

# EXPORT

03 2019 A PODNIKÁNÍ

ROZHOVOR

ČR významně těží z nových obchodních dohod EU, říká Vladimír Bártl, náměstek ministryně průmyslu a obchodu

REGION POD LUPOU

Ohlédnutí za deseti lety existence Východního partnerství

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Kolínská Fastra proniká do světa se svými inovativními výrobky v oblasti produktovodů



## Země východní Evropy a jižního Kavkazu

Trhy bývalého sovětského impéria se výrazně proměňují a nabízejí zajímavé exportní příležitosti



# Firemní akce na dvojí způsob

Máme hory možností a moře nápadů v našich hotelích  
Horizont na úpatí Sněžky a Port na břehu Máchova jezera.  
Nechte se překvapit nabídkou aktivit uvnitř i venku :-)

★★★★  
**HOTEL HORIZONT**  
PEC POD SNĚŽKOU

[www.hotelhorizont.cz](http://www.hotelhorizont.cz)

ISO 9001:2015

★★★★  
**HOTEL PORT**  
MÁCHOVO JEZERO

[www.hotelport.cz](http://www.hotelport.cz)

# Editorial

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, pevně doufám, že se vám první vydání našeho magazínu líbilo. Budu samozřejmě rád, když nám pošlete jakékoli postřehy k tomuto novému projektu. Teď už ale máte v ruce další číslo, které je tématy nabitě stejně jako to předešlé.

Hlavní téma jsme tentokrát věnovali mimořádně zajímavé oblasti šesti států východní Evropy a Kavkazu, které ještě před třiceti lety patřily do sovětského impéria a dnes jsou mimo jiné členy Východního partnerství. Už tři dekády se tyto země snaží hledat vlastní cestu, provádět ekonomické a společenské reformy a zvyšovat blahobyt svých obyvatel. Je to nesmírně obtížné, zvláště v prostředí stále mimořádně silného ruského vlivu. Něco se podařilo více, něco méně. Každopádně se trhy těchto zemí stávají čím dál atraktivnějšími pro zahraniční firmy, protože zatím nejsou nasycené a lokální konkurence není na dostatečné úrovni. Rozhodně není snadné se na ně dostat a už vůbec na nich uspět. Nicméně nevyužít příležitosti, které poskytují, by bylo trestuhodné.

Hlavní rozhovor vydání jsme vedli s náměstkem ministryně průmyslu a obchodu Vladimírem Bártlem. Mimo jiné nám prozradil, že pro české exportéry jsou obchodní smlouvy, které v nedávném období uzavřela Evropská unie s dalšími zeměmi, velkým přínosem. A také to, že jeho resort chystá návrh zákona, který by umožňoval

prověřovat zahraniční investice z důvodu bezpečnostních zájmů ČR.

Není to samozřejmě všechno, co si můžete přečíst v aktuálním Exportu a podnikání. Na dalších stránkách najdete portrét kolínské firmy Fastra, která se od prodeje plynárenských produktů německé firmy vypracovala až na špičku oboru díky svému inovativnímu přístupu. Také jsme mluvili s řediteli příslušných zahraničních kanceláří CzechTrade o obchodních příležitostech v zemích Východního partnerství, sepsali pro vás další informace o horkém tématu brexitu nebo připravili přehled chystaných zajímavých akcí zaměřených na podporu exportu.

Přeji vám příjemné čtení. ✖

**Martin Zika,**  
šéfredaktor



## OBSAH

### ROZHOVOR

Vladimír Bártl: ČR významně těží z nových obchodních dohod EU 4

### TÉMA

Dostatečně draví pro Kavkaz? 6

### REGION POD LUPOU

Ohlédnutí za deseti lety existence Východního partnerství 11

### ROZHOVOR

Jiří Lukáš: Čeští exportéři jsou v Ázerbájdžánu málo vidět 14

Oksana Antonenko: Ukrajina se přibližuje standardům vyspělých zemí 16

### ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Od prodeje másla až na špičku vývoje potrubních systémů 20

### MOZAIKA ZE SVĚTA

Zlom v Nigérii, EXPO v SAE a ideální čas na byznys v USA 22

### SERVIS PRO PODNIKATELE

BusinessInfo.cz: Daně? Prozradíme, jak na ně 24

Země pro budoucnost 26

Brexit: Případ pro delfskou věštírnu? 28

Pro úspěch obranného průmyslu spojujeme síly 31

Co zajímavého se v oblasti obranného průmyslu děje ve světě 32

Jiří Hynek: České firmy dokážou porážet i nadnárodní koncerny 33

### KALENDÁŘ

Veletry v zahraničí se státní podporou Exportní vzdělávání CzechTrade 34

**EXPORT**  
A PODNIKÁNÍ

#### EXPORT A PODNIKÁNÍ

Příloha týdeníku Euro a měsíčníku Profit vzniká ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu

#### REDAKČNÍ RADA

Marcela Havlová  
Pavel Hubáček  
Lucie Klabanová  
Marie Košťálová  
Jakub Pavlík  
Zuzana Pluhařová  
Tomáš Stingl  
Marta Stolařová  
Zuzana Synková

#### VYDÁVÁ

Mladá fronta a. s.  
Mezi Vodami 1952/9  
143 00 Praha 4  
www.mf.cz

#### GENERÁLNÍ ŘEDITEL

Jan Mašek

#### ŠÉFREDAKTOR

Martin Zika

#### SEKRETARIÁT

Lucie Kosinová  
T: 225 276 461  
E: exap@mf.cz

#### INZERCE

E: obchod@mf.cz

#### TISK

Triangl, a. s.

Samostatně neprodejné  
Číslo 3, vychází v březnu 2019.

2019 © Mladá fronta a. s.

Veškerá práva vyhrazena.

Jakékoli užití části nebo celku, zejména přetisk včetně šíření jakýmkoli způsobem bez výslovného svolení vydavatele, je zapovězeno.

**mladá fronta**

**mf**  
MLADÁ FRONTA



Export a podnikání online

[www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/](http://www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/)

Foto na titulní straně:  
**Památník zakladatelům Kyjeva (nábreží Dněpru, Kyjev).**

Foto: Shutterstock.com



**VLADIMÍR BÄRTL:**

# ČR významně těží z nových obchodních dohod EU

S náměstkem ministryně průmyslu a obchodu jsme si povídali mimo jiné o kvalitách tuzemského leteckého průmyslu či o ochraně našich strategických odvětví.

**› V posledních letech u nás zažívá doslova boom letecký průmysl. Dá se říci, že jsou dnes české podniky v pozici významných dodavatelů součástí pro letadla světových výrobců?**

Určitě ano. Je ale třeba dodat, že české firmy se nejen podílejí na nadnárodních programech velkých společností jako Airbus nebo Embraer, ale spousta součástí se u nás i vyvíjí, což je nesmírně důležité pro životaschopnost sektoru jako takového. Know-how tuzemských firem je na vysoké úrovni. Co se týče vývozu do Evropy, jde zejména o komponenty, ale mimo EU vyváží Češi celá letadla.

**› Zmiňoval jste know-how a vyspělou technologickou základnu českých společností. Láká to do Česka i velké investory?**

Nesmírně důležité je, že v tomto sektoru dobře funguje spolupráce mezi výrobci, univerzitami, výzkumnými pracovišti či firmami, které se zabývají vývojem. Tím pádem si Česká republika udržuje přitažlivost pro zahraniční investory. Za dobu existence samostatné České republiky šlo zhruba o třicet investičních projektů v hodnotě 12 miliard korun. Jsou to investice významných společností jako GE Aviation, Honeywell či Latecoere.

**› Nedávno se v ČR uskutečnilo dodavatelské fórum pro firmu Embraer, která zde hledá obchodní partnery. Co mohou obě strany od případné spolupráce očekávat?**

Embraer je jedním z klíčových hráčů na trhu a de facto třetím největším

výrobcem letadel na světě. Protože české firmy nabízejí kvalitu, moderní technologie a mají kompletní portfolio výrobků, šance, že se budou moci zapojit do dodavatelského řetězce takto významné společnosti, je vysoká. V mimořádné konkurenci není jednoduché uspět, ale Češi mají v leteckém průmyslu dlouhou tradici a jsou i dnes konkurenceschopní. Spolupráce s firmou Embraer, kterou si už dnes pochvalují například zástupci GE Aviation, by slušela i tuzemským vývojářům a výzkumným pracovištím.

**V mimořádné konkurenci není jednoduché uspět, ale Češi mají v leteckém průmyslu dlouhou tradici a jsou i dnes konkurenceschopní.**

**› V minulém vydání jsme s paní ministryní Novákovou mluvili mimo jiné o podpoře exportu. Jedním z nových projektů v této oblasti je i vloni vzniklá platforma Tým Česko, která by měla zjednodušit přístup firem k nabízené státní podpoře a také administrativní náročnost. O co jde?**

Cílem Platformy pro sdílené podnikání – Tým Česko, což je iniciativa sedmi státních institucí –, je nabídnout firmě asistenci či podporu v celém životním cyklu produkce. Tedy od nápadu přes rozvoj až po expanzi do zahraničí. Jde o napojení oblastí podpory vědy, výzkumu, aplikace výsledků formou inovací, investic, infrastruktury a internacionalizace, tedy expanze českých firem do zahraničí.



Diskuse pořadu  
Exportní zrcadlo  
o českém letectví

[www.businessinfo.cz/ez-letectvi](http://www.businessinfo.cz/ez-letectvi)

**› Konkrétně to funguje jak?**

V zapojených institucích působí takzvaní key account manažeři. Tito proškolení specialisté dokážou společně s firmou analyzovat její potřeby a vytvořit pro ni individuální nabídku služeb napříč jednotlivými institucemi Týmu Česko. Mezi těmi je zajištěno sdílení informací, aby nedocházelo ke zbytečné administrativě při poskytování návazných služeb.

