

ČESKÝ EXPORTÉR

listopad 2018 • číslo 09

Čína je obrovský a náročný trh

Otevírání se zahraničním
investorům jde ale pomalu

Vodohospodářství nabízí mnoho zakázek

Firmy, které chtějí na cizí trhy,
musí nabídnout něco navíc

Obchodní politika USA je nepředvídatelná

USA mají s Kanadou a Mexikem
novou dohodu. Teď je řada na EU



ČÍNA

Partneři magazínu:


CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



EXPORTUJTE SVŮJ ÚSPĚCH

ZÁZEMÍ SILNÉ MEZINÁRODNÍ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Obchodujte v zahraničí s podporou našich expertů. Poradíme vám, jak ošetřit kurzová rizika a pomůžeme s investicemi do vývoje a výroby.



REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT



8



17



20

TÉMA 4

Každý s ní chce vycházet. A každý má z Číny respekt

ROZHOVOR 8

V Číně je potřeba číst mezi řádky

POHLED NA REGION 12

Čína je obrovský, ale také náročný trh

NA CESTĚ 14

Jednání v Číně bývá dlouhé a bez jasného výsledku

KRÁTCE ZE SVĚTA 16

Regionální zprávy a novinky z Chile, Maroka a Íránu

KRÁTCE ZE SVĚTA 17

Indonésie: obchodním partnerům vyjadřujte úctu

ODVĚTVÍ BYZNYSU 18

Ve vodohospodářství je zakázek stále dost

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR 20

Pro česká dmyhadla je perspektivní ruský trh

KOMENTÁŘ 22

Kéz je bouře nad Atlantikem jen přeháňka

INFORMAČNÍ SERVIS 23

Čína je významný a slibný obchodní partner Česka

V Číně nejrychleji rostou služby pro handicapované

Chytré řídicí systémy z Česka mají i na Antarktidě

KALENDÁŘ AKCÍ 26

Zahraniční akce pod hlavičkou CzechTrade

České oficiální účasti na veletrzích

Nejbližší akce exportního vzdělávání

Radomil Doležal
generální ředitel CzechTrade



Vážení čtenáři, dovolte mi vás přivítat u listopadového Českého exportéra. Zaměříme se na Čínu, která je pro naši republiku významným obchodním partnerem. Čína je pro své ohromné území velmi různorodá. Na cestě za exportním úspěchem je třeba počítat s řadou překážek, avšak vytrvalé a ostřílené zájemce o tamní trh odmění množstvím příležitostí. V Šanghaji před pár dny skončil jeden z nejvýznamnějších veletrhů – China International Import Expo, na kterém byl CzechTrade gestorem realizace národní expozice.

Obchod s Čínou má v Česku tradici již od 30. let minulého století. Po stagnaci v 90. letech zažívá nebývalý boom. Obrat se zvýšil o necelých 60 procent a vývoz vzrostl o 72 procent. CzechTrade pomáhá exportérům prostřednictvím kanceláří v Peking, Šanghaji a v Chengdu. Věřím, že brzy budeme moci oznámit otevření kanceláře v Kantonu. Zastoupení nabízejí kromě tradičního portfolia služeb, také podporu e-commerce.

Co znamená pro český export obchodní vztah mezi USA a Čínou? Které výrobky jsou v Číně populární? Jak si poradit s jazykovou i kulturní bariérou? To vše a ještě více z Číny i celého světa se dozvíte na následujících stranách.

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 / Ředitelka speciálních projektů: Michaela Marková / Vedoucí přílohy: Martin Knížek / Editorka: Markéta Vlasová / Foto: HN – Libor Teichmann, Shutterstock, archiv Teco, CzechTrade / Grafická úprava: Jan Vyhnánek, Jan Stejskal, Eliška Černá / Inzerce: inzerce.hn@economia.cz / Tisk: EUROPRINT A.S. / Samostatně neprodejné



FOTO: SHUTTERSTOCK

KAŽDÝ S NÍ CHCE VYCHÁZET. A KAŽDÝ MÁ Z ČÍNY RESPEKT

Čína je pro Česko důležitým obchodním partnerem. Do tuzemska se více zboží a služeb dováží, proto MPO připravuje teritoriální strategii.

Marek Bičík
autori@economia.cz

Celý svět v posledních měsících sleduje obchodní konflikt mezi dvěma nejsilnějšími světovými ekonomikami – Spojenými státy americkými a Čínou. Jeho dopady by mohly být velmi tvrdé, mluví se dokonce o možné globální krizi. Na tu by samozřejmě doplatily nejen tyto dvě hospodářské velmoci, ale také státy, jejichž ekonomiky jsou závislé na vývozu zboží – tedy i Česko.

Koho obchodní válka poškodí víc?

Celní válka vypukla letos v březnu, kdy americký prezident Donald Trump uvalil cla na některé druhy čínského zboží (od motocyklů a televizí přes polovodiče a baterie až po informační technologie, výrobky leteckého či zdravotnického průmyslu), v hodnotě asi 60 miliard dolarů. Argumentoval přitom ohrožením národní bezpečnosti. Zároveň ovšem zavedl vy-

soká cla na dovoz oceli a hliníku do USA (což se dotklo nejen Číny, ale i dalších zemí včetně Evropské unie). Čína ovšem okamžitě zareagovala a zavedla až 25procentní cla skoro na 130 výrobků z USA.

V červnu pak následovalo druhé kolo této obchodní „přestřelky“ – Trump zavedl další cla ve výši 25 procent na čínské zboží v hodnotě až 50 miliard dolarů ročně. Týkalo se to třeba osobních aut, ale

Základní informace

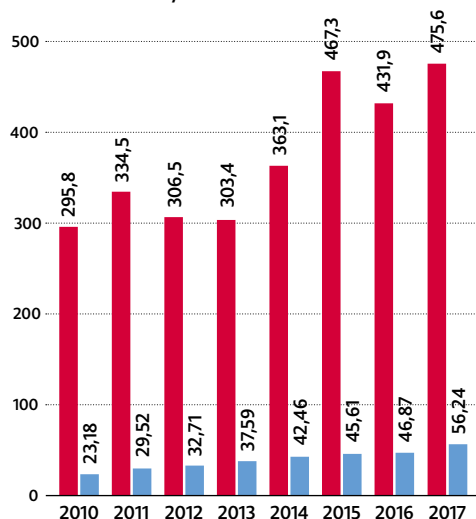
	Čína
hlavní město	Peking
počet obyvatel	1,39 mld.
rozloha	9,59 mil. km ²
HDP (2017)	12 110 mld. USD
růst HDP (2017)	6,90 %
HDP na hlavu (2017)	8583 USD
Doing Business pořadí (2017)	78.
míra inflace (2017)	1,50 %
míra nezaměstnanosti (2017)	3,90 %
měna	čínský jüan



Obchodní výměna (v miliardách Kč)

Česko a Čína

■ dovoz ■ vývoz



ZDROJ: BUSINESSINFO.CZ, MMF, ČSÚ

Nejvýznamnější položky českého vývozu do Číny v roce 2017

Části, součásti a příslušenství motorových vozidel



Telefonní přístroje včetně telefonů pro celulární síť nebo jiné bezdrátové sítě



Čerpadla i s měřicím zařízením, zdviže na kapaliny



Elektrická zařízení k vypínání, spínání nebo ochraně elektrických obvodů



Dřevěná chemická buničina pro chemické zpracování



Nejvýznamnější položky českého dovozu z Číny v roce 2017

Telefonní přístroje, včetně telefonů pro celulární síť nebo jiné bezdrátové sítě



Stroje na automatické zpracování dat



Elektronické integrované obvody



Elektrické transformátory, statické měniče (například usměrňovače) a induktry



Monitory a projektoři, bez vestavěného televizního přijímacího přístroje



i vrtulníků či stavebních a průmyslových strojů. Následně i Peking zřídil podobně vysoká cla na americké zboží ve výši zhruba 50 miliard USD. V červenci, v srpnu i v září se pak odehrála ještě další kola tohoto konfliktu, kdy Američané zavedli další cla v hodnotě desítek miliard dolarů a Číňané okamžitě reagovali zavedením odvetných opatření.

Bílý dům se zavedením cel snaží dotlačit Peking k tomu, aby snížil obchodní přebytek v obchodování s USA. Spojené státy totiž v loňském roce vyvezly do Číny zboží v celkové hodnotě asi 130 miliard dolarů, z Číny do Ameriky ale ve stejném období přišlo zboží za více než 500 miliard dolarů. Americký prezident Trump proto

prohlásil, že je připraven zavést další cla do celkové hodnoty až 500 miliard dolarů, aby přinutil Čínu něco s obchodním přebytkem udělat.

Celý svět má teď obavy, kam konflikt povede. A to i přesto, že Bílý dům ze zavedených cel již povolil úlevy pro některé země (Jižní Korea, Argentina a Brazílie). Na setkání Donalda Trumpa s předsedou Evropské komise Jeanem-Claudem Junckerem v polovině prázdnin zaznělo, že obě strany budou usilovat o nulová cla a nulové subvence na průmyslové zboží. Tedy až na automobily, kde zavedení dovozních tarifů stále hrozí. Což by byla špatná zpráva pro automobilové velmoci, mezi něž patří právě i Česko nebo Slovensko.

Na druhou stranu by ale podle některých odborníků vzájemné obchodní „naschvály“ mezi USA a Čínou mohly některým státům prospět – jejich firmy by mohly v Číně obsadit místo na trhu, které jim uvolní američtí konkurenti. Podle nedávného průzkumu, který provedla v jižní Číně Americká obchodní komora, totiž zvažuje více než 70 procent amerických společností fungujících v tomto regionu odložení investic a částečný, či dokonce úplný přesun své výroby jinam.

Sbližování odvětvých rivalů

Kvůli nejistotě ohledně dalších kroků Donalda Trumpa se nyní dokonce sbližují odvětví rivalové Čína a Japonsko. Tradič-

ně vřelé vztahy mezi Tokiem a Washingtonem se zhoršily po nástupu Donalda Trumpa do prezidentské funkce. Japonsko tak v Číně našlo nového spojence. A to i přes to, že se obě země přou o sporné

chce Peking propojit Evropu, Blízký východ a Afriku, kde Číňané také mohutně investují. A kterými chce změnit současný obchodní řád.

„Pokud západní svět nedokáže jednat

I pro Česko je říše středu prioritou

Také pro Česko je Čína z hlediska obchodu velmi významná – je pro nás třetím největším obchodním partnerem, a z hlediska importu je dokonce druhým největším dovozcem. Loni se k nám dovezlo zboží z Číny v celkové hodnotě přesahující 475 miliard korun, vývoz opačným směrem činil zhruba 56 miliard korun.

A obě strany chtějí obchodní vztahy ještě prohlubovat. I proto se v Česku v polovině října uskutečnilo Čínské investiční fórum, na které přijelo přes 700 hostů celkem ze 14 zemí. „Čínské investiční fórum představuje největší a nejvýznamnější akci podobného charakteru ve střední Evropě. Cílem setkání je prohloubit možnosti hospodářské, obchodní a hlavně investiční spolupráce,“ potvrdila v zahajovacím projevu i ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková.

