidí kritičtěji.

V pracovních vztazích bývají velmi srdeční. Ve firmách na Ukrajině člověka překvapí určitá neformálnost a důraz na nej-

různější oslavy narozenin či narození dětí. Myslete na to, a pokud svého obchodního ukrajinského partnera už lépe znáte, nezapomeňte mu k životnímu jubileu přivést malou pozornost. Koneckonců české výrobky mají na Ukrajině dobré jméno.

Rusové také rádi přijímají dárky. Malou pozornost vztahující se k činnosti firmy nebo regionu si Rusové vyloží jako důležitý symbol vaší budoucí spolupráce.

Pomáhá osobní setkání

Ačkoliv konečné rozhodnutí dělá vždy ten nejvyšší představitel firmy, první jednání vedou většinou manažeři na nižší úrovni. Ti obchod připraví, setkání s vedoucími přichází později.

Zaujme je většinou vysoká kvalita, i kdyby s daným výrobkem neměli žádné zkušenosti. Požadavky ze strany odběratelů bývají většinou vágní. „Bohužel ruští ani ukrajinští zákazníci nemají před začátkem poptávek jasnou přípravu zadání obchodního případu, jsou to jen obecná kritéria, která se postupnými doplňky upřesňují,“ dodává Žirovnický. I z těchto důvodů se pak jednání ještě více prodlužují.

Prekvapivě ovšem neplatí, že by Rusové či Ukrajinci měli se svými obchodními partnery stejnou trpělivost, jako mají čeští podnikatelé s nimi. „Při předkládání nabídek je třeba se obrnit trpělivostí, protože oni vyžadují po vyslovení svého požadavku nabídku do několika hodin či dnů. Naopak po zaslání nabídky nejsou schopni ani v rádech týdnů odpovědět. Je nutné je urgovat o vyjádření a upřesnění, co ještě je nutné doplnit. Většinou pomáhá osobní jednání,“ doplňuje Žirovnický. Obchody se v žádné ze zmíněných zemí nedají dělat z české kanceláře, byznysmen se musí rozjet za nimi a dojednat vše osobně.

V mnoha případech také často hledají alternativní způsob financování, který ale málokdy vyjde. „Velmi je zajímá možnost financování kontraktu z Evropy,

hledají možnosti levného úvěru takzvaně napřímo, nebo alespoň levného zdroje pro jejich tuzemskou banku. Bohužel přes všechna možná úsilí se tato oblast za posledních sedm let nikam nepohnula, protože Ruská federace i Ukrajina se propadly do recese a naše banky včetně České exportní a Exportní garanční a pojišťovací společnosti tyto země zařadily na rating 7, což je nejhorší hodnocení,“ doplňuje Žirovnický.

Vyskočte si techniky na místě

Může se stát, že při práci na moderních přístrojích bude tamní obsluha tápat. A to i přesto, že dodáte návody k obsluze v ruštině a ukrajinštině. „Velmi problematická je oblast obslužného personálu zákazníka, který si pořizuje nějaké složitější technologické zařízení. Obsluhy mají jen úzce vymezené znalosti problematiky a počítačová gramotnost je stále na poměrně nízké úrovni,“ upozorňuje Žirovnický, který nakonec tento nedostatek proměnil ve svou obchodní výhodu.

„Naše firma si z této problematiky vytvořila jakýsi bonus a již při předkládání nabídek na tuto situaci upozorňujeme a nabízíme školení pro techniky zákazníka v Česku,“ vysvětluje a doplňuje, že je tento přístup vždy kladně kvitován a většinou má rozhodující vliv na stanovisko k nabízeným dodávkám.

Tuto zkušenost dokládá Žirovnický i osobními příhodami. Zákazníkovi dodali moderní komplex pro chov prasnic s identifikačními chovnými boxy. Prasnice vybavili elektronickými čipy a jejich krmný režim byl řízen pomocí řídicích jednotek. „Celé zařízení jsme připojili k internetu s možností vzdáleného přístupu, pro případ nějakého problému. Po 14 dnech provozu nám volá zákazník, že zařízení prasnice nekrmí a nevydává stanovené dávky,“ popisuje problém Žirovnický.

„Pomocí dálkového přístupu jsme zjistili, že si nepřčetl návod k obsluze. Jestliže se rozsvítí červené světlo, je nutné kontrolovat stav krmiva ve venkovních zásobnících. Bohužel u něj byly všechny zásobníky prázdné, protože zapomněl objednat dodávku krmiva na dalších 14 dnů,“ popisuje.

Zájem investorů o izraelské start-upy pokračuje

V lednu 2018 vložili především zahraniční investoři do nových izraelských startupových společností více než 260 milionů USD. Proti loňskému roku, kdy se celkové investice do start-upů dostaly až na hodnotu 5,24 miliardy USD, je to sice začátek pomalejší, přesto je místními ekonomy hodnocen kladně.

Prodeje potvrzují vysokou úroveň izraelského aplikovaného výzkumu a vývoje i existenci vhodného prostředí, které podporuje inovativní firmy.

Na lednovém výsledku má největší podíl – ve výši 36 milionů USD – společnost AlgoSec (cybersecurity), následují Nexar (smart car communications), TytoCare (medical devices), Ezbob (on-line loans) a BigID (cybersecurity). Uvidíme, se kterými se ještě v budoucnosti setkáme, podobně jako s jejich úspěšnými předchůdci Viber, Waze nebo Mobileye.

Jak úspěšně exportovat na Ukrajinu a do Ruska

10. dubna 2018, Brno

Víte, jak uspět v Rusku či na Ukrajině? Znáte aktuální situaci na tamních trzích? Na exportní konferenci zazní důležité informace od zástupců řady organizací, které podporují vstup českých firem na dané trhy. Díky získaným poznatkům budete na export lépe připraveni.

Vstup na akci je zdarma.

Na exportní konferenci budou přednášet Ludmila Brodová a Oksana Antonenko z CzechTrade.

FOTO: CZECHTRADE

Egypt otevřel první dobíjecí stanici

Ve snaze reagovat na celosvětový trend v automobilovém průmyslu týkající se jeho přechodu na baterie otevřel Egypt první a zatím jedinou dobíjecí stanici. Ministr obchodu a průmyslu Tarek Kabil se zúčastnil otevření této státem vlastněné stanice ve městě Wataniya na dálnici mezi Káhirou a Suezem. Nicméně vlastníkem je firma Revolta Egypt, která je odpovědná za vybudování infrastruktury.

Tato událost byla podle ministra jasným krokem k podpoře rozvoje technologie elektrických vozidel v Egyptě. Zástupci firmy Revolta Egypt mají v plánu instalovat dalších 65 podobných stanic v sedmi egyptských gubernorátech. Cílem Egypta je zvýšit do roku 2020 využití obnovitelné energie o 22 procent v rámci úsilí o dosažení udržitelného rozvoje.



