

ČESKÝ EXPORTÉR

prosinec 2018 • číslo 10

Spojené království řeší brexit

V rozvodovém řízení mezi EU
a Velkou Británií jde do tuhého

Sportovní vybavení dobývá svět

Čeští výrobci se i přes krátkou
historii prosazují v cizině

Exportní cena zná své vítěze

V soutěži zvítězily například
firmy Futaba a Kentico Software

VELKÁ BRITÁNIE A IRSKO

Partneři magazínu:


CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

LENKA TOMANOVÁ O STÁTNÍ PODPOŘE EXPORTU A PRÁVNÍCH RIZICÍCH UZAVÍRANÝCH SMLUV

Při vyjednávání podmínek exportní zakázky často nejde jen o exportéra, odběratele a banku, přes kterou se obchod realizuje. Naprosto klíčová je zde také podpora státu skrze produkty exportní úvěrové pojišťovny a služby kvalitní právní kanceláře. Tyto entity mají totiž obrovský vliv na podmínky kontraktu i na to, zda se zamýšlený obchod vůbec uskuteční. Jak vnímá jejich roli Lenka Tomanová, manažerka projektového a exportního financování České spořitelny a zároveň předsedkyně Komise pro exportní financování při České bankovní asociaci?



Zaměříme se na situaci v České republice. Jaké jsou hlavní přínosy exportní úvěrové pojišťovny EGAP pro české exportéry a kde naopak vidíte prostor ke změně?

Obecně platí, že čím více je ve světě geopolitické nestability a nepredikovatelnosti, tím je státní podpora důležitější. Pro proexportně orientované ekonomiky, jako je ta naše, je dostupnost exportního financování a související státní exportní podpory naprosto klíčová. Bez státní podpory by český export nebyl konkurenceschopný, protože srovnatelné ekonomiky své podpůrné struktury mají – a většinou i lépe nastavené. V rámci Komise pro exportní financování při ČBA se nám povedlo navodit konstruktivní dialog zejména s Ministerstvem financí (nynějším jediným akcionářem EGAP a ČEB), které je ochotno diskutovat o parametrech současného systému a připouští jeho revizi, tak aby měli čeští exportéři srovnatelné možnosti jako jejich konkurence. To je oproti minulosti velký posun. Vždy budou existovat zakázky, které budou svou velikostí nebo povahou takové, že se bez garance státu neobejdou. Je důležité, aby byl EGAP pružný a nabízel jednoduché produkty, které budou predikovatelné a rozumně naceněné. Exportéra, kterému se povedlo uspět na zahraničních trzích, by také neměl nadměrně administrativně zatěžovat.

Můžete uvést na příkladu, jak výrazně může úvěrová pojišťovna změnit parametry exportní transakce a jaké případné další dopady má její účast?

Řekněme, že pokud by se banka rozhodla o poskytnutí úvěru zahraničnímu zákazníkovi českého exportéra čistě na základě rizikového profilu země a úvěrované entity, odrážela by cena i délka takového úvěru právě onu geopolitickou a ekonomickou nejistotu. Výsledkem by byl často poměrně drahý úvěr s nepřilíh dlouhou splatností, případně by nemohl být poskytnut vůbec. Pokud však EGAP garantuje 95 % této transakce, převezme tak, kromě jiného, zejména politická, legislativní a administrativní rizika dané transakce, v čemž spočívá smysl státních úvěrových agentur. Díky této konstrukci pak může exportér svou vývozní nabídku doprovodit i nabídkou na financování, která je v ideálním případě srovnatelná s jeho konkurencí. Úvěr je pro zahraničního kupujícího cenově atraktivní a stejně tak jeho délka. V řadě zahraničních transakcí, kde je kupujícím

a/nebo dlužníkem například přímo stát, se navíc zapojení státní entity ze země exportéra do struktury transakce považuje za projev důvěry a podpory exportéra, a zvyšuje to tedy jeho šanci na úspěch.

Čeští exportéři při přípravě exportního kontraktu často podceňují právní rizika, z čehož jim následně mohou vzniknout značné komplikace. Na co by si měli v této souvislosti dát pozor?

Exportér často na uzavření kontraktu spěchá a nechce „ztrácet“ čas, který právní prověrka na posouzení konkrétní smlouvy a právního prostředí kupujícího pochopitelně zkonsumuje. Přitom najmutí opravdu zkušené právní kanceláře, která se na oblast exportního financování specializuje, je velice důležité. Nejde jen o to, aby ve smlouvě nebyly pro exportéra nesplnitelné či nevyvážené podmínky. Problémem řady exportních kontraktů je to, že pokud se uzavírají podle lokálního práva země kupujícího, exportér často ani netuší, čemu dle místní legislativy kontrakt podléhá, zda je platně uzavřen a zda se pro něj neskrývají někde povinnosti vyplývající z místního práva. Pokud je navíc ve struktuře transakce přítomen rovněž EGAP, je potřeba vzít do úvahy také podmínky tzv. konsenzu OECD, což jsou základní principy, kterými se musí řídit pojišťovny poskytující pojištění vývozních úvěrových rizik se státní podporou. Jak exportní kontrakt, tak úvěrová smlouva nemohou být v rozporu s těmito principy.

Při kalkulaci zakázky se rozhodně vyplatí počítat s náklady na právní služby. V exportním financování existuje zkrátka mnoho proměnných, které je třeba vzít do úvahy v každém jednotlivém případě. Platí pořekadlo, že smlouvy se dělají na špatné časy. Teprve v okamžiku sporu se ukáže, jak kvalitně byla dokumentace připravena.

Více na www.csas.cz/korporace.



12



20



22

TÉMA 4
Jak tvrdý bude rozvod Velké Británie s EU?

ROZHOVOR 8
Brexit by mohl zmírnit regulaci podnikání

POHLED NA REGION 12
Spolupráce Česka s Velkou Británií a Irskem

NA CESTĚ 14
Angličtí gentlemani jako tvrdí obchodníci

KRÁTCE ZE SVĚTA 16
Regionální zprávy a novinky z Egypta, Maďarska a Kuby

KRÁTCE ZE SVĚTA 17
České letectví je žádané po celém světě

ODVĚTVÍ BYZNYSU 18
Sportovní náčiní prosadí do ciziny prostředníci

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR 20
Německé vybavení pro horolezce testují v Brně

INFORMAČNÍ SERVIS 22
Brexit s výstupovou dohodou, nebo bez ní?
Exportní cena DHL zná své vítěze

KALENDÁŘ AKCÍ 26
Zahraniční akce pod hlavičkou CzechTrade
České oficiální účasti na veletrzích
Vybrané akce exportního vzdělávání

Marta Nováková
ministryně průmyslu a obchodu



Vážení čtenáři, v souvislosti s Velkou Británií nemůžeme zvažovat výhledy naší spolupráce jinak nežli perspektivou brexitu. Velká Británie byla v roce 2017 pro ČR pátým největším odbytištěm a 10. nejvýznamnějším vývozním teritoriem. Korunová hodnota našeho exportu zboží se za deset let zdvojnásobila. Blížící se brexit ale způsobil zpomalení dynamiky obchodních vztahů, když za devět měsíců letošního roku došlo proti stejnému období v roce 2017 k poklesu obchodního obrátu o více než šest procent. Vinu na tom nese nejistota spojená s procesem vystoupení Británie z EU a obavy firem z „tvrdého brexitu“.

Česko má zájem na zachování co nejužší spolupráce mezi EU a Velkou Británií. Jsme si ale vědomi, že vztah EU s Velkou Británií jako třetí zemí nemůže poskytovat stejné výhody jako plné členství v EU. Jakýkoliv scénář příštích vztahů bude znamenat zhoršení podmínek obchodování. I proto je nejen pro českou ekonomiku sjednání výstupové dohody důležité.

Vítáme tedy, že britská vláda odsouhlasila návrh dohody o vystoupení z EU a návrh doprovodné politické deklarace o budoucích vztazích.

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 – Jiří Koťátko, HN – Lukáš Bíba, HN – Václav Vašků, CzechTrade, Shutterstock, archiv SZÚ, AP – Virginia Mays / **Grafická úprava:** Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Albert Bartoš / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejné**



FOTO: SHUTTERSTOCK

JAK TVRDÝ BUDE ROZVOD VELKÉ BRITÁNIE S EU?

Celou Evropou rezonují jednání o brexitu. Dohoda mezi Velkou Británií a EU je nyní v britském parlamentu. Pokud ji poslanci neschválí, může dojít k „tvrdému“ brexitu.

Marek Bičík
autori@economia.cz

Evropa nebude dělat problémy s „rozvodem“, teď je ovšem hlavně na Velké Británii, jestli její rozchod s Evropskou unií skončí tak, jak všichni doufají, tedy dohodnutou rozlukou. Nebo jestli nakonec dojde na tu nejhorší variantu, tedy na takzvaný tvrdý brexit. Na ten by totiž doplatily obě strany. Tak by se dal ve stručnosti popsat výsledek mimořádného summitu Evropské

unie, který se na konci listopadu konal v Bruselu.

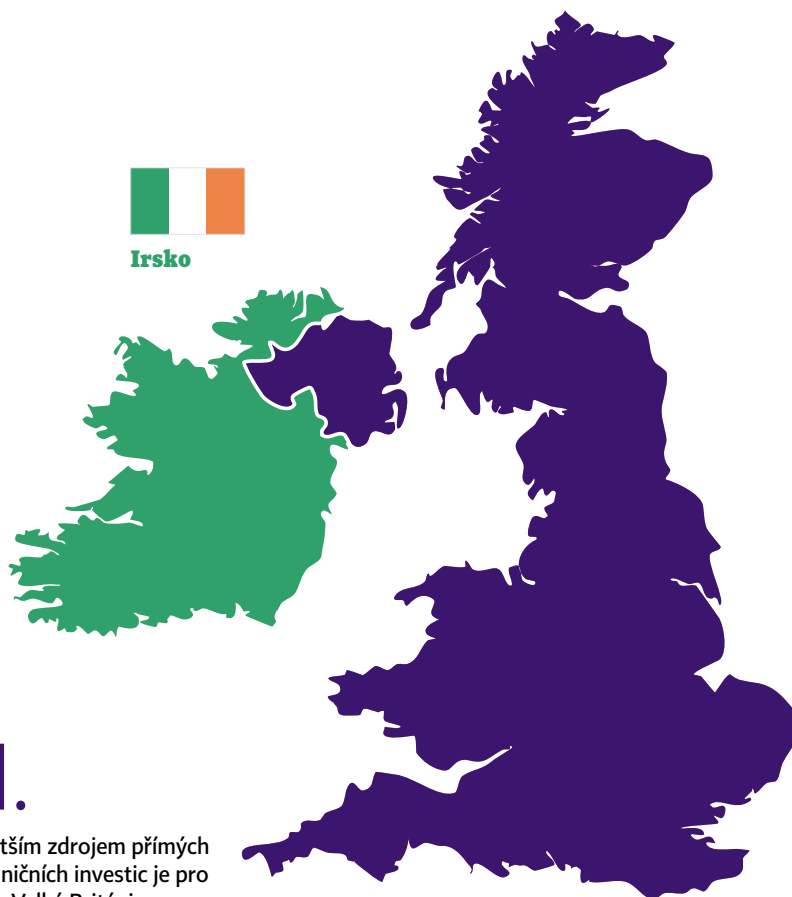
Evropa je jednotná

Na summitu premiéři a prezidenti 27 zemí Evropské unie podpořili návrh dohody o odchodu Velké Británie, který si britští voliči odhlasovali v referendu v červnu 2016, spolu s druhým důležitým, i když nezávazným dokumentem – politické dekla-

raci o budoucích vztazích. „Jednání bylo rychlé a věcné. A jasně tak potvrdilo, že Evropská unie je v případě brexitu silná a jednotná. Brexit není výhrou pro nikoho, nebojujeme, hledáme ten nejlepší kompromis. A jsem přesvědčený, že se nám to podařilo,“ komentoval výsledky summitu premiér Andrej Babiš, který na něm zastupoval Českou republiku. „Evropská rada tímto proces brexitu úspěšně završila, teď

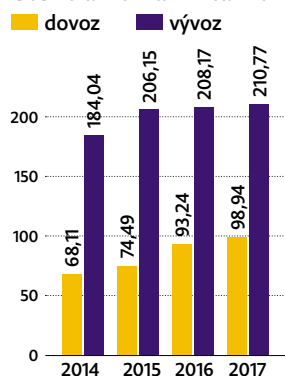
Základní informace

	Spojené království Velké Británie a Severního Irsku	Irská republika
Hlavní město	London	Dublin
Počet obyvatel	65,5 milionu	4,8 milionu
Rozloha	243 610 km ²	70 273 km ²
Růst HDP (2017)	1,50 %	7,80 %
HDP na hlavu (2017)	36 409 USD	77 045 USD
Doing Business (2017)	7. místo	17. místo
Míra inflace (2017)	2,60 %	0,30 %
Míra nezaměstnanosti (2017)	4,40 %	6,80 %
Měna	libra	euro
Jazyk	angličtina	angličtina



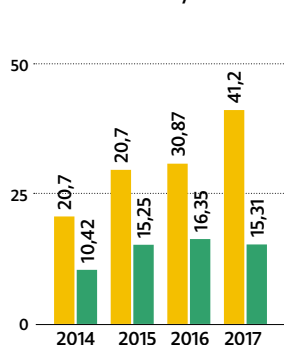
Obchodní výměna (v miliardách Kč, za roky 2014–2017)

Česko a Velká Británie



Česko a Irsko

■ dovoz ■ vývoz



11.

největším zdrojem přímých zahraničních investic je pro Česko Velká Británie.