**› Přesuňme se teď na unijní úroveň. EU se v poslední době daří uzavírat významné obchodní dohody, např. se Singapurem, Japonskem či Kanadou, novou dynamiku dostalo i jednání se sdružením Mercosur. Pociťují už výhody těchto dohod i české firmy?**

Evropská unie je atraktivní obchodní partner, což se projevuje právě v četnosti úspěšně sjednaných obchodních dohod. Dohoda s Kanadou (CETA) a Japonskem patří k těm největším, které kdy EU sjednala a z nichž plynou pro české firmy významné příležitosti. CETA se předběžně provádí více než rok a jsem rád, že kanadský trh přitáhl pozornost i českých firem. Dokazuje to nárůst vzájemného obchodu v prvním roce provádění o 26 procent a pokračování tohoto trendu.

VLADIMÍR BÄRTL

- ✘ Náměstek ministryně průmyslu a obchodu, sekce Evropské unie a zahraničního obchodu.
- ✘ Kromě období 2010–2014 působí od roku 1999 v různých pozicích ve státní správě.
- ✘ Vystudoval ČVUT, Fakultu stavební. Je ženatý, má tři syny a dceru.

Foto: MPO



### › Jak to vypadá s dalšími dohodami?

Dohoda s Japonskem, díky které ušetří čeští vývozci na clech ročně více než miliardu korun a v důsledku odstranění netarifních překážek dalších 1,5 miliardy, platí od 1. února. Z dohody se Singapurem bude možné čerpat výhody v průběhu tohoto roku po jejím schválení Evropským parlamentem, v ČR ji nejvíce ocení exportéři v potravinářském sektoru. Na dohodu s Mercosurem si budeme muset ještě chvíli počkat, téměř do-

končen je však text obchodní dohody s Mexikem.

### › Jakou roli v této věci může sehrát a sehrává Česká republika?

Česká republika je v oblasti společné obchodní politiky vázána pravidly Evropské unie. Prostřednictvím svých zástupců v Bruselu však upozorňuje Evropskou komisi, která je vyjednavatelem obchodních dohod za EU, na své zájmy. Ty jsou následně v jednáních reflektovány, poukazuje ale i na pře-

**MPO podle náměstka Vladimíra Bártla připravuje zákon o prověřování zahraničních investic na ochranu bezpečnostních zájmů ČR.**

kážky, s nimiž se české firmy potýkají na zahraničních trzích. Pravidelná komunikace mezi MPO a zástupci byznysu je proto nutností. Česká republika díky ní v orgánech Evropské unie může naplno hájit své zájmy ve společné obchodní politice tak, aby firmám přinášela co nejvíce benefitů.

**› Když mluvíme o těch zájmech, Výbor pro mezinárodní obchod Evropského parlamentu nedávno schválil nová pravidla, která mají více chránit strategická odvětví EU před často neprůhlednými investicemi ze zahraničí kvůli bezpečnosti či veřejnému pořádku. Na problém pravidelně upozorňuje např. BIS, ovšem ČR dosud žádný mechanismus kontroly nemá. Jak se k tomu naše země postaví?**

V Evropském parlamentu a v Evropské radě probíhá schvalovací proces Nařízení, kterým se stanoví rámec pro prověřování přímých zahraničních investic do Evropské unie. Toto nařízení samo o sobě nechrání strategická odvětví, ale stanovuje pravidla pro ty členské státy, které se rozhodnou rizikové investice ze zahraničí kvůli bezpečnosti či veřejnému pořádku prověřovat. Zároveň zavádí sdílení informací v rámci EU, což je vzhledem k propojení firem na vnitřním trhu zásadní.

### › A jak je to tedy u nás?

ČR sice dosud mechanismus kontroly zahraničních investic nemá, ale Ministerstvo průmyslu a obchodu připravuje ve spolupráci se všemi relevantními subjekty státní správy návrh zákona, který by umožňoval zahraniční investice z důvodu ochrany bezpečnostních zájmů České republiky prověřovat. Inspirace vychází z mechanismu, který funguje v Německu. Ten kombinuje na jedné straně přísnější dohled nad několika málo oblastmi s vysokým rizikem a na druhé straně možnost dobrovolné žádosti ze strany firem o prověření v ostatních odvětvích. V tomto modelu musejí investoři získat povolení předem jen u několika málo případů, a regulační zátěž tak není vysoká. Stát má ale zároveň možnost zasáhnout i ve výjimečných případech, kdy zjistí ohrožení bezpečnosti či veřejného pořádku po uskutečnění investice. ✕

**Martin Zika, Jakub Procházka**

# Dostatečně draví pro Kavkaz?

Trhy transformujících se zemí Východního partnerství jsou všechno, jen ne snadné. Ovšem nevyužít jejich příležitosti by mohlo české exportéry mrzet.

**V**ětšina z nich je tak trochu stranou hlavního zájmu světových médií. Jsou to země, které se v mimořádně náročných podmínkách ruského vlivu a obrovských společenských a ekonomických změn pokoušejí hledat vlastní cestu. Země, které krok po kroku postupují vpřed a jejichž trhy jsou čím dál atraktivnější: Ukrajina, Bělorusko, Gruzie, Ázerbájdžán, Arménie a Moldavsko. Všechny zároveň patří do projektu nazvaného Východní partnerství (VP), jehož iniciátorem byla Evropská unie v rámci evropské politiky sousedství (více viz strana 11).

## ŠPATNÉ VLÁDNUTÍ, DEMOGRAFICKÝ POKLES, NEPOTISMUS...

Některé aspekty novodobých dějin těchto šesti zemí východní Evropy a Kavkazu jsou společné prakticky všem. Kromě ekonomické krize (více viz box) a rozsáhlých společenských změn je to také špatné vládnutí. A to buď na způsob autokracie, oligarchie, nebo korupčního systému, případně všeho dohromady. Jak upozorňuje Jan Plešinger, zástupce vedoucího Zastupitelského úřadu ČR v Arménii, všechny státy mají také nepříliš dobrou zkušenost s Ruskem (více o ruském vlivu viz box na str. 10).

Ve většině zemí Východního partnerství rovněž došlo k demografickému poklesu. Ale i tady se situace mění, nejvíc v muslimském a na ropu a plyn bohatém Ázerbájdžánu. Naopak z Moldavska a Ukrajiny, ale i Arménie a Gruzie pokračuje odliv obyvatelstva za lepšími platy na Západ či do Ruska. Byrokracie někde nedoznala příliš velkých změn, například v Bělorusku. Faktem ale je, že nejasná pravidla v jiných zemích umožňovala pronikání korupčních praktik a klientelismu. V Ázerbájdžánu, donedávna v Arménii a v jednotlivých případech také v Moldavsku je problémem obsazování funkcí na základě příbuzenské či obchodní spřízněnosti, tedy nepotismus.

## ... ALE I MNOHÁ ZLEPŠENÍ

Ve všech zemích nicméně proběhla řada reforem a spousta věcí se podařila. „Asi nejvíce pro příliv zahraničních investic, boj proti

**Asi nejvíce pro příliv zahraničních investic, boj proti korupci a zjednodušení administrativy udělala Gruzie, ale i v ostatních zemích se situace zlepšuje.**



**Největší pokroky ze zemí Východního partnerství udělala Gruzie (na snímku pohled na metropoli Tbilisi).**

korupci a zjednodušení administrativy udělala Gruzie, ale i v ostatních zemích se situace zlepšuje,“ říká Plešinger. Mimo jiné se také proměnila obchodní orientace států VP – největší rozdíl je patrný u Moldavska. Jeho celkový obchod se zeměmi Společenství nezávislých států (SNS), kam patří třeba Rusko či Kazachstán, ale i Bělorusko nebo Ázerbájdžán, se ještě v roce 2013 pohyboval na 55 procentech a se členy EU zhruba na 40 procentech. Během následujících tří let se ale poměr změnil ve prospěch Unie, a to na 65 procent. Podobně je tomu také u Ukrajiny, byl její zapojení do mezinárodního obchodu výrazně pokleslo kvůli vojenskému konfliktu vyvolanému anexí Krymu začátkem roku 2014.



Foto: Profimedia.cz



Foto: Profimedia.cz

Nejdůležitějším vývozním artiklem Moldavska jsou potraviny.



Foto: HymekGlos

Návštěvníci arménského tržišťe si najdou čas i na šachy.

Prostředí pro podnikání se liší země od země, ovšem řada zainteresovaných lidí je přesvědčena, že vliv EU a Východního partnerství na všechny jeho členy je bez debaty pozitivní. (Ukazují to mimo jiné i výsledky členů zapojených v DCFTA, tedy Prohloubená a komplexní dohoda o volném obchodu, více o ní na straně 11). Evropská unie je už v současnosti největším obchodním partnerem zemí VP, kromě Běloruska a (podle některých zdrojů) Arménie, pro které je to Rusko. Ovšem zatímco na zahraničním obchodu Arménie má nyní Rusko prakticky stejně velký podíl jako Evropská unie (okolo 25 procent – podle některých statistik je na tom o něco lépe Rusko, podle jiných Unie), pro Bělorusko je

se zhruba 50 procenty zcela dominantním partnerem. Unie je na druhém místě s 23 procenty.