Euro a Schengen jsou prioritami chorvatské vlády

Chorvatský premiér Andrej Plenković ve svém projevu na zasedání Evropského parlamentu ve Štrasburku podpořil další budování společné evropské perspektivy, rozšiřování EU a obhajoval kredibilitu evropského projektu. Zdůraznil hlavní cíle Chorvatska, jimiž jsou co nejrychlejší zavedení eura a vstup země do schengenského prostoru.

Podle jeho slov Chorvatsko už nepodléhá proceduře nadměrného rozpočtového schodku a v roce 2019 bude splňovat kritéria pro vstup do kurzového mechanismu ERM II, do něhož chce vstoupit v roce 2020, kdy bude země předsedat Radě EU.

Guvernér Chorvatské národní banky Boris Vujčić potvrdil, že Chorvatsko je velmi „euroizovaná“ země, protože až 80 procent bankovních vkladů a poskytnutých úvěrů je v eurech a většina zahraničního obchodu se uskutečňuje se zeměmi eurozóny.

Guvernér Vujčić spatřuje prospěšnost zavedení eura v eliminaci kurzových rizik v hospodářství, ve snížení transakčních nákladů a nákladů na úvěry a snížení rizik spojených s vlivem měnových a bankovních krizí.

Zavedení eura podpoří mezinárodní obchodní výměnu a zahraniční investice a umožní přístup k mechanismům finanční pomoci eurozóny.

Připravili pracovníci zahraničních kanceláří agentury CzechTrade
kcexport@businessinfo.cz

ADRESÁŘ EXPORTÉRŮ JAKO MARKETINGOVÁ POMŮCKA

Od začátku tohoto roku mají klienti CzechTradu možnost využít unikátní Adresář exportérů, jehož úkolem je pomáhat s marketingovou podporou firmy v zahraničí.

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

Rozhodování o výběru vhodných teritorií, vstup na dané trhy a volba aktivit, které rozvoj firmy na zahraničních trzích podpoří, to vše může být pro společnost obtížné. Každý trh má svá specifika, obchodní podmínky, jazyk a zvyklosti. Základním pilířem agentury pro podporu obchodu CzechTrade je rozsáhlá síť zahraničních kanceláří, která exportérům poskytuje různé druhy služeb, jež jim pomohou vyvarovat se zbytečných chyb a navigují je správným směrem při vstupu na vybraný zahraniční trh.

Užitečným nástrojem pro prezentaci firmy na zahraničních trzích je kromě účasti na veletrzích i nově spuštěná služba Adresář exportérů. „Jde o oficiální on-line databázi českých exportních firem, která podnikatelům umožňuje bezplatně prezentovat svůj profil a produkty až v sedmi jazycích,“ vysvětluje generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal. Služba byla spuštěna koncem ledna a je určena výhradně společnostem, které využívají služby zahraničních kanceláří CzechTradu jako souběžný on-line nástroj.

Databáze funguje prostřednictvím webových stránek agentury a zobrazuje se taktéž na cizojazyčných stránkách zahraničních kanceláří CzechTradu. „Pokud jsou firmy součástí této databáze, mohou si zahraniční nákupčí snadno ověřit jejich spolupráci s naší agenturou a utvrdit se tak ve svém zájmu,“ říká Doležal.

Čeští exportéři se mohou do adresáře zapisovat a spravovat svůj profil pro-



V Adresáři exportérů je profil firmy bezplatně veden v sedmi jazycích. FOTO: SHUTTERSTOCK

střednictvím webového rozhraní klientské zóny. Vkládané informace pak mohou sami pomocí přehledného a zároveň jednoduchého profilu průběžně aktualizovat. Pro zaslání přístupových údajů pro vytvoření profilu mohou klienti CzechTradu kontaktovat svého oborového konzultanta nebo se obrátit e-mailem na adresarexporteru@czechtrade.cz. Po vložení firemního profilu proběhne do dvou dnů jeho validace a následná publikace na webu agentury.

Kompletní exportní strategie na míru

Zahraněčí síť CzechTradu se v průběhu 20 let významně rozrostla. Nyní je exportérům k dispozici 51 zahraničních

kanceláří v různých teritoriích. Vývojem prošly také její služby, které se posunuly od obecných k těm, jež vycházejí vstříc individuálním potřebám a požadavkům klientů. Pracovníci zahraničních kanceláří dlouhodobě působí přímo v jednotlivých teritoriích, a proto dobře znají místní trh. Díky výborné znalosti specifik trhu a zkušenostem s obchodováním v dané zemi ředitelé zahraničních kanceláří dokážou trh rychle analyzovat a zhodnotit reálné šance na úspěch s konkrétním výrobkem či službou. Při rozhodnutí vstoupit na daný trh je klientovi mimo jiné vypracována na míru komplexní exportní strategie, která mu pomůže vyvarovat se zbytečných kroků a vydat se tím správným směrem.



Přístroj 4Spin pro laboratorní přípravu nanovláken ve firmě Contipro. FOTO: HN - JIŘÍ BENDA

ČEŠTÍ EXPORTÉŘI JSOU V NANOSVĚTĚ HVĚZDAMI

Nanotechnologie pronikají do všech průmyslových odvětví. Firma Pardam vyváží membrány z nanovláknem, které filtrují víno či oleje, Contipro zase produkty pro kosmetiku a farmacii.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Český nanotechnologický sektor má právo na velké sebevědomí. Zatím sice do tuzemského exportu přispívá minimálně, ale jako mladý obor má v porovnání se světovou konkurencí výjimečně zdatně našlápnuto.

„Patříme ke světové špičce v aplikacích nanotechnologií v průmyslových i spotřebních výrobcích. Je to dané tím, že jsme skutečně v této oblasti jedním z průkopníků,“

uvádí Jiří Kůs, předseda výkonné rady Asociace nanotechnologického průmyslu ČR.

Tato asociace tvrdí, že Česko je nano. Když opomeneme rozlohu republiky, protože nano znamená něco opravdu malého, v řečtině trpaslík, tak zajímavější je fakt, že zahraniční odborníci považují Česko za největšího průkopníka nanomateriálů. Takže nejpodstatnější je respekt, s jakým zahraniční trhy tuzemské nanoodvětví vnímají.

Pro nanofirmy je tuzemský trh malý

Statistiky se zatím vývozu nanotechnologických produktů nevěnují, možná i proto, že většina těchto firem má za sebou teprve pěti- až desetileté působení. A až na výjimky jde o podniky menší velikosti. „Jejich celkový podíl na přírůstcích tuzemského hospodářského růstu aktuálně odhaduji maximálně na jednotky procent,“ míní Kůs. Podle dva roky staré studie ovšem

české nanotechnologické firmy generují téměř dvojnásobně větší meziroční přírůstky, než je průměrný růst v tuzemsku, přičemž skupina nově založených firem tehdy generovala dokonce 36procentní průměrný meziroční růst.