Ta se nedávno v rozhovoru pro ČTK vyjádřila ke vzájemnému obchodu: „Pasivní obchodní saldo s Čínskou lidovou republikou jako druhou největší ekonomikou světa má naprostá většina zemí Evropské unie. Naše země proto v tomto ohledu není výjimkou. Na druhou stranu – za po-

Cílem Čínské investiční fóra bylo prohloubit možnosti hospodářské, obchodní a hlavně investiční spolupráce.

ostrovy ve Východočínském moři a tíží je i komplikovaná minulost a dlouholetá rivalita o dominanci v regionu.

Také Peking vidí v Japonsku naději – chce užší spolupráci s ním zmírnit dopady amerických cel na čínské hospodářství. A doufá, že tak získá silného spojence pro případná jednání o volném obchodu na mezinárodní půdě.

Čína navíc poté, co USA vycouvaly z dlouho vyjednávaného Transpacifického partnerství (TTP), rozjela novou iniciativu, tzv. Regionální ekonomické partnerství (RCEP). To by se mělo stát největší zónou volného obchodu na světě sahající od východní Asie až po Nový Zéland. A v RCEP by samozřejmě Japonsko nemělo chybět.

S Čínou by chtěl obchodovat každý

Podobný přístup ke Spojeným státům a Číně, tedy z hlediska obchodu, má i Německo. V posledních letech se pozornost Německa soustřeďovala více na Východ než na Západ. Pomáhala v tom i diplomacie německé kancléřky Angely Merkelové, která za třináct let v úřadu navštívila Čínu jedenáctkrát.

I díky těmto cestám, na kterých byla podpora německých firem na čínském trhu na prvním místě, se Čína stala největším obchodním partnerem Německa. Loni dosáhla hodnota vzájemného obchodu mezi těmito zeměmi skoro 180 miliard dolarů. To je dvakrát více než v případě Velké Británie a třikrát více než v případě Francie.

Z Německa se ovšem neozývají jen hlasy podporující orientaci na Východ. Mnozí odborníci varují, že Berlín tím nahrává čínské iniciativě Pásu a stezky, kterými

společně ohledně volného obchodu, Čína může ignorovat mezinárodní systém a změnit Pás a stezku na novou Světovou obchodní organizaci,“ řekl nedávno výkonný ředitel Siemensu Joe Kaeser, jenž si myslí, že by Němci měli být při obchodech s Čínou ostražití.

Číňané jsou také často terčem podezření, že za nabídkou ekonomické spolupráce je jen snaha získat potřebná know-how, která následně okopírují. Investice do zahraničních firem jsou ostatně součástí plánu Made in China 2025, který se velmi nelíbí například americké vládě. Od jeho představení v roce 2015 investovala Čína jen do nákupu německých firem asi 26 miliard dolarů.



Číňané jsou terčem podezření, že za nabídkou ekonomické spolupráce je jen snaha získat potřebná know-how, která následně okopírují. FOTO: SHUTTERSTOCK

sledních pět let dosáhl růst českého vývozu do Čínské lidové republiky 72 procent, přičemž meziroční přírůstek za období 2016–2017 činil 20 procent. Po započtení reexportů se naše pozice nejeví tolik dramatická, i když i tak je samozřejmě současný stav velkou výzvou pro další podporu českých exportérů na čínském trhu.“

A s tou podporou to myslí český stát vážně. Na začátku listopadu se uskutečnil v Číně největší obchodní veletrh na světě, který podle organizátorů mělo navštívit až 150 tisíc nákupčích firem ze všech průmyslových oborů, na kterém se Česko představilo v národní expozici.

Přival čínských investic se nekonal

Když v roce 2014 začala čínská společnost CEFC v Česku skupovat majetek a oznámila, že z tuzemska hodlá vytvořit centrálu pro další expanzi do Evropy, vypadalo to, že útok čínského kapitálu nikdo nezastaví.

CEFC v Česku zpočátku utratila skoro 40 miliard korun, když koupila mimo jiné společnosti Žďas, Pivovary Lobkowicz, fotbalový klub Slavia Praha či podíly ve firmách Travel Service, Médea a Empresa Media, J&T Finance Group a několik luxusních nemovitostí. Jenže později se tato firma dostala do problémů se splácním závazků a nyní musí odprodávat svůj majetek čínskému státnímu konglomerátu Citic Group.

Prezident Miloš Zeman sice v roce 2016 prohlásil, že čínské investice v Česku dosáhnou skoro 100 miliard korun, ale zatím tomu ale nic nenasvědčuje. Z odhadů České národní banky podle deníku Echo24.cz vyplývá, že čínské investice v tuzemsku dosahovaly ke konci roku 2017 necelých 23 miliard korun.

Podle analýzy poradenské společnosti Bisnode objem čínského kapitálu upsaného v základním jmění českých firem přesáhl 6,5 miliardy korun, což je nejvíce

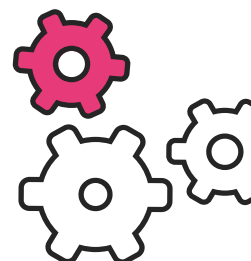
v historii. Naopak celkový počet tuzemských společností s čínským vlastníkem dál klesá a je nejnižší od roku 2011.

Ministryně průmyslu a obchodu potvrdila, že Česká republika má o čínské investice i nadále zájem. Ovšem s jednou podmínkou: „Upřednostňujeme projekty s vyšší přidanou a technologickou hodnotou, které budou generovat dobře placená místa a napomáhat přechodu naší ekonomiky k sofistikovanější výrobě a produkci služeb. Takto orientovaná podpora by měla přispět ke zvyšování konkurenceschopnosti českých podniků i ekonomiky jako celku,“ uvedla ministryně Marta Nováková.

> V příštím čísle Českého exportéra se zaměříme na Velkou Británii a Irsko

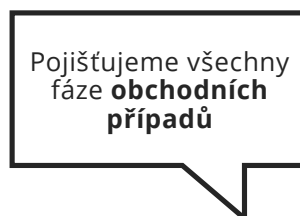
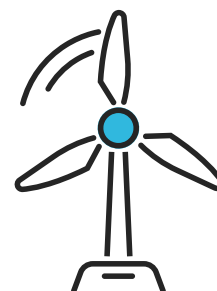
Inzerce

HN055216



SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

Podporujeme české vývozce již od roku 1992



www.egap.cz, akvizice@egap.cz

V ČÍNĚ JE PROSTĚ POTŘEBA ČÍST MEZI ŘÁDKY

Číňané jsou velmi milí a usměvaví lidé, ale mnohdy za úsměvem skrývají špatný pocit z obchodních jednání. Vyjednávání jsou proto během na dlouhou trať.

Přemysl Danda
premysl.danda@economia.cz

Nejlidnatější trh světa hraje stále důležitější roli na globálním ekonomickém poli. Čína už v budoucnu nechce být největším supermarketem světa, zaměří se na vlastní soběstačnost a výrobu špičkových produktů. V technologiích se chce přiblížit nejvyspělejším zemím. Čína po letech masivního ekonomického růstu přitom nyní zažívá nejslabší dynamiku od roku 2008, což ve světě vzbuzuje obavy, jelikož právě tato země byla v posledních letech tahounem světového HDP.

Tamní trh je stále přístupný pro kvalitní zahraniční společnosti, stejně jako pro ty tuzemské, což dokládá i fakt, že vzájemný obchod mezi Českou republikou a Čínou stabilně roste. Tento trh je ovšem pro tuzemské podnikatele náročný jak na čas, tak na finanční prostředky. Panuje tam vysoká konkurence a trh je velmi specifický kvůli jazykovým, kulturním i dalším odlišnostem.

„Nejperspektivnějšími oblastmi jsou pro české firmy služby, zdravotnictví, letectví, ale i bio- a nanotechnologie,“ říká ředitel zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v čínském Chengdu Ladislav Graner.

Jaká je aktuální politická a ekonomická situace v Číně?

Hospodářství se stále daří. Na základě dobrých politických vztahů mezi Českem a Čínou se rozvíjí i ekonomické příležitosti. Mnoho podniků volí metodu, kdy své produkty vyvážejí formou distributorů.

Pouze minimální počet tuzemských firem chce založit v zemi podnik a začít zde s výrobou. Je třeba vědět, do které části

Které české společnosti prorazily na tamním trhu?

Jsou to firmy z oblastí služeb, letectví nebo

„Velmi úspěšná je v Číně společnost F AIR, která cvičí tamní profesionální piloty,“ říká Ladislav Graner z CzechTradu.

Číny chce společnost vstoupit. Jednotlivé regiony se od sebe mohou výrazně lišit. V případě, že se změní politika provincie, města či oblasti, změní se rázem i ekonomická situace a mnohdy i příležitosti pro firmy.

Vyplatí se přesunout výrobu do Číny?

To je otázka. Také v Číně sílí střední třída a země už nechce být vnímána jako ta s levnou pracovní silou. Zároveň jsou zde pro firmy překážky ze strany administrativy, dovozních podmínek a podobně. Jsou tu jak podniky, které vyrábějí pro domácí trh, tak ty, které své zboží dodávají do celé Asie. Některé firmy také působí v Číně, kde mají výrobu a produkty vyvážejí do Evropy. Mnoha společnostem se to ale přestává ekonomicky vyplácet.

Jaká je v zemi byrokratická zátěž?

Mnoho firem naráží na celní bariéry a potřebné certifikace. Administrativa je složitá, zejména co se týče fungování kanceláří a zaměstnávání lidí. Musíte získat razítka z mnoha úřadů, které k dané problematice mají vždy co říct.

potravinářství. Velmi úspěšná je v Číně například společnost F AIR. Tato firma je v současnosti jednou z největších leteckých škol ve střední a východní Evropě. V Číně dokázala uspět a po čtrnáctiměsíčním výcviku připravit 12 profesionálních pilotů, právě Sichuanských aerolinek. Díky úspěchu už tato škola cvičí druhou skupinu letců a v přípravě jsou další.

Existují i jiné neobvyklé projekty?

Ano, spolupracujeme na několika speciálních projektech. Velmi zajímavá je práce na prezentaci ledního hokeje. Pro jihozápadní Čínu jde stále o velmi nový a neobvyklý sport. S Czech Ice Hockey Academy zde představujeme Česko jako hokejovou velmoc. V květnu tohoto roku jsme měli v Chengdu skupinu českých trenérů, kteří pracovali s místními mladými sportovci a učili je hrát hokej. Na příští rok je do jihozápadní Číny plánováno takových skupin českých trenérů několik, k jakési osvětě ledního hokeje. Čína se totiž připravuje na zimní olympijské hry v roce 2022 v Pekingu a jako pořadatelská země má ambice uspět i v ledním hokeji.



FOTO: CZECHTRADE

Ladislav Graner

ředitel zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v čínském Chengdu
ladislav.graner@czechtrade.cz

Vystudoval mezinárodní obchod v USA, ve Velké Británii a Číně. Pro firmu Freytag & Berndt vedl projekt prezentace Prahy na světové výstavě Expo 2010 v Šanghaji. Od roku 2012 působí v agentuře CzechTrade na pozici ředitele zahraniční kanceláře v pátém největším městě Číny – Chengdu. Hovoří anglicky a čínsky.

Čína je ekonomickou velmocí, co jí můžeme nabídnout?

Naší velkou předností je, že máme mnoho zajímavých technologií, kvalitní výrobky a velmi dobré know-how. To jsou věci, které jim musíme prezentovat a nabízet. V Číně hledají vysokou přidanou hodnotu, moderní a kvalitní technologie. Velkou šanci na úspěch mají společnosti, které se zaměřují na služby.