Těchto šest zemí východní Evropy a Kavkazu skýtá rozsáhlý trh s přibližně 70 miliony lidí, který vykazuje velmi slušnou a hlavně perspektivní dynamiku. Rychle se také vyvíjejí obchodní vazby. Michal Čupa, špičkový manažer s velkými zkušenostmi z regionů střední a východní Evropy, Ruska a také postsovětských zemí, který se specializuje na oblast IT a telekomunikací, říká, že s tím, jak tamní ekonomiky rostou, adaptují se na standard západních obchodních praktik. „Určitě tomu napomáhá fakt, že řada firem je na západních burzách, vede je mladý management, který již přivykl

standardním způsobům a má často západní obchodní vzdělání. V mé oblasti, což jsou telekomunikace a IT, je to velmi markantní,“ doplňuje.

Odborníci se vesměs shodují na tom, že jsou to trhy obtížné, s vyšší vstupní bariérou. Pokud se jí ale podaří překonat, začne pracovat ve prospěch exportéra. Obchodní prostředí je stále atraktivnější, vyspělejší, ale také náročnější. Příležitosti jsou tu značné, jelikož jde o kombinaci velkých trhů, které ovšem nejsou přesycené a kde lokální konkurence mnohdy ještě není na úrovni. Faktem je, že zatím nejsou v úplně nejlepší kondici, ať už kvůli sankcím, nízké ceně komodit, nebo dalším faktorům. Podle Michala Čupy je ale třeba spěchat a vytrvat. ■

„Správný moment ke vstupu není ve chvíli, když jsou trhy úplně nahoře. Možná ani ten, kdy jsou úplně na dně. Takže teď může být přesně ta správná doba,“ říká. „Avšak množství a rozsah příležitostí se bude zmenšovat tak, jak přichází konkurence z dalších zemí a jak rostou lokální schopnosti,“ upozorňuje Michal Čupa. A s určitou skepsí dodává, že si není jistý, zda jsou vůbec české firmy pro tyto trhy dost dravé. Podnikání je tam totiž podle něj mimo „komfortní zónu“.

### PŘÍLIŠ KONZERVATIVNÍ?

Možná právě to je důvodem, proč české firmy nejsou v regionu tolik vidět. Upozorňuje na to například šéf zahraniční kanceláře CzechTrade v Baku Jiří Lukáš, který v rozhovoru na straně 14 mimo jiné říká, že většina tuzemských firem má v Ázerbájdžánu zájem pouze o vývoz svých produktů. Ovšem třeba servis ani prodej ze skladu prostřednictvím vlastních zastoupení v zemi nenabízí.

Jan Plešinger si myslí, že české firmy jsou obecně vcelku konzerva-

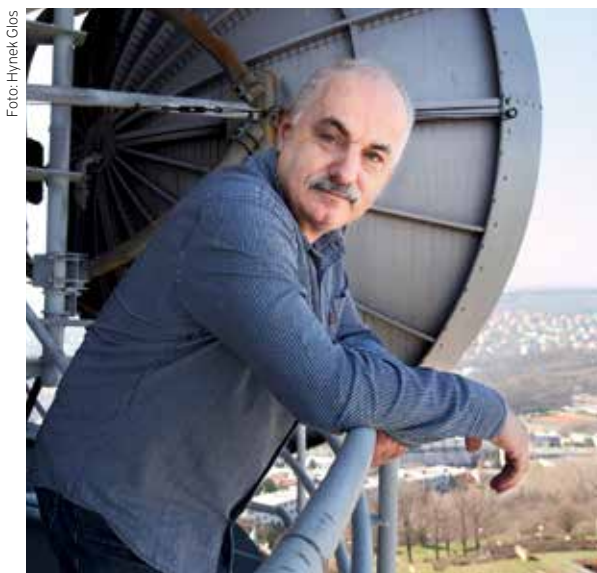


Foto: Hynek Glis

**Podle Michala Čupy, který se mj. na region postsovětských zemí specializuje, se tyto trhy postupně adaptují na západní standardy.**

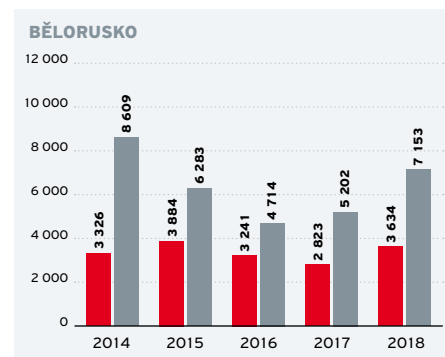
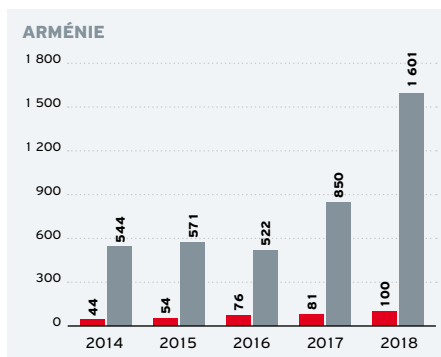
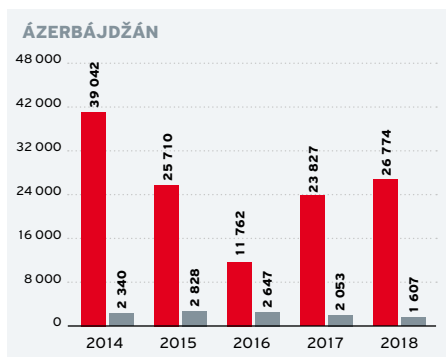
tivní a v současné době ekonomické konjunktury v Česku necítí potřebu hledat nové trhy. „Přes veškerou snahu naší ekonomické diplomacie tuzemský vývoz do zemí EU spíše stoupá, a je tak málo diverzifikován. Je to krátkozraký přístup,“ říká

**Znám spoustu vynikajících českých manažerů, kteří v regionu udělali či dělají fantastickou práci. Ovšem pro zahraniční firmy.**

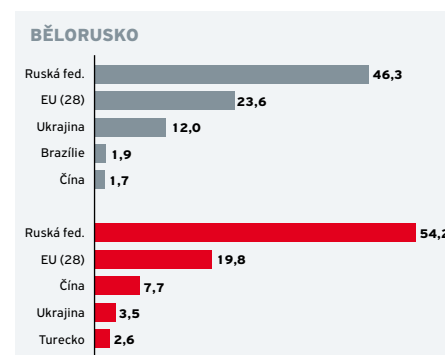
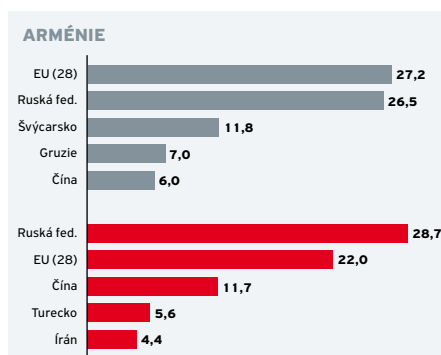
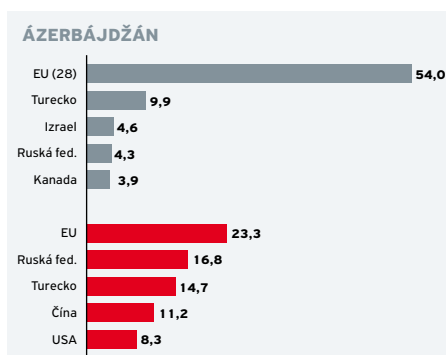
Jan Plešinger. „Trhy jako Arménie nabízejí vyšší přidanou hodnotu a budou výhledově bonitnější. A pokud přijde česká firma na tamní trh nyní, má poměrně velkou jistotu, že investice bude ochráněna, a navíc nebude vystavena nekalé soutěži. Na investice v Arménii je čas právě teď,“ je přesvědčen diplomat.

Ani podle Michala Čupy naši exportéři těchto příležitostí nevyužívají tak, jak by mohli, a jsou za západními či například korejskými firmami jednoznačně pozadu. „Ty také lépe dokázaly pozicovat svou nabídku, podívejte se na společnosti

## VZÁJEMNÝ OBCHOD ČR SE ZEMĚMI VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ ZA POSLEDNÍCH PĚT LET



## NEJVÝZNAMNĚJŠÍ OBCHODNÍ PARTNEŘI ZEMÍ VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ V ROCE 2017





jako Samsung, KIA, Volkswagen,“ podotýká Čupa. A upozorňuje, že tyto podniky zároveň zvládly postavit silný management, v němž nezřídka najdeme Čechy, Slováky, Poláky. „Znám spoustu vynikajících českých manažerů, kteří v regionu udělali či dělají fantastickou práci. Ovšem pro zahraniční firmy. Je rozhodně škoda, že naše firmy nevyužily svých historických pozic i skvělé reputace a nechaly se vytlačit,“ dodává.

Je ale pravda, že mnoho našich exportérů se s nesnadnými podmínkami v regionu vypořádalo a slaví tam úspěch. Příkladem může být Škoda Auto, OHL ŽS Brno, Hamé či Vitana, popřípadě i společnost Fastra, o které se více dočtete na straně 20. Státní instituce pravidelně vyvíjejí různé aktivity na podporu exportu do těchto zemí. Jejich představitelé se zástupci firem vyjíždějí na podnikatelské mise, zasedají různé mezivládní komise, pořádají se specializované konference, semináře a podobně. A například v Ázerbájdžánu je dnes Česko jedním z největších zahranič-

## EKONOMICKÉ UKAZATELE ZEMÍ VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ ZA ROK 2018

	Ázerbájdžán	Arménie	Bělorusko	Gruzie	Moldavsko	Ukrajina
HDP v %	1,3*	6,0*	4,0*	5,5*	3,8*	3,5*
HDP na obyvatele (PPP**) v USD	17 955*	10 274*	20 176*	11 600*	7 104*	9 182*
Inflace v %	3,5*	3,0*	5,5*	2,8*	3,6*	10,9*
Nezaměstnanost v %	5,0*	18,9*	0,8*	–	4,1*	9,4*
Pořadí v Doing Business	25.	41.	37.	6.	47.	71.