„Všechny české nanotechnologické firmy mají globální strategii, pro řadu z nich samo Česko dokonce ani není příliš zajímavý trh,“ tvrdí Kůs.

Podle jeho informací nyní tuzemské nanofirmy vyvážejí především v segmentech biotechnologií, zdravotnictví, textilního průmyslu, průmyslové i spotřební filtrace a několika velmi specifických aplikací, jako je třeba ochrana dokumentů a bankovek proti padělení nebo samočistící nátěry. Rozvíjí se slibně oblast použití nanotechnologií v kosmetice nebo třeba nanooptika ve výrobě svítidel. Jako velmi perspektivní se jeví projekt 3D baterie, kde jsou používána anorganická nanovlákná.

také potravinářství. Už zanedlouho nebude science fiction sýr zabalený v obalu z nanovláken, který bude indikovat dobu spotřeby, tedy množení toxických plísní.

A jaké jsou podle Kůse pro české exportéry perspektivní nanotrhy? Především Slovensko a Německo. Z globálního pohledu pak Evropská unie, USA a Čína. „Dalšími zajímavými trhy do budoucna jsou například Indie, Singapur, Spojené arabské emiráty, Rusko, Malajsie, Austrálie, Japonsko, Vietnam, některé země Afriky a Jižní Ameriky.“

Pardam vyrábí unikátní membrány

Podle odhadů se nanotechnologiemi v Česku aktuálně zabývá asi 50 firem. Některé jsou známé i laické veřejnosti. Kůs jako příklad uvádí domažlickou firmu nanoSPACE. „Vyrábí lůžkoviny s nanovláknennou membránou, která zabraňuje průniku roztočů a jejich alergenů, jsou jedinečné a žádná jiná firma na světě je zatím nevyrábí,“ tvrdí.

potravinářskou výrobu hlavně z Německa a pak také z Číny.

Pardam zároveň vyrábí i membrány pro filtraci bazénové vody. Oproti dosud využívaným filtrům jsou ty z nanovláken účinnější a mají nižší spotřebu energie. „Tyto membrány dodáváme našemu zahraničnímu partnerovi a ten je distribuuje do celého světa,“ dodává Buk.

Nanotechnologie mají budoucnost

V čele české firmy Contipro stojí její majitel Vladimír Velebný, který osobně řídí firemní výzkum a vývoj. Hlavním výrobním programem je od samého zrodu v polovině 90. let kyselina hyaluronová a její využití ve farmacii i kosmetice. Firma je největším evropským výrobcem hyaluronanu a patří mezi čtyři největší světové producenty. Ovšem v poslední době se zabývá i výrobou nanovláken pro kosmetiku a farmacii.

„Loni jsme dosáhli tržeb ve výši 650 milionů korun, z toho sedm milionů jsme získali prodejem nanoproduktů. Ovšem letos už se tržby z nanovláken podle mých odhadů zdesateronásobí,“ prozrazuje Velebný.

Contipro totiž v loňském roce nanoexport teprve zahájilo, vyvezlo první nanovlákná pro kosmetické využití, šlo především o masky na obličej. Letos rozjíždí výrobu nanovlákná pro medicínské účely. Velebný přiznává, že odvětví farmacie není tak lukrativní jako kosmetika, ovšem má větší budoucnost. Produkt, který má efekt, je účinný a bude u lékařů úspěšný, může na trhu vydržet 20 let, zatímco v kosmetickém sektoru je po pěti letech třeba přijít s něčím novým.

Pro farmacii ve firmě Contipro vyvinuli na bázi hyaluronanu bandáže na hojení ran, respektive obvazy a náplasti s nanovláknem. A pak ještě oftalmologické aplikace nanovláken opět z kyseliny hyaluronové. „V obou případech už pracujeme na třech projektech. Čtyři směřují do Evropy a další do Asie a USA. Předpokládám, že první projekty se budou realizovat v první polovině příštího roku,“ naznačuje Velebný.

Všechny tuzemské nanotechnologické firmy mají globální strategii, pro řadu z nich samo Česko dokonce ani není příliš zajímavý trh.

Nanovlákná se začala vyrábět v Česku

Důvod, proč v nanotechnologiích patří české firmy ke světové špičce, lze nalézt v historii. V roce 2003 vynalezl tým profesora Oldřicha Jirsáka z Technické univerzity v Liberci technologii Nanospider, která umožňuje průmyslovou výrobu netkaných textilií tvořených nanovláknem. Od roku 2006 vyrábí různé nanovláknenné materiály firma Elmarco.

Lidské oko nanovláknem nezahledne, přesto, nebo právě proto, už dobývají tyto miniaturní vědecký svět a také světovou ekonomiku. „Nanotechnologie můžeme potkat a také potkáme ve všech průmyslových odvětvích,“ tvrdí Kůs. Klíčovými oblastmi využití těchto technologií ve světě v dohledné době budou podle šéfa Asociace nanotechnologického průmyslu především různé typy takzvaných chytrých materiálů, nanosenzory, baterie a fotovoltaika pro decentralizovanou energetiku, elektronika a jednotky pro ukládání velkých dat a samozřejmě medicína. Ovlivnit by mohly

Nebo roudnická firma Pardam vyrábí membránu pro filtraci kapalin či farmaceutických produktů. Dosud se při výrobě vína, destilátů, potravinářských olejů či ovocných šťáv a limonád používá mnohem silnější filtrace, po níž může zůstat v tekutině určitá pachův a do které se zpracovávané tekutiny vsakují, takže dochází k množstevním ztrátám. S pomocí nanovláken je možné filtrovat až čtyřikrát rychleji a membránu používat opakovaně.