Mají se české společnosti obávat okopírování svého know-how?

Velká část podniků se ze strachu, že jejich výrobky a myšlenky budou zkopírovány, od tohoto trhu odvrací. Důležité je být stále inovativnější, než jsou čínské společnosti a konkurence. Na druhou stranu je vliv Číny tak velký, že tamní obchodníci mohou okopírovat vaše know-how i na dálku. I proto je důležité spolupracovat s partne-

ry a neustále se snažit vyvíjet nové technologie. Jisté riziko tu existuje.

A na co se nejčastěji čeští exportéři ptají?

Nejčastější jsou otázky ohledně politiky, ekonomiky a cenové politiky. Případně se ptají, jak mají vstoupit na trh a jestli například mají dovézt dárky. Drobná pozornost působí dobře. Doporučuji typický český výrobek.

Jak tedy oslovit obchodní partnery?

Jednou z variant je využít různých veletrhů, kterých se koná velké množství. Podnikatelé by měli dobře vybírat, jelikož ne všechny jsou na špičkové úrovni. Většinou jsou všeobecné, na nichž se těžce získávají kontakty. Další možností je využít služeb agentury CzechTrade, která pomůže připravit portfolio schůzek a získat potřebné kontakty. Také lze využít specializovaných workshopů. To vše jsou lepší varianty než se jen zúčastnit veletrhů v Číně.

Klíčové jsou osobní schůzky, jinak není velká šance s obchodem uspět. Naši podnikatelé nemají příliš možností, jak získat kontakt z Česka, nemají kam zavolat a koho oslovit. Je třeba mít někoho, kdo to v Číně odpracuje a připraví firmu na vstup na tento trh. Zároveň je třeba mít na všechny tyto přípravy dostatek času. Pomoc se vstupem na trh nějaké firmě může trvat i několik měsíců, jelikož je náročné získat kontakt na správné lidi.

Jak může tuzemský exportér prorazit v regionu Chengdu?

Tato oblast je pro světové exportéry náročnější, jelikož jde o velmi tradiční kraj Číny. Region se v posledních letech přece jenom rozvíjí, ale stále jsou zde velmi důležité osobní vztahy, které je potřeba budovat dlouhodobě. Čeští podnikatelé neuspějí hned po první návštěvě, jedné výstavě či veletrhu. Je třeba se znovu setkávat s místními lidmi a budovat si dlouhodobé vztahy. Je to běh na dlouhou trať. Jde o intenzivní práci, která nepřinese výsledky po měsíci jednání.

Je důležité vzít si s sebou tlumočníka?

To je naprosto klíčové. Jednak je možné si přivést někoho vlastního, jednak lze vy-

Desatero pro obchodování s Čínou

1. Bez aktivní přítomnosti na čínském trhu neprorazíte.
2. To, co by v Evropě trvalo hodinu, bude v Číně trvat i sedmkrát déle.
3. Čínský partner vám nikdy neřekne ne a zřídka vyjádří otevřeně svůj názor, aby neztratil tvář.
4. Nebuďte ve stresu a na obchodní jednání si vyčleňte dostatek času.
5. Ujistěte se (raději několikrát), že vám obchodní partner skutečně rozumí.
6. Naučte se pár čínských slovíček, nebojte se jídelních hůlek a alkoholu (časté přípitky u jídla).
7. Buďte zdvořilí a trpěliví.
8. Připravte si propagační materiály v čínštině.
9. Během sjednávání obchodu jsou nezbytné časté cesty do Číny, osobní jednání je nutností.
10. Vytvořte si pozitivní vztah k Číně, obchodní partner to vycítí.

Agentura CzechTrade má své zástupce také v dalších čínských městech. Celému čínskému zastoupení šéfuje Aleš Červinka, v Pekingu Kateřina Ďurove a v Šanghaji Michal Holas (na fotu nahoře).

Více o Číně najdete v odkazech níže.



Zleva: Ladislav Graner, Michal Holas, Aleš Červinka a Kateřina Ďurove. FOTO: CZECHTRADE

užit místních překladatelů a tlumočnicků. Podnikatelé mohou také požádat agenturu CzechTrade o pomoc se zprostředkováním tlumočnicka.

Jak probíhají obchodní schůzky?

Bývají většinou velmi decentní. Vhodnější jsou večere a obědy, jelikož dávají větší prostor pro bližší poznání a navození přátelštějších vztahů. Zároveň se během nich vyřeší více obchodních záležitostí.

Při hovoru se vyhněte politickým tématům. Podnikatelé by měli vykazovat úctu k Číně. Exportér, který chce v zemi uspět, by měl projevit zájem o čínskou kulturu a tradici. Pokud zástupci nevědí, jak probíhá správné stolování, v agentuře jim poradíme. Například už podle vstupu do místnosti a zasedacího pořádku poznáte hierarchii ve firmě. Nejdůležitější osoba sedí proti vstupu nebo velkému obrazu. Čím nižší pozice, tím sedí blíže ke dveřím. Zajímavý je přípitek – pokud chcete projevit úctu, dejte sklenici níž, než ji má partner.

Proslov zahájí partner, který také začíná proces jídla a začne i s pitím. V Číně se připíjí často, může to být jen symbolické. Nejčastěji se pije červené víno nebo místní pálenka.

Co českého obchodníka při jednání nejvíce překvapí?

Číňané jsou velmi přátelští a usměvaví. Často ale z jednání nakonec nemusí být

vůbec nic. Je potřeba znát jejich kulturu, nikdy neřeknou ne, úsměvem budou klidně zakrývat špatný pocit z jednání. Čtete mezi řádky: když vám řeknou, že mají zájem o spolupráci, tak to ještě v žádném případě neznamená, že je následná spolupráce opravdu jistá. Znamená to spíše, že nad spoluprací začínají uvažovat. Podobné je to i s podepisováním memorand – ani to ještě není konečným vítězstvím. Značí to spíše, že se můžete začít bavit o konkrétních krocích.

Pokud má Číňan opravdu zájem, je velmi proaktivní a snaží se na dohodě sám pracovat, nečeká jen na to, co uděláte vy.

Jací jsou čínští podnikatelé?

Jsou velmi flexibilní, aktivní, houževnatí a hodně pracovití. Tím, že žijí v nejlidnatější zemi světa, jsou velmi aktivní a jsou zvyklí na vysokou konkurenci. Zároveň tam jsou lidé, kteří jsou uměle zaměstnaní, aby se snížila nezaměstnanost. Při návštěvě některých společností vás nechají nahlédnout do provozu. V jedné části haly je třeba stovka lidí, kteří pracují, a za rohem je podobné místo, které je plně automatizované. Když se jich zeptáte, proč není automatizovaná celá část, tak vám řeknou, že vláda chce, aby firmy pomáhaly udržovat nízkou úroveň nezaměstnanosti. Podniky poté dostávají různé pobídky a výhody.

LENKA TOMANOVÁ: ZAHRANIČNÍ OBCHOD JE NÁROČNÁ DISCIPLÍNA

Projektové a exportní financování patří v bankovníctví mezi prestižní oblasti, přičemž se zároveň jedná o velice komplexní problematiku. „Takovouto úzkou specializaci si můžete vybudovat a kultivovat v bance pouze v případě, kdy máte odpovídající klientskou základnu a současně odpovídající znalosti, zkušenosti a podporu managementu,“ říká Lenka Tomanová, manažerka projektového a exportního financování České spořitelny. Její útvár hraje na českém trhu v této oblasti velmi významnou roli.



Lenka Tomanová, manažerka projektového a exportního financování České spořitelny. V lednu 2018 byla zvolena předsedkyní Komise pro exportní financování při České bankovní asociaci.

Tým projektového a exportního financování buduje Lenka Tomanová v České spořitelně už desátým rokem, v oboru se ale pohybuje celých 25 let. Dnes řídí útvár čítající 19 odborníků, kteří disponují širokou znalostí celé škály produktů. Ty se zdaleka neomezují jen na exportní úvěry: „Osobně se domnívám, že exportním financováním je jakýkoli bankovní produkt, který finančně podporuje výrobce či exportéra jakékoli velikosti ve všech fázích jeho přeshraniční transakce. Od financování subdodavatelů přes vystavování platebních či neplatebních záruk, akreditivů, provozní financování, předexportní financování, odkup pohledávek či refinancování dodavatelských úvěrů až po poskytování odběratelských úvěrů nebo projektové financování,“ popisuje Lenka Tomanová. Služby jejího týmu jsou tak velmi komplexní a exportérům zajišťují společně s dalšími útvary banky celou kombinaci produktů na míru.

Nejde ale jen o produkty jako takové, ale zároveň o orientaci v různých ekonomických a průmyslových odvětvích. V České spořitelně řeší nejčastěji zakázky v oblasti strojírenství, zdravotnického či chemického průmyslu, ale jsou mezi nimi také infrastrukturní projekty nebo dodávky dopravních prostředků. Typickými klienty jejího exportního financování jsou středně velké a velké firmy, stále častěji se však objevují požadavky na různé tyto produkty i mezi menšími firmami.

Právě kvalita doprovodného financování – jeho struktura, cena a délka – může být rozhodujícím faktorem, který ovlivní, zda daný exportér uspěje v globální konkurenci.

Mít dobrý produkt už dnes jednoduše nestačí. Banky a často také úvěrové pojišťovny zde hrají nezastupitelnou roli. „Vždy jsme připraveni být s exportérem u transakce od samého začátku, tedy i v době vyjednávání s odběratelem o podmínkách exportního kontraktu. Je dobré nastavit vztahy a podmínky tak, aby byly následně vhodné a funkční pro různé struktury financování. Celý proces by měl být založen na vzájemné spolupráci, podpoře a důvěře mezi bankou a klientem. Máme stejný cíl, a tím je bezproblémový průběh na všech frontách,“ vyzdvihuje Lenka Tomanová důležitost dobrého výběru partnera, ať už obchodního (odběratele) či finančního (banku).

A ačkoli to mnozí exportéři stále podceňují, zdůrazňuje také užitečnost služeb kvalitní právní kanceláře, a to i v případě exportních kontraktů menšího rozsahu. Případné sankce, penále či postihy vyplývající z exportního kontraktu mohou být – a často také jsou – nesrovnatelně tvrdší pro exportéra než pro odběratele. „Nezbytné bývá také zapojení kvalitní lokální právní kanceláře v zemi kupujícího/dlužníka, protože právní a administrativní prostředí cílových destinací je nám zkrátka neznámé, a navíc se neustále mění a vyvíjí.“

Pokud jde o změny a aktuální trendy v oblasti českého exportu, všímá si Lenka Tomanová především změn v množství transakcí a nárůstu teritorií, kam čeští vývozci své zboží dodávají: „V posledních letech ubylo zejména těch opravdu mamutích transakcí, např. z oblasti energetiky. Můžeme také říci, že Česká republika do určité míry opouští své tradiční trhy. Čeští exportéři se snaží trochu více rozkročit a kromě zemí bývalého Sovětského svazu se vydávají i do zemí Jižní Ameriky, do Afriky či na Dálný východ.“

Snaha diverzifikovat odběratelská portfolia je jistě velmi pozitivní, exportéři se ale současně musí vypořádávat se spoustou nových situací a bariér, které nové trhy přinášejí. Jde o kulturní odlišnosti, klimatické rozdíly, různou úroveň místní pracovní síly, jazykové bariéry, legislativní či administrativní překážky a tak dále. Stále tedy platí pravidlo uvědomovat si většinu možných rizik a být ve střehu. Jedna nepovedená transakce může být pro exportéra likvidační, obezřetnost je tedy vždy na místě.“

Více na www.csas.cz/korporace.