Zdroj: MMF, SB

\*odhady \*\*parita kupní síly

ních investorů, vzájemná obchodní výměna s Moldavskem má již několik let po sobě stoupající tendenci atd.

## NEODEJÍT JAKO ZPRÁSKANÝ PES

Při obchodních jednáních v regionu je třeba připravit se na některé zvláštnosti. Bohumil Vráblik, komerční ředitel úseku International společnosti Orkla Foods ČR a SR, která zahrnuje firmy Hamé a Vitana, říká, že byznys je tam do značné míry postaven méně na racionálních kalkulacích a více na osobních vztazích a emocích. „Pokud se vám podaří navázat s vaším partnerem

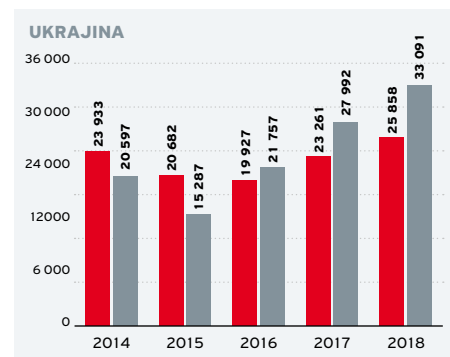
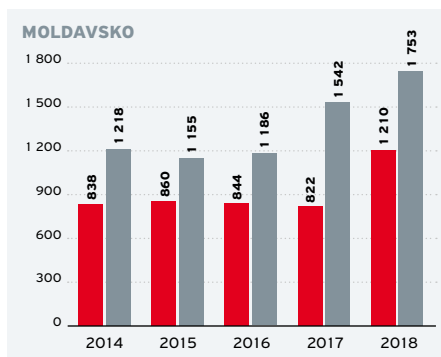
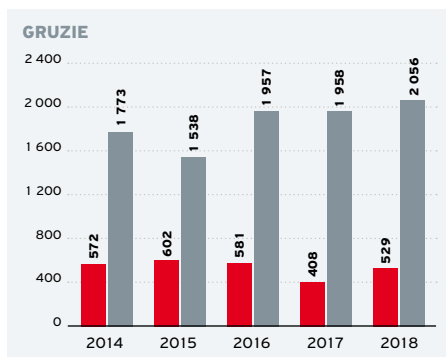
přátelský vztah, máte vyhráno.

Dlouhodobí obchodní partneři jsou mnohdy bráni jako členové rodiny,“ vysvětluje Bohumil Vráblik.

Potvrzuje to i Michal Čupa. „Udělat obchod s partnerem, který má reputaci a dobrou historii, je mnohem důležitější než s kýmsi neznámým, kdo dá nejlepší cenovou nabídku či o trochu lepší produkt. Partneři v těchto zemích raději zaplatí třeba i 20procentní ‚prémii‘ za osobní vazby a důvěru, na nejnižší cenu se nehraje,“ tvrdí Michal Čupa. Dalším společným rysem je podle něj to, že slovo je důležitější než detaily kontraktu. )))

## Dovoz a vývoz (v milionech korun – zaokrouhlo na miliony)

■ dovoz ■ vývoz



## Vývoz a dovoz (v procentech)

■ dovoz ■ vývoz

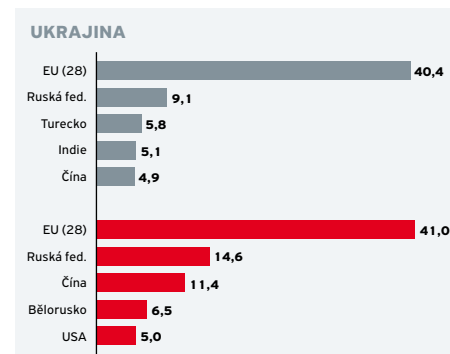
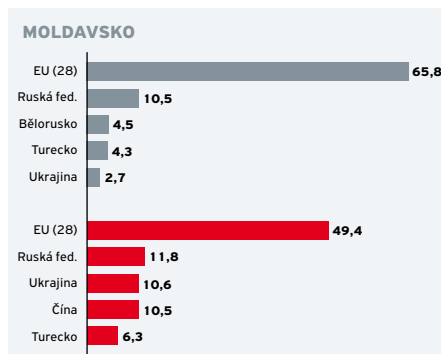
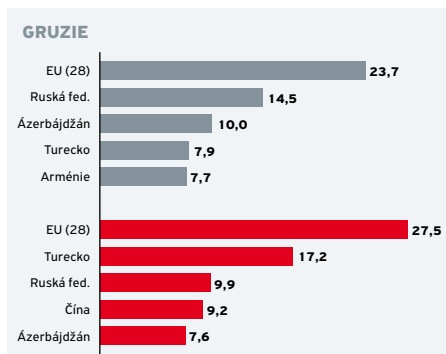


Foto: archiv



» „Chtěl bych upozornit a snad i varovat před schopností manažerů v těchto zemích v oblasti mikro managementu,“ pokračuje Čupa. „Budte připraveni na to, že generální ředitel bude znát všechny detaily vaší nabídky a vy budete překvapení, do jaké míry je s produktem seznámený. A když odhalí, že takovou znalost sami nemáte, skončili jste. Ztráta reputace je nezhojitelná. Nikdy bych se neodvážil podcenit svého partnera, i když na papíře to vypadá na snadné vítězství. Odejdete jako zpráskaní psi,“ dodává.

#### BYZNYS V NĚMECKU POMŮŽE

Zdeněk Štěpánek ze společnosti Škoda Auto kromě znalosti ruštiny považuje za nezbytný předpoklad úspěchu také vytrvalost. „Je třeba se připravit na jistou neprůhlednost trhů a s tím spojenou častou absencí relevantních tržních informací. Také doporučuji věnovat zvýšenou pozornost národním zvyklostem, které pramení ze společenských a náboženských tradic a v těchto zemích opět nabývají na významu,“ doplňuje Štěpánek.

Jak už bylo zmíněno, obecně je samozřejmě výhodou ruština, i když situace se mnohde postupně mění ve prospěch angličtiny, například v Arménii. I vzhledem k tomu, že jazyky, jako je arménština, jsou nesmírně obtížné, je dobré najít si místního partnera.

Bohumil Vráblík si pochvaluje strategii, kterou zvolila jeho společnost: celou oblast obsluhuje ze základny, tedy závodu, který otevřela v Rusku. V některých situacích platí,

že úspěch v jedné zemi lze využít ke vstupu do druhé. Jan Husák, rada Velvyslanectví ČR v Kišiněvě, říká, že v případě Moldavské republiky to platí zejména ve vztahu k Ukrajině a k Bělorusku, které představují významnější obchodní partnery z postsovětských zemí. „Například certifikace na Ukrajině může být uznána v jiné zemi a tím lze při vývozu některých komodit mnohdy obejít složité schvalovací procedury v cílové zemi,“ vysvětluje.

### Jak už bylo zmíněno, obecně je samozřejmě výhodou ruština, i když situace se mnohde postupně mění ve prospěch angličtiny, například v Arménii.

A Jan Plešinger je přesvědčen, že uchycení na trhu jedné země Východního partnerství firmě spíše pomůže zorientovat se v postsovětském prostoru, než že by mělo přímý vliv na úspěch investice v jiné zemi společenství. Podobně to vidí i Michal Čupa, podle kterého bude potenciálnímu partnerovi více imponovat fakt, že má zahraniční firma byznys například v Německu. „Jsem ale přesvědčen, že kdo zvládne udělat byznys v Bělorusku, tak dokázal, že má určité dispozice a produkty, které mu mohou pomoci s obchodováním v dalších zemích regionu,“ uzavírá Čupa. x

Martin Zika

## Nesnadné začátky

Po rozpadu sovětského impéria v roce 1991 nastoupila většina bývalých svazových republik svou cestu k tržnímu hospodářství a restrukturalizaci ekonomických systémů. Jenže rychle přišel prudký pokles, hrubý domácí produkt (HDP) těchto zemí v letech 1990 až 1995 klesl o více než 40 procent. Výdaje na zdravotnictví, školství a další sociální programy šly dramaticky dolů a výrazně narostla chudoba. Po roce 1995 se situace začala měnit k lepšímu a zhruba o deset let později už na tom z hlediska HDP byla většina bývalých sovětských satelitů lépe než v roce 1991. x

## Nepříliš dobré zkušenosti

Rusko má na dění v regionu výrazný vliv. Je považováno za silného hráče, který má kvalifikované a vzdělané manažery, je agresivní (a to bohužel nejen v byznysovém smyslu). Navíc je v těchto zemích často také velkým investorem a mnohdy rozhodujícím partnerem v obchodní výměně.

Všichni členové Východního partnerství mají s Ruskem nepříliš dobré zkušenosti. Dokonce i ti, kteří zůstávají více či méně nedobrovolně na ruské trajektorii, to znamená Bělorusko a Arménie. „Všechny ostatní, tedy Moldavsko, Ukrajina, Gruzie i Ázerbájdžán, utrpěly de facto územní ztráty a v případě Moldavska, Ukrajiny a Gruzie jednoznačně kvůli ruskému vměšování,“ říká Jan Plešinger, zástupce vedoucího Zastupitelského úřadu ČR v Arménii.