„Nyní nanovláknenné membrány exportujeme do celého světa. Největšími odběrateli jsou Německo, Čína, Slovensko, Rumunsko a některé země Afriky,“ uvádí Jan Buk, ředitel a spolujednatel Pardamu. Firma začala membrány distribuovat na zahraniční trhy teprve loni. „Je to poměrně specifická záležitost, jednotliví zákazníci membrány chtějí nejdříve otestovat, jak fungují, jak dlouho vydrží a podobně,“ míní Buk s tím, že zatím největší zájem je o filtraci potravinářských olejů. Podle odezvy z trhů Buk očekává velký zájem o nanofiltru pro

> V příštím čísle Českého exportéra se zaměříme na textilní průmysl

MENŠÍ FIRMY V ZAHRANIČÍ SPOLÉHAJÍ NA POMOC STÁTU

Česká firma Nafigate Corporation vyvinula z nanovláken síťku do oken, která má ambice proniknout na světové trhy. Prvně ohromila Číňany, kteří jí udělili prestižní cenu.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Lenka Mynářová

členka představenstva Nafigate Corporation a předsedkyně dozorčí rady Nafigate Cosmetics

Specializuje se na oblast marketingu vědy a výzkumu. Tvrdí o sobě, že ve společnosti zprostředkovává roli tlumočnicka mezi vědou a byznysem. Je absolventka Filozofické fakulty UK v Praze, po škole přednášela o vědeckotechnickém a hospodářském rozvoji na Vysoké škole báňské v Ostravě. Po listopadu 1989 založila výzkumnou marketingovou agenturu, v roce 2006 začala spolupracovat s Ladislavem Marešem na propagaci technologie Nanospider ve společnosti Elmarco. Když v roce 2011 založil Mareš firmu Nafigate Corporation, nastoupila do ní jako marketingová a obchodní manažerka. Právě proto, že není ani technik, ani vědec, dokáže podle svého mínění obě oblasti funkčně propojovat.

Ročně absolvuje firma Nafigate Corporation asi 10 zahraničních veletrhů. Kdyby neexistovala státní pomoc, tak by si to nemohla dovolit. „Spolupracujeme s CzechTradem, CzechInvestem a se zastupitelskými úřady v zahraničí. Pro malé a střední firmy má tato pomoc a ekonomická diplomacie neuvěřitelnou cenu,“ uvádí Lenka Mynářová, členka představenstva Nafigate Corporation. Firma se mimo jiné specializuje na nanotechnologie, na mladé odvětví, ve kterém je zvláště důležité se prosadit na zahraničních trzích.

Na veletrzích se společné stánky vyplatí

I když v Česku existují dotace pro samostatnou prezentaci na výstavách, tak Mynářová tvrdí, že firma Nafigate Corporation upřednostňuje společné české expozice. A důvod? „Na veletrhu tak vysíláme případným obchodním partnerům jasný signál, že za firmou i jejími produkty stojí Česko.“

V případě samostatné prezentace firmy se bez dotací navíc účast prodraží. Za takový stánek na čínském veletrhu plastů Nafigate zaplatila se všemi poplatky půl milionu korun. Společná česká expozice v čínském Šen-čenu ji vyšla na 30 tisíc korun. „Kdybychom museli hledat cestu k exportu sami, už bychom neměli takové možnosti, jako když nám pomáhá stát,“ míní Mynářová.

Ona či její kolegové z firmy Nafigate Corporation se zúčastňují vedle zahraničních veletrhů i podnikatelských misí či zahraničních oborových konferencí. Vybírají je uvážlivě, jezdí dobře připraveni, vymeze-

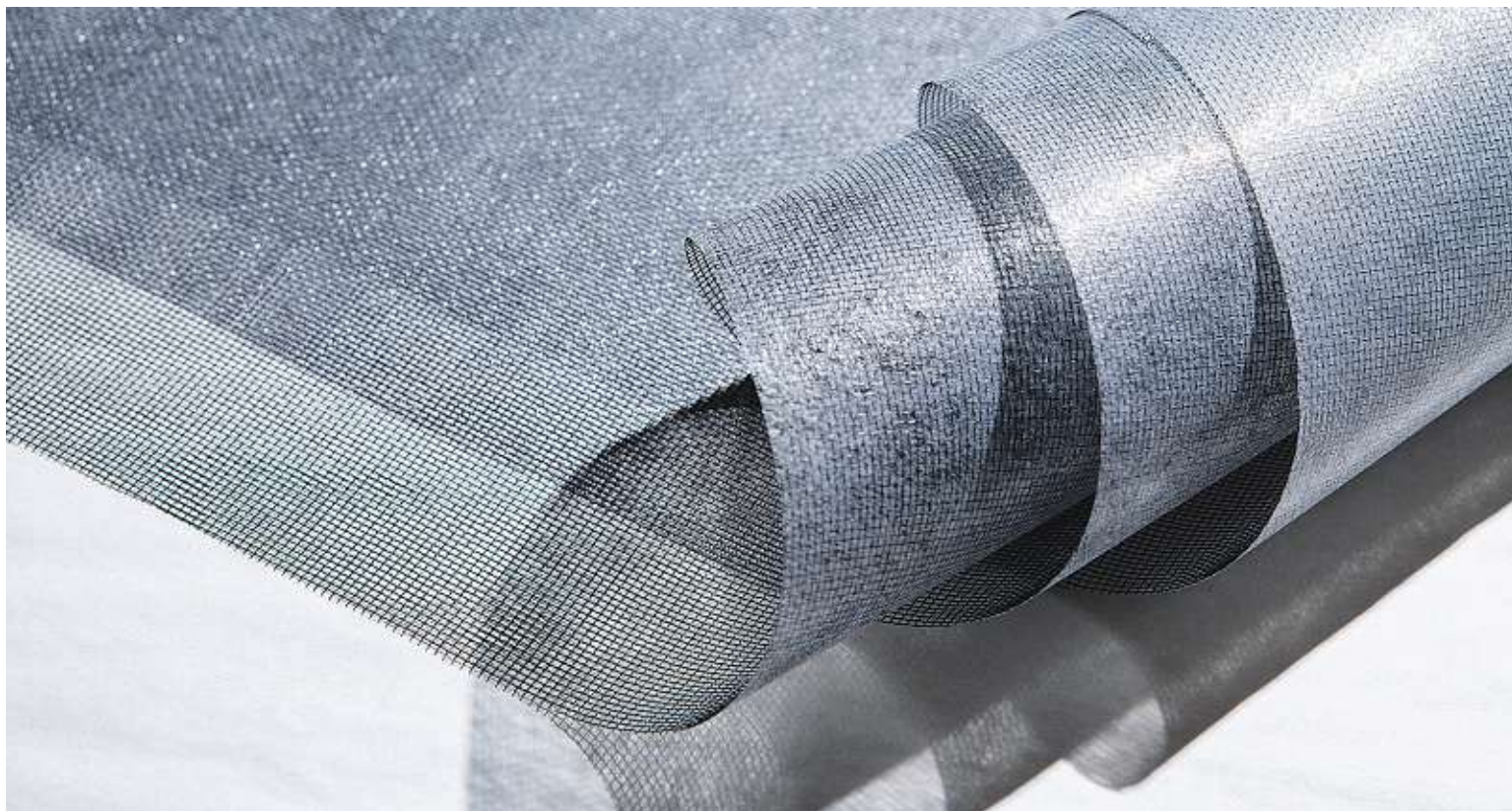
ný čas maximálně využívají k byznys jednáním. „Příprava musí být profesionální, aby od nás zájemci odcházeli maximálně informováni o tom, co jsme za firmu a co děláme. Na veletrhu se účastníme všeho, mapujeme si trh i jak uvažují případní partneři,“ dodává členka představenstva.