ČÍNA JE OBROVSKÝ, ALE TAKÉ NÁROČNÝ TRH

Čína je lídrem světového obchodu, který si své teritorium chrání. Otevírání trhu cizím investorům jde v některých oblastech pomalu, vytrvalí exportéři bývají odměněni.

Milan Horák
oddělení Afriky, Asie a Austrálie, MPO
horak@mpo.cz



FOTO: SHUTTERSTOCK

Česko-čínské obchodní vztahy mají dlouholetou tradici. Již od 30. let minulého století došlo Československo do Číny investiční celky, jako byly pivovary nebo cukrovary. Značného objemu ve vývozu investičních celků na tamní obrovský trh bylo dosaženo zejména v 50. letech, kdy se Československo významnou měrou podílelo na rozvoji čínské energetiky

a průmyslu (např. tepelné elektrárny, filmové laboratoře, závod na výrobu umělých vláken, dusíku nebo obráběcích strojů). Podle statistických údajů zaujímala ke konci 80. let Čína v československém zahraničním obchodě v absolutním pořadí 10.–11. místo, a to před Francií, Itálií a Velkou Británií.

Významnou změnu podmínek vzájemného obchodu znamenalo uzavření obchodní

dohody v roce 1990, která stanovila přechod z clearingového zúčtování na placení ve volně směnitelné měně. Vzájemný obchod se podle této dohody realizoval na základě zásad a ve světovém obchodě všeobecně uznávaných pravidel.

Po vzniku samostatného Česka byly obchodní a politické vztahy upraveny Obchodně-ekonomickou dohodou mezi naší a čínskou vládou. Vstupem Česka do EU

v roce 2004 se pro tyto vztahy stala platnou Dohoda o obchodní a ekonomické spolupráci mezi EHS a Čínou, podepsaná v květnu 1985. Pro bilaterální ekonomické vztahy byla sjednána Dohoda o hospodářské spolupráci mezi Českem a Čínou (v platnosti od října 2004).

Bilance vzájemného obchodu

V roce 1993 došlo k mimořádnému oživení českého exportu hlavně díky masivnímu vývozu hutnických výrobků, nákladních a osobních automobilů. V následujících letech značně stoupal dovoz čínského zboží, převážně spotřebního charakteru, ve kterém postupně začaly převládat komponenty výpočetní techniky. Od roku 1994 se obchodní bilance stala pro Česko pasivní.

V letech 2012–2017 se podle statistik zvýšil obrát česko-čínského obchodu o téměř 60 procent. Z hlediska obrátu vzájemného obchodu se Čína stala třetím největším obchodním partnerem České republiky. Výrazně, byť z podstatně nižšího základu, se zvýšil český vývoz do Číny: za posledních pět let dosáhl růst tuzemského vývozu 72 procent. Nadále však existuje výzva ke zvýšení našeho vývozu na tamní

ských vývozů nepřímo ve formě reexportů přes třetí země, nejčastěji přes Německo. Z tohoto pohledu se skutečně pasivum obchodu ČR s Čínou spíše blíží poměru 1 : 2, i když samozřejmě i tento stav je výzvou pro další podporu našich vývozů.

Ve firmě musí být politický zástupce

Čína se staví do pozice lídra světového obchodu, který chrání volný trh a kritizuje ochranná opatření zejména USA a EU. Navzdory deklaracím čínského vedení o otevírání trhu a vstřícným podmínkám pro zahraniční investory ale platí tamní trh za jeden z nejvíce uzavřených a nejobtížnějších na světě. Charakterizují ho tarifní i netaarifní překážky a proměnlivá legislativa vůči zahraničním subjektům. V mnoha sektorech je čínský trh velmi nasycen a jeho další otevírání trhu probíhá jen v těch oblastech, kde to vedení země uzná za vhodné. Nejnovější čínské sliby o otevírání finančního trhu a automobilového průmyslu pro zahraniční investory zatím bere firemní sektor s rezervou a čeká na skutečnou podobu nových opatření.

Čínská ekonomika prochází strukturálními změnami, avšak neopouští model centrálního plánování. Nově musí firmy

del, čerpadla, rozvaděče, telefonní přístroje, obvody, hračky, kočárky či pneumatiky.

Problémy přetrvávají (vesměs u všech zemí Evropské unie) v oblasti certifikací vývozu potravin do Číny. Zaznamenáváme zde ale posuny pozitivním směrem, například ve vývozu českého sladu či vepřového a hovězího masa. Jde o dlouhodobé procedury, které si Čína vyjednává s každým členským státem EU samostatně (navzdory jednotnému trhu Evropské unie).

Letecká spojení pomohla byznysu

V období posledních pěti let byl nastartován proces široké intenzifikace česko-čínských ekonomických vztahů. Velkým úspěchem jsou čtyři prosperující letecká spojení mezi ČR a Čínou: Praha–Peking, Šanghaj, Chengdu a Si-an (návazně na Šanghaj). Věříme, že se budou navyšovat frekvence stávajících linek, případně budou zavedeny ještě další, pro které bude na trhu potenciál (například spojení s jihem Číny). Bylo také zahájeno přímé nákladní vlakové spojení Česka s čínskými provinciemi Sečuán a Če-ťiang. V roce 2017 navštívilo Česko 500 tisíc čínských turistů (meziroční růst o 20 procent). Číňané u nás utrácejí nejvíce ze všech zahraničních návštěvníků.

Významnou podporu podnikatelům představují také oficiální a specializované účasti českých firem na výstavách a veletrzích, které pořádá ministerstvo průmyslu a obchodu a agentura CzechTrade. S tím souvisí první ročník mezinárodního dovozního veletrhu v Šanghaji (China International Import Expo), který se konal 5.–10. listopadu. Na této významné akci byly čínským partnerům představeny ikonické tuzemské podniky, značky a výrobky napříč celým spektrem průmyslových oborů.

Vývoz a marketing českých firem v Číně je pro nás prioritou. Proto podporujeme prezentaci tuzemských firem i prostřednictvím zahraničních zastoupení CzechTradu.

Celkově lze hodnotit vývoj česko-čínské obchodní a hospodářské spolupráce a dalších bilaterálních styků pozitivně s tím, že vytváří dobrý základ pro další období. Cílem MPO nadále zůstává postupné snižování negativního obchodního salda podporou exportu českých firem.

I přes nesčetné bariéry, tvrdou konkurenci a nezvyklé prostředí se daří českým exportérům na čínském trhu stabilně prosazovat.

trh, který ve vztahu k čínským vývozům do Česka vykazuje poměr 1 : 8,5 (i když v porovnání s rokem 2008, kdy poměr činil 1 : 16, došlo ke značnému zlepšení).

Ze statistik ČSÚ vyplývá, že největší čeští dovozci z Číny – firmy importující elektronické výrobky a komponenty, které představují dvě třetiny dovozů z Číny – současně figurují mezi největšími českými vývozci do EU. Větší část tuzemského pasivního salda s Čínou se tedy promítá do obchodního aktiva Česka vůči EU. Obdobná situace existuje i u spotřebního zboží. Pro upřesnění obchodní bilance s Čínou je rovněž významné, že podle současných odhadů je kromě přímých vývozů z Česka do Číny realizováno dalších nejméně 60 procent tuzem-

(čínské i zahraniční) do svých struktur zahrnout zástupce Komunistické strany Číny, kteří by se měli podílet na dozoru a rozhodovacích procesech ve společnostech. Se zmíněnými strukturálními změnami souvisí i to, že tempo růstu HDP Číny v posledních letech postupně klesá (6,9 procenta v roce 2017).

I přes nesčetné bariéry, tvrdou konkurenci a pro Evropany nezvyklé prostředí se daří českým exportérům na čínském trhu stabilně prosazovat. Hlavní postavení v tuzemském vývozu do Číny dlouhodobě zaujímají stroje a dopravní prostředky, které tvoří více než polovinu přímého exportu. Dále se do Číny vyváží průmyslové a spotřební zboží, zejména součásti motorových vozi-

JEDNÁNÍ V ČÍNĚ BÝVÁ DLOUHÉ A BEZ JASNÉHO VÝSLEDKU

Pro úspěch na čínském trhu je klíčová trpělivost a budování vzájemných vztahů. Důležité je dobře znát provincii, na kterou cílíte, jelikož každá má svá specifika.

Přemysl Danda
premysl.danda@economia.cz

Při dovolené i obchodních jednáních se dočkáte v Číně od místních samých úsměvů a milého chování, nemusí v tom být ale ta nejryzejší upřímnost. Mnohdy můžete odejít z pracovního jednání s velmi dobrým pocitem, jelikož schůzka probíhala v přátelské atmosféře a vyměnili jste si nespočet úsměvů, reálně jste ovšem nemuseli vůbec pokročit.

„Kolegové v Číně neumí říct ne, protože to jejich kulturní zvyky neumožňují. Takže zatímco vy si myslíte, že je všechno v pořádku, realita může být úplně jiná,“ říká Richard Kapsa, ředitel komunikace společnosti Sotio, která se věnuje výzkumu a vývoji léčiv proti nádorovým a autoimunitním onemocněním.

Jde o nejlidnatější zemi světa a tamní trh je pro podnikatele velkou příležitostí. Čína se v posledních několika letech snaží modernizovat a zejména zkvalitnit svou výrobu. Velký důraz klade na inovace a moderní technologie. V poslední době je pro Čínu také velmi důležité stát se ekologičtější zemí. Ve všech těchto oblastech je pro podnikatele velká šance uspět.

V případě, že chcete prorazit na tento rozsáhlý, ale i velmi náročný trh, připravte se na dlouhá jednání, na která si vyčleňte dostatek času. V Číně nelze očekávat, že se vám podaří uzavřít obchod během pár měsíců. Velmi důležité je dlouhodobé budování vztahů.

Tlumočník přijde vhod

Na obchodní jednání je potřeba si podle Ladislava Granera, ředitele zahraniční

kanceláře CzechTradu v čínském Chengdu, přivést tlumočníka či překladatele. „Pro běžná jednání je třeba se předem ujistit, že je druhá strana schopna porozumět se například v angličtině, nebo mít na své straně čínského kolegu se skvělou znalostí angličtiny, který překlad do čínského jazyka zajistí. Při významnějších jednáních a přijímání oficiálních delegací je pak standardem, že každá ze stran má svého vlastního tlumočníka, a jednání se tak účastní tlumočníci dva. Jde poté o překlad česko-čínský či anglicko-čínský,“ popisuje Richard Kapsa.

Jinou zkušenost má tamní ředitel firmy Alpine Pro Tomáš Tauchman, který říká, že dlouhodobé létání do Číny s překladatelem nemůže efektivně fungovat. „Obchodování v Číně se v této době neobejde bez složitějšího byznysmodelu, který zahrnuje vlastní investici a lokální zaměstnance. Neefektivnějším způsobem komunikace mezi Číňanem a cizincem je nejčastěji angličtina,“ tvrdí Tauchman.