70 miliard Kč

Od roku 1990 v tuzemsku britské firmy investovaly více než 70 mld. Korun.



Velká Británie

ZDROJ: BUSINESSINFO.CZ, ČSÚ

je na řadě britský parlament. Bez ratifikace dohody bohužel stále musíme počítat s možností tzv. divokého brexitu. Ten by měl značný dopad na obě dvě strany," dodal Babiš.

Nyní skoro šestisetstránková „rozvodová smlouva“ mimo jiné stanovuje, kolik ještě Británie unii dluží (necelých 40 miliard liber), a garantuje například práva britských občanů v EU a občanů členských zemí unie v Británii. Poté co tato smlouva dostala na summitu politickou podporu, by ji měl nyní schválit také Evropský parlament a následně potvrdit Rada EU kvalifikovanou většinou.

Lepší špatná dohoda než nic

S tím by neměly být problémy, ty se ovšem tak trochu čekají na druhé straně. S dokumentem už sice souhlasila britská premiérka Theresa Mayová, i když za cenu několika rezignací ve svém kabinetu – ne

Velkým problémem dohody je nevyřešená otázka hranice mezi Irskou republikou a Severním Irskem.

všichni ministři se zněním smlouvy souhlasili. Mayová ale navíc bude muset dokument prosadit v britském parlamentu. A to bude tvrdý oříšek.

Problémem je hlavně nevyřešená otázka, jak to bude v budoucnu s hranicí mezi Irskou republikou a Severním Irskem, které je součástí Spojeného království. Doposud to byla stoprocentně propustná linie – jediná změna při přejezdu hranice byla, že dopravní směrovky u silnic najednou přestanou být v kilometrech a jsou v mílich. Občané Severního Irsku hlasovali pro setrvání v unii, přesto by najednou měli být od druhé části Irsku oddělení hranicí. Hranicí, o jejíž budoucí propustnosti či nepropustnosti se dnes vlastně nic neví.

Tvrdý brexit by bolel

Pokud britský parlament dohodu neschválí, hrozí, že Velká Británie 29. břez-

na 2019 odejde z EU bez jakýchkoliv dohod a na řadu přijde tvrdý brexit, který vyvolává obavy. Svědčí o tom i fakt, že jen hrozba tvrdého brexitu přišla Británii podle agentury Bloomberg od referenda v červnu 2016 na více než dvě procenta jejího hrubého domácího produktu. A to tato země ještě formálně Evropskou unii ani neopustila. Vyplývá to z analýzy, kterou na začátku roku zveřejnila banka UBS.

Podle UBS je totiž britský HDP o 2,1 procenta nižší, než byl v době, kdy Británie o brexitu hlasovala. Investice klesly dokonce o čtyři procenta, inflace vzrostla o 1,5 procenta a také spotřeba klesla skoro o dvě procenta.

Podle analytiků UBS sice globální oživení pomohlo částečně zamaskovat některé negativní dopady brexitu, studie think-tanku Centrum pro evropskou reformu, kterou zveřejnil deník The Guardian, ale dokonce odhaduje, že je na tom Británie ještě hůře. Ekonomika podle ní zpomalila dokonce o 2,5 procenta a ve-

řejné finance kvůli brexitu klesly zhruba o 26 miliard liber ročně, což je více než polovina rozpočtu na obranu. Týdně to znamená ztrátu 500 milionů liber a toto číslo se zvyšuje. Při kampani před hlasováním přitom příznivci brexitu slibovali, že tento krok Británii přinese týdně plus 350 milionů liber.

Nejistota je nejhorší

Britské podniky jsou proto, co se týče vyhlídek do budoucna, nejpesimističtější za posledních 10 let. Vyplývá to z průzkumu, který v polovině října provedla mezi britskými firmami společnost IHS Markit. Na podnikatelskou důvěru má podle něj největší negativní dopad politická nejistota. Nikdo totiž stále neví, jak jednání o „rozvodu“ mezi EU a Londýnem dopadnou.

Pokud by dohoda nedopadla a Británie by odešla z EU bez dosažení přechodné obchodní dohody, přišla by v porovnání s tím, kdyby v EU setrvala, zhruba o šest procent HDP.

Londýnu také hrozí, že by teoreticky mohl přijít o pozici nejsilnějšího finančního centra – přesun svých centrál ze země oznámily například společnost Goldman Sachs nebo banky Barclays či Deutsche Bank. To samé platí i pro velké firmy, z Británie se podle deníku The Times chystají odejít třeba letecký kolos Airbus či automobilka BMW.

Irsko brexit nechce, ale má smůlu

Jak dopadne brexit na Irsko, je velkou neznámou. Pro Irsko je Británie druhým největším obchodním partnerem, Irsko je naopak pro Británii pátým největším exportním trhem. Jakékoliv omezení vzájemného obchodu by proto znamenalo velké finanční ztráty.

A kdyby nakonec došlo na nejhorší variantu, tedy tvrdý brexit, znamenalo by to podle odhadů irské vlády pro tuto zemi pokles ekonomiky v rozmezí od 2,8 do sedmi procent v porovnání s tím, kdyby se brexit neuskutečnil.



Největším exportérem z Česka do Británie je již roky Škoda, která například loni vyvezla do této země 80 100 vozů. FOTO: SHUTTERSTOCK

V samotném Irsku na rozdíl od Spojeného království takřka vůbec nezaznávají názory, že by tato země měla po vzoru Británie také opustit Evropskou unii. Většina lidí si totiž uvědomuje, že právě unijní dotace hrály v posledních letech významnou roli na cestě k prosperitě Irsku. A myslí si to i naprostá většina politiků. Žádný významný hráč na tamní politické scéně například nepřišel s návrhem, aby Irsko buď také opustilo Evropskou unii, nebo místo toho vytvořilo nějakou užší alianci se Spojeným královstvím.

Podobný názor ostatně mají i občané Severního Irsku, v referendu si 56 procent hlasujících přálo setrvat v unii. Jejich hlas ovšem nebyl vyslyšen a společně s celým Spojeným královstvím EU opustí.

I Česko se připravuje na brexit

Velká Británie patří k největším obchodním partnerům České republiky. Je to jedno z největších odbytišť českého zboží ze všech zemí, s nimiž nemáme společnou hranici.

Vzájemný obchodní obrat obou zemí se od roku 2000 ztrojnásobil a nyní dosahuje úrovně přes 300 miliard korun ročně. Zhruba dvě třetiny tohoto objemu činí export z Česka do Británie.

Největším exportérem z Česka do Británie je již roky Škoda Auto, která do této země v roce 2017 vyvezla 80 100 aut. Po bezkonkurenční Číně je to pro ni po Německu a tuzemském trhu čtvrté největší odbytiště jejich výrobků. Britský trh je důležitý také pro další v tuzemsku působící automobilku – TPCA do Británie vyváží skoro třetinu své produkce.

Důvod k obavám pro automotive sektor

Právě výrobce aut a doplňků by případný tvrdý brexit zasáhl nejvíce. „To je téma, ve kterém se obavy z odchodu Británie z EU odrážejí nejvíce, protože sektor automotive je celně zatížen 10 procenty. Hrozí tedy, že by Češi v případě tvrdého brexitu museli při vývozu platit desetiprocentní clo, což by pro ně byla komplikace a také velká výzva,“ myslí si Martin Macourek z londýnské pobočky agentury Czech-Trade.

Právě vývoz, ale i dovoz automobilů jsou klíčovými oblastmi vzájemných obchodních vztahů. Češi každoročně dodají do Británie vozidla za 60 až 70 miliard korun. „K tomu ještě připočteme byznys s autodoplňky a díly, který představuje dalších 10 miliard. Co se týče vývozu do ČR, i Britové mají automotive jako položku číslo

dá se pak přes Londýn mnohem snadněji prorazit i v USA.

Dalším negativním faktorem bude i fakt, že příjmy evropského rozpočtu po odchodu Británie klesnou, a to až o desetinu. A vzhledem k tomu, že Česko je čistým příjemcem peněz z EU, bude to pro nás znamenat méně finančních prostředků na dotacích.

Mírný optimismus přetrvává

Český ministr zahraničí Tomáš Petříček je, co se týče budoucích vztahů České republiky a Británie, optimistou. „Jsem rád, že dohoda je na stole a máme aspoň výchozí pozici, která je lepší než tvrdý brexit, který by znamenal jen chaos,“ uvedl s tím, že Česká republika se samozřejmě připravuje i na tu druhou, horší variantu.

Připravená dohoda je podle něj výhodná, protože čeští občané dlouhodobě žijící v Británii mají zaručeno, že se pro ně po brexitu nic nezmění. I dohodnuté dvouleté přechodné období znamená, že české firmy budou moci do roku 2020 vyvážet své zboží do Británie za stejných podmínek jako doposud.

Petříček je optimistou i v otázce hlasování samotných Britů o vyjednané smlouvě. „Věřím, že přes živou debatu, kterou můžeme čekat, se jak konzervativci, tak labouristé, ale i další subjekty dohodnou, že je lepší odejít po dohodě, že nebude tvrdý brexit,“ dodal ministr Petříček.

Podle některých zahraničních studií by v případě tvrdého brexitu mohlo být Česko z hlediska negativních dopadů na ekonomiku pátou nejpostiženější zemí. „Jestli se vrátíme k celním bariérám, tak to pro český průmysl a dopravu bude katastrofa,“ myslí si prezident českého Svazu průmyslu a dopravy Jaroslav Hanák.

Podle studií by v případě tvrdého brexitu mohlo Česko být, co se týče negativních dopadů na ekonomiku, pátou nejpostiženější zemí.

Britové k nám vyvezli zboží „jen“ za 98 miliard korun. Vysoký přebytek obchodní bilance České republiky s Británií dokonce podle agentury CzechTrade pokrývá skoro třetinu obchodního deficitu, který máme, podobně jako většina ostatních zemí světa, s Čínou. Ještě na počátku tisíciletí přitom byla obchodní bilance Česka s Británií deficitní.

Z Velké Británie k nám se nejvíce dovážejí auta, léky a stroje. Rychle roste také dovoz potravinářských výrobků, jako jsou sýry, maso, čaj nebo cukrovinky. Opačným směrem putují stroje, plasty, pryže, chemikálie, ale hlavně auta.

tři. Znamená to, že je to zásadní věc pro obě strany,“ doplnil Macourek.

K dalším oborům, jichž by se brexit dotkl nejvíce, patří také zemědělství a potravinářství. Do Británie míří například devět procent českého vývozu sladu.

Tvrdý brexit by také ztížil tuzemským firmám „využití“ Velké Británie jako odrazového můstku pro prosazení se v zámoří. Británie má totiž velmi silnou pozici na mimoevropských trzích, zejména ve Spojených státech amerických. Ostatně USA jsou jejím největším exportním trhem. Jak už pochopily například některé české IT firmy, pokud uspějete v Británii,

Více o regionech se dozvíte na www.business.info/velka-britanie

BREXIT BY MOHL ZMÍRNI REGULACI PODNIKÁNÍ

V Británii mají čeští exportéři šanci na úspěch v automobilovém či leteckém průmyslu nebo ve stavebnictví. Musí si ale dát pozor na přísné normy.

Jana Niedermeierová
jana.niedermeierova@economia.cz

Velká Británie může být pro exportéry zajímavá i přes blížící se brexit, říká Martin Macourek, ředitel londýnské kanceláře agentury CzechTrade. Stále jde o druhou největší ekonomiku v Evropě, která navíc představuje vstupní bránu i na americký trh. V souvislosti s odchodem Velké Británie z Evropské unie je podle Macourka navíc možné, že v případě tvrdého brexitu bez dohody zavede Spojené království řadu kompenzačních opatření pro podporu obchodu, jako například snížení regulace. Jaké reálné dopady bude mít brexit na české exportéry, záleží na existenci dohody o volném obchodu a následně na konkrétním znění textu.

V současnosti mají čeští podnikatelé ve Spojeném království největší úspěch v automobilovém a leteckém průmyslu a obecně ve strojírenství včetně energetiky. Dále i s dodávkami a subdodávkami různých strojů a přístrojů nebo třeba lékařských zařízení. V Británii se projektují stavby pro celý svět, řada firem z Česka se tak zde podílí také na stavebních a architektonických projektech. Tuzemští vývozci ale mají úspěch i v sousedním Irsku, a to především v oblasti obnovitelné energetiky.