Koncem února se Lenka Mynářová zúčastnila například veletrhu Nanotech v japonském Tokiu. Tato výstava patří k nejvýznamnějším nanotechnologickým expozicím na světě, takže si Nafigate už předem domluvila obchodní schůzky. „Dohodli jsme se tam s evropskými partnery na vědecko-výzkumné spolupráci a se dvěma partnery z Číny a Mexika jednali o případných dodávkách. Netvrdím, že od nás jistě něco odeberou, ale jednání dopadla slibně,“ uvádí.

Nanocleaner je určený pro světový trh

A co vlastně firma Nafigate Corporation v zahraničí nabízí? Specializuje se na dvě odvětví. Na technologii Hydal, která umí odpadní oleje přeměnit na biopolymery a posléze na bioplasty. Z nich pak lze vyrábět třeba zemědělské nebo potravinářské fólie. Vzhledem k tomu, že použitých fritovacích olejů jsou po celém světě kvanta, může nová technologie najít globální využití. V současné době firma jedná s prvními partnery, kteří by na základě jejího know-how postavili fabriky na zpracování použitých olejů.

Druhým exportním produktem Nafigate jsou nanovlákná. Nejdál je s jejich využitím v kosmetice a při filtraci vzduchu. „Kos-



Kompozitní síťka do oken a dveří, nanocleaner, dokáže zachytit smog či bakterie, přitom ale propouští vzduch. 2x FOTO: HN - MATEJ SLÁVIK

metické masky z nanovláknů na vyhlazení pleti prodáváme jak v tuzemsku, tak také na Slovensku, Ukrajině, v Rusku a teď rozbíháme Saúdskou Arábii. Náš partner aktuálně otevřel distribuční kanál v Amazonu, takže je budeme vyvážet vlastně do celé západní Evropy," míní manažerka.

Z nanovláknů Nafigate ještě nabízí nanocleaner, což jsou kompozitní sítka do oken a dveří, které si nechává vyrábět v libereckém Elmarcu technologií Nanospider. Loni vědecký tým Nafigate ukončil produktový vývoj, aktuálně už česká společnost dodala první zakázku do Číny.

„Exportovali jsme našemu čínskému partnerovi 30 tisíc metrů čtverečních a dalších 20 tisíc je před dodáním," uvádí Mynářová s tím, že pro nanocleaner jsou potenciální trhy na celém světě. Dokáže zachytit prachové částice, alergeny, bakterie, viry, pachy a podobně, přitom síťka propouští vzduch.

Je určena pro jakékoliv teritorium, třeba v pouštních zemích dokáže zachytit prach, ve velkých aglomeracích smog, alergikům umožní větrat, aniž by je ohrožovaly pyly, a podobně. Nanocleaner se vyrábí ve 12 barevných modifikacích od černé po bílou, je

Nafigate Corporation

Specializuje se na vývoj nové, energeticky úsporné generace nanovláknových membrán pro technologie čištění vody a vzduchu, textilní průmysl či kosmetiku. Exportně nejdál je v kosmetice, kde vyváží nanovláknové masky hlavně na evropské trhy. A úspěšná začíná být firma také v exportu nanovláknových textilií nanocleaner, což jsou sítka do oken či dveří, které brání průniku pylů, alergenů nebo virů. První dodávky tohoto produktu firma expedovala na čínský trh, ale potenciál vidí napříč světem. Majitelem a zakladatelem podniku je Ladislav Mareš, který je zároveň vlastníkem licence technologie Nanospider, která ve společnosti Elmarco vyrábí nanovláknové materiály, mimo jiné i pro Nafigate. Tato firma má 20 zaměstnanců, většina pracuje ve výzkumu a vývoji. Roční tržby se pohybují kolem 25 milionů korun. Sesterská společnost Nafigate Cosmetics zaměstnává 10 lidí a ročně utrží tak osm milionů korun.

omyvatelný a vydrží funkční tak tři roky ve všech klimatických podmínkách, tedy při různé vlhkosti, teplotě či míře znečištění.

Nafigate získala v Číně prestižní ocenění

Důvod, proč okenní síťka nanocleaner našla zatím největší odezvu v Číně, připisuje Mynářová mimo jiné i české kanceláři CzechTradu. „Je tam schopný ředitel Aleš Červinka, se kterým řešíme praktické věci, výběr firem, překlady, neumím si představit lepší spolupráci," chválí Mynářová s tím, že se jim podařilo v Číně získat i dvě prestižní ocenění Frost & Sullivan za nejlepší inovaci.

Jedno za technologii Hydal, přeměňující použitý fritovací olej na biopolymer, a druhé právě za sítka nanocleaner. „Na veletrh Hi-Tech v Šen-čenu se sjíždí celý svět, je tam 4,5 tisíce vystavovatelů. Loni a předloni jsme byli jediná nečínská oceněná technologie, to je bomba," tvrdí manažerka firmy. Přesto se nabízí otázka, zda se česká firma neobává známého čínského plagiátorství. „Dali světu střeňný prach, hedvábí a nyní podle nich přišla doba, kdy si to mají vybrat zpět," dodává Mynářová s tím, že Číňané prohlašují, že nekopírují, ale vylepšují.

KANCELÁŘ V ISTANBULU PATŘÍ K NEJVYTÍŽENĚJŠÍM

Na přelomu milénia byla v Turecku otevřena zahraniční kancelář CzechTrade. Od té doby je jednou z nejdéle působících a také nejvytíženějších kanceláří agentury.

Vladislav Polách
ředitel zahraniční kanceláře
CzechTradu v Istanbulu
vladislav.polach@czechtrade.cz

Hlavním posláním zahraniční kanceláře v Istanbulu je pomoci českým firmám na místním trhu. To uskutečňujeme prostřednictvím tří základních služeb, a to organizováním společných účastí na odborných veletrzích, pořádáním oborových misí českých podniků do teritoria a individuálními asistenčními službami.

V roce 2017 se tak tuzemské společnosti mohly pod záštitou CzechTradu představit na veletrzích Automechanika Istanbul či na energetickém veletrhu ICCI. Letos v únoru jsme již uskutečnili společnou expozici českých firem na veletrhu zabývající se vzduchotechnikou a chlazením ISK-SODEX, plánujeme vystavovat na veletrhu Automechanika či na stavebním veletrhu TurkeyBuild.

Co se týče oborových misí, těch naše kancelář organizuje každoročně několik. Loni to byly například mise zaměřené na turecký ocelářský průmysl a klasickou tepelnou energetiku. Tím, že se naše kancelář může zaštitit statusem státní agentury, daří se nám dostat na jednání kompetentní lidi z oslovených tureckých společností. Příkladem může být setkání s Nevzatem Satirogluem, výkonným ředitelem společnosti EUAS, což je turecká obdoba ČEZ.