Jednání mohou pomoci také podrobné materiály o výrobku či službě v čínštině. Sympatie partnerů si můžete získat i tím, když se naučíte několik čínských frází a slovíček.

Jednání při večeři bývalo plné alkoholu, v poslední době se to již mění

Pro úspěch v tomto specifickém regionu je zásadní trpělivost a navazování přátelských vztahů s obchodníky. „Důležitá je trpělivost a zejména osobní přítomnost na místě. Aktivitu v Číně nelze řídit na dál-

ku z Prahy, musíte mít na místě svého člověka, který je v každodenním kontaktu se zaměstnanci, partnery i úřady. Jednání bývají velmi zdouhavá a je zapotřebí několik opakujících se schůzek. Nakonec platí to, na čem se dvě strany během schůzek dohodly ústně. Stvrzení ústní dohody je již jen formalita,“ říká Richard Kapsa a dodává, že na rozdíl od Evropy či USA je pro uzavření jakéhokoliv kontraktu potřeba s druhou stranou navázat určitý vztah a mnohokrát se setkat, než je možné cokoliv dotáhnout do zdárného konce.

Důležitost osobních schůzek potvrzuje i Tomáš Tauchman. „O úspěch na čínském trhu se snažíme už devátým rokem. Celkem dlouhou dobu jsme hledali ten správný byznysmodel a upravovali jsme ho za chodu, někdy i zásadně, než se v posledních dvou letech stabilizoval. Naši lyžařskou kolekci prodáváme zejména lyžařským centrům, kterých funguje po Číně letos již přes sedm stovek. Také míříme na koncové zákazníky prostřednictvím internetu,“ popisuje Tauchman z Alpine Pro.

Nejpřínosnější pro obchodní jednání jsou pracovní večeře, které jsou velmi odlišné od těch, které známe z České republiky. „Slouží k posílení vzájemného vztahu, na což se v Číně klade velký důraz. Pro Číňana je otázkou cti dobře se o hosta postarat. V této činnosti jsou opravdovými mistry,“ popisuje Tauchman.

Zejména v dřívějších dobách byly čínské pracovní večeře známé tím, že se při nich popíjel alkohol. Během stolování se ně-



Uspět v Číně znamená trpělivě navazovat přátelské vztahy s obchodníky. Aktivita v Číně nelze řídit na dálku.

FOTO: SHUTTERSTOCK

kolikrát pronáší přípitek, který může být ovšem často jen symbolický. Nejčastěji se na těchto akcích pije červené víno nebo jejich místní pálenka. „Dříve se bez toho večere neobešla a jako host jste v podstatě pít musel. To se ale v posledních letech změnilo a na pracovních večerích se pije méně,“ dodává Tauchman.

Čína jako samostatný kontinent

V Číně je důležité dbát na to, v jaké provincii obchodujete, jelikož každá oblast má své odlišnosti a specifika. „Pro českého podnikatele je nutné nevnímat Čínu jako jednu zemi, ale brát ji spíše jako různorodý kontinent. Je nutné znát vlastní byznys, držet se ho a nepřeceňovat vlastní možnosti. Česká republika zatím bohužel nemá mnoho podniků, které by mohly v Číně úspěšně fungovat. To je realita,“ říká Tauchman.

„Pro českého podnikatele je nutné nevnímat Čínu jako jednu zemi, ale brát ji spíše jako různorodý kontinent,“ říká Tomáš Tauchman z Alpine Pro.

„Čína je zemí, kde státní úřady hrají o dost výraznější roli než například v Evropě. Nedá se říct, že třeba pro stavbu byste potřebovali výrazně více ‚razítek‘ než v Česku, ale vyznat se v celém složitém systému je komplikované a časově náročné,“ tvrdí Richard Kapsa.

Politická situace se v jednotlivých provinciích může měnit, což je pro společnosti problematické. Podnikání mohou výrazně ovlivnit různé městské vyhlášky a firmy se jim náhle musí přizpůsobovat a měnit své připravené strategie.

„Obecně se dá říci, že pokud chcete v Číně prodávat, musíte mít zavedenou značku s příběhem a tradicí, velkou míru investorské trpělivosti podpořenou silným finančním zázemím a fungující a na realitě místního trhu založený byznysmodel, který se neobejde bez nějaké formy čínské vládní podpory,“ uzavírá Tauchman.

Chile investuje do modernizace svých letišť

Letecká doprava je v Chile zcela nepostradatelná, tato jihoamerická země měří na šířku pouhých 180 km, avšak délka území přesahuje 4300 km – to je vzdálenost podobná jako z Prahy do Dubaje. V porovnání s dálkovými autobusy ušetří lety cestujícím spoustu času.

V současné době je v Chile registrováno a provozováno 344 letišť, z nichž 16 je takzvaně primárních, 13 sekundárních, 12 vojenských a zbylých 303 jsou malá letiště. Podle tamního ministerstva veřejných prací došlo v posledních deseti letech k nárůstu osobní letecké dopravy o desetinu.

Ke zvýšenému zájmu o tuto přepravu osob přispěly především nízkonákladové společnosti a zavedení přímého spojení mezi regiony i zahraničními destinacemi bez nutnosti přestupovat v hlavním městě. Tento vývoj vede ministerstvo veřejných prací k přehodnocení dosavadních investičních plánů tak, aby byly zohledněny nárůsty přepravy na sekundárních letištích.

Návrhy na zlepšení situace na osmi sekundárních letištích jsou rozděleny do dvou etap. V první fázi, tj. do července 2019, budou vypracovány studie na letiště v Chillánu, Los Andes a Pucónu, zatímco druhá fáze upozorní do září 2019 na potřeby letišť Chaitén, Futaleufú, Cochrane, Puerto Natales a Puerto Williams. Samotná modernizace pak má být zahájena v roce 2021.

Již nyní probíhají práce na rozšíření letišť primární sítě v La Sereñe, Iquique, Concepciónu a Puerto Monttu, zatímco v nejbližší době budou vypsány tendry na modernizaci a rozšíření letišť ve městech Arica, Balmaceda a Punta Arenas, rovněž zařazených do tzv. primární sítě.

Obnovitelné zdroje a stavebnictví jsou v Maroku příležitostí

Obnovitelné zdroje energie zajišťují 5,8 procenta energetické spotřeby Maroka. Ministr energetiky, těžebního průmyslu a udržitelného rozvoje Aziz Rebbah poukázal na to, že ještě v roce 2002 jejich podíl činil pouhých 2,6 procenta. Přispělo to ke snížení energetické závislosti Marockého království a svědčí to o jeho úsilí o energetickou transformaci. Proto bude do projektů výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů investováno 30 miliard dolarů, což nabízí velké příležitosti jak národnímu soukromému sektoru, tak i regionálnímu a mezinárodnímu – i českým firmám. V únoru 2019 se navíc bude konat mezinárodní výstava solární energie a energetické účinnosti Solaire Expo Maroc.

Další příležitosti českým firmám také nabízí obor stavebnictví, zažívající expanzi. Je to jeden z důvodů, proč se CzechTrade zúčastní mezinárodního veletrhu The Big 5 Construct North Africa 2019, který se uskuteční v příštím roce ve dnech 20.–22. června.

Více informací o veletrhu The Big 5 Construct North Africa naleznete po naskenování kódu:



Navzdory sankcím se Írán dál otevírá světu

Spojené státy americké odstoupily 8. května od jaderné dohody s Íránem (JCPOA), přičemž 6. srpna zavedly první kolo sankcí a od 4. listopadu kolo druhé. Stávající signatáři JCPOA se snaží udržet součásti této dohody v chodu. Zbývající signatářské mocnosti, tedy Čína, Francie, Německo, Rusko a Velká Británie, vymýšlejí, jak udržet platební styk s Íránem a jak po praktické stránce realizovat obchod s tamní ropou a plynem. Jedním z takových počínů je proklamované založení „účelové entity“, která by měla mandát a úkol zpracovávat barterový obchod mezi Íránem, EU a Velkou Británií.

Ani Peršané nezůstávají pozadu. Íránský prezident a parlament schválili konkrétní pobídku pro zahraniční investory. Takový cizí investor, který proinvestuje více než 250 000 USD, bude mít nárok na získání dlouhodobého pětiletého víza. Zároveň se Írán zavázal následovat pravidla Finančního akčního výboru (FATF). Tyto kroky vedou k vyšší transparentnosti a zjednodušení vstupu na íránský trh.

Cíl těchto legislativních změn je jasný. Írán seznal, že vzhledem k sankcím přestává být atraktivní destinací pro nadnárodní koncerny, a tak se snaží přilákat nové dodavatele a investory, o které se dříve tolik nezajímal. Vzniklé vakuum na trhu představuje šanci pro malé a střední podniky, které nemají obchodní vztahy v USA.

Připravili pracovníci zahraničních kanceláří agentury CzechTrade.
kcexport@businessinfo.cz

INDONÉSIE: OBCHODNÍM PARTNERŮM VYJADŘUJTE ÚCTU

Hospodářsky nejsilnější stát jihovýchodní Asie, jehož růst je v posledních letech mimořádný. Indonésie nabízí českým exportérům velké šance – především v energetice.

Michal Sontodinomo
ředitel zahraniční kanceláře
CzechTradu v Jakartě
michal.sontodinomo@czechtrade.cz

Indonésie je čtvrtou nejlidnatější zemí světa se silnou a stabilní ekonomikou. Představuje trh, na který se vyplatí proniknout, a i českým firmám nabízí příležitosti. Jaký je potenciál Indonésie a jaké zásady je třeba při podnikání v zemi dodržovat, prozrazuje generální ředitel Anup Anand z firmy ComAp South East Asia. Dceřiná společnost české firmy ComAp, vyvíjející zařízení a systémy pro řízení motorů generátorů, našla v Indonésii díky agentuře CzechTrade nového distributora.

Důvodů, proč začít v Indonésii podnikat, je celá řada. Především jde o hospodářsky nejsilnější stát jihovýchodní Asie, jehož

růst je v posledních letech mimořádný. HDP na hlavu trvale stoupá a z hlediska parity kupní síly je země v současné době desátá na světě. Připomeňme, že Indonésie spadá do G20, skupiny největších ekonomik světa.

Společnost ComAp, která může v Indonésii uplatnit většinu svých výrobků, měla v plánu rozšířit svou distribuční síť v zemi a s tímto záměrem kontaktovala českou agenturu na podporu obchodu. „CzechTrade nám pomohl najít nového distributora pro naše řídicí jednotky plynových motorů a našemu stávajícímu distributorovi pomohl díky znalosti místního jazyka sjednat schůzky se zákazníky. Bylo to vel-

mi efektivní, podařilo se dojednat více než 20 schůzek. Na podobné spolupráci jsme se proto s CzechTradem dohodli i v dalších asijských zemích,“ prozrazuje Anand.

Co by doporučil dalším firmám, které chtějí v zemi podnikat? „Je zcela nezbytné najít si dobrého partnera nebo vytvořit místní zastoupení. Chcete-li, aby se vám dařilo, musíte být přítomni v místě podnikání a vybudovat si dobré osobní kontakty a síť. Obchodní vztahy v Indonésii jsou založeny převážně na důvěře,“ upozorňuje. „A protože ve všech indonéských společnostech platí přísná hierarchie a rozhodování probíhá výhradně shora dolů, vždy se snažte dosáhnout kontaktu se služebně nejvyššími zástupci společnosti. Při osobním jednání vždy prokazujte úctu a dávejte najevo, že jste si vědomi důležitosti vašich obchodních partnerů,“ radí ještě Anand.