Projevil se blížící se brexit na množství českých podnikatelů, kteří vyvážejí do Velké Británie?

V makroekonomickém pohledu zatím není znát žádný závažnější problém. Letos byla Velká Británie pro Českou republiku pátým největším exportním trhem. Na druhou

stranu je pravda, že brexit byl samozřejmě obrovský šok a některé podnikatele to skutečně odradilo. Do byznysu se to reálně promítlo hlavně dramatickým poklesem britské libry, která oslabila asi o deset korun. Zároveň se v Británii zvýšila inflace, což je nevídané od dob reforem Margaret Thatcherové na konci 80. let minulého století. Kvůli tomu řada dodavatelů není konkurenceschopná, zejména ti, kteří se koncentrují na různé subdodávky s nižší přidanou hodnotou, kde každá pence hraje roli.

Co bude odtržení Británie od Evropské unie znamenat pro exportéry v budoucnu?

Velmi záleží na tom, jestli Británie přijme dohodu s Evropskou unií, či nikoliv. Premiérce Therese Mayové se sice podařilo získat souhlas ministrů s dokumentem, který vyjednala v Bruselu, není ale jisté, zda dohodu schválí i britští poslanci. Je však třeba upozornit, že rizikem kromě tvrdého brexitu je i nadměrně dlouhé přechodné období, které znamená další nejistotu pro byznys. Brexit začíná v březnu 2019 a pro exportéry je hodně důležité, aby i poté zůstal zachovaný status quo díky domluvě o přechodném období. To je zásadní i pro Česko, které má s Británií přebytek obchodní bilance. Pokud by se žádnou dohodu nepodařilo prosadit, nastal by takzvaný divoký brexit, který by měl tvrdé dopady nejen na britskou ekonomiku, ale ohrozil by i ostatní země unie. Zároveň pokud by byla zavedena cla třeba i na tak citlivý průmysl jako automobilový, nepochybně by došlo k turbulencím.

V souvislosti s brexitem začíná řada zahraničních dovozců zakládat ve Spojeném království pobočky. Je to správné?

Stoprocentně, to je rozumný postup, i kdyby žádný brexit nebyl. V Británii se v byznysu uplatňuje extrémně marketingový dravý přístup. To je možná ještě výraznější rys tamějšího podnikání než ve státech kontinentální západní Evropy. Tím pádem místní pobočka a britská adresa či pevná linka hrají velkou roli. Zejména je to potřeba u technologických a IT firem, typicky třeba u fintechových společností (firmy, které se zabývají moderními informačními technologiemi a tradičními finančními službami, pozn. red.). Tam je to skoro povinnost.

Čím je Velká Británie pro tuzemské exportéry zajímavá?

Je to druhá největší ekonomika v Evropě. Od roku 2013 přitom nepřetržitě roste. Růst pokračuje, byť v posledních letech mírně zpomaluje. Loni šlo zhruba o dvouprocentní pokles. Británie je zároveň výborným odrazovým můstkem pro vstup na americký trh, ale i do řady dalších zemí. V souvislosti s brexitem je také možné, že Spojené království dramaticky sníží regulaci, aby vykompenzovalo výpadek trhů nebo ztížené podmínky přístupu na evropské trhy. To by mohlo přinést větší flexibilitu a příležitosti i pro české exportéry. Jedná se však zatím jen o spekulace, respektive návrhy či představy některých představitelů Velké Británie.



FOTO: CZECHTRADE

Co se z Česka vyváží do Británie nejvíce?

Struktury české a britské ekonomiky se dobře doplňují. Británie už není převážně průmyslovou velmocí, kterou bývala. Průmysl představuje jen 11 procent HDP, kdežto v Česku je to skoro 30 procent. Zatímco Britové do Česka vyvážejí ve velké míře služby s vysokou přidanou hodnotou, čeští podnikatelé do Spojeného království exportují především komponenty a díly do automobilového, leteckého a železničního průmyslu, různé stroje a přístroje nebo třeba zdravotnická zařízení. U automobilového průmyslu je možnost dodávat i napřímo nejen britským, ale i japonským či německým automobilkám, které ve Spojeném království vyrábějí.

Martin Macourek

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

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

Desatero pro obchodování s Velkou Británií

1. Svě šance zvýšíte přesvědčivě vystavěnou argumentací, kterou podpoří atraktivní, přehledné materiály a nápaditý design. Samozřejmostí jsou vhodně zvolený byznysmodel a prodejní techniky – v tomto ohledu jednáte s evropskými mistry.
2. Není zvykem přijímat první nabídku – nenechte se zaskočit zjevně nevýhodným návrhem. Buďte připraveni vyjednávat, poznejte svou konkurenci a nebojte se srovnávání.
3. Odlišné procesní zvyklosti a byrokratické průtahy by vás neměly odradit od podnikání. Vyvarujte se výbuchů hněvu – verbální útoky na zaměstnance ve službách jsou brány velmi vážně.
4. Nepodceňujte důkladnou přípravu na jednání. Nechcete-li získat nelichotivou nálepku „time wasters“, nezdržujte protistranu tím, co se dá zjistit nebo zařídit předem. Totéž platí ve službách a na úradech.
5. Za všech okolností buďte zdvořilí.
6. Neplácejte partnery po ramenu, nechápejte sympatické jednání jako výzvu k žoviálnosti. I dobře míněnými žertíky a neotřelými vtipy můžete snadno překročit hranice.
7. Respektujte tituly uvedené na vizitkách. Používejte správně zeměpisná označení, nezaměňujte Spojené království s Velkou Británií nebo Anglií.
8. Nezdářejte se k prolamování ledů využít obligátních témat jako počasí nebo cesta. Mezi další oblíbená témata patří kultura, sport, cestování, kulinářské zážitky; o své rodině můžete hovořit, ale protistrany se na rodinu nevyptávejte.
9. Svým vzhledem a vystupováním se v očích partnerů sami zařadíte do příslušné kategorie podnikatelů. Buďte vždy upraveni a pro danou příležitost vhodně oblečení.
10. Nechte si poradit.

Více na www.businessinfo.cz/10zo

Ve kterých dalších oblastech tam najdou čeští exportéři uplatnění?

Například v oblasti elektrotechnického průmyslu, stavebnictví nebo třeba ventilačních a klimatizačních jednotek. V Londýně také vzniká řada architektonických projektů pro celý svět, zejména luxusní hotely, rezidence a paláce například pro Spojené arabské emiráty, Omán, Katar či Saúdskou Arábii. To je příležitost pro české výrobce svítidel, nábytku, dekorativních předmětů a dalšího zařízení do interiéru. Jde většinou o velmi drahé věci, takže jsou tam zajímavé marže.

Na co by si exportéři měli dát pozor před vstupem na tamní trh?

Britský trh je v Evropě jedním z nejnáročnějších. Panuje tam neuvěřitelná konkurence, větší než třeba v Německu. Zatímco v Německu musí exportéři zápolit spíše proti domácímu trhu, v Británii proti globálnímu. Dováží se tam zboží z celého světa, velmi silně je zastoupena Asie či Spojené státy a také bývalé kolonie jako Austrálie či Kanada. To je první věc, kterou mohou firmy podcenit. Další je nedůvěra. Britové se mohou usmívat, ale nemusí to znamenat, že vám věří. Prolomit je to možné dob-

lu, který není stylem milénia, ale roku 2018 a ideálně už rovnou 2020. Nesmírně důležité je rovněž být dobře připraven na jednání a profesionálně zvládnout schůzku.

Na co by se měli čeští obchodníci soustředit při vyjednávání?

Kdybychom si vzali model strojírenské firmy, která nabízí subdodávky britské inženýrské firmě, tak je ideální přijít na schůzku ve dvou lidech. Měl by se jí zúčastnit obchodník a technik, přičemž oba by měli být výborně jazykově vybaveni. Jednání by měl vést obchodník. Je vhodné začít nějakým krátkým neformálním úvodem, což může být debata o počasí nebo o Praze. Nemělo by se to ale zvrhnout v půlhodinové vyprávění vtipů. Následně se firmy vzájemně stručně představí.

Poté by měl český obchodník vysvětlit, co konkrétně nabízí, v čem je to lepší řešení než konkurence a kdo všechno už ho využívá. Posléze předá slovo technikovi, který by měl blíže popsat daný produkt, například pomocí výkresu. Nejlepší je ale mít s sebou třeba tablet, případně prezentaci pro promítání, a být celkově technicky obratný. Na závěr je vhodné představit svou vizi. Britové se na to velmi často ptají, jak vidíte naši

předpisy. Typické je to třeba ve stavebnictví. Přivezete si například vlastní žebřík a zjistíte, že ho nemůžete použít, protože nemá správnou certifikaci. U společnosti, která dodává dubové dveře jedné britské firmě, jsme zase řešili přísnou protipožární regulaci. Stejně tak mají Britové velké požadavky na školení pracovníků. Pokud si s sebou vezmete dělníky, musí absolvovat náročný školení a získat speciální certifikát v oblasti zdravotní a bezpečnostní regulace. Na to je potřeba se připravit, protože to může být nákladné a zdoluhavé.

Které české firmy už v Británii působí?

Ve stavebnictví se prosadila například společnost Sipral, která vytváří fasády budov. Dlouhodobě zde působí také firma Zetor, která úspěšně soutěží proti gigantům jako New Holland nebo John Deere. Výrobce svítidel Lasvit se zase v Británii podílí na architektonických projektech pro celý svět. Prostřednictvím kanceláře CzechTradu se nám podařilo do podobných projektů zapojit i menší českou společnost Clartés Bohemia. Zmínil bych i firmu Hennlich Engineering, která dělá teleskopické plnicí hubice, což je zboží s vysokou přidanou hodnotou.

Daří se tam českým firmám udržet i dlouhodobě?

Britové jsou sice velmi nedůvěřiví a je těžké proniknout úvodním sítím, ale jsou zase nesmírně pragmatičtí obchodníci. Když spolupráce funguje, nemají důvod ji přerušovat. Aby tomu ovšem tak bylo, je potřeba neustále zůstat v kontaktu. Určitě bych nedoporučoval přístup, který byl běžný někdy v 90. letech, kdy firmy podepsaly s partnerem exkluzivitu a dál se o to nezajímaly. To většinou vede k tomu, že dřív nebo později se dodávky začnou ztenčovat, až úplně skončí. Britští obchodníci naopak očekávají, že budete společně dělat marketing a další investice, což ale v důsledku přinese větší zisk pro obě strany.

Do jaké míry se ve Spojeném království osvědčují veletrhy?

Veletrhy jsou v Británii důležité, ale na druhou stranu jsou poměrně malé. Naši klienti se někdy ptají, kde je ta druhá hala, a když

Britové jsou nesmírně pragmatičtí obchodníci. Když spolupráce funguje, nemají důvod ji přerušovat.

rými referencemi, nejlépe přímo z Británie, případně z teritorií, která jsou Spojenému království blízka, jako jsou Spojené státy, Skandinávie, Benelux či Německo. I proto bych nedoporučoval začínat s první vývozní expanzí hned do Británie. Určitou výjimkou může být pouze IT průmysl a různé technologické start-upy.

Jak lze s velkou konkurencí bojovat?

Základem je uvědomit si, jaká je vaše předaná hodnota a v čem jste oproti konkurenci lepší, od ceny přes kvalitu až po flexibilitu či místní servis. S tím je potřeba dál pečlivě pracovat. Britové jsou také nároční na design a prezentaci. Firmy tak musí fungovat v jednotném vizuálním sty-

spolupráci do budoucna, ale ne každá firma je na takovou otázku připravena. Britští podnikatelé přitom chtějí slyšet konkrétní plány a čísla, ne jen nějaké obecné fráze.

Jsou tam nějaká rizika nebo možné komplikace?

Británie je známá transparentním a flexibilním pracovním i právním systémem. V tomto ohledu tedy není třeba čekat nějaké záludnosti. Nicméně komplikace se mohou objevit v souvislosti s normami. Britové mají velmi přísné certifikace, které často přesahují rámec toho, co je v Evropě běžné. I když tam dosud platí evropské normy a britské jsou sekundární, tak to často ignorují a požadují svoje vlastní

zjistí, že je jen jedna, jsou trochu zklamaní. Návštěvnost veletrhů je ale velmi dobrá. Je to i kvůli tomu, že v Británii je nesmírně těžké získat kontakt na lidi, kteří mají rozhodovací pravomoci. Veletrh tak představuje jednu z mála možností, kde takové manažery můžete potkat. V tomto prostředí budou relativně otevření a přátelští, kdežto když je kontaktujete bez předchozího setkání po e-mailu, odpovědi se nedočkáte.

Velmi dobrou platformou jsou také Sourcing days neboli dodavatelská fóra. Fungují tak, že zahraniční firma poptá u CzechTradu zboží či službu, kterou chce od českého podniku. Agentura vybere mezi domácími dodavateli ty nejvhodnější a zorganizuje setkání v Česku.

Jak je to se sousedním Irskem? Proč by tam měli exportéři chtít vstoupit?