Na organizaci těchto oborových misí se spolupodílejí zastupitelské úřady ČR v Ankaře a Istanbulu, bez jejichž přispění by program nemohl být tak bohatý. Letos hodláme uskutečnit mise do tureckých loděnic a po firmách petrochemického průmyslu. Dále pak hledáme dodavatele pro



Pohled do výrobní haly společnosti Praktik System. FOTO: ARCHIV PRAKTIK SYSTEM

místního zpracovatele ropy – společnost Tupras.

Služby s největší přidanou hodnotou jsou pak ty individuální, ve kterých nejčastěji řešíme vyhledání místních partnerů dle požadavků jednotlivých českých klientů. Forma provedení může být různá – od cooking show nebo degustace v prostorách konzulátu po domluvení schůzky a doprovod na ni.

Klientů, kteří naším prostřednictvím již na místním trhu uzavřeli kontrakt, evidujeme několik. Jedním z posledních případů byla asistence pro firmu Praktik System, která se zabývá ekologickou likvidací lednic, praček a dalších elektrospotřebičů, z nichž pak vyrábí regranulát. Pro tuto

firmu jsme v průběhu roku 2016 vyhledali několik místních partnerů zabývajících se výrobou plastových předmětů. Úvodní jednání byla úspěšná, za pár týdnů do Turecka zaslali první zkušební dávky svého regranulátu. Rychlost, s níž se podařilo zorganizovat první expedice, nás překvapila. Obvykle trvá několik měsíců, než s místním partnerem uzavřete kontrakt.

Příběh společnosti Praktik System si můžete přečíst na následující straně.

Zde naleznete bližší informace k plánovaným misím. České firmy se na ně ještě mohou hlásit.



NA TURECKÉM TRHU DÍKY ŠANCI PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

Firma Praktik System mezi prvními využila opakovanou zakázku zdarma v rámci projektu Šance pro úspěšný export. Dostala se tak na turecký trh, nyní zvažuje íránský.

Marcela Havlová
vedoucí oddělení PR
a komunikace, CzechTrade
marcela.havlova@czechtrade.cz

V oblasti recyklace velkých spotřebičů, plastů z vysloužilé techniky i automotive průmyslu působí společnost Praktik System již bezmála čtvrt století. Za dobu své existence firma zpracovala 155 tisíc tun odpadu a vytvořila si jedinečné know-how při zpracování a následném uplatnění produktů. Těmi jsou zejména železná drť, kabely, hliníkový granulát nebo mixy neželezných kovů.

V současné době se společnost v počtu zpracovaných tun i kvality projektů řadí k evropské špičce v daném oboru. Jmenovitě jde o zpracování a ekologickou likvidaci elektrotechnického odpadu – lednic, praček, sporáků i drobných domácích spotřebičů.

Protože již jsou na domácím trhu i v sousedních zemích, převážně tedy v Německu, etablováni, a tyto trhy jsou navíc slušně saturovány, rozhodli se využít asistence zahraniční kanceláře CzechTradu v Istanbulu k průniku na slibný turecký trh. Konkrétně hledali prostor pro export recyklovaného polystyrenu, který vyvážejí ve formě drtě či granulátu.

„Náš recyklát může nahradit původní surovinu, výrobce tak sníží své náklady na nákup primárního materiálu a v neposlední řadě přispívá i k ochraně životního prostředí,“ vysvětluje obchodní manažerka Alice Melicherčíková. Dodává, že zákazníci, kteří jejich materiál využívali od počátku, jsou jejich odběrateli dodnes, což svědčí o stabilní kvalitě a vysoké úrovni spolupráce.

První testovací zásilka byla odeslána do měsíce po jednání

Firma jako jedna z prvních klientů CzechTradu využila Šance pro úspěšný export – nabídku bezplatné asistence agentury v návaznosti na úspěšné završení předchozí zakázky v Turecku.

A jak se to podařilo? Společnost Praktik System oslovila naše pracovníky v Istanbulu, kteří po vzájemném upřesnění možností a představ pro klienta nejprve vytypovali vhodné partnery a následně mu domluvili schůzky u šesti tureckých subjektů. V průběhu jednání se pak ješ-

tě podařilo dohodnout schůzku s jedním podnikatelem navíc.

Po úvodních jednáních v létě 2016, kdy byla zmíněna i orientační cena regranulátu ex works (ze závodu), česká firma navázala bližší spolupráci s tureckým podnikem vyrábějícím ramínka na oblečení. Tomu byly zaslány vzorky k otestování na jeho vlastním zařízení. Do měsíce pak Praktik System vyvezl první zásilku tří tun regranulátu, která sloužila především k otestování kvality potenciálním odběratelem.

Testy proběhly úspěšně a od té doby se spolupráce rozjela naplno. Od prvního oslovení tureckého zastoupení CzechTradu po první dodávku 46 tun regranulátu v hodnotě 600 tisíc korun neuplynulo ani půl roku, vše proběhlo od června do listopadu 2016.

V letech 2016 a 2017 firma využila asistenční služby zahraničních zastoupení CzechTradu ve Skandinávii, Německu, a nakonec tedy i v Turecku. V závěru roku 2017 pak na základě nabídky poměrně nového produktu CzechTradu a kanceláře v Istanbulu uskutečnila navazující asistenční službu spočívající v organizaci jednání, doprovodu a odborné pomoci během návštěvy pracovníků firmy v Turecku.

„Kolegové z CzechTradu nám pomohli od počáteční akvizice až po finální jednání na schůzkách. Agentura nám byla ohromnou oporou a troufnu si říct, že bez ní bychom se na turecký trh možná vůbec nedostali,“ míní Melicherčíková. Vzhledem ke spokojenosti se servisem agentury nevyklučují pokračování spolupráce v některém dalším teritoriu, například v Íránu.



Firma Praktik System ekologicky likviduje například pračky. FOTO: SHUTTERSTOCK

ŘEŠENÍ DIGITÁLNÍHO PROTEKCIONISMU

Mezinárodní pravidla adekvátně neřeší problém digitálního protekcionismu a firmy jsou vůči němu bezbranné. EU dokončuje návrh, který by mohl brzy být v jejích dohodách.

Petr Fiala
odbor obchodní politiky a mezinárodních ekonomických org., MPO
fiala@mpo.cz

O bchodní politika musí držet krok s vývojem na mezinárodní scéně a reagovat na nové fenomény, kterým je bohužel i vznik stále nových forem protekcionismu. Jde přitom o nekončící boj. Ochrannářské státy umí efektivně využívat mezer ve stávajících obchodních pravidlech. V jejich rámci se plynule přizpůsobují obchodním trendům a vymýšlejí stále nová omezení s cílem co nejlépe ochránit domácí trh před zahraniční konkurencí. Zatím poslední obětí těchto tendencí se stala dynamicky se rozvíjející oblast digitální ekonomiky.