Indonésie nabízí mimo jiné řadu příležitostí českým energetikům. V tomto sektoru je obrovský potenciál růstu. Elektrifikace Indonésie prozatím nedosahuje ani regionálního průměru, nyní je nejnižší v celé jihovýchodní Asii. Poptávka po energii zde poroste podle odhadů v průměru o 7,3 procenta ročně. V následujících pěti letech se tedy budou ve značných objemech budovat kapacity na výrobu elektřiny a také rozvodné sítě. Indonésie se též stále více zaměřuje na obnovitelné zdroje energie. Tamní vláda slíbila jejich roli v dohledné budoucnosti posílit.



Indonésie s hlavním městem Jakartou patří do skupiny G20.

FOTO: SHUTTERSTOCK

Více o Indonésii na www.businessinfo.cz/indonesie



FOTO: SHUTTERSTOCK

VE VODOHOSPODÁŘSTVÍ JE ZAKÁZEK STÁLE DOST

Společnosti Sigma či Asio si na nedostatek příležitostí na zahraničních trzích nestěžují. Jdou ale šancím na získání nových kontraktů vstříc vlastním výzkumem a vývojem.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Velkou šancí uspět mají v zahraničí napříč světadíly firmy, které se zabývají vodohospodářstvím. Toto odvětví je v posledních letech velice perspektivní, přestože nepatří mezi top sektory, které jsou běžně spojovány s českým vývozem. Jde o neprávem

opomíjenou popelku mezi tuzemskými exportéry.

„České firmy se uplatňují v cizině při vyhledávání zdrojů a při výstavbě úpraven pitné vody, jejím rozvodu, při budování kanalizačních systémů a čistíren odpadních vod a třeba i u malých vodních elektráren,“

uvádí Ivan Nikl, emeritní předseda České vodárenské aliance.

Čerpadla ze Sigmy znají v Egyptě i Indii

V Česku podle odhadů působí ve vodohospodářství asi 330 firem a většina z nich usiluje o kontrakty na zahranič-

ních trzích. Třeba jen kvůli tomu, že tuze-
zemský trh je přece jenom malý. K ostří-
leným exportérům patří Sigma Group,
která je i na světových trzích vnímána
jako významný výrobce čerpací tech-
niky. Z ročních tržeb pohybujících se
kolem jedné miliardy korun dělá export
55 až 70 procent. Podle Milana Stratila,
předsedy představenstva a generálního
ředitele Sigmy Group, dodala firma
od roku 1989 výrobky celkem do 64 států
světa.

„Mezi ty nejdůležitější trhy můžeme za-
řadit Slovensko, Rusko, Polsko, Egypt, Ka-
zachstán, Indii nebo USA,“ uvádí Stratil.
Tradičním trhem pro společnost v oblasti
vodohospodářství je právě Egypt, kam

zabývající se vodním hospodářstvím
bude narůstat.

S exportem souvisí výzkum a vývoj

Rostoucí potřeby ve vodním hospodářství
ovšem neznamenají, že zakázky ze zahra-
ničí budou firmy získávat automaticky.
Anebo v případě Sigmy třeba kvůli 150 let
trvající tradici. Bez usilovné práce a kva-
litních produktů exportovat podle Stratila
nelze. Ale ani to nestačí.

„Vlastní výzkumné a vývojové centrum
je pro nás důležité především proto, že se
specializujeme na kompletní zakázkovou
výrobu. Každý projekt je unikát a je řešen
na míru přesně podle potřeb a požadavků
zákazníka. Zadání jsou často velice obtíž-

v řeckém penzionu a chorvatském kempu
díky nápadu z Česka zalévají recyklova-
nou vodou zeleň.

Asio se státním zakázkám vyhýbá

Společnost Asio sídlí v Brně a na rozdíl
od Sigmy jde o firmu menší, založenou
v roce 1993. Aktuálně se rozdělila na dva
zhruba podobné podniky Asio a Asio New,
které mají i stejný podíl zahraničního ob-
chodu. „Loni byl obrat čištění a úpraven
v součtu přes 200 milionů korun, z toho za-
hraniční obchod činil zhruba 20 procent,
respektive 45 milionů korun,“ uvádí Karel
Plotěný, jednatel a spolu s Oldřichem Pír-
kem i majitel obou společností Asio.

Jde o inženýrsko-dodavatelské firmy
zakládající si na vlastním vývoji a vyrábějící
technologie pro čištění odpadních
vod, úpravu vod a čištění vzduchu. Široké
spektrum vodohospodářských produktů
nachází uplatnění při čištění odpadních
vod z rodinných domů, obcí, měst, nemoc-
nic a v různých průmyslových odvětvích.

„Orientujeme se na soukromý sektor,
státním zakázkám se po zkušenostech
v minulosti spíše vyhýbáme,“ prozrazuje
Plotěný. Při státních kontraktech se firma
setkala s problémy, když prováděla subdo-
dávky velkým stavebním firmám, a s ko-
rupčním prostředím.

„Například v Maďarsku jsme uspěli
v řadě tendrů, ale zakázky jsme nako-
nec nedostali,“ vysvětluje Plotěný, proč
upřednostňují soukromý sektor. „Vedle
obvyklých odběratelů v Pobaltí, Rumun-
sku a Maďarsku nám narostly v poslední
době dodávky do Chorvatska. A to díky
schopnému managementu dceřiné firmy
a příznivé situaci v oboru. Ve všech těchto
zemích fungujeme více než 15 let,“ uvádí
spolumajitel společnosti.

Podle jeho zkušeností v případě expor-
tu nejde o nějaký rovnoměrný vývoj, ale
spíše o menší či větší vlny, které jsou dané
legislativou a jejím aktuálním uplatňová-
ním v té které zemi. „Ani v zahraničí se
zázraky nedějí, ani nám se zatím nepo-
štěstilo nějaký zažít. Je to stále o práci,“
míní Karel Plotěný z firmy Asio a Asio
New a dodává: „Úspěch v cizině je úměrný
pracovitosti našich zástupců a naší práci
s nimi, alespoň tady v Evropě.“

V řeckém penzionu a chorvatském kempu díky nápadu z Česka zalévají recyklovanou vodou zeleň.

Sigma vyváží už 60 let. „Realizovali jsme
desítky projektů úpraven pitné vody a za-
vlažovacích či odvodňovacích čerpacích
stanic,“ připomíná Stratil.

A pozici v Egyptě firma stále posiluje.
Podle generálního ředitele i tým, že na roz-
díl od konkurence „neutekla“ z Egypta
po revoluci v roce 2011, respektive 2013.
„I v neklidných dobách se dají s pomocí
dobrého místního zástupce vybudovat ty
správné vztahy se zákazníkem, který bude
mít tendenci se na vás s důvěrou obracet
a věřit vám. Ale pozor, nesmíte ho zkla-
mat, potom se vaše výhoda může obrátit
v rozhodující nevýhodu,“ míní nejvyšší
představitel Sigmy Group.

Kvůli klimatickým podmínkám a ros-
toucím počtu zemí, které jsou zasaženy
suchem, stoupají i šance na vývoz. „Prá-
vě i díky zkušenostem z Egypta jsme
zpracovali a úspěšně realizovali projekt
zavlažovacích stanic v Indii. S tamním
partnerem jsme formou joint venture
(spolupráce dvou či více osob, které
spolu realizují nějaký projekt, pozn.
red.) na tamní trh dodali celkem 14 kusů
vertikálních odstředivých čerpadel,“ do-
dává Milan Stratil. Dá se podle něj před-
pokládat, že zájem o podobné projekty

ná, proto je důležité mít svůj vlastní tým
odborníků, který si dokáže poradit i s tím
nejnáročnějším úkolem,“ naznačuje recept
na úspěšný vývoz generální ředitel Sigmy
Group. Samozřejmě to v Sigmě platí jak
pro dodávky čerpadel pro vodohospo-
dářství, tak pro další odvětví, jako třeba
jadernou energetiku, petrochemii, těžbu
ropy, dobývání a zpracování nerostů a po-
dobně.

V příštích letech se stále důležitějším
zdrojem vody pro průmyslové podniky
stane zřejmě recyklace odpadních vod.
Na základě těchto prognóz vyvinuli vědci
brněnského Vysokého učení technického
moderní zařízení schopné vyčistit v bu-
dovách takzvanou šedou vodu pro další
použití, a šetřit tak přírodní zdroje. Šedá
voda z budov je voda pocházející hlavně
ze sprch, van nebo umyvadel. Recyklační
zařízení funguje tak, že se voda mecha-
nický předčistí a pak biologicky vyčistí
na úroveň dešťové vody. Zařízení dokonce
vodu i hygienicky zabezpečí, a to díky fil-
traci na odtoku.

Na tomto projektu recyklace vody z kou-
pelen spolupracovala firma Asio, která se
vývojem zařízení dál zabývá, ale také už
jej vyváží do zemí jižní Evropy. Například

PRO ČESKÁ DMYCHADLA JE PERSPEKTIVNÍ RUSKÝ TRH

Na vývoz míří z firmy Kubíček VHS dmychadla využívaná především v čistírnách a úpravnách vod. Za perspektivní trh na desítky let považují ve Velkých Losinách Rusko.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Zdenek Můčka

ředitel a jednatel firmy Kubíček VHS

Původní profesí je stavební inženýr statik. Vystudoval Vysoké učení technické v Brně, Fakultu stavební, obor konstrukce a dopravní stavby. Po absolvování vysoké školy pracoval v Brně nejdříve v inženýrské konstrukční kanceláři a poté ve velké stavební firmě. V rámci svého působení ve stavebnictví získal zkušenosti s navrhováním, přípravou, realizací a vedením staveb. V roce 2006 nastoupil do rodinné firmy Kubíček VHS. Před 11 lety v ní začínal na pozici obchodního referenta, posléze se věnoval speciálním zakázkám a od roku 2010 je ředitelem celé společnosti. Osobně také jedná s obchodními partnery, samozřejmě i těmi zahraničními. Za důležité pro získávání zakázek považuje individuální přístup a korektní a vstřícné jednání. Když se partner ocitne v úzkých, považuje za prvotní podat pomocnou ruku.

Před sedmi lety se firma Kubíček VHS vyrábějící dmychadla a dmychadlová soustrojí začala více orientovat na zahraniční trhy. A úspěch na sebe nenechal dlouho čekat.

„Z ročních tržeb kolem 150 milionů korun získáváme tak 60 procent vývozem. Pozitivní je, že tržby i podíl exportu dlouhodobě rostou,“ uvádí Zdenek Můčka, ředitel společnosti Kubíček VHS. Firmě se daří doplňovat, případně nahrazovat zakázky, které dříve získávala v tuzemsku, těmi exportními.

Začínali prezentací na veletrzích

Česko bylo firmě malé hned z několika důvodů. Chce-li podnik růst, musí podle Můčka vyvážet. Tuzemský trh je přece jenom malý. Kubíček VHS svá Rootsova dmychadla a dmychadlová soustrojí vyrábí pro mnoho odvětví. Uplatňují se v zemědělství, potravinářství, stavebnictví, chemickém a těžařském průmyslu, v mnoha průmyslových aplikacích včetně odsávání a v přepravě jedovatých a výbušných plynů.