Irsko zažilo dramatický propad během finanční krize v letech 2007 až 2013. Každá

krize ale vždy přináší příležitosti, takže od té doby irská ekonomika významně roste. Jde o malý, ale zajímavý trh s poměrně vysokou kupní silou. Na rozdíl od Velké Británie tam není tak velká konkurence, takže když někdo chce začít podnikat v budoucnu ve Spojeném království, může zkusit nejprve získat referenci v Irsku.

Jaké oblasti jsou pro exportéry zajímavé?

My se v Irsku zaměřujeme především na obnovitelnou energetiku. Irové nemají jaderné ani uhelné elektrárny, takže mají poměrně ambiciózní plány v zachování zeleného rázu ostrova. Příkladem v oblasti větrné energie může být náš klient společnost Simeeti, jež vyvinula unikátní turbínu. Získala hned dva patenty, což je faktor, který výrazně zvyšuje zájem investorů, distributorů a obchodních partnerů. Je celá řada dalších zajímavých oblastí

jako například vodohospodářství, odpadové hospodářství, IT nebo zemědělská technika.

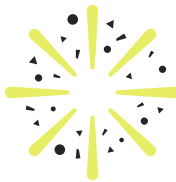
Platí pro Irsko podobná pravidla, co se týče vyjednávání a vstupu na trh, jako ve Velké Británii?

Je to velmi podobné. Co v Irsku na rozdíl od Británie platí, je patriotismus. Zatímco ve Spojeném království kromě Skotska není příliš vhodné zbytečně vychvalovat, jak je to skvělá země, v Irsku je to jiné. V Británii doporučuji mluvit tak maximálně o kráse zdejší krajiny, ale v Irsku se s vámi klidně budou bavit o politice.


Více o regionech

www.businessinfo.cz/velka-britanie-nebo-irsko

Inzerce



Podporujeme
**malé a střední
podniky**






Pomůžeme vám **obstát**
v mezinárodní konkurenci




Hezké Vánoce a hromady splněných snů v roce 2019




Pojišťujeme všechny fáze
obchodních případů



Pojišťujeme zakázky
již od 100 000 Kč







Bereme to na sebe i v rizikovějších zemích



EGAP

www.egap.cz, akvizice@egap.cz



FOTO: SHUTTERSTOCK

SPOLUPRÁCE ČESKA S VELKOU BRITÁNIÍ A IRSKEM

Velká Británie patří mezi nejdůležitější obchodní partnery Česka. Její odchod z EU pro tuzemsko znamená ztrátu spojení v agendě jednotného trhu EU.

Jan Vosmanský
odbor zahraničně ekonomických
politik I, MPO
vosmanský@mpo.cz

Mílovými kroky se přiblížil okamžik, kdy dojde k výrazné „diverzifikaci“ českého zahraničního obchodu. Koncem března příštího roku, po ukončení členství Velké Británie v Evropské unii, se britský trh stane největším neunijním evropským trhem nejen pro české exportéry.

Jestliže podíl českého vývozu do Velké Británie dosáhl v roce 2017 pěti procent

a do zemí EU zhruba 83,8 procenta, pak dojde k jeho přibližně pětiprocentnímu snížení a naopak asi ke stejnému navýšení podílu českého vývozu do třetích zemí.

Zatím je Velká Británie ovšem stále členskou zemí EU a pro české vývozce je pátou nejdůležitější exportní destinací. V roce 2017 tam tuzemské firmy vyvezly zboží cca za 211 mld. Kč a bilance vzájemné obchodní výměny vykazovala aktivum ve výši asi

112 mld. Kč, při obratu zhruba 310 mld. Kč (meziroční nárůst 2,8 procenta). Český obchod s Británií tak dlouhodobě tvoří ze dvou třetin export a z jedné import. Vzájemný obchodní obrat České republiky s Velkou Británií se od roku 2000 více než ztrojnásobil a z hlediska obratu byla Británie naším sedmým největším partnerem.

V prvních osmi měsících letošního roku došlo ve srovnání se stejným obdobím

roku předcházejícího k poklesu vzájemné obchodní výměny o 4,6 procenta. Jde zatím o prvotní nepřesněné údaje ČSÚ.

Do Velké Británie vyvážíme hlavně stroje a dopravní prostředky. Jejich podíl tradičně tvoří více než dvě třetiny českého expor-

jako například březnové jednání náměstka ministra Vladimíra Bártla s britským státním ministrem Lordem Callanem z ministerstva pro odchod z EU. Hlavním tématem byl brexit a obě strany se shodly, že by jeho důsledkem neměl být pokles podnika-

Czech. Motor je výsledkem českého vývoje a součinnosti soukromé a státní sféry.

Pod záštitou MPO se na veletrhu představili čeští letečtí dodavatelé, kteří potvrdili hodnotový vzestup v dodavatelském řetězci, a ČR se pochlubila největší expozicí ze zemí střední a východní Evropy. Veletrh, který se koná jednou za dva roky, byl doprovázen řadou seminářů na aktuální témata z oboru, včetně konkrétních ukázek novinek a techniky. Účast na veletrhu byla přínosná nejen z pohledu prezentace českých společností, ale i z pohledu navázání nových obchodních vztahů v teritoriu Velké Británie.

CzechInvest podporuje start-upy

Program CzechAccelerator agentury CzechInvest podporuje v zahraničí české inovativní společnosti. Vybraným projektům poskytuje na tři měsíce v Londýně, Silicon Valley, New Yorku nebo Singapurru kanceláře, mentoring a poradenství, networking, překlady, dopravu a další. Do londýnského programu se letos dostala česká společnost Hardwario, která se zabývá inovacemi v oblasti internetu věcí.

V závěru letošního roku pořádá agentura CzechInvest setkání českých start-upů s možnými investory či obchodními partnery z Londýna v rámci projektu CzechMatch. Je to příležitost ucházet se o zahraniční investice či setkat se s potenciálními obchodními partnery, odbornou a startupovou veřejností a investory, ale také s českými společnostmi, které již na britském trhu působí. Londýn je jedním z nejlepších míst pro rozvoj start-upů. V důsledku koncentrace velkých zdrojů rizikového kapitálu se stal vhodnou základnou pro technologické firmy a investory nejen z Velké Británie a Evropy, ale z celého světa.

Má-li dosud bezproblémová vzájemná obchodní spolupráce pokračovat, je v oboustranném zájmu vyjednat co možná nejlepší dohodu o budoucím vztahu Velké Británie s EU, s minimálními překážkami vzájemného obchodu. Británie představuje pro ČR jednoho z nejdůležitějších obchodních partnerů a od roku 1993 byla vždy mezi top 10 obchodními partnery. Její odchod z EU znamená pro ČR i nemilou ztrátu významného spojence v agendě jednotného trhu EU v rámci stejně smýšlející skupiny.

Na konci roku pořádá CzechInvest setkání českých start-upů s možnými investory či obchodními partnery z Londýna.

tu do tohoto teritoria, a v roce 2017 dosáhl dokonce 70 procent (cca 144 mld. Kč). Jde zejména o silniční vozidla, v roce 2017 s podílem ve výši 31,1 procenta (cca 66 mld. Kč).

Pro exportéry je zajímavý automotive

Irsko je 22. nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR a 31. exportním trhem. Obrat vzájemného obchodu zaznamenal v roce 2017 meziroční nárůst o 19,3 procenta. Český obchod s Irskem vykazuje dlouhodobě zápornou bilanci, v důsledku zájmu o dovozy vyspělé produkce velkých nadnárodních korporací sídlících v Irsku (např. Google, Dell nebo Microsoft).

Teritorium Velké Británie a Irska je zajímavým trhem pro české exportéry, zejména v segmentu výrobců automobilů a dopravních prostředků a všeobecného strojírenství. Z pohledu žádoucích oborů lze uvést subdodávky s vyšší přidanou hodnotou pro automobilový a letecký průmysl, technologie do e-mobility a autonomního řízení vozidel, obnovitelnou a smart energetiku, stavebnictví a stavební materiály, elektrotechnický průmysl, ventilace, klimatizace, topenářství, obráběné komponenty a konstrukce z kovů, design a architekturu.

Podpora exportu do regionu Velké Británie a Irska ze strany ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) zahrnuje v roce 2018 již tradičně organizaci účasti firem na významných veletrzích v teritoriu a na různých akcích podporujících export českých podnikatelů, například ve formátu tzv. Sourcing Days připravených agenturou CzechTrade.

Ministerstvo průmyslu a obchodu také za zájmy podnikatelů lobbuje při setkáních s významnými představiteli Velké Británie,

telských a obchodních aktivit. K posílení vzájemných bilaterálních vztahů přispělo srpnové jednání ministryně Marty Novákové s nově příchozím britským velvyslancem v Praze Nickem Archerem.

Ve Farnborough Češi prezentovali letadla

Tradičně je vhodnou příležitostí pro české dodavatele osobní setkání s nákupčími významných britských firem na dodavatelských fórech CzechTradu. Letos to bylo například dodavatelské fórum s britskou firmou Halfords v oblasti náhradních dílů do aut, jízdních kol a cyklistických potřeb, Ecoblox v sektoru montovaných domů a Dana UK v oblasti automobilového průmyslu. Narůstající počet účastníků zaznamenávají také Exportní fóra a Doing Business semináře o Velké Británii.

V červenci se konal ve Farnborough mezinárodní veletrh leteckého průmyslu, kde MPO již tradičně zajišťovalo oficiální účast ČR. Letošní výročí sta let českého leteckého průmyslu zastihlo tuzemské dodavatele ve velmi dobré kondici. V rámci veletrhu jednaly české firmy i zástupci MPO o obchodní spolupráci s významnými partnery z řad leteckých firem, jako je například Airbus Industries, BAE Systems, Rolls-Royce, GE Aviation nebo Embraer.

Česká letadla zastupovala firma Aero Vodochody, která představila nový cvičný letoun L-39 NG, ale současně překvapila i odhalením nového bitevníku s izraelskou avionikou, nástupce letounu L-159, který ponese název F/A-259 Striker. Premiéru měl rovněž rakouský výcvikový akrobatický letoun Dart-550, do něhož dodává motory GE H75 společnost GE Aviation

ANGLIČTÍ GENTLEMANI JAKO TVRDÍ OBCHODNÍCI

Velká Británie je hodně náročný trh, ale zároveň velmi perspektivní. Zásadní pro úspěch je dokonalá příprava a přidaná hodnota výrobků.

Přemysl Danda
premysl.danda@economia.cz



FOTO: SHUTTERSTOCK

Jedním z nejzajímavějších evropských obchodních trhů nejen pro české podnikatele je Velká Británie. V současnosti ovšem jde také o jeden z trhů, který je velmi náročný a těžko předvídatelný. Velká Británie je pro český export jednou z klíčových cílových zemí. Pro tuzemské firmy je tato tradiční monarchie perspektivní region, na kterém řada českých podniků již uspěla.

Velkým otázníkem jsou dlouhotrvající jednání ohledně vystoupení Velké Británie z Evropské unie. Pro zahraniční společnosti je tak nejasné, jaké podmínky budou muset překonávat při obchodování ve chvíli, kdy k brexitu dojde. V některých případech tato nejistota už vedla k přerušování nastartovaných byznysových jednání.

Podnikatelé, kteří chtějí uspět na tomto trhu, musí mít na paměti, že jde o velmi kon-

zervativní oblast, kde je kladen velký důraz na profesionalitu a vysokou úroveň jednání. Kvalitní jméno mají v Británii zejména české strojírenské obory, ale i automobilový či letecký průmysl zde má velmi dobrý zvuk.

Problematická angličtina

Při obchodních jednáních po světě je nejčastějším vyjednávacím jazykem angličtina. V Británii je to ovšem mnohdy proble-

matičtější než jinde ve světě. Odlišně se totiž mluví na severu, jinak zase na jihu. Rozdíl je mezi Skotskem, Irskem a třeba Londýnem. Jednodušší je se domluvit anglicky s Američanem než s Britem. Ti se navíc při jednání příliš nepřizpůsobí, jelikož to sami nepovažují za problém. Je potřeba se tak dobře připravit nebo využít odborníků a tlumočnicků.

Obchodní jednání jsou ve Velké Británii přísně strukturovaná. Začátek jednání bývá neformální. „Češi často chybují, protože se snaží jednat bez společenského úvodu. Nevhodným tématem pro začátek konverzace jsou genderově zabarvená témata nebo politická situace, královská rodina či migrace. Naopak doporučené je začít se bavit o Praze, kterou Britové znají,

pit nejlépe vyhovující řešení,“ říká Tomáš Kolář, generální ředitel společnosti Linet, a dodává, že při vyjednávání není základním kritériem cena – velký význam má zejména přidaná hodnota produktu.