Zejména mezi některými asijskými státy získává postupně na oblibě digitální protekcionismus. Nejčastěji má podobu neodůvodněných omezení pro pohyb dat do zahraničí, zpravidla ve formě požadavků na jejich uskladnění či zpracování na vlastním území. Účelem těchto omezení je donutit zahraniční podniky, které využívají data z daného státu, aby příslušné činnosti prováděly právě na jeho území, a vytvářely tím pracovní místa a zakázky pro místní firmy.

Moderní technologie přitom umožňují společností působit na řadě různých trhů a efektivně je obsluhovat s využitím třeba jen jediného datového centra. Povinnost nákladného budování potřebného technického zázemí na každém z cílových trhů tak představuje značnou a neopodstatněnou zátěž. Pro menší firmy může takový požadavek dokonce znamenat, že se na daný trh nikdy nedosta-



Volný pohyb dat je podmínkou pro fungování mezinárodního obchodu. FOTO: SHUTTERSTOCK

nou. Je tedy zřejmé, že jde o významnou obchodní překážku.

Evropská unie brání volný pohyb dat

Data jsou motorem digitální ekonomiky. Její potenciál spočívá právě ve stírání významu hranic a geografických vzdáleností, díky čemuž se na světovém trhu mohou uplatnit i ty nejmenší podniky. Nárůst digitálního protekcionismu by však tento potenciál zásadně podkopával.

Na datových tocích dnes ale závisí také běžný chod téměř jakékoli firmy. Data jsou součástí obchodních transakcí, stejně jako nezbytné vnitropodnikové a mezipodnikové komunikace. Tyto procesy přitom stále

častěji probíhají přeshraničně. Volný pohyb dat je navíc předpokladem pro zapojení do globálních dodavatelských řetězců, a tudíž podmínkou fungování moderních vzorců mezinárodního obchodu. Rozšíření překážek pro datové toky by tak mohlo mít dalekosáhlé dopady na celou světovou ekonomiku.

Proto je nezbytné se proti digitálnímu protekcionismu důrazně vymezit a prostřednictvím nových obchodních pravidel jej označit za nepřípustný. Evropská unie jako obhájce volného obchodu by měla hrát vůdčí roli při vytváření těchto pravidel, která se mohou stát obecným standardem pro obchodování v digitální éře, a promítnout do nich své zájmy. Je tedy třeba formulovat představu EU o takovém standardu v podobě jasného obchodního závazku a usilovat o jeho prosazení do připravovaných obchodních dohod se zeměmi mimo unii i do mnohostranných obchodních pravidel WTO.

Podnikatelská sféra i většina členských států Evropskou komisi dlouhodobě vyzývají k urychlení přípravy vhodného závazku. Aktivní v tomto byli i zástupci Česka. Nyní se konečně zdá, že tento tlak přináší reálné výsledky. Komise už přípravy dokončila a návrh příslušných ustanovení pro obchodní dohody je nyní předmětem konzultace s členskými státy. Po jejím dokončení by měl být návrh předložen i unijním partnerům v rámci některého z probíhajících obchodních vyjednávání, a EU by se tak již mohla pustit do skutečného boje proti digitálnímu protekcionismu.

DO RUSKA PUTUJÍ LETADLA A DÍLY ZA MILIARDU

České firmy vyvezly do Ruska letadla a příslušenství za více než miliardu korun. Na regionálních linkách létá model L-410 z Kunovic s motory GE H-80 vyrobenými v Praze.

Anna Uljačenková
redakce portálu BusinessInfo.cz
info@businessinfo.cz

Letecká branže trpí protiruskými sankcemi, které omezují vývoz na civilní letectví. Další komplikací, která sankce provází, je ruská politika náhrady importu. Ta nutí zahraniční dodavatele, aby svou výrobu lokalizovali v Rusku. „Dopady sankcí z dlouhodobého hlediska znamenají posílení ruského průmyslu a zajištění náhrad za dříve dovážené technologie. Tím se oslabuje naše pozice na trhu. Bude velmi obtížné se tam znovu vrátit,“ říká Jiří Kovář, generální ředitel brněnského Unisu. Jeho podnik dodává například řídicí jednotky pro letecký průmysl a v Rusku má renomé také v dodávkách investičních celků pro petrochemický a rafinérský průmysl.

„Letectví je dlouhodobý byznys, takže věříme, že opustit ruský trh v době sankcí by bylo hrubou podnikatelskou chybou,“ dodává k situaci v Rusku Hynek Walner, ředitel strategického rozvoje firmy Jihostroj.

Maximální nasazení na MAKS

Téměř všechny významné světové letecké a kosmické společnosti, včetně evropských a amerických, bez ohledu na sankce přijely loni na Mezinárodní letecký a kosmický salon MAKS-2017. Ministerstvo průmyslu a obchodu, které českou oficiální účast zorganizovalo, pomohlo tuzemským leteckým výrobcům, aby se prezentovali jako pýcha domácího průmyslu a potvrdili, že patří ke světové špičce. Na jedné z nejvýznamnějších leteckých akcí ve světě se předvedl model L-410, malý dopravní letoun pro superkrátkou ranvej z dílny Aircraft Industries.

Česko se také řadí mezi světové tahouny ve vývoji a výrobě leteckých motorů. Mezi lídry patří společnost GE Aviation Czech. Ta úročí práci Waltrových závodů, které částečně převzala. Stojí za motorem M-601 a jeho modernizovanou verzí H-80, dobře známými na ruském trhu. V současnosti má GE Aviation v Rusku v provozu více než 300 motorů modernizované řady H a předešlé řady M-601.

Mezi světové hráče patří i PBS Velká Bíteš, která vyrábí pomocné energetické jednotky (APU) a malé turbínové motory. Společnost vyvinula a certifikovala pomocnou energetickou jednotku pro vrtulníky Mil a Mi-8/17, které patří mezi nejspěšnější přepravní vrtulníky na světě co

do počtu kusů. Ty jsou jedním z hlavních výrobků podniku z Velké Bíteše.

Systémy pro letadla, letecké motory, energetické jednotky a vrtule dodává Jihostroj, česká firma s tradicí od roku 1919. Pro letectví vyrábí třeba regulační systémy motorů a APU či palivová čerpadla. Na ruském trhu má Jihostroj přesah i do dodávek hydraulických komponentů – zubových čerpadel a motorů například pro nákladní automobily a stavební či zemědělské stroje.

Zájmy českých leteckých firem na ruském trhu letos připomenou dvě významné akce. Seminář Česko: letecká velmoc proběhne v dubnu na zastupitelském úřadě v Moskvě. V květnu pak přivítají Kunovice incomingovou misi ruských leteckých podniků.