„Ovšem největší uplatnění nacházejí naše dmychadla ve vodohospodářství. Z těch 60 procent exportu zhruba 90 procent dělají čistírny a úpravný odpadních vod. Ty jdou hlavně na vývoz,“ míní ředitel Můčka.

Dalším důvodem hledání zahraničních trhů byly podmínky pro výstavbu čistíren a úpraven vod v Česku. „Čistíren je limitované množství a ty velké už byly před sedmi roky hotové. Čekalo se na dotace pro malé čistírny. Než se rozběhla i jejich výstavba, bylo třeba tu mezeru v zakázkách překlenu,“ říká obchodní ředitel Jakub Špička.

Proto se společnost Kubíček VHS začala prezentovat v zahraničí, především na veletrzích, v čemž mimochodem pokračuje i dnes s podporou CzechTradu. Nebo se představuje na podnikatelských akcích ministerstev průmyslu a obchodu či zahraničí.

„A jak jsme byli v cizině aktivní, začaly pomalu chodit poptávky. Podařilo se nám šířit jméno firmy a povědomí o její produkci tak, že export vyrostl do dnešních rozměrů,“ uvádí šéf obchodu Špička.

Aktuálně fungují dmychadla a dmychadlová soustrojí od firmy Kubíček VHS ve 40 zemích světa. Namátkou třeba v Chile, Bolívii, Ekvádoru, Venezuele, Nikaragui, Kanadě, USA a především v Evropě. Jak na západních trzích například v Nizozemsku či Velké Británii, tak především ve střední a východní Evropě.

Klienti preferují osobní jednání

Prodej na zahraničních trzích realizuje společnost přes obchodní partnery, které si pečlivě vybírá. Vzhledem ke své velikosti nevolí vlastní zastoupení v cizině.

„Pro nás je mnohem lepší mít v jakékoli zemi partnera, který to prostředí zná. Navíc je důležité, aby se pohyboval v daném odvětví, tedy hlavně ve vodohospodářství, a uměl tak s našimi produkty pracovat,“ míní Špička.

Podle ředitele Můčky k úspěšnému exportu přispívají jakási vnitřní pravidla firmy. Řešit požadavky zákazníka individuálně, rychle, korektně a nadstandardně vstřícně.

„Snažíme se partnery nenechat na holičkách, když se něco stane, pomáháme jim



Firma Kubíček VHS zaměstnává přes sto lidí, její výrobky využívají ve 40 zemích světa. 2x FOTO: HN - LIBOR TEICHMANN

problém zvládnout," naznačuje ředitel, že výpadek v provozu často znamená velké škody, ať už se jedná o vodárenství, chemický a těžební průmyslu nebo jiná odvětví, a dodává: „Jakýkoli technický problém je třeba nejprve vyřešit, nenechat partnera vydusit, nevydírat ho. Až po zvládnutí situace mluvíme o penězích. Co za to. A tento postup se nám vždy vrátil v dobrém.“

Zdenek Můčka vzpomíná například na nedávnou návštěvu německého partnera, jehož postřehy jsou prý platné obecně. Byznysmen ocenil jak profesionální výrobu dmychadel, tak velikost moravské společnosti.

„Říkal, že když zavolá nebo jedná s nějakou velkou firmou třeba i v Německu, najde tam dealera, který mu vykládá, co se dozvěděl na firemním školení. Zatímco my máme individuální přístup, skvělý servis a vždy u nás jedná s odborníky, kteří dmychadlům opravdu rozumějí,“ uvádí Můčka. „Naší výhodou je, že u nás není nic anonymní.“

Na ruském trhu je nezbytné kooperovat

Za perspektivní trhy ve firmě Kubíček VHS považují země, kde aktuálně začínají řešit čistírny vod. A takovým obrovským trhem je nyní Rusko. O tamní partnery se ve Vel-

Kubíček VHS

Sídlí ve Velkých Losinách a specializuje se na výrobu Rootsových dmychadel a dmychadlových soustrojí využívaných ve velmi širokém spektru oborů. Především ve vodohospodářství například pro čistírny odpadních vod a úpravný pitných vod, dále v zemědělství, potravinářství, stavebnictví, chemickém, těžebním a hutním průmyslu a také vyrábí speciální dmychadla do výbušného prostředí pro odsávání a přepravu třaskavých a jedovatých plynů. Počátky podniku spadají do roku 1991, kdy začal Karel Kubíček podnikat na živnostenský list, firmu Kubíček VHS založil v roce 2003 a dodnes ji vlastní. Společnost zaměstnává 110 lidí a loni její tržby dosáhly 150 milionů korun. Z nich 60 procent získala firma vývozem svých produktů do zahraničí, z 90 procent jde o dmychadla pro vodohospodářství. Dmychadla od firmy Kubíček VHS v současné době pracují ve 40 zemích světa.

kých Losinách stará exportní manažer Petr Basler, který je podle svých kolegů na ruský trh odborníkem na slovo vzatým. Zná nejenom tamní vodohospodářství, ale co je velice důležité, především Rusy.

„Mají jinou mentalitu a vše, tedy i obchodní jednání, je tam na dlouho. Ze strany Evropanů to chce velkou trpělivost. Říkám, že hodina má 100 minut a den 100 hodin,“ míní Basler, že tuto jinakost je třeba akceptovat. S názorem, že s Rusy se dělá obchod lépe, protože k nám mají jako Slované blízko, Basler nesouhlasí. „Na sentimentálních vzpomínkách nepostavíte obchod, ten musíte odpracovat,“ dodává.

Navíc je důležité si uvědomit, že na ruském trhu je velká konkurence nadnárodních firem a v poslední době komplikuje dovoz i vládní podpora domácí výroby, která reaguje na vyhlášené sankce. „Dřív Rusové kupovali celky, nyní jenom technologie, které neumějí vyrobit,“ uvádí Basler příklad z Uralu. Už tři roky tam má firma za partnera Čeljabinskij kompresornij závod. „Berou od nás jenom dmychadlo a ostatní komponenty pro celé soustrojí vyrábějí sami. Budoucnost ruského trhu je v kooperaci,“ tvrdí Basler.

ČÍNA JE VÝZNAMNÝ A SLIBNÝ OBCHODNÍ PARTNER ČESKA

Ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková slavnostně otevřela českou expozici na CIIE v Šanghaji – historicky prvním mezinárodním dovozním veletrhu.

Milan Řepka
ředitel odboru komunikace
a mluvčí, MPO
repkam@mpo.cz

V rámci China International Import Exhibition 2018 se v Šanghaji uskutečnilo mimo jiné i Česko-čínské obchodní fórum. Naše obchodní vztahy mají velmi dlouhou tradici a v této souvislosti ministryně průmyslu a obchodu Marta Nováková připomněla, že v říjnu 2019 to bude 70 let od oficiálního navázání vzájemných diplomatických styků mezi oběma zeměmi.

„V posledních letech zaznamenáváme výrazný rozvoj vzájemných česko-čínských vztahů a považuji za příznačné, že prezentace Česka na prvním mezinárodním dovozním veletrhu se velmi podařila.

Čína je pro nás velmi významný a slibný obchodní partner, protože vzájemná obchodní výměna stoupá,“ uvedla při slavnostním otevření české národní expozice Marta Nováková.

Vzájemná obchodní výměna od roku 2013 vzrostla o 60 procent, tradičními obory spolupráce jsou strojírenství a doprava. Ministryně Nováková v rámci Česko-čínského obchodního fóra v Šanghaji zároveň vyjádřila naději, že si v budoucnu české zboží najde mnohem širší uplatnění na tamním trhu. „Věřím, že náš obchodní potenciál můžeme rozvíjet ve zdravotnictví, v leteckém průmyslu, ochraně životního prostředí,

hornictví, energetice, zemědělství a v neposlední řadě i v biotechnologiích a ve službách,“ řekla Nováková.

Ministryně také poděkovala všem kolegům, ať z ministerstva průmyslu a obchodu nebo z agentury CzechTrade, kteří se zasloužili o to, že český stánek na veletrhu vypadal velmi dobře a že jsme se na rozdíl od ostatních národních expozic prezentovali konkrétními produkty. Bylo k vidění české sklo od společností Moser, Crystalex a Rückl, nový model Škody Kodiaq a také klavír tradiční značky Petrof.

Veletrh CIIE 2018 se konal 5.–10. listopadu na celkové ploše 240 000 m².



Delegace České republiky na historicky prvním mezinárodním dovozním veletrhu v čínské Šanghaji. FOTO: MPO

V ČÍNĚ RYCHLE ROSTOU SLUŽBY PRO HANDICAPOVANÉ

Velká a stále rostoucí populace seniorů a lidí s handicapem vede k růstu poptávky po kompenzačních pomůckách, rehabilitační technice a službách.

Kateřina Ďurove
ředitelka zahraniční kanceláře
CzechTrade v Pekingu
katerina.durove@czechtrade.cz

V současné době žije v Číně 85 milionů obyvatel s nějakým druhem postižení a k tomu asi 20 milionů používá různé pomůcky usnadňující život s handicapem. Připočte-li se k tomu současných 240 milionů obyvatel starších 60 let, stává se výroba pomůcek pro handicapované, technologií pro bezbariérovou infrastrukturu a sektor příslušných služeb jedním z nejrychleji rostoucích odvětví čínského hospodářství.

Čína mu začala věnovat pozornost v 90. letech minulého století, kdy související obory poprvé zahrнула do svého pětiletého plánu. Hodnota tohoto průmyslu v roce 2015 činila 63 mld. USD, z toho 48 mld. USD připadalo na výrobu a 15 mld. na služby. Průměrná roční míra růstu dosahuje 15 procent a v roce 2020 by hodnota odvětví měla překročit 102 mld. USD.

Speciální pomůcky z ciziny nekryje pojištění

Prozatím se ale tento obor potýká s nedostatkem kvalifikovaných pracovníků, jen malý počet univerzit nabízí příslušné programy či kurzy a většina čínských nemocnic vůbec nemá rehabilitační centra. Dalším problémem je nízká kupní síla, neboť až 40 procent chudých obyvatel Číny jsou lidé s nějakým druhem postižení. Ti nemají možnost z chudoby vyjít, protože jim brání v zapojení do pracovního procesu i nemožnost poříditi si speciální pomůcky. Ty dovezené jsou drahé, nekryje je zdravotní pojištění a variabilita lokálně

vyráběných je nízká a technologicky zastaralá.

Čína podporuje zakládání výzkumných center zahraničními společnostmi

Kde tedy jsou hlavní příležitosti? Jsou to zejména zařízení umožňující bezbariérový přístup do objektů, smart technologie a nejrůznější aplikace usnadňující život

V říjnu 2016 zveřejnila čínská vláda dokument na podporu rozvoje výroby pomůcek pro handicapované, jenž mimo jiné vybízí místní firmy ke spolupráci se zahraničními subjekty. Čína de facto zve zavedené zahraniční firmy k zakládání výzkumných a vývojových center na svém území, ovšem ve spolupráci s čínskými partnery.