Důležitá jsou osobní setkání i správný oděv

Potřebné je najít na obchodníky v Británii správný kontakt, na neznámé e-maily totiž tamní lidé příliš nereagují. Nutná jsou tak osobní setkání, při kterých je nezbytné dodržovat postup, jež Britové očekávají. Například je důležité přijít ve správném počtu. Na schůzku by měl dorazit nejen obchodník, ale v ideálním případě také někdo z vedení společnosti. Jakmile česká firma nastaví jinou konfiguraci, vnímají to britští partneři jako chybu.

Pracovní večeře i sebevědomé chování

Britští obchodníci jsou jedni z nejschopnějších na světě. Jsou velmi dobře vzdělaní a připravení na obchodní jednání. Podle Koláře jsou zároveň tolik sebevědomí, až to někdy může působit arogantně. Vždy ale jednají velmi férově a na rovinu.

Důležité je seznámit se s místní konkurencí a nebát se srovnání a vyjednávání. Samozřejmostí je mít důkladně připravené materiály, vhodný byznysmodel a přesvědčivou argumentaci. Nepřipravenost zdržuje protistranu, stejně jako debaty nad záležitostmi, které se dají zjistit a zařídit předem nebo on-line.

Pracovní schůzky mají většinou podobu pracovních večeří. „Vhodnější pro jednání jsou jednoznačně večeře, obědy bývají prostší. Například sendviče nebo jiné jednoduché jídlo,“ vysvětluje Kolář. Při schůzkách se doporučuje pečlivě naslouchat a nepřerušovat protistranu. Zároveň nevést dlouhé monology a nechovat se k partnerům příliš zovíálně. Je potřeba mít na paměti, že jde o národ gentlemanů a příliš útočné chování se zde nevyplácí. Naopak je žádoucí vzbudit dobrý první dojem, být reprezentativně oblečen a upraven.

Překážkou je libra a britské míry

Velká Británie má globální ekonomiku, na trhu působí společnosti z celého světa. Zjistěte si, s kým přesně budete jednat, a podle toho se důkladně připravte.

Dobré jméno má český automobilový, strojírenský a letecký průmysl nebo například energetika. Velmi dobře si ovšem vedou také tuzemští IT pracovníci.

Před začátkem obchodování ve Velké Británii je nutné si zjistit, jaké obchodní odlišnosti na vás v tomto regionu čekají. „Anglické právo je zásadně odlišné, také se liší zvyky na pracovním trhu. V Británii je vysoká ochrana manažerů, mnohdy není například jednoduché se s manažerem rozloučit, i když je evidentní, že si neplní své povinnosti. Zároveň tu jsou jisté překážky jako vysoké transportní náklady či britská libra s relativně volatilním kurzem vůči euru i koruně,“ vypočítává Kolář a dodává, že obchodník musí mít na paměti, že na britských ostrovech fungují odlišné míry jako míle nebo libry.

„Pro jednání je vhodnější večeře, protože obědy bývají krátké,“ říká Tomáš Kolář ze společnosti Linet.

mnozí ji i navštívili. Mezi další oblíbená témata patří kultura, sport a cestování,“ říká Martin Macourek, ředitel zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Londýně.

Důležité je mít na mysli, že Spojené království je jednou z nejmultikulturnějších zemí na světě. Mnoho obchodníků je tak nejen z Británie, ale i například z Indie, Bangladéše a dalších zemí z celého světa. Zároveň Spojené království Velké Británie a Severního Irsku tvoří čtyři národy, na což je dobré myslet při obecných hovorách. Při jednání s Iry jim pochvalte jejich krajinu, nikoliv například tu skotskou.

„Velká Británie a Irsko jsou rozvinuté trhy s vysokou obchodní kulturou. Jsou náročné na kvalitu, ale také na celkovou komplexnost služeb. Společnost Linet dodává do Velké Británie především zdravotnická lůžka. Specifikum je v tom, že se velká část obchodů dělá prostřednictvím státní organizace NHS (National Health Service). Většina zdravotnických zařízení je také státní, což je zásadní rozdíl proti jiným ekonomikám západní Evropy. Například pravidla pro tendry jsou relativně flexibilní a zákazník si může opravdu kou-

Chcete uspět na tomto trhu? Neprodávejte své zboží nebo nenabízejte své služby, jestliže nemáte založenou vlastní britskou společnost. Založení vlastní pobočky je zde skoro nejjednodušší v celé Evropě, ale následné provozování je finančně velmi náročné. „Nejčastěji si zakládají místní pobočky IT společnosti. V souhrnu je ovšem českých investorů málo. Doporučuji, aby si podnikatelé našli místního partnera – může to být místní distributor nebo velkoobchodník,“ říká Macourek.

V poslední době se už vyskytují obory, kde lze dodávat ze zemí Evropské unie na tamní trh napřímo. Jde zejména o obchodování s nábytkem, s doplňky pro domácnost a textílem. Podobných oborů navíc přibývá.

Úspěch v tomto regionu může být během na dlouhou trať, jelikož jde o konzervativní trh. Navíc v zemi může panovat nedůvěra k výrobkům, které přicházejí z východních zemí. „Ve Velké Británii podnikáme od roku 2007. Trvalo několik let, než jsme mohli prohlásit, že firma je v království stabilní. Naprosto klíčové je mít kvalitní produkt s vysokou přidanou hodnotou,“ popisuje Tomáš Kolář z Linetu.

Káhira hostila unikátní trilaterální seminář

Rozvoj egyptského vodohospodářství byl hlavním tématem setkání českých, egyptských a izraelských firem a odborníků. Zvláště výjimečná byla účast izraelských diplomatů a expertů, neboť i po 40 letech od posledního válečného sporu dochází k setkání egyptských a izraelských reprezentací jen zřídkakdy.

Izrael je mistrem ve využití každé kapky vody a zavádění moderních technologií. Odsolování a recyklace vody stejně jako regulace a management vodního hospodářství má v Izraeli bohatou tradici a vynikající úspěchy. Analogické klimatické a topografické podmínky v Izraeli a v Egyptě přímo vybízejí k podobné praxi. Česko má odborníky a firmy, které jsou připraveny předat informace, zkušenosti a nabídnout své služby a produkty státním a veřejným institucím, stejně tak jako soukromým egyptským společnostem.

I v Egyptě se nyní zvyšuje zájem o tzv. smart water management, který chce vláda prosadit do nově budovaných měst. Podle Alexandria Business Association by se další podobná akce mohla uskutečnit v příštím roce v Alexandrii.

Plynárenský gigant chce do projektů zapojit i české firmy

Divize Downstream maďarského korporátu MOL rozjela investici v řádu několika miliard korun. K uskutečnění plánů však potřebuje nové partnery, kteří budou dlouhodobě spolupracovat. Prvotní aktivity MOL v Česku nebyly nijak významné, proto pro vyhledání vhodných českých dodavatelů oslovil zahraniční kancelář CzechTrade v Maďarsku.

Tým se nejprve seznámil s projektem a následně připravil databázi zhruba 180 českých firem. Z ní si MOL vybral necelou polovinu subjektů, kterým byly nabídnuty individuální pracovní schůzky se zástupci plynárenského gigantu, tzv. Sourcing day.

Akce se konala v Brně. Osobních jednání se zástupci MOL se zúčastnilo 23 českých firem z oblasti strojírenství, stavebnictví a chemického průmyslu. Zástupci MOL navíc ocenili při osobní prohlídce výstavních ploch brněnského výstaviště možnost přesvědčit se o vysoké úrovni, schopnostech a nabídce českých firem. Do pilotních projektů budou české podniky vybrány nejpozději začátkem příštího roku. V projektu vidí ředitel maďarské kanceláře CzechTrade Tibor Bial velký potenciál.

Kubánská ekonomika roste a nabízí příležitosti

CzechTrade se společně s českými společnostmi, které měly účast podpořenou z projektu NOVUM KET, prezentoval na veletrhu FIHAV 2018. Pro tuzemské firmy znamenal tento multioborový veletrh v kubánské Havaně příležitost ukázat, co mohou karibskému ostrovu nabídnout. Stěžejními obory pro český export jsou zemědělství, potravinářství, energetika, farmacie či stavebnictví.

Čeští výrobci zemědělských vozidel a náhradních dílů by mohly využít poddimenzovaného kubánské zemědělství, které volá po modernizaci výroby. Rozsáhlé investice také vyžaduje energetický sektor, kam by mohl tuzemským podnikům usnadnit vstup československý původ řady elektráren a zařízení. Příležitost také nabízí zelená energie, kde chce Kuba v příštích deseti letech produkovat čtvrtinu energie z obnovitelných zdrojů.

Dalším perspektivním oborem je těžební průmysl. Československo se účastnilo geologického výzkumu a dodávalo zařízení pro těžbu. Nyní důlní průmysl vyžaduje rozsáhlé investice a obměnu vybavení. Velké mezery se objevují i v turismu, který s přílivem zahraničních návštěvníků řeší nedostatečnou infrastrukturu.

V neposlední řadě je třeba zmínit biotechnologický sektor a produkci léků, kde Kuba vyniká ve výrobě veterinárních léků, vakcín a jiného vybavení. I zde najdeme řadu příležitostí, do nichž se mohou české firmy zapojit.

I když se ekonomika Kuby jeví jako uzavřená a odrazovat mohou i státem vlastněné velké podniky, pro využití příležitostí doporučujeme jednat rychle.

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



Společný stánek českých firem a CzechTrade na veletrhu FIHAV. FOTO: CZECHTRADE

ČESKÉ LETECTVÍ JE ŽÁDANÉ PO CELÉM SVĚTĚ

Na celkovém exportu se zatím podílejí necelým půl procentem, zato jsou nepřehlédnutelné a inteligentní. Řeč je o tuzemských létajících strojích.

Jiří Rak
vedoucí oddělení dopravní techniky,
CzechTrade
jiri.rak@czechtrade.cz

Se svou více než stoletou tradicí se česká letecká výroba bilancování obávat nemusí. Zejména v posledních letech se jí opravdu daří a mezinárodní konjunktura nahrává vývozu špičkové techniky s vysokou přidanou hodnotou. Za úspěchem stojí precizní výrobci i vynalézaví autoři originálních technických a designérských řešení.

V Evropě je Česko druhým největším producentem malých sportovních letadel, která jsou žádaná i v zámorí. Poptávka je také po malých dopravních letadlech, cvičných vojenských letounech, vrtulnících, bezpilotních strojích a dronech, balonech, vzducholodích a kluzácích. V široké nabídce vý-

vozních položek nelze opomenout přístroje pro letecký výcvik, padáky, katapulty, ale ani části kosmických lodí, včetně družic.

Pro české výrobce jsou neméně důležité subdodávky. Jejich prestižní vizitkou je dlouholetá spolupráce s koncerny Airbus, Bombardier, Embraer a dalšími. Vedle finální produkce jsou dodávky komponentů jedním z pilířů leteckého exportu z ČR. Loni mezi odběrateli vedla Francie, následovaná Spojenými arabskými emiráty, Ruskem a USA. Obecně řečeno sousedům prodáváme díly a součásti, kdežto na mimoevropské trhy dodáváme finální produkci.

Zajímavou exportní destinací je určitě Latinská Amerika. Nejen díky své velikosti,

neboť cestovat autem mezi regiony zabere v průměru osm hodin, ale hlavně nárůstem letecké přepravy. Příkladem je Peru, které má 35 civilních letišť, z toho šest mezinárodních. Doprava tam za posledních 10 let šestinásobně vzrostla na současných 18 milionů cestujících ročně. Velvyslanectví ČR v Limě ve spolupráci s tamní kanceláří CzechTradu tento sektor aktivně podporují, letos se tam například uskutečnila mise šesti českých firem, podpořená z projektu PROPED. Během dvou dní exportéři představili odborníkům ze vzdušných sil FAP, ministerstva obrany a správy a řízení letišť CORPAC civilní UL letadla, komplexní řešení pro vzdušné síly, radary, vybavení letišť, drony a další špičkovou techniku.

V kalendáři veletrhů, kterých se pod hlavičkou CzechTradu letos společně účastnily české podniky, najdeme FIDAE Chile, Marrakech Air Show nebo Aeromart Toulouse. Zahraniční kanceláře CzechTrade na nich kromě zajištění expozice na klíč vytipují a osloví možné obchodní partnery, pozvou je na stánek a v exotických zemích také pomohou s tlumočením.

CzechTrade letos také podpořil prostřednictvím projektu NOVUMM KET účast českých firem/MSP na veletrzích AERO Friedrichshafen a ExpoAir Mnichov. Podílel se i na organizaci a financování rekordních 221 m² prezentační plochy na prestižním veletrhu China International Aviation & Aerospace Exhibition Zhuhai. Na veletrhu společnost F AIR podepsala významný kontrakt na výcvik čínských pilotů a PBS Velká Bíteš představila nový turbínový motor.