Stroj L-410 je na ruském trhu historicky známý. FOTO: AIRCRAFT INDUSTRIES

ZAHRAŇIČNÍ AKCE POD HLAVIČKOU CZECHTRADU

11.–14. 4. 2018

Coneco Racioenergia, Bratislava, Slovensko

Na veletrhu se prezentuje vše potřebné pro stavbu a rekonstrukci od stavebních materiálů přes okna, dveře, střechy, podlahy, klimatizaci, elektroinstalaci, sauny, vířivky až po garážové brány. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK a je možné čerpat podporu až do výše 80 000 Kč. Kontakt: Miroslav Obruča, miroslav.obruca@czechtrade.cz, tel. 224 907 527.

6.–9. 5. 2018

China Cycle, Šanghaj, Čína

Mezinárodní veletrh jízdních kol, motocyklů a jejich doplňků (oblečení, ochranné prostředky) každoročně láká k prezentaci jak globální značky a mezinárodní vystavovatele, tak i místní výrobce. V loňském roce přišlo více než 150 tisíc návštěvníků zejména z řad odborné veřejnosti. Kontakt: Barbora Kapralová, barbora.kapralova@czechtrade.cz, tel. 601 361 825.

13.–16. 6. 2018

New Zealand National Field Days, Hamilton, Nový Zéland

Veletrh s více než 50letou tradicí je pro společnosti vzácnou příležitostí, jak oslovit odborníky ze zemědělského a farmářského odvětví. Výstava každoročně představí více než tři tisíce výrobců, distributorů či farmářů z celého regionu. Zájemci o prezentaci ve společném stánku mohou kontaktovat Marka Atanasčeva, marek.atanascev@czechtrade.cz, tel. 724 966 518.

5.–8. 9. 2018

WorldFood Istanbul, Istanbul, Turecko

Veletrh je největší událostí na poli potravinářství v Turecku, na Blízkém východě a v severní Africe. Zemědělský a potravinářský průmysl v zemi zaměstnává téměř 20 procent celkové pracovní síly a generuje přes šest procent tureckého HDP. Potravinářský trh v Turecku není zdaleka přesycený, Turci bohatnou a jejich spotřeba potravin výrazně roste. Kontakt: Zuzana Jesenská, zuzana.jesenska@czechtrade.cz, tel. 702 213 109.

Přehled všech připravovaných akcí naleznete v kalendáři akcí na www.businessinfo.cz/ka

ČESKÉ OFICIÁLNÍ ÚČASTI NA VELETRZÍCH

9.–13. 4. 2018

CCMT, Šanghaj, Čína

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na strojírenský průmysl obráběcích a tvářecích strojů. Veletrh CCMT je jednou z největších mezinárodních obchodních událostí v oboru obráběcích a tvářecích strojů v Asii. Tento veletrh se střídá s CIMT Peking, který se koná každé dva roky v lichých letech. Pořadatelem CCMT je Asociace obráběcích strojů CMTBA – China Machine Tool and Tool Builder's Association – se spolupředátelem SNIIEC, Shanghai New International Expo Centre, na jehož výstavišti se CCMT 2018 koná.

Kontakt: Věra Zelinková, zelinkova@mpo.cz, tel. 224 853 044.

18.–20. 4. 2018

TIIE 2018, Taškent, Uzbekistán

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na lékařskou techniku. Tohoto veletrhu se Česká republika zúčastní poprvé ve formě oficiální účasti v kategorii B (společná účast). Kontakt: Vlastimil Janeček, janecky@mpo.cz, tel. 224 852 781.

15.–18. 5. 2018

Rail Expo, Teherán, Írán

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na železniční dopravu. Tohoto veletrhu se Česká republika zúčastní poprvé ve formě české oficiální účasti v kategorii B (společná účast).

Kontakt: Vlastimil Janeček, janecky@mpo.cz, tel. 224 852 781.

16.–18. 5. 2018

Transport & Logistic, Šanghaj, Čína

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na logistiku a dopravu. Mezinárodní veletrh Transport & Logistic je asijskou mutací největší evropské logistické výstavy v Mnichově. Veletrh se koná každé dva roky na mezinárodním výstavišti SNIIEC. Na veletrhu se představují spediční a logistické firmy nabízející služby a produkty spadající do oborových skupin telematika, logistika, e-commerce, intralogistika, systémy pro řízení skladů, balicí technika, nákladní doprava a další. Pro české firmy jde o klíčové místo k navázání kontaktů s partnery, kteří hledají řešení pro přepravu a uskladnění svého zboží na evropském kontinentu.

Kontakt: Věra Zelinková, zelinkova@mpo.cz, tel. 224 853 044.

NEJBLIŽŠÍ TERMÍNY EXPORTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

28. 3. 2018

Praha: Marketingové strategie v době 4.0

Seminář seznámí účastníky s průzkumy mezinárodních teritorií, tvorbou analýz a přípravou taktických plánů při dobývání cizích trhů v době nástupu čtvrté průmyslové revoluce, při využití nástrojů Podnikání 4.0. Cena: 1000 Kč bez DPH

5. 4. 2018

Praha: Aktuální exportní příležitosti na rumunském trhu

Zaměřeno na aktuální stav rumunské ekonomiky a z něho vyplývající šance pro české firmy, perspektivní obory pro export, informace o obchodních příležitostech a podmínkách podnikání na trhu, možnosti podpory českých firem při exportu do Rumunska. Cena: zdarma

10. 4. 2018

Praha: Obchodní vyjednávání

Intenzivní seminář, jehož cílem je nalézt nová kreativní řešení obchodních případů v interakci s kolegy z obchodní praxe a natrénovat „nanečisto“ strategie a techniky, které zajistí optimální výsledek. Cenná je i bezprostřední zpětná vazba, která v praxi často chybí. Cena: 2000 Kč bez DPH

17. 4. 2018

Praha: Uplatňování DPH v mezinárodním obchodě – Aktuálně

Cílem semináře je přinést účastníkům přehled o pravidlech uplatňování DPH a celních předpisů při provádění jednotlivých obchodních transakcí a také prezentace klíčových aspektů problematiky poskytování služeb z pohledu daňové problematiky apod. Cena: 1000 Kč bez DPH



Zde naleznete přehledný kalendář dalších plánovaných akcí.

Podrobné informace o seminářích naleznete na www.exportnivzdelavani.cz.

Logistika

MĚSÍČNÍK LOGISTIKA

Nová témata ze světa logistiky | Unikátní obsah
Rozhovory, reportáže, analýzy, tipy a rady



Více ze světa logistiky a předplatné na logistika.ihned.cz



VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •

Na letadlech Bristell už trénují i začínající piloti v Austrálii.
Milan Bříšťela, BRM AERO