Jan Husák, rada českého velvyslanectví v Kišiněvě, jako příklad uvádí, že Moldavská republika musela čelit a stále čelí různým překážkám ze strany Ruské federace při vývozu některých, převážně zemědělských výrobků. Formálně kvůli ochraně svého trhu po podpisu zmíněné dohody DCFTA mezi Moldavskou republikou a EU či kvůli nedodržení fytosanitárních a jiných předpisů. „Jiné země, například Bělorusko, takový problém nemají,“ říká Husák. x

Škoda Auto je jednou z českých firem, které ve státech Východního partnerství uspěly (vůz běloruské policie).

# Ohlédnutí za deseti lety existence Východního partnerství



Foto: ČTK

Od založení projektu je jedním z klíčových cílů EU a jejích partnerů prosazování hospodářské integrace a povzbuzování ekonomického růstu. Od samého počátku je také jasné, že bez hospodářského a společenského pokroku je mnohem obtížnější dosáhnout udržení stability, demokracie, míru a bezpečnosti.

**S**vé partnery ve Východním partnerství, tedy Ukrajinu, Bělorusko, Arménii, Moldavsko, Ázerbájdžán a Gruzii, Unie od začátku ekonomicky podporovala. Zejména tím, že privilegovala přístup k ekonomické integraci, otevření svého trhu zahraničnímu obchodu a právní sblížení s normami EU. Kromě toho tvoří makro finanční pomoc EU pro některé partnery a finanční nástroje evropské politiky sousedství významnou a nedílnou

součást hospodářské politiky vůči zemím Východního partnerství (VP).

## STATISTIKY UKAZUJÍ RŮST

Nejvýznamnějším úspěchem této strategie je uzavření Asociačních dohod včetně dohod o Prohloubené a komplexní zóně volného obchodu (DCFTA). Statistické údaje již ukazují, že vývoz zemí VP se od vstupu dohod v platnost zvýšil. EU mezitím posílila své postavení největšího obchodního partnera pro všechny tři země,

kterých se DCFTA týká, tedy Gruzie, Moldavsko a Ukrajinu.

Mnoho podniků, zejména těch menších, však dosud nezačalo výhody plynoucí z uzavření těchto dohod čerpat. Často nevědí o nových příležitostech a postrádají potřebné služby pro rozvoj podnikání, což by jim mohla přinést právě DCFTA. Obecněji lze říct, že v souladu s cíli Východního partnerství vyčlenila EU prostředky do klíčových oblastí, jako jsou energetika, doprava, propojenost a regulační rámce, které mají dopad na ekonomiky jednotlivých zemí, ale také EU. Do všech těchto oblastí se »

**Zakládající summit Východního partnerství se v květnu 2009 uskutečnil v Praze.**

## CO JE VÝCHODNÍ PARTNERSTVÍ

- ✘ Projekt iniciovaný Evropskou unií v rámci evropské politiky sousedství. Jeho cílem je těsnější spolupráce Unie se šesti státy východní Evropy a Kavkazu: Arménii, Ázerbájdžánem, Běloruskem, Gruzii, Moldavskem a Ukrajinou.
- ✘ Ustavení politiky Východního partnerství patřilo k prioritám českého předsednictví v Radě EU v 1. polovině roku 2009, a není tudíž náhodou, že se první, zakládající summit Východního partnerství uskutečnil v Praze 7. května 2009.

Foto: Hynek Glis



» právě podniky mohou aktivně zapojit, a čerpat tak ze zmíněných výhod.

**V ZÁJMU HOSPODÁŘSKÉHO ROZVOJE**

EU a země VP plně nevyužívají výhody další hospodářské integrace zejména kvůli řadě vnějších faktorů a výzev, které je třeba překonat. Zaměříme se na některé z nich.

Prvním aspektem je bezpečnostní situace. Regionální konflikty a územní spory se v různých inten-

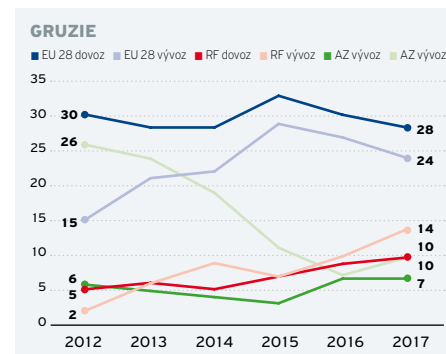
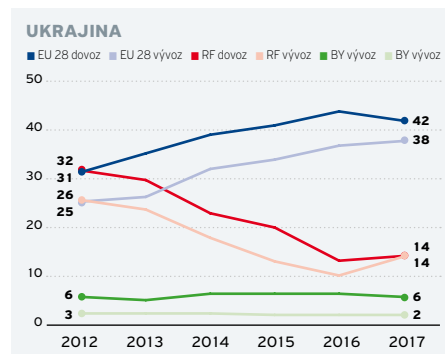
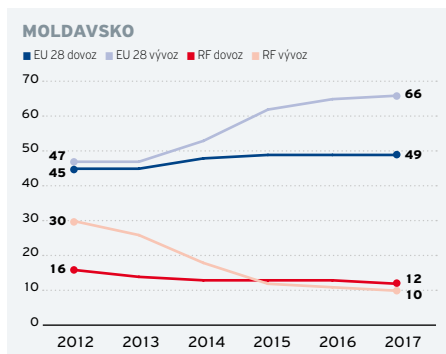
zitách objevují v pěti ze šesti partnerských zemí, což nutně znamená otevřenou cestu k hospodářským turbulencím a nejistotám spojeným s investicemi ze zahraničí. S tím souvisí kromě jiného budování nebo obnovení poškozených obchodních vazeb, které s ohledem na vzájemnou blízkost existují. Představme si pro tento příklad vztahy Arménie-Ázerbájdžán a Ukrajina-Rusko, kdy není nutné zacházet do dalších detailů. Otevřenou otázkou tedy

**Spolupráce s EU má na ekonomiky Východního partnerství pozitivní dopad.**

zůstává, jak dále postupovat ve vztahu k Eurasijské hospodářské unii nebo jak nalézt prostor pro nové dohody.

Členské státy VP se také stále potýkají s mnoha problémy spojenými s tvorbou právního rámce slučitelného s evropskými standardy a předvídatelnějšího podnikatelského prostředí, které jinak přirozeně přispívá k vyšším domácím a zahraničním investicím. Modernizace veřejné správy je také klíčem k zajištění

**OBCHOD ZEMÍ DCFTA S NEJVÝZNAMNĚJŠÍMI PARTNERY (v procentech)**



Zdroj: Údaje statistických úřadů příslušných zemí

Pozn.: RF – Ruská federace, BY – Bělorusko, AZ – Ázerbájdžán; uvedené země vstoupily do DCFTA v roce 2016



řádného fungování služeb státu spojeného s rozvojem ekonomiky, např. prostřednictvím zadávání veřejných zakázek. Neméně velkým problémem je otázka transparentnosti a korupce.

**VYTVOŘIT ZDRAVÉ PROSTŘEDÍ**

V neposlední řadě stojí za zmínku závislost některých zemí VP na velkých podnicích. Ty jsou často v rukou malého počtu akcionářů, nemluvě o existenci obchodních monopolů řízených státem, mnohdy zejména v oblasti energetiky. Klíčová hospodářská odvětví nebo podniky spojené s přírodními zdroji je nutné podle některých zemí strategicky chránit.

Při neexistenci hospodářské soutěže však přicházejí o šanci otevřít podnik pro další růst nebo přispět ke snížení cen pro spotřebitele. Úkolem je proto zbavit ekonomiku závislosti na státních monopolech a kartelech a vytvořit zdravé konkurenceschopné prostředí, což je mnohdy běh na dlouhou trať. **x**

**Helena Hroník**  
Teritoriální expert,  
Odbor zahraničně ekonomických politik I,  
Ministerstvo průmyslu a obchodu

**KONFERENCE „DESET LET VÝCHODNÍHO PARTNERSTVÍ A VÝZVY DO BUDOUCNOSTI“**

Tento rok si připomínáme výročí deseti let od zakládajícího summitu Východního partnerství. Při této příležitosti pořádá Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR ekonomicky zaměřenou konferenci. Ta si klade za cíl analyzovat obchodně ekonomické reformy a integrační proces, jímž partnerské země doposud prošly, a také způsob, jakým tyto změny ovlivní naši vzájemnou spolupráci do budoucna.

Konference se skládá ze dvou částí. V první z nich budou mít účastníci konference jedinečnou možnost vyslechnout si zkušenosti vrcholných představitelů České republiky v čele s premiérem Andrejem Babišem, předsedou Senátu Jiřím Kuběrou a ministry průmyslu a obchodu Martou Novákovou, kteří budou diskutovat s ministry hospodářství, průmyslu nebo obchodu zemí Východního partnerství.

Druhá část přinese sérii šesti exportních teritoriálních konferencí, které nabídnou podnikatelům informace o nových obchodních příležitostech, ale také možnost diskutovat o konkrétních projektech v panelové diskusi se spolupředsedy mezivládních a smíšených komisí, zástupci Hospodářské komory ČR a jednotlivých velvyslanectví ČR v zemích VP.

- x** Kdy: 16. – 17. dubna 2019
- x** Kde: Hotel Grandium Prague, Politických vězňů 12, Praha 1 a Ministerstvo průmyslu a obchodu, Na Františku 32, Praha 1

**Pro více informací sledujte oficiální web Ministerstva průmyslu a obchodu.**

**BILATERÁLNÍ A MULTILATERÁLNÍ DIMENZE**

Východní partnerství lze rozdělit na dvě základní dimenze: bilaterální a multilaterální. V rámci bilaterálního rozměru jedná Evropská unie s některými zeměmi Východního partnerství o asociačních dohodách, tedy dohodách o přidružení, a též o prohloubených a komplexních dohodách o volném obchodu mezi EU a danými zeměmi.