Společnost PBS Velká Bíteš na veletrhu v Číně. FOTO: CZECHTRADE



FOTO: HN – JIŘÍ KOŤÁTKO

SPORTOVNÍ NÁČINÍ PROSADÍ DO CIZINY PROSTŘEDNÍCI

Přestože nemají čeští výrobci sportovních potřeb většinou dlouholetou tradici, v zahraničí si vedou dobře. Osvědčila se jim pomoc specializovaných velkoobchodů.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Vývoz zboží z České republiky do zahraničí by měl letos vzrůst o dvě procenta na nový rekord 4,3 bilionu korun. Nikoho nepřekvapí, že pelotonu úspěšných exportérů vévodí strojírenský a automobilový průmysl. Ale oprostíme-li se od výše utržených eur a dolarů, pak mezi desítku top úspěšných produktů, o které je v cizině zájem, patří také sportovní vybavení.

Jeho výrobci ovšem nejsou velké firmy, které mají prostředky na marketing nebo agenty, kteří by je na cizích trzích zastupovali. „Trh nám ukázal, že největší sílu mají obchodní řetězce,“ uvádí Jaroslav Větrovec, majitel firmy Sport 2020, která vyrábí florbalové hole značky Arex. „Tři čtvrtiny vyrobených florbalových holí jdou na vývoz, hodně přes obchodní řetězce. Například přes Decathlon nebo Sportisimo,“ dodává.

Decathlon si hole Arex našel sám

Firma z Březnice ve středních Čechách se specializuje na masovou výrobu kvalitních hokejek, a proto ji údajně Decathlon oslovil sám.

„Stačilo nám být nejlepší. Když se Decathlon dostal do Česka a otevřel první obchod, začal se poohlížet po českém trhu, co ze sportovního zboží nabízí. Ví, že v segmentu florbalových holí vybírali z deseti

dodavatelů včetně těch ze zahraničí. A zůstali jsme my,“ líčí majitel firmy Sport 2020. Decathlon má sídlo ve Francii a zavází své supermarkety po celém světě. Ani Větrovec přesně neví, kam všude: „I já jsem byl překvapen, když nám napsala paní z Austrálie, že její syn hraje s naší holí.“

Florbal není všude tak populární jako v Česku nebo ve Švédsku, Finsku a Švýcarsku. „Ale stejně jak postupně proniká do jednotlivých zemí, tak i my usilujeme o tyto trhy. Jsme připraveni atakovat celý svět. Třeba teď se začínáme zajímat o Indii, už tam máme první kontakty,“ tvrdí Větrovec. Velké šance spatřuje aktuálně také v sousedním Německu, kde tento sport začíná být populární.

Pomohly veletrhy i CzechTrade

Na německém trhu firma Sport 2020 využila také pomoci agentury CzechTrade, která vytipovala potřebné kontakty na velkoobchody, a dokonce některá jednání za českou společnost i vedla.

Podobné zkušenosti s CzechTradem má rovněž v Německu i rodinná firma Nacházel, která mimo jiné vyrábí a exportuje cyklopřípravky pod privátními značkami, ale i pod vlastní značkou Bikeworkx. Začínala s mazivy na řetězy, nyní dělá ještě přípravky na čištění a odmašťování, oleje, leštěnky a další.

„CzechTrade není samospásný, ale pomohl nám k tomu, že nás v zahraničí vnímají jako seriózní firmu,“ míní jednatel firmy Zdeněk Nacházel.

Cílovým partnerem v zahraničí je pro jeho firmu cyklistický velkoobchod. „Dlouho jsem hledal a myslím, že jsem našel všechny cyklistické velkoobchody na světě. Všechny jsem obtelefonoval nebo kontaktoval e-mailem,“ vzpomíná Nacházel, jak složité bylo v cizině prosadit neznámou českou značku maziv pro kola. Hodně prý také pomohly veletrhy. Vyplatila se osobní přítomnost na těch světově nejdůležitějších.

„Vystavovali jsme na Eurobike v Německu a v USA na Interbike. Do Tchaj-peje na Tchaj-wanu jsem zatím jezdil jen na obchodní jednání, ale v březnu tam budeme poprvé i vystavovat,“ prozrazuje Nacházel. V současné době stejnojmenná

firma vyváží do 16 evropských zemí, jako třeba do Finska, Norska, Dánska, Německa, Rakouska, Francie, Španělska, Portugalska, a do čtyř zámořských zemí – na Tchaj-wan, do Kanady, Austrálie a Jižní Koreje.

Jen čtvrtina vyrobených cyklopřípravků zůstává na tuzemském trhu, přesto není Zdeněk Nacházel spokojený. Chce se kompletně etablovat na všech evropských trzích, minimálně těch v EU, a cítí se také na zámořské trhy v USA a Latinské Americe.

Asijci si oblíbili české lyže

Florbalové hole i maziva pro kola z Česka si tedy na zahraničních trzích vedou velice dobře, a to přitom nejsou typickými představiteli takzvaných sportovních potřeb. Z tuzemska vyvážíme především ultralighty, lyže, kola, sportovní oděvy a boty.

Podle ČSÚ jen sportovních potřeb, pod které podle statistiků spadají lyže, brusle, golfové, rybářské a tenisové náčiní, nářadí do tělocvičen a na atletiku, vyvezly loni české firmy za více než devět miliard korun. Do tuzemska se dovezlo toto zboží v hodnotě o tři miliardy nižší.

Jen lyží a lyžařské výbavy se z tuzemska v roce 2017 exportovalo za 2,8 miliard

korun. Dovoz činil 1,3 miliardy korun. Svůj podíl na českém úspěchu mají i zahraniční společnosti, které u nás lyže vyrábějí, jako je například Head v Českých Budějovicích. Ale jednoznačně úspěšným gigantem v tomto segmentu je ryze česká společnost Sporten z Nového Města na Moravě.

Z jejího závodu míří většina produkce do zahraničí, protože Sporten ve velké míře vyrábí lyže pro jiné značky. V minulém roce vyrobili ve fabrice známé už z dob komunistické éry okolo 100 tisíc párů lyží a snowboardů, z toho čtyři pětiny pro jiné světové firmy. Vlastní lyže produkuje továrna pod značkou Sporten a pod nedávno oživeným tradičním brandem Artis. To jsou lyže pro začátečníky až pokročilé, které jsou velmi úspěšné na asijských trzích.

Dobře si tuzemské podniky vedou i ve vývozu lyžařského oblečení. Loni jsme dovezli zboží téměř za 24 milionů korun a vyvezli za 354 milionů. Podle Jiřího Česala, výkonného ředitele Asociace textilního-oděvního-kožedělného průmyslu, vedou producenti outdoorového zboží a obecně sportovního vybavení jako celku. Například Direct Alpine z Liberce letos očekává, že dvě třetiny obrátu realizuje vývozem, zejména na západoevropských trzích a na severu Ameriky.

Také kola patří ke zboží, ve kterém je naše exportní bilance kladná. Loni jsme vyvezli za 2,2 miliardy korun a dovezli za 1,3 miliardy. Dobře se dokázala v zahraničí prosadit třeba kola značky Author od české firmy Universe Agency.

Z roční produkce kolem 100 tisíc kusů horských, silničních, krosových, cestovních, dětských, dámských či freestyleových bicyklů zůstává na tuzemském trhu 40 procent. Zbytek směřuje na trhy střední a východní Evropy, dále do Číny, Japonska, Thajska a na Filipíny, menší množství také do Skandinávie.

Martin Havlena, spolujednatel firmy Universe Agency i značky Author, tvrdí, že mají s bratrem globální brand. Ten přitom vznikl teprve před čtvrtstoletím. „V rámci budování značky je to hlavně o produktu, ten musí být kvalitní,“ vysvětluje Havlena.



Martin Havlena z firmy Universe Agency, která vyrábí kola Author. FOTO: HN - LUKÁŠ BÍBA

NĚMECKÉ VYBAVENÍ PRO HOROLEZCE TESTUJÍ V BRNĚ

Strojírenský zkušební úřad v Brně prověřuje mimo jiné sportovní zboží, jako jsou kola, vodní skluzavky, koloběžky, kolečkové brusle, skateboardy či posilovací zařízení.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Tomáš Hruška

ředitel Strojírenského zkušebního ústavu

Po absolvování Fakulty strojírenského inženýrství VUT v Brně v roce 1991 nastoupil do Strojírenského zkušebního ústavu (SZÚ) v Brně. V letech 2007 až 2011 působil v nadnárodní americké firmě Bobcat (posléze Doosan Bobcat Engineering), která se specializuje na kompaktní stavební stroje, v Česku má výrobu i vývojové centrum v Dobříši. Tam zakládal pro evropský trh oddělení legislativy a bezpečnosti. Koncem roku 2011 bývalí kolegové ze SZÚ zastihli Hruška v USA se zprávou, že ministerstvo průmyslu a obchodu jako zřizovatel SZÚ vyhlašuje výběrové řízení na ředitele podniku. „Rozhodl jsem se, že to musím zkusit,“ vzpomíná. Od ledna 2012 tento post zastává. Od té doby se spolupracovníky usiluje, aby firma obstála v zahraniční konkurenci, byla pružnou moderní společností a získávala stále více zakázek ze zahraničí.

V porovnání se zahraniční konkurencí stejného zaměření je Strojírenský zkušební ústav na světových trzích velice malým hráčem, přesto ne nevýznamným. Vedle tuzemského trhu se mu daří i v zahraničí, například loni vydal přes čtyři tisíce certifikátů do 36 zemí.

„Pro tuzemské výrobce dokážeme nabízet spoustu služeb a kompetencí. Kdybychom tu nebyli, tak by si je v mnoha oborech museli zajistit v zahraničí,“ uvádí Tomáš Hruška, ředitel Strojírenského zkušebního ústavu (SZÚ) v Brně.

Další početná klientela, která se na SZÚ obrací, je z ciziny. „Jsou to střední a menší firmy, které oceňují naše kvalitní služby za přiměřenou cenu a čas s dobrým přístupem,“ naznačuje ředitel, že snahou zaměstnanců SZÚ je vycházet zákazníkům vstříc.

V Jižní Koreji pro SZÚ pracuje 20 lidí

Zkušební ústav má přímé zastoupení v Číně, Egyptě, Íránu, Izraeli, Jižní Koreji, Kolumbii, Turecku, Tchaj-wanu, v Evropě pak v Maďarsku, Německu, Srbsku, Rumunsku, Polsku. Jde o různé úrovně reprezentace českého podniku, které začínají obvykle sháněním jednoho zástupce, který dělá na provizi. To je třeba příklad Maďarska, kde působí jeden agent. Někdy se ovšem takové zastoupení rozvine do širších rozměrů.

„Například v Jižní Koreji je už asi šest let založený podnik SZÚ Korea se sídlem v Soulu a kanceláří v Busanu. Zaměstnává 20 lidí, kteří ale nejsou našimi zaměstnan-

ci, jen pro nás pracují,“ vysvětluje Hruška, že na zahraničních trzích hledají místní lidi. Důvod je zřejmý. „Znají tamní trh, mají kontakty, a nejlépe tak mohou zprostředkovat jednání s tamními výrobci, kteří potřebují něco vyzkoušet.“

SZÚ poskytuje více služeb. Jde o zkušebnictví, které bývá často svázáno s certifikací výrobků. Týká se firem vyrábějících například stavební produkty, plynové spotřebiče, ochranné osobní prostředky, tlaková zařízení, výtahy, hračky, technologické celky a podobně. Dále podnik nabízí inspekci především na tuzemském a slovenském trhu. Zároveň doplňkové služby, jako jsou 3D tisk, 3D měření, rozborů paliv pro tepelné spotřebiče v akreditované laboratoři nebo certifikáty systému managementu.

V Jablonci zkoušejí i sportovní zboží

„Největší zájem je o zkušebnictví produktů a následnou certifikaci. Rád bych, abychom se ještě více uplatnili i v inspekcích, kde lze utržit výrazně vyšší částky. Kdybychom třeba dohlíželi na stavbu nějakého plynovodu, to by bylo skvělé,“ naznačuje ředitel SZÚ, kam by rád ústav posunul. „Aby naše služby nevyužívaly firmy jen kvůli certifikátu s razítkem, ale abychom pro ně třeba zjistili, proč jim některý produkt praskl, jaké má emise a podobně.“

V oblasti zkušebnictví a certifikace poskytuje SZÚ také služby firmám, které vyrábějí sportovní zboží. Odzkoušení takových produktů a případné vydání certifikátů mají na starosti většinou pracovníci



V loňském roce vyzkoušel Strojírenský zkušební ústav téměř 2000 výrobků a vydal 2346 inspekčních zpráv. FOTO: ARCHIV SZÚ

z pobočky v Jablonci nad Nisou, kteří se na takzvaný spotřební sortiment specializují.

„Kolegové v Jablonci běžně testují třeba jízdní kola a komponenty na ně, jako jsou rámy, sedadla, řídítka, vidlice. Před pár roky jsme zkoušeli rám kola ze dřeva pro českého výrobce. Aktuálně jsou velkým hitem elektrokola,“ vyjmenovává Hruška služby spojené s cyklistikou. K tomuto segmentu ještě patří třeba cyklosedačky, vozíky za jízdní kola a podobně.