Problémem je nedostatek kvalifikovaných pracovníků. Jen málo čínských univerzit nabízí příslušné studijní programy.

postiženým, high-tech pomůcky pro handicapované, poskytování odborných služeb a rozvoj specializovaného vzdělávání v pečovatelských, rehabilitačních a jiných službách.

Koncem roku 2017 ministerstvo pro občanské záležitosti oznámilo, že pro tento průmysl vytvoří pilotní zóny ve 12 městských částech, které mají poskytnout potřebnou infrastrukturu a pobídky pro zahraniční investory. Nieméně hlavní prioritou čínské politiky je podpora investic do místního průmyslu tak, aby do budoucna dokázal samostatně uspokojit domácí poptávku – tamní společnosti mají podle plánu dosáhnout mezinárodní úroveň v tomto oboru do roku 2030. Spolupráce se zahraničními partnery má tedy spočívat zejména v přesunu cizích technologií do Číny.

Zahraněční kanceláře agentury CzechTrade v Číně jsou připraveny českým společnostem podat více informací o trhu, prověřit možnosti uplatnění tuzemských výrobků a technologií a doporučit formy vstupu na trh.

Doporučení pro zahraniční investory

- Zajistit si ochranu práv duševního vlastnictví na nejdůležitější části technologií v Číně.
- Neodhalovat nejnovější či klíčové technologie.
- Počítat spíše s krátkodobým působením v tomto segmentu, tj. vypracovat si efektivní exit strategii.

CHYTRÉ ŘÍDICÍ SYSTÉMY Z ČESKA MAJÍ I NA ANTARKTIDĚ

Přední český výrobce průmyslových řídicích systémů, s jehož produkcí se můžeme setkat v pěti desítkách zemí, hledá příležitosti na dalších trzích.

Marta Stolařová
exportní konzultantka, CzechTrade
marta.stolarova@czechtrade.cz

Chytré řídicí systémy Tecomat dodává firma Teco zákazníkům jak pro jednotlivé akce a unikátní projekty, tak do standardních, opakujících se výrobků, jako jsou tepelná čerpadla, kryosauny, rekuperace nebo bateriová úložiště či nabíječky pro elektromobily. S výrobky podniku se lze setkat na všech kontinentech, některá teritoria ale teprve objevuje, a to i s pomocí CzechTradu.

Zajímavým uplatněním systému Tecomat Foxtrot je automaticky řízená multifunkční pánev pro velkokapacitní gastronomické provozy, kterou jejich zákazník uvedl na světový trh loni v Miláně. Tecomat Foxtrot v plné výbavě letos představili též jako robota Foxee či v sestavě Továrna na stole, určené školám.

„Foxtrot není jen základní modul, jde o propracovanou stavebnici rozšiřovacích modulů vhodných jak pro průmysl, tak pro instalaci v budovách,“ vysvětluje ředitel společnosti Teco Jaromír Klaban. Na začátek příštího roku firma připravila inovaci Foxtrotu, desátou generaci, která je již plně připravena pro výzvy nadcházejících let, zjednodušeně označované jako Průmysl 4.0, smart city nebo house či IoT. Jde o plnou integraci světa průmyslové automatizace se světem IT a telekomunikací.

Jaká je vývozní geografie společnosti, která je ve svém oboru českou jedničkou? „Vyvážíme do 35 zemí světa, Foxtrot máme certifikován v USA i v Austrálii. Ve strojích a zařízeních našich zákazníků se objevuje také v dalších zhruba 15 zemích a mám informaci, že jeden Tecomat se už dostal

i na Antarktidu,“ vypočítává ředitel. V posledních třech letech firma systematicky pracuje v zemích Středního východu.

V roce 2017 firma postavila novou výrobně-administrativní budovu a do ní nakoupila nové technologie automatického osazování elektronických součástí.

Před časem společnost využila CzechTradem podporovanou studii designu průmyslového výrobku. „S CzechTradem, se kterým nás pojí i jeho dlouholetý přímý vztah s Czech Water Alliance, jejímž jsme zakládajícím členem, sondujeme v poslední době především nové vzdálenější trhy, jako jsou Ázerbájdžán, Indie nebo Vietnam. Vyrazili jsme s ním ale i na britské ostrovy,“ připomíná Klaban akce z letošního veletržního kalendáře.

Jednou z nich byl květnový veletrh All Energy ve skotském Glasgow, na kterém londýnská kancelář CzechTradu zorganizovala Český pavilon obnovitelné energetiky. „Česko zde nabídlo mimo jiné inteligentní budovy prostřednictvím průmyslové automatizace firmy Teco, jejíž dechberoucí možnosti integrace všech obnovitelných technologií zaznamenaly na konferenci velký úspěch,“ netají se obdivem ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Londýně Martin Macourek. Zájem o nabídku firmy Teco byl i na výstavě World Build India, kde letos v dubnu agentura organizovala českou účast. Společnost tam použila simulátor smart house, na kterém si návštěvníci zkoušeli různé možnosti a funkce chytrého bydlení.



V nizozemském městě Zutphen řídí Tecomat Foxtrot efektní osvětlení mostu, který se Spojenci v roce 1944 neúspěšně pokusili zničit. FOTO: ARCHIV TECO

ZAHRANIČNÍ AKCE POD HLAVIČKOU CZECHTRADU

12.–15. 2. 2019

Aqua Therm, Moskva, Rusko

Mezinárodní veletrh zaměřený na vytápění, klimatizaci, dodávky vody, instalace a technická řešení, ventilaci či řešení pro bazény a sauny. Akce se koná každoročně, na letošním ročníku vystavovalo 800 firem a na akci zavítalo 27 tisíc návštěvníků. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do 80 000 Kč na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: Jana Jíchová, jana.jichova@czechtrade.cz, tel.: 224 907 528.

19.–21. 2. 2019

Agro Animal Show, Kyjev, Ukrajina

Veletrh se zaměřuje na technologie chovu a krmení zemědělských zvířat, zařízení a technologie pro rostlinnou výrobu, zahrádkářství, logistiku či skladování zemědělských plodin a obilí. Po několika letech krize zaznamenává ukrajinská ekonomika od roku 2016 mírný meziroční nárůst ve výši dvou až tří procent a letos se rovněž očekává růst. Na společném stánku s CzechTradem budou mít vystavovatelé jedinečnou příležitost přímo oslovit přední světové firmy z oboru. Kontakt: Ludmila Brodová, ludmila.brodova@czechtrade.cz, tel.: 607 001 952.

26.–28. 2. 2019

Embedded World, Norimberk, Německo

Veletrh představí novinky v oboru vestavěných počítačových systémů a technologií nebo hardwarových a softwarových nástrojů v oblasti IT bezpečnosti. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM KET spolufinancovaného z OP PIK a je možné na ni čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do 90 000 Kč na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu. Kontakt: Eva Novotná, eva.novotna@czechtrade.cz, tel.: 224 907 512.

13.–16. 3. 2019

Made Expo, Milán, Itálie

Veletrh je mezinárodní událostí na poli stavebních technologií, systémů, stavebních inovativních materiálů a strojů, architektury a interiérového designu. Přes 90 procent ze 105 tisíc návštěvníků z řad architektů, projektantů, distributorů, řemeslníků a dodavatelů pochází z Itálie. Kontakt: Kateřina Drvotová, katerina.drvotova@czechtrade.cz, tel.: 724 941 755.

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

ČESKÉ OFICIÁLNÍ ÚČASTI NA VELETRZÍCH

5.–7. 12. 2018

Metalloobrabotka, Kazaň, Rusko

Veletrh zaměřený zejména na strojírenství. Loňského ročníku se zúčastnilo přes 170 firem. Do Tatarstánu letos směřuje v době konání akce podnikatelská mise pod vedením paní ministryně průmyslu a obchodu, která se jí rovněž zúčastní. Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel.: 224 852 745.

14.–15. 12. 2018

Aqua Therm, Tbilisi, Gruzie

Veletrh je zaměřený na vytápění, úsporné technologie na regulaci teploty, technologická vybavení hotelových a lázeňských zařízení. Přijedou firmy domácí, dále z Turecka, SAE, Íránu, Portugalska, Indie, Ruska, Ukrajiny a dalších zemí včetně Polska. Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz, tel.: 224 853 044.

20.–22. 1. 2019

Intersec, Dubaj, SAE

Veletrh zaměřený na bezpečnost a ochranu. 21. ročník představí jedinečné produkty a služby od více než 1300 vystavovatelů z šedesátky zemí. Návštěvníci, jichž loni bylo přes 29 tisíc, uvidí nové výrobky a služby z oblasti komerčního zabezpečení, bezpečnosti informací, systémů pro hasiče a záchranáře, aplikace zaměřené na zvýšenou ochranu zdraví a produkty pro chytrý domov. Veletrh obohatí semináře, prezentace inovací z oboru. Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz, tel.: 224 853 044.

5.–8. 2. 2019

Zuliefermesse, Lipsko, Německo

Je jedním z předních mezinárodních veletrhů v Evropě pro díly, komponenty, moduly a technologie zejména z oboru slévárenství. Asi 400 vystavovatelů představí své současné výrobky a služby zejména pro automobilový a strojírenský průmysl, elektrotechniku a elektroniku, technologie zpracování plastů a inovované lékařské technologie. Dvě třetiny vystavovatelů pochází z Německa. Zuliefermesse je součástí veletrhu Intec, jejíž každoročně navštíví 24 000 návštěvníků. Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz, tel.: 224 853 044.

Všechny ČOÚ jsou na www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/podpora-exportu/vystavy-veletrhy

NEJBLIŽŠÍ TERMÍNY EXPORTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

27. 11. 2018

Praha: Obchodujeme s Čínou – jak zvýšit úspěšnost svého produktu, e-commerce

Na semináři zazní odpovědi na často dotazovaná témata: obchodní jednání, loajální obchodní partner, uzavírání smluv, marketing českého zboží v Číně, autorská práva, účast na veletrhu a e-commerce v Číně. Cena: 1600 Kč bez DPH

28. 11. 2018

Praha: Marketingová strategie na zahraničních trzích

Seminář zaměřený na marketingový průzkum, tvorbu analýz a přípravu taktických plánů při dobývání cizích trhů. Autorem semináře je Karel Havlíček, generální ředitel společnosti Sindat, předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS. Cena: 1000 Kč bez DPH

4. 12. 2018

Praha: Specifika obchodování s Kazachstánem a Ázerbájdžánem

Cílem exportní konference je nabídnout českým firmám aktuální exportní příležitosti a výzvy na trzích Kazachstánu, Ázerbájdžánu, Kyrgyzstánu a Gruzie. Součástí jsou individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTradu. Cena: zdarma

6. 12. 2018

Praha: Získávání zahraničních zákazníků pomocí digitálních nástrojů

Dozvíte se, jak vytvořit fungující digitální strategii, abyste získali nové kontakty v zahraničí, jak tyto kontakty pomocí digitálních nástrojů identifikovat a následně úspěšně oslovit potenciální zákazníky. Cena: 1000 Kč bez DPH

13. 12. 2018

Praha: Příležitosti pro dodavatele britského automotive po brexitu

Jak funguje současný britský automotive a jaké jsou příležitosti na trhu. Brexit: co je ve hře v automotive. Doing business in the UK – rady + best practise & bad practise. Cena: zdarma

Podrobné informace o seminářích a konferencích 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

Kola už dokážeme namazat i protinožcům.
Zdeněk Nacházel, NACHÁZEL



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**