Multilaterální dimenze pak zahrnuje zejména spolupráci členských zemí na úrovni EU a také periodické summity hlav států či vlád, zasedání ministrů zahraničí, zasedání resortních ministrů a v neposlední řadě soustavnou spolupráci v rámci čtyř tematických platform:

- x** Posílení institucí a dobré vládnutí
- x** Ekonomický rozvoj a tržní příležitosti
- x** Propojenost (interkonektivita) – zejména budování energetických a dopravních sítí
- x** Mobilita a kontakty mezi lidmi

**REGION VÝCHODNÍ EVROPY Z POHLEDU ČESKÉ ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKY**

- x** geografická blízkost
- x** jazyková a kulturní blízkost
- x** mezivládní komise s Běloruskem, Moldavskem i Ukrajinou
- x** Východní partnerství EU
- x** infrastruktura podpory exportu ČR
- x** exportní financování ČEB, EGAP
- x** profil české ekonomiky korespondující s potřebami tamních trhů
- x** slabé podnikatelské prostředí
- x** vysoká administrativní zátěž a četné překážky při dovozu (např. u certifikace)
- x** politická nestabilita
- x** nedostatečné veřejné financování
- x** nedokončené strukturální reformy v Bělorusku



- x** potřeba modernizace ekonomiky
- x** vývoz výrobků s vysokou přídavnou hodnotou
- x** možnost vývozu investičních celků
- x** nenasyčené trhy
- x** příležitosti v zemědělském sektoru u Ukrajiny a Moldavska
- x** růstový potenciál u všech tří relací
- x** DCFTA s Ukrajinou a Moldavskem
- x** ekonomická nestabilita
- x** politické hrozby (Krym, východ Ukrajiny, Podněstří, Gagauzie)
- x** tranzit energetických surovin
- x** nedokonalá legislativa a s tím související obtížná vymahatelnost práva

**REGION JIŽNÍHO KAVKAZU Z POHLEDU ČESKÉ ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKY**

- x** strategická poloha
- x** tranzitní potenciál
- x** geografická blízkost
- x** mezivládní komise s Arménií, Ázerbájdžánem i Gruzii
- x** Východní partnerství EU
- x** infrastruktura podpory exportu ČR
- x** exportní financování ČEB, EGAP
- x** surovinové bohatství u Ázerbájdžánu
- x** dobré jméno českých výrobků
- x** slabé podnikatelské prostředí
- x** nedostatečné veřejné financování
- x** závislost na mezinárodním financování
- x** nedokončené strukturální reformy u Ázerbájdžánu



- x** potřeba modernizace ekonomiky
- x** vývoz výrobků s vysokou přídavnou hodnotou
- x** možnost vývozu investičních celků
- x** důraz na konektivitu Belt and Road Initiative, TRACECA atd.
- x** DCFTA s Gruzii, CEPA s Arménií
- x** probíhající diverzifikace ázerbájdžánské ekonomiky, nyní komoditně závislá
- x** ekonomická nestabilita
- x** politické hrozby (Náhorní Karabach, Abcházie, Jižní Osetie)
- x** tranzit energetických surovin
- x** relativní závislost na importu ropy z Ázerbájdžánu

Pozn.: CEPA – dohoda o komplexním a posíleném partnerství mezi EU a Arménií

**JIŘÍ LUKÁŠ:**

# Čeští exportéři jsou v Ázerbájdžánu málo vidět

S ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Baku jsme si povídali o vývoji těchto zemí v posledních letech a obchodních příležitostech pro tuzemské vývozce.

**› Po prudkém propadu v roce 2015, k němuž došlo v důsledku pádu ceny ropy na světových trzích a nedostatečné diverzifikace ekonomiky země, se Ázerbájdžán snaží tento stav změnit mimo jiné podporou „neropných“ odvětví hospodářství. Jak se mu to daří?**

Závislost ekonomiky Ázerbájdžánu na ropě a zemním plynu přetrvává i nadále, protože toto odvětví se podílí na tvorbě HDP přibližně 40 procenty. Vedení země si je nebezpečí vyplývajícího ze závislosti ekonomiky na sektoru ropy a zemního plynu vědomé, proto podporuje rozvoj odvětví, jako jsou zemědělství, chemický a zpracovatelský průmysl, služby – zejména doprava či cestovní ruch nebo oblast ICT. Zřejmě nejvýznamnější podpory se dostává zemědělství, kde mohou podnikatelé využít řady výhod. Vedle 50procentní dotace na nákup krmiv mohou využívat „zelené“ nafty aj. Největší pozitivní dopad však přináší sedmileté osvobození od veškerých daní a poplatků včetně cla na dovezená technologická zařízení.

**› Jaký prostor či příležitosti to přináší českým exportérům?**

České firmy se mohou uplatnit ve výstavbě dopravní infrastruktury. Zejména v plánovaném železničním koridoru sever–jih, jenž má spojit železniční síť Ruska a Íránu přes území Ázerbájdžánu. Dále v dodávkách

dopravních prostředků, těžebních a stavebních strojů, čistíren odpadních vod, v modernizaci zdravotnických zařízení či v zemědělství.

**› Využívají naši vývozci tyto příležitosti dostatečně? Nebo vidíte v jejich přístupu nějaké rezervy?**

Pokud máte na mysli finančně významné projekty, pak jejich získání do značné míry závisí na podpoře ze strany státních a vládních činitelů. Účast na takových projektech totiž často bývá předmětem jednání na vysoké vládní úrovni. Řekl bych, že po této stránce jsou české firmy velmi aktivní a pravidelně se v hojném počtu účastní doprovodných podnikatelských misí při příležitosti oficiálních návštěv ministrů, poslanců či senátorů.

**České firmy se mohou uplatnit ve výstavbě dopravní infrastruktury. Zejména v plánovaném železničním koridoru sever–jih, jenž má spojit železniční síť Ruska a Íránu přes území Ázerbájdžánu.**

Zájem o konkrétní projekty mohou české firmy projevit také při účasti na jednáních mezivládní komise, jež řeší otázky spolupráce obou zemí napříč všemi resorty. Během podobných setkání je důležité neustále připomínat nevyváženost obchodní výměny mezi ČR a Ázerbájdžánem. Je zřejmé, že záporné saldo obchodní bilance ve výši 980 milionů eur vytváří dostatečný prostor pro podporu účasti českých firem na významných investičních projektech v Ázerbájdžánu.

**› A jak je to v případě dodávek pro soukromé firmy?**

Tady je situace poněkud odlišná.

Až do roku 2014 nezáleželo tolik na ceně jako spíše na původu zboží. Za nejprestižnější bylo považováno zboží z Německa, Itálie, Španělska, Francie či USA. Od roku 2015 už toto měřítko tak úplně neplatí, rozhodujícím faktorem je cena, často bohužel bez ohledu na kvalitu.

I když se vytvořil prostor pro české firmy, objevili se noví konkurenti, například z Turecka, Ruska a zejména z Číny.

**› A jak tedy hodnotíte snažení našich exportérů?**

Rezervy bych viděl v nedostatečném zastoupení českých firem v Ázerbájdžánu. Většina českých exportérů má zájem pouze o vývoz svých produktů, nenabízí však servis ani prodej ze skladu prostřednictvím vlastních zastoupení v zemi. Přitom na trhu působí mnoho zahraničních firem, a to nejen z bývalých sovětských republik, ale i z EU, včetně střední a východní Evropy. V tomto ohledu lze ČR považovat za výjimku.

Propojení českých a ázerbájdžánských firem na trhu přitom může přinést řadu výhod. Jednou z nich je účast v tendrech, neboť pro místní firmu je snazší uspět vůči zahraniční konkurenci. Rovněž montáž výrobků nebo výroba komponentů na místě by mohla být pro českou firmu přínosná, protože v zemi je dostatek zatím ještě relativně levně kvalifikované pracovní síly.

**› Jak může pomoci CzechTrade?**

Zahraněční kancelář CzechTrade Baku se snaží českým firmám pomáhat formou asistenční služby zaměřené na vyhledání potenciálních partnerů či zástupců a na ověření zájmu o výrobek. V uplynulých dvou letech této služby využilo na padesát českých firem. Naše kancelář dohod-



Desatero pro obchodování s Ázerbájdžánem, s kontaktem na zahraniční kancelář CzechTrade

Foto: CzechTrade



ne pro zájemce schůzky s několika vytipovanými partnery, které se uskuteční během tří čtyř pracovních dnů. To, zda se české firmě podaří prosadit se na zdejšímu trhu, však závisí hlavně na tom, jaké nabízí ceny, platební podmínky, dodací lhůty apod.

**» Co je při pokusu uspět na ázerbájdžánském trhu pro tuzemské firmy nejobtížnější, na co především byste z tohoto pohledu chtěli upozornit?**

Pro firmu, která dosud nemá v Ázerbájdžánu žádné kontakty, je zcela určitě největší problém dostat se k zákazníkovi. Ázerbájdžánští obchodníci jsou velmi konzervativní, neradi mění dodavatele, a to ani v případě, že s ním nejsou zcela

spokojeni. Zpravidla nemají zájem ani o rozšíření portfolia nabízených produktů, i když tyto produkty nejsou v konkurenčním postavení vůči prodejnímu sortimentu, a mohly by jej naopak doplnit. Z tohoto pohledu je asistenční služba zaměřená na vyhledání potenciálních zákazníků, kterou poskytuje naše kancelář, zcela jistě velmi přínosná.