Ani zdaleka to ovšem není jediné sportovní zboží, jehož kvality v SZÚ prověřují. „Také děláme vodní skluzavky, koloběžky, kolečkové brusle, skateboardy, posilovací zařízení. Mezi osobní ochranné prostředky spadá horolezecké zařízení,“ uvádí Hruška, že podnik má akreditaci

od UIAA. To je celosvětová horolezecká federace, která si vybírá a prověřuje ty nejlepší zkušebny. „Je to nepovinné, ale žádný horolezec si nekoupí zařízení, na kterém by nebylo označení, že jej prověřila UIAA,“ dodává ředitel.

Vyhřívač podlážek stanů pro Korejce

V Jablonci nad Nisou mají například na zkoušení horolezeckých lan speciální pádovou věž. Ovšem ještě než na ní lana testují, tak je dávají do komory, kde je chlad a vlhko, aby věrohodně modelovali prostředí, ve kterém se lana používají.

„Jízdní kola a jejich komponenty zkoušíme pro zákazníky v Litvě, Nizozemsku a Polsku. Vybavení pro horolezce zase pro klienty v Itálii, Španělsku, Francii, Rusku, Tchaj-wanu, v Koreji i Číně,“ přidává Hruška

Strojírenský zkušební ústav

Státní podnik sídlí v Brně, pobočky má v Jablonci nad Nisou a v Nitře. Zaměstnává 150 lidí, kteří loni vykazali obrát téměř 140 milionů korun. Ústav není vázán na veřejný rozpočet, přestože zakladatelem je MPO. Funguje ve vysoce konkurenčním světovém prostředí TIC trhu (The Testing, Inspection and Certification). SZÚ de facto prodává odborné služby s vysokou přidanou hodnotou. Pro klienty zajišťuje služby v oblastech zkušebnictví, inspekce, certifikace a školení. Je pověřenou organizací Evropského společenství pro posuzování shody produktů podle evropské legislativy a také je uznanou laboratoří či certifikačním orgánem. Posledních 16 let působí jako schválená zkušebna nejenom na tuzemském, ale i na jednotném trhu EU. Služeb SZÚ využívají ale i výrobci a dovozci z takzvaných třetích zemí, kteří chtějí prodávat v EU. Loni vydal SZÚ 4061 certifikátů do 36 zemí.

ka i zajímavost. „Pro korejské partnery jsme dělali i vyhřívač stanových podlážek. S německými partnery spolupracujeme už dlouhodobě. Pro firmu Bergsport-Steinle testujeme zobáky cepínů, pro Blacksafe GmbH zase dynamická lana, pomocné šňůry a smyčky. Na německém trhu máme místního obchodního zástupce, které nám pomohla najít agentura CzechTrade. Ta nám v minulosti našla i místního zástupce také na trzích Rumunska, Polska či Ruska.“

Co trh, to samozřejmě jiný přístup. Například na ruských a asijských trzích je dobrým doporučením, že SZÚ je státní firmou, jinde zase záleží na referencích. „Například při jednání s japonskou institucí o spolupráci bylo dobré, když jsem zdůraznil, že kolega ve firmě pracuje 30 let, já a druhý kolega více než 15 let,“ prozrazuje Hruška.



Britská premiérka Theresa Mayová s předsedou Evropské komise Jeanem-Claudem Junckerem. FOTO: AP - VIRGINIA MAYS

BREXIT S VÝSTUPOVOU DOHODOU, NEBO BEZ NÍ?

Do odchodu Spojeného království Velké Británie a Severního Irsku z Evropské unie zbývá pár měsíců. Jaké jsou varianty dalšího vývoje?

Jitka Savin a Lucie Vondráčková
ministerstvo průmyslu a obchodu
savin@mpo.cz, vondrackova@mpo.cz

Do 29. března 2019, tedy data formálního odchodu Spojeného království Velké Británie a Severního Irsku z EU, zbývá jen pár měsíců. S tím, jak se vyjednávání o podmínkách vystoupení Spojeného království (UK) z EU protahovala oproti původnímu plánu, značně narůstala i nervozita na obou stranách Lamanšské-

ho průlivu a krizový scénář o odchodu UK z unie bez dohody (takzvaný scénář „no deal“) byl politiky i novináři skloňován stále častěji. Po více než 20 měsících od zahájení dvouletého období určeného pro vyjednání podmínek odchodu se však vyjednavacům UK a Evropské komise podařilo dospět k finální shodě na návrhu textu výstupové dohody, a v polovině listo-

padu tedy konečně došlo k tolik očekávanému posunu i na politické úrovni směrem k dojednání výstupové dohody.

Jaké jsou tedy reálné varianty dalšího vývoje? Proč je uzavření výstupové dohody tak důležité pro řádné vystoupení Spojeného království z Evropské unie a co by její neschválení znamenalo pro český export?

Varianta brexitu s výstupovou dohodou

Pro spořádaný odchod UK z EU je dohoda o vystoupení klíčová, neboť upravuje proces ukončení členství a zejména pokrývá citlivé oblasti, jako jsou práva občanů EU žijících v UK a naopak, finanční závazky či tzv. přechodné období.

Díky přechodnému období by mohla být i nadále uplatňována stávající unijní pravidla alespoň do konce roku 2020 s případnou možností jeho prodloužení ještě o další jeden až dva roky. To by také oběma stranám poskytlo další čas na vyjednání

hranice. Součástí výstupové dohody je tudíž protokol obsahující záložní mechanismus, dle kterého bude mezi EU a UK ustanoven jednotný celní prostor. Toto řešení je nicméně pouze provizorní a bude spuštěno jen v případě, že se do konce přechodného období nepodaří nalézt vhodnější řešení. Avšak ani dosažení shody na textu smlouvy o vystoupení ještě není zárukou úspěchu. Dohoda samotná bude totiž muset projít schvalováním v dolní komoře britského parlamentu a lze očekávat, že premiérka Mayová bude mezi poslanci hledat podpo-

po Irsku) nejvíce postiženou zemí. Dle údajů Českého statistického úřadu představují až dvě třetiny tuzemského exportu do Velké Británie stroje a dopravní prostředky, nelze proto dopad brexitu bez dohody zejména na podniky v tomto sektoru nijak podceňovat.

Co vlastně přechod na úroveň pravidel WTO znamená v praxi? V prvé řadě se spolupráce pro firmy na obou stranách kanálu La Manche prodraží. Čeští vývozcí zboží „okusí vlastní unijní medicínu“ v podobě cel. Spojené království převezme dosavadní společný celní sazebník. Ze všech dovozů (včetně těch z EU) tak bude vybírat taková cla, která aktuálně uplatňuje EU vůči zemím, s nimiž nemá uzavřenou preferenční obchodní dohodu. Celní překážky mohou být rizikové zejména pro ty podniky, jejichž převážná část exportu putuje právě na Britské ostrovy. V potaz je nutno vzít i potenciální vznik netarifních překážek, kdy dojde k rozdílným mezi britskými a unijními administrativními a technickými požadavky či k uplatňování odlišných sanitárních a fytosanitárních opatření. I když největší podíl českého exportu do UK představují automobily a stroje, lze očekávat problémy například též v oblasti exportu zemědělských výrobků rostlinného i živočišného původu.

Dosud si čeští exportéři nemuseli příliš lámat hlavu se získáváním certifikátů a plněním standardů. Na vnitřním trhu EU totiž platí společná pravidla, a tak mohl každý výrobek vhodný pro prodej v ČR putovat za stejných podmínek i do Spojeného království. Stejně tak při dovozu zboží z Britských ostrovů do EU nehrozil nárůst administrativy. Po odchodu z unie se ale britská pravidla mohou postupně začít lišit od pravidel evropských a českým vývozcům mohou vzniknout i nové povinnosti.

Pravidla WTO dávají státům volnost vyžadovat certifikace a splnění národních standardů, pokud nedochází k diskriminaci a zneužívání těchto požadavků k narušení obchodu. Na druhé straně však díky těmto pravidlům má mezinárodní obchod k dispozici celou řadu nástrojů, které ve větší či menší míře dokážou zajistit určitou míru kontinuity bilaterálního obchodu mezi EU a UK i po brexitu.

Jedním ze základních vyjednávacích principů Evropské unie je, že nic není dohodnuto, dokud není dojednáno vše.

dohody o budoucích vztazích a zejména dořešení irské otázky. Během tohoto období by se na UK i nadále vztahovalo právo EU v plném rozsahu, tedy včetně nově přijímaných pravidel i jurisdikce Soudního dvora EU. UK by se však už nemohlo účastnit jednání unijních institucí a orgánů, a to ani těch stanovených mezinárodními dohodami unie, a nemělo by žádný vliv na legislativní proces. Po celou dobu přechodného období by navíc zůstalo součástí vnitřního trhu a celní unie.

Je přitom důležité rozlišovat mezi výstupovou dohodou, která se věnuje procesu ukončení členství a vypořádání stávajících závazků, a dohodou o budoucích vztazích, která může mít různé podoby – například formu asociační dohody či dohody o volném obchodu.

Během uplynulých měsíců bylo dosaženo shody v mnoha důležitých otázkách, včetně zpočátku tolik problematického mechanismu pro výpočet rozpočtových závazků UK vůči EU. Ovšem jedním ze základních vyjednávacích principů unie je, že nic není dohodnuto, dokud není dojednáno vše. Což v praxi znamená, že výstupová dohoda nemohla být uzavřena, dokud nebylo dosaženo shody u všech otázek.

Tou nejkomplicovanější byla zejména doba budoucí hranice mezi Irskou republikou a Severním Irskem. Obě strany jsou odhodlány zabránit vzniku takzvané tvrdé

ru pro výsledný text výstupové dohody jen velmi obtížně.

Varianta brexitu bez výstupové dohody

V případě, že do 29. března 2019 nebude schválena žádná „rozvodová“ smlouva, stane se k 30. březnu Spojené království třetí zemí bez jakýchkoliv vzájemných nadstandardních výhod v obchodu s EU. Obchodní vztahy mezi EU a UK se v takovém případě budou řídit pravidly Světové obchodní organizace (WTO). Ta vychází z několika mnohostranných úmluv.

Je tak zajištěno, že po případném odchodu UK z EU bez dohody bude nastaven režim, jenž se v současné době aplikuje mezi smluvními stranami WTO, které neuzavřely individuální dohody o volném obchodu. Smluvní základ WTO se týká obchodu zbožím a službami, práv duševního vlastnictví, řešení obchodních sporů a prověrek obchodní politiky.

Zejména první tři oblasti byly doposud řešeny v rámci vnitřního trhu unie bez tarifních i netarifních omezení. Po brexitu tedy nastane stejný obchodní režim, jaký platí ve vztahu EU například s USA, Indií, Ruskem nebo Čínou, a to do té doby, dokud nebude sjednána nová dohoda o vzájemném obchodu. To však může trvat i několik let.

Česká ekonomika by tento přechod pocítila pravděpodobně velmi výrazně. Podle některých odhadů by ČR byla (hned

Spojené království plánuje dočasně uznávat certifikace EU, aby zamezilo netarifním překážkám obchodu. Do jaké míry k tomuto kroku nakonec přistoupí, ale zatím není jisté, jde pouze o předběžná prohlášení. EU naopak nové britské certifikace uznávat neplánuje. Vzhledem k tomu, že Spojené království odmítá do budoucna podléhat soudnímu systému EU, neexistoval by způsob, jak vymoci splnění standardů EU, pokud by nebyly ze strany britských výrobků plněny.

Také pro poskytovatele služeb představuje vystoupení Spojeného království z EU rozpad stávajících výhod. Pravidla WTO, kterými by se nový vztah mezi EU a UK řídil, nezaručují ani volný pohyb osob, ani uznávání kvalifikačních požadavků. Spojené království začne pro poskytovatele služeb z EU uplatňovat taková pravidla, jaká nyní požaduje po ze-

obsluhu ze zemí mimo EU, pokud nemají sjednaný zvláštní režim, založený na určitém podřízení unijní regulaci. Využití služeb britských finančních domů v unii tedy nadále bude možné pouze prostřednictvím jejich plnohodnotných poboček zřízených podle práva Evropské unie.

Dosavadní průběh vyjednávání mezi UK a EU a přetrvávající sporné otázky

V návaznosti na výsledky referenda oznámilo Spojené království oficiálně svůj záměr vystoupit z EU 29. března 2017. Od tohoto data se pak v souladu s článkem 50 Smlouvy o EU začala odvíjet dvouletá lhůta pro vypořádání dosavadních závazků obou stran a pro uzavření dohody o podmínkách vystoupení. Tato lhůta může být prodloužena pouze na základě jednomyslného rozhodnutí Evropské rady a souhlasu UK. Pokud toto nenasta-

Na konci února 2018 pak Evropská komise představila první návrh výstupové dohody, přičemž od té doby se o něm stále jednalo. Klíčovým okamžikem mělo být říjnové zasedání Evropské rady, neboť se očekávalo, že do té doby bude v jednáních o brexitu dosaženo maximálního pokroku. K nečekanému průlom v jednáních pak došlo ve středu 14. listopadu, kdy britská vláda odsouhlasila návrhy textu výstupové dohody, k němuž dospěli po dlouhých měsících vyjednávání zástupci Evropské komise a UK.