**» Jsou tam nějaké další významné obtíže?**

Velkou překážkou bývají vedle již zmíněné levnější konkurence také platební podmínky. Banky působící na místním trhu totiž poskytují drahé úvěry, které se pohybují řádově od deseti do 15 procent p. a. v případě úvěru v eurech nebo dolarech, a v případě úvěru v místní měně dokonce kolem

25 procent p. a. Využívají skutečnosti, že většina firem nevede řádné a průkazné účetnictví a levnější úvěr ze zahraničí by jen obtížně získaly. Kdyby se však místní partner přesto rozhodl požádat o úvěr v zahraničí, bude mu jeho banka účtovat poplatky ve výši 4,5 až pět procent p. a. za správu úvěru, což úvěr značně prodraží.

**» A jak je to s platbami?**

Přes vysoké poplatky za vystavení bankovní záruky, jež se pohybují mezi třemi až pěti procenty p. a., je pro ázerbájdžánského partnera nejvýhodnějším platebním instrumentem platba po dodání zboží s odloženou splatností 30 až 120 dnů. Český vývozce by měl požadovat zálohu při podpisu kontraktu a před expedicí úhradu minimálně 50 procent z prodejní ceny, na zbývající část ceny může poskytnout odloženou platbu, avšak vždy proti vystavené bankovní záruce.

**» Přesuňme se do Gruzie. Hospodářství této země je poměrně stabilní, ekonomika roste, podnikatelské prostředí je popisováno jako relativně liberální. Souhlasíte s tímto hodnocením?**

Máte naprosto pravdu, ekonomika je relativně stabilní a neustále roste, což dokládají údaje o vývoji HDP v posledních letech. Podstatné je, že stabilní politické klima vytváří velmi dobré podnikatelské prostředí, které v poslední době láká do země významné zahraniční investory, mezi něž se řadí i ČR. Není tomu tak dávno, co měly české firmy obavy vstoupit na gruzínský trh, a to nejen v pozici investora, nýbrž i exportéra. Teď už tam takové firmy působí, ať už v energetice, těžbě surovin či stavebnictví.

**» Jaké obory a sektory byste označil za perspektivní pro naše exportéry?**

Největší příležitosti jsou v podstatě v těch oborech, kde jsou české firmy aktivní již nyní, což jsou dodávky strojů, zejména pro energetiku, a dopravních prostředků – především automobilů Škoda, jimiž je vybavena také gruzínská policie. Tyto položky se podílejí cca 60 procenty na celkovém vývozu z ČR do Gruzie. Dalším oborem, kde se české firmy mohou uplatnit, je stavebnictví, konkrétně výstavba přímořských letovisek či **»**

**Většina českých exportérů nenabízí servis ani prodej ze skladu přes svá zastoupení, říká Jiří Lukáš, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Baku.**

» horských středisek pro zahraniční turisty. Zajímavé příležitosti se nabízejí také v zemědělství, především v dodávkách zemědělské techniky, či ve zdravotnictví, kde se jedná o výstavbu nových či rekonstrukci starších zdravotnických zařízení.

**» Měli by čeští podnikatelé v nějaké oblasti svou aktivitu zvýšit?**

Domnívám se, že jsou poněkud opomíjeny možnosti dodávek potravinářských produktů, doplňků stravy nebo léčivé kosmetiky. Z tohoto důvodu zorganizovala zahraniční kancelář CzechTrade Baku, jejíž působnost byla nedávno rozšířena o Gruzii, misi českých firem z těchto oborů s cílem získat možné kontakty na gruzínské podnikatele.

**» Je třeba při obchodních jednáních v Gruzii počítat s něčím mimořádným, co není podle evropských měřítek obvyklé?**

Podobně jako v Ázerbájdžánu není ani v Gruzii snadné nalézt toho správného partnera a dostat se k němu. Různé databáze typu Navigator, Kompass nebo Google sice zpravidla pomohou získat základní informace o firmě včetně kontaktů na partnera, ale pokud se na něj česká firma obrátí z ČR například e-mailem, zpravidla se jí nedostane žádná reakce.

**» Co tedy s tím?**

Je třeba do teritoria přicestovat, neboť jedině osobní kontakt může přinést výsledky. Jednání, a to i v případě, že se partneři dosud nesetkali, je třeba zahájit neformálně, poptat se na zdraví, na rodinu apod. Okamžité přistoupení k projednávání předmětu schůzky by totiž mohlo být považováno za příliš formální a strohé. Gruzínci jsou velmi pohostinní, proto je třeba počítat s pozváním do místní restaurace. Je vhodné ho přijmout, a je-li to možné, také oplatit. Při takových neformálních setkáních mohou být navázány užší vztahy než při samotném projednávání obchodních záležitostí. Gruzínci si zpravidla váží partnera, který umí být přátelský, vtipný a který pochválí předkládané pochoutky národní kuchyně a místní alkoholické nápoje, jako jsou víno, koňak nebo čača. x

Martin Zika

**OKSANA ANTONENKO:**

# Ukrajina se přibližuje standardům vyspělých zemí

Ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Kyjev popisuje, jak se těžce zkoušená země snad konečně vymaňuje z ekonomických i politických problémů a mluví o obchodních možnostech pro české exportéry.

**» Ukrajina prochází v posledních letech mimořádně složitým obdobím. Ekonomiku těžce zasáhla celosvětová krize v roce 2008, následná politická nestabilita a také ruská agrese, která začala v roce 2014. V posledních třech letech však hospodářství opět roste, makroekonomická situace je označována jako stabilizovaná. Jak byste ekonomické a podnikatelské prostředí v zemi popsala vy?**

Celkově bych řekla, že místní podnikatelské a veřejné prostředí prochází nevyhnutelnými změnami a reformami, jež ho přibližují k standardům vyspělých demokratických zemí. Každá nová změna a reforma sice naráží na odpor ze strany zavedeného vnitřního korupčního a oligarchického systému, nicméně výsledky jsou markantní. Zejména v posledních pár letech se podařilo významně zredukovat administrativní zátěž podnikání, větší transparentnosti nabyly proces zadávání veřejných zakázek, obrovského pokroku bylo dosaženo v zavádění elektronického podnikání, byly například pří-

stupněny elektronické obchodní rejstříky, registr bankrotů, soudních rozhodnutí.

**» Ukrajina nadále nese znaky postsovětské ekonomiky, kde dosud vedou obory s nízkou přidanou hodnotou a velkou váhu má zejména těžký průmysl. Snaží se vedení země tento stav měnit?**

V důsledku vojenských událostí na východě země došlo k podstatnému útlumu výroby místních strojírenských a metalurgických závodů, které byly tradičními tahouny ukrajinské postsovětské ekonomiky. Jejich

**Jedním z prioritních úkolů ukrajinského hospodářství je zavedení úsporných technologií jak v soukromém, tak i státním a komunálním sektoru.**





**Výsledky reforem jsou na Ukrajině markantní, říká Oksana Antonenko, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Kyjev.**

místo postupně nahrazuje produkce agrárního průmyslu, který nyní tvoří přibližně 11 procent HDP a cca 40 procent celkového ukrajinského exportu, přičemž do EU loni směřovalo asi 34 procent agrárního exportu z Ukrajiny. Ve vývozu převažuje surovinová rostlinná produkce, tj. pšenice, ječmen, slunečnicový olej. Snahou ukrajinské vlády je navýšit podíl zemědělské produkce s vyšší přidanou hodnotou a také zvětšit podíl živočišné výroby, k čemuž mají přispět státní dotace poskytované farmám.

Politická a ekonomická stabilizace posledních let přispěla k aktivizaci výrobců stavebních materiálů, zemědělské techniky, nábytku, elektrotechniky, jejichž produkce je orientována nejenom na domácí spotřebitele,

ale i na zahraniční trhy, především unijní. Podobné podniky neustále investují do výrobní základny a nových technologií, což představuje reálný potenciál i pro české dodavatele zemědělské techniky či jiných komodit určených pro tento sektor.

#### › Jaké vidíte na Ukrajině příležitosti pro české exportéry?

Jedním z prioritních úkolů ukrajinského hospodářství je zavedení úsporných technologií jak v soukromém, tak i státním a komunálním sektoru. Země totiž dodnes nese dědictví postsovětské ekonomiky, kde se plýtvalo tehdy levnými zdroji energie. Vláda plánuje snížit energetickou náročnost ukrajinského hospodářství na polovinu a zároveň významně navýšit podíl

obnovitelných zdrojů energií. Takže se tady otevírají lákavé příležitosti v dodávkách úsporných technologií pro firmy působící v oblasti měření a regulace spotřeby, energetického auditu, pro společnosti energetických služeb (ESCO) a jiné. Podstatnou výhodou projektů v oblasti energetiky je to, že často mají lepší dostupnost financování mj. prostřednictvím mezinárodních finančních institucí, jako jsou EBRD či EIB.

#### › Co další oblasti?

Obrovské možnosti nyní a do budoucna skýtá sektor zemědělství a potravinářství, který poptává inovativní technologie výroby, chovu, zpracování, skladování produkce a rovněž tak technologie na zpracování odpadů, bioplynu, kogeneraci »

» tepla a elektřiny. Mezi další prioritní obory patří projekty v oblasti vodního hospodářství a čištění odpadních vod, kde je také možnost financování ze zdrojů Evropské banky. Na ukrajinské straně je zřejmý zájem větších měst o dodávky tramvají, ať už nových, či repasovaných. Z ohledu na geografickou polohu země se očekává do budoucna intenzivní rozvoj silniční, železniční a letecké infrastruktury, což může představovat zajímavé obchodní příležitosti i pro české podniky.