Krátce nato byl zveřejněn i návrh doprovodné politické deklarace, jež má v souladu se zněním čl. 50 Smlouvy o EU, kterým se řídí celý proces vystoupení, stanovit rámec pro budoucí vztah. Ten bude dále rozpracován v rámci následného vyjednávání o budoucnosti poté, co UK formálně opustí EU.

Text výstupové dohody i doprovodné politické deklarace schválila Evropská rada na svém mimořádném zasedání v neděli 25. listopadu 2018 ve formátu podle článku 50 poté, co se podařilo společně s britskou stranou najít kompromis ohledně případného prodloužení přechodného období a vyjít vstříc požadavku Španělska ohledně jednotného výkladu výstupové dohody z hlediska teritoriálního rozsahu.

Dojednanou výstupovou dohodu teď musí ještě posoudit Evropský parlament. Pokud s ní bude parlament souhlasit, musí nejpozději do února 2019 dohodu schválit rada výraznou kvalifikovanou většinou (dohodu musí podpořit minimálně 20 z 27 členských států).

Na straně EU i České republiky je maximální snaha o to, aby byla výstupová dohoda s UK včas schválena a negativní dopady brexitu na podnikatelskou sféru byly co nejmenší. Klíčovým momentem však bude hlasování o výstupové dohodě v dolní komoře britského parlamentu, k němuž by mělo dojít v první polovině prosince. V době uzávěrky ještě nebyl výsledek tohoto hlasování znám.

Hledání shody v jiných oblastech nebylo a není zdaleka tak složité jako v případě hranice mezi Severním Irskem a Irskou republikou.

mích mimo EU. Stejně tak dopadne změna na britské poskytovatele služeb v ČR. Česká legislativa nerozlišuje, ze které třetí země daný subjekt pochází, pokud nejde o členský stát EU, Evropský hospodářský prostor či Švýcarsko. Je tedy potřeba připravit se na značné omezení možností přeshraničního obchodu službami. Pro obsluhu britského trhu bude třeba se na území Spojeného království formálně usadit a splnit zde veškeré regulatorní a kvalifikační požadavky, jejichž nastavení již bude zcela v rukou tamních úředníků.

S obtížemi je třeba počítat již při samotném vstupu občanů EU na britské území. Plánované omezení pohybu osob ze strany Spojeného království bylo již opakovaně deklarováno. Komplikace mohou nastat i v oblasti dopravy, kde stále není zcela dořešena návaznost smluv zajišťujících vzájemná vstupní a tranzitní povolení pro dopravce po brexitu.

Samostatnou kapitolou je pak problematika finančních služeb. Regulace finančního trhu EU totiž neumožňuje jeho přímou

ne, oficiálně UK přestane být členem EU od 30. března 2019.

Obsahová jednání mezi unií a UK o podobě výstupové dohody započala v červenci 2017. Hlavními tématy, ve kterých bylo nezbytné nalézt shodu před posunem do další fáze vyjednávání o přechodném období a o budoucích vztazích, bylo zajištění práv občanů EU v UK a britských občanů v EU, finanční vyrovnání britských závazků vůči unii a budoucí režim na hranici mezi Irskou republikou a Severním Irskem. Vedle toho však bylo třeba nalézt shodu i v některých dalších otázkách, jako jsou záležitosti spojené se zbožím uvedeným na trh v den vystoupení, v otázce působnosti Evropského sdružení pro atomovou energii (EURATOM) a také v otázce soudní spolupráce.

Původně měly členské státy rozhodnout o posunu do další fáze vyjednávání v říjnu 2017, avšak vzhledem ke komplikovanosti jednotlivých témat mohla Evropská rada na návrh Evropské komise schválit posun do druhé fáze až o dva měsíce později.



Zde naleznete speciál Brexit očima exportérů.

EXPORTNÍ CENA DHL ZNÁ SVÉ VÍTĚZE

Soutěž Exportní cena DHL UniCredit slouží především jako poděkování všem, kteří usilují o šíření dobrého jména Česka, ale také jako inspirace pro podnikatele.

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

Do 21. ročníku soutěže Exportní cena DHL, nad kterou převzal CzechTrade jako již tradičně záštitu, se přihlásilo celkem 145 firem, které soutěžily v kategorii Malá společnost, Středně velká společnost, Globální exportér a Exportér teritoria, kterým byl pro letošní rok Blízký východ. Agentura v rámci soutěže ocenila své klienty ve dvou dalších kategoriích – nejúspěšnější klient CzechTrade a Exportní příběh roku.

Vavříny posbíraly Futaba a Kentico Software

Firma Futaba Czech, která vyhrála první z kategorií, chtěla v nedávné minulosti rozšířit portfolio odběratelů. Do loňského

roku totiž dodávala pouze pro automobilku TPCA. Zástupci firmy se proto zúčastnili dodavatelského fóra pro Jaguar Land Rover, organizovaného agenturami CzechTrade a CzechInvest v britském Gaydonu. Fórum bylo výsledkem dvouleté interakce s britským výrobcem. Pro české společnosti pak znamenalo výjimečnou příležitost, aby se představily automobilce coby kvalitní dodavatelé.

Právě zástupci podniku Futaba Czech se setkali se sektorovými nákupčími Jaguar Land Rover, s nimiž následně dojednali první objednávku nástrojů pro lisované díly. Dnes společnost dodává své ocelové výlisky přímo do montážních závodů Jaguar Land Rover.

„Exportujeme od roku 2005, začínali jsme s vývozem do Francie. Následovalo Maďarsko a pak Rakousko a Velká Británie. Aktuálně vyvážíme zhruba polovinu produkce. Snažíme se aktivně spolupracovat a účastnit se akcí pořádaných agenturou CzechTrade za účelem podpory exportu, které tímto děkujeme za pomoc,“ říká generální manažer společnosti Futaba Czech Lukáš Velfl.

Kontrakt s jednou z nejvýznamnějších firem světa

Svým exportním příběhem zaujala firma Kentico Software, která se zabývá vývojem platform pro celkovou správu webů, on-line marketingem a e-commerce. Jde o software s vysokou přidanou hodnotou, který se dnes nabízí už ve více než stovce zemí světa.

Klient se přesto loni rozhodl ještě rozšířit své mimoevropské vývozní aktivity a využít asistenčních služeb kanceláří CzechTrade v regionu Blízkého východu – v Turecku, Izraeli a SAE.

Společnými silami se podařilo najít místní partnery a s jejich zapojením získat nové koncové zákazníky. Zatím posledním takovým klientem je KOC Holding – největší turecká firma, patřící mezi top 500 firem světa.

„Velmi oceňujeme kvalitu CzechTradem poskytovaných služeb a příznivou cenu při podpoře našich zahraničních aktivit. Doposud jsme využili asistenční služby na trzích Itálie, Izraele, Turecka a SAE. Největším úspěchem bylo otevření tureckého trhu společně s velkou pomocí tamního zástupce CzechTradu Vladislava Polácha,“ shrnuje zakladatel firmy Petr Palas.



Milan Ráž z CzechTradu (uprostřed) předal Lukáši Velflovi (vlevo) diplom pro nejúspěšnějšího klienta a Petru Kloudovi (vpravo) diplom za exportní příběh roku. FOTO: CZECHTRADE

ZAHRAŇIČNÍ AKCE POD HLAVIČKOU CZECHTRADU

2.–5. 4. 2019

Musikmesse, Frankfurt n. Mohanem, Německo

Každé jaro se setkávají výrobci, obchodníci a profesionální i amatérští muzikanti, aby se seznámili s nejnovějšími výrobky a inovacemi – od klasických nástrojů, akustických, elektrických a basových kytar přes žesťové, dřevěné dechové nástroje až k elektronickému vybavení, hardwaru a softwaru. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK a je možné na ni čerpat podporu. Kontakt: Jitka Jarošová, jitka.jarosova@czechtrade.cz, tel.: 224 907 538.

9.–11. 4. 2019

Building Holland, Rotterdam, Nizozemsko

Akce je na území Beneluxu platformou pro výměnu kontaktů mezi architekty, developery, investory, instalatéry, inženýry, dodavateli a subdodavateli ze soukromého i státního sektoru. Na společném stánku s CzechTradem budou mít vystavovatelé jedinečnou příležitost napřímo oslovit přední světové firmy z oboru. Kontakt: Kateřina Drvotová, katerina.drivotova@czechtrade.cz, tel.: 724 941 755.

10.–13. 4. 2019

Aero Friedrichshafen, Friedrichshafen, Německo

Největší evropský veletrh letectví dává prostor prezentovat nejnovější produkty a technologie ultralehkých letadel a kluzáků, proudových letadel, helikoptér či letadel na elektrický pohon. Účast na akci je podpořena z projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK, je možné na ni čerpat podporu. Kontakt: Eva Novotná, eva.novotna@czechtrade.cz, tel.: 224 907 512.

16.–20. 4. 2019

Perumin, Arequipa, Peru

Perumin je prestižním veletrhem důlního průmyslu v celé Latinské Americe. Představí se nejmodernější technická řešení pro doly a zpracování rudy, strojní části, logistiku, energetiku a ekologii v důlním průmyslu. Koná se jednou za dva roky v samém centru těžebního průmyslu v Arequipě. Navíc důlní průmysl tvoří více než 65 procent peruánského exportu. Kontakt: Jiří Rejl, jiri.rejl@czechtrade.cz tel.: 224 907 592.

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

ČESKÉ OFICIÁLNÍ ÚČASTI NA VELETRZÍCH

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 především 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, jež každoročně navštíví na tři desítky tisíc osob. Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz, tel.: 224 853 044.

5.–7. 3. 2019

Middle East Electricity, Dubaj, SAE

Největší světová událost zahrnující výrobu, přenos a distribuci v oblasti energetiky. V roce 2019 se zde sejde na 20 000 odborníků z více než sta zemí světa. Pokud hledáte odbytky produktů či služeb z energetiky, osvětlení, obnovitelných nebo jaderných technologií, staňte se součástí oficiální účasti. Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel.: 224 852 745.

10.–12. 4. 2019

Eurasia Rail, Izmir, Turecko

Hlavními vystavovateli na veletrhu budou výrobci kolejových vozidel a souvisejících zařízení vč. produktů a navazujících služeb. Tento veletrh je spjat s logistikou a infrastrukturou kolejové dopravy a poskytuje ideální prostor pro prezentaci tohoto specializovaného segmentu. Mezi vystavovateli a návštěvníky bude zastoupen jak soukromý, tak veřejný sektor. Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel.: 224 852 745.

8.–14. 4. 2019

Bauma, Mnichov, Německo

Na prestižním veletrhu se mohou firmy, které se specializují na nabídku stavebních a těžebních strojů, nových technologií na výrobu stavebních materiálů a zařízení, prezentovat s podporou ministerstva průmyslu a obchodu v nezávislé expozici. Očekává se účast až 3400 vystavovatelů. Kontakt: Vladimíra Formanová, formanova@mpo.cz, tel.: 224 852 024.

Více o podmínkách naleznete na www.mpo.cz/vystavy-a-veletrhy-2019

VYBRANÉ TERMÍNY EXPORTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

31. 1. 2019

Olomouc: USA a Kanada – exportní příležitosti pro české firmy

Cílem exportního fóra je přiblížit aktuální stav americké a kanadské ekonomiky a s tím souvisejících podnikatelských příležitostí, poukázat na kulturní rozdíly v obchodním jednání a na chyby, kterých se při obchodním styku vyvarovat. Součástí jsou individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTradu.

Cena: zdarma

5.–6. 2. 2019

Praha: Meeting Point CzechTrade

Jak na export do pěti desítek zemí světa poradí zahraniční specialisté agentury CzechTrade. Exportéři mohou využít individuálních konzultací pro své plánované působení na zahraničních trzích.

Cena: zdarma

11. 2. 2019

Praha: SAE, Egypt a Maroko – strategie úspěšného exportu

Dozvíte se, jaké jsou aktuální exportní příležitosti do SAE, Egypta a Maroka, co by měl český exportér znát před vstupem na dané trhy, jak hledat obchodní partnery nebo jaké jsou místní obchodní a kulturní zvyklosti. Součástí jsou individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTradu.

Cena: zdarma

12. 2. 2019

Pleň: Exportní příležitosti na latinsko-americkém trhu

Zaměřeno na obchodní příležitosti v Peru, Ekvádoru, Kolumbii, Chile, Mexiku, Brazílii a Argentině. Jaké šance mají české firmy, které obory jsou perspektivní pro export? Dále se účastníci dozvědí nejnovější informace o obchodních příležitostech a podmínkách podnikání na daných trzích a kulturní zvyklosti. Nebudou chybět individuální konzultace.

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

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BYT 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**

České hračky si našly své místo už i v srdcích australských dětí.
Zuzana Holá, KOVAP

**ČESKÉ
PLECHOVÉ
HRAČKY
S TRADICÍ**