### » Jaké jsou základní podmínky pro úspěch na ukrajinském trhu?

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

### » Na jaké překážky zahraniční firmy nejčastěji narážejí?

Pokud jde o čistě praktické rady, doporučujeme předem si opatřit překlad propagačních a technických materiálů, webových stránek do ruštiny, a ještě lépe do ukrajinštiny. Rozhodně je nutné zjistit si požadavky a podmínky týkající se případné certifikace vašeho výrobku, což dosud představuje nejvážnější technickou překážku dovozu zboží na Ukrajinu.

» Za jeden z velkých problémů Ukrajiny bývá označována korupce a také provázanost podnikatelů s politiky. Jak se situace vyvíjí v posledním období, je třeba, aby s tímto počítali i čeští vývozci? Lze

### se na možné nepříjemnosti v tomto ohledu nějak připravit, popřípadě jim předcházet?

Jak už jsem naznačila, v ukrajinském legislativním a ekonomickém prostředí probíhají postupně a nevyhnutelně změny, které směřují ke zlepšení konkurenčního prostředí. Jde o zrušení monopolního postavení určitých společností v konkrétních segmentech hospodářství či zavedení transparentních procedur zadávání veřejných zakázek. Situace stále není ideální, ale opravdu se rozšiřuje prostor, kde se lze uplatnit a vyhrát díky konkurenčním vlastnostem produkce bez provázanosti s určitou skupinou nebo díky známostem. Máme příklady toho, jak české podniky vyhrávají tendry přes elektronický portál veřejných zakázek Prozorro, dodávají zařízení a technologie v rámci projektů financovaných EBRD, EIB či Světovou bankou.

## Pokud jde o čistě praktické rady, doporučujeme předem si opatřit překlad propagačních a technických materiálů, webových stránek do ruštiny, a ještě lépe do ukrajinštiny.

### » Co dělat v případě, že by se exportérům něco nezdálo úplně transparentní při zadávání nebo realizaci projektu či zakázky?

Pak by se měli obrátit na nás a my se okolností a úskalí nebo specifika firmy či zakázky pokusíme vyjasnit. I dnes se objevují projekty provázané s určitými politickými skupinami, jejichž úspěch hodně záleží na politické konjunktuře. Například koncem března se budou na Ukrajině konat prezidentské a v závěru října parlamentní volby. Od začátku roku je zřejmé, že řada místních podniků odložila uzavření kontraktů a vyčkává, jestli nedojde k výrazným změnám na politické šachovnici.

### » Jak se připravit na jednání s ukrajinskými podnikateli? Jsou tu nějaká výrazná specifika?

Při navazování obchodních kontaktů doporučujeme získat o partnerovi maximum informací dopředu. V tom může pomoci zahraniční kancelář

CzechTrade v Kyjevě, která dokáže o potenciálním partnerovi z veřejně dostupných zdrojů zjistit, kdo je kdo v dané společnosti, kdo má právo podepisovat kontrakty, jestli je firma zadlužená vůči státu a podobně. Většina ukrajinských státních informačních portálů je k dispozici pouze v ukrajinštině, nebo je jejich anglická jazyková verze velmi stručná a málo informativní, což rovněž patří k překážkám místního trhu.

### » Jak jednání na Ukrajině vypadají v praxi?

Ve srovnání s evropským podnikatelským prostředím průměrný ukrajinský podnikatel dává přednost spíše osobní komunikaci a telefonování před elektronickou korespondencí. Význam angličtiny jako jazyka mezinárodní komunikace sice každým rokem stoupá, ale znalost ruštiny či ukrajinštiny je stále jednoznačně výhodou. Pokud se tedy nejedná o sektor IT, bankovníctví a financovníctví, kde je angličtina podobně rozšířena jako v ČR. Často budete muset s potenciálním ukrajinským partnerem absolvovat několik kol osobních jednání pouze pro seznámení a „ořukání“ bez jakýchkoli komerčních výsledků.

### » Čím to je?

Podobné chování lze vysvětlit tím, že na místním trhu je poměrně vysoký podíl stínové ekonomiky, cca 40 procent, a všechny informace o potenciálním partnerovi není možné ověřit, přičemž nelze stoprocentně důvěřovat ani oficiálním údajům. Proto musíte být tak trochu psycholog a strávit s člověkem určitý čas, abyste odhadl, nakolik má seriózní komerční plány. Podobný přístup aplikují i při jednání s evropskými partnery. Takže počítejte s tím, že tady ve fázi přípravy a realizace jednání strávíte víc času, než jste zvyklí jinde.

Ukrajinskí partneři bývají také mírně nedochvilní. Délka případného zpoždění se zpravidla pohybuje v rámci deseti až dvaceti minut.

Osobní kontakty se nejlépe navazují při neformálních jednáních za stolem u pracovního oběda, který obvykle začíná mezi 13. až 15. hodinou a může trvat až dvě hodiny. ✘

Martin Zika



Desatero pro obchodování s Ukrajinou, s kontaktem na zahraniční kancelář CzechTrade

# NAŠE SLUŽBY

## DAŇOVÉ PORADENSTVÍ

Komplexní služby v oblasti zdanění právnických a fyzických osob, problematiky DPH v rámci Evropské unie, zastupování před finančními úřady.



## AUDITORSKÉ SLUŽBY

Auditorské služby jsou poskytovány nezávislou společností PROXY-AUDIT, s.r.o., a to v souladu s mezinárodními auditorskými standardy.



## MZDOVÁ EVIDENCE

Pro oblast mzdové evidence je našim klientům k dispozici početný tým certifikovaných mzdových účetních v Praze i Českých Budějovicích.



## OSTATNÍ PORADENSTVÍ

Ve spolupráci se 700 kancelářemi HLB ve více než 150 zemích světa poradíme v oblasti mezinárodního zdanění, mezinárodních akvizic a jiných transakcí.



## FINANČNÍ ÚČETNICTVÍ

Jádrem těchto služeb je kompletní vedení finančního účetnictví podle českých předpisů, včetně sestavení účetních závěrek a sestavování reportingů pro mezinárodní koncerny.



## KONTAKTY

**PROXY, a.s.**  
**PROXY-AUDIT, s.r.o.**  
Plzeňská 3217/16  
150 00 Praha 5  
**+420 296 332 411**  
**office@proxy.cz**

**PROXY, a.s.**  
**PROXY-AUDIT, s.r.o.**  
nám. Přemysla Otakara II./36  
370 01 České Budějovice  
**+420 386 100 011**  
**officecb@proxy.cz**

## TOGETHER WE MAKE IT HAPPEN



[www.proxy.cz](http://www.proxy.cz)

A member of HLB International, the global advisory and accounting network

Fot.: Fastra



# Od prodeje másla až na špičku vývoje potrubních systémů

Kolínská firma Fastra začínala coby prodejce plynárenských výrobků německé firmy. Dnes patří ke špičce v oboru především díky svým vlastním inovativním produktům.

**N**a začátku úspěšného průběhu firmy Fastra bylo pět přátel, kteří hledali uplatnění. A to v naprosto jedinečném a neopakovatelném období, jakým byl začátek 90. let minulého století. Tedy v době, kdy se tehdejší Československo konečně zbavilo

totalitního komunistického režimu, začal se tvořit nový společenský systém a také ekonomika a obchod založené na soukromém vlastnictví a konkurenci. Všude byla najednou spousta zajímavých příležitostí.

Právě ty se rozhodla využít i zmíněná skupina kamarádů. Jedním

z nich byl Pavel Žárský, pozdější zakladatel a jednatel firmy Fastra. Bývalý provozovatel restaurace na zimním stadionu v Kolíně měl tehdy za sebou hotelovou školu v Poďěbradech a jeden semestr Vysoké školy ekonomické, obor zahraniční obchod.

V restauraci se scházel se svými přáteli a debatovali o možnostech založit firmu. Rozhodli se obchodovat a bylo jim prakticky jedno s čím. „Byla to doba, kdy se rozprodávaly podniky a intenzivně se rozjížděl obchod,“ vzpomíná Pavel Žárský. „Naskočili jsme na tuhle vlnu a vrhli se na byznys. Například jsme dováželi nábytek z Belgie, máslo z Nizozemska, později třeba prodávali i fernet z Božkova, kterého byl nedostatek, a další zboží, o němž byl na trhu v ČR zájem,“ popisuje.

**ZKUSILI JSME A UJALO SE TO** Společnost s názvem Fastra vznikla, jak to často bývá, shodou okolností. Na přelomu let 1993 a 1994 už ve společném podnikání byl kromě Pavla Žárského jen Miroslav Stehlík. A ten někdy v té době přivezl z cest zajímavé informace. V Německu ho oslovili potenciální partneři s nabídkou, zda bychom se nechtěli zabývat



prodejem a výrobou produktů a zařízení pro plynárenství. „Jelikož umím německy, rozhodli jsme se téhle možnosti využít a začali to zkoušet. A ono se to ujal,“ říká Pavel Žárský.

Zpočátku výrobky německé firmy jen prodávali. Když se ale její situace po čtyřech letech spolupráce začala zhoršovat, shodli se ve Fastře, že své závazky k zákazníkům přece musejí dodržet. A tak začali vyrábět sami. Dodávali plynárenským firmám komponenty pro uzavírání a navrtávání potrubí a k tomu se zabývali i doplňujícími produkty.

„Tehdy byla poptávka po někom, kdo uměl kvalitně uzavírat průtok plynu, a na plynovodu se díky tomu mohlo bezpečně pracovat,“ vysvětluje Pavel Žárský, „začali jsme se tomu věnovat. Dělali jsme dokumentaci a pořizovali si potřebné certifikáty, protože tohle bez povolení a příslušných dokumentů dělat nelze.“

## HLAVNĚ INOVACE A NEUSNOUT NA VAVŘÍNECH

Fastra začala rozšiřovat sféry svého zájmu, postupně pronikla například do oblasti ropného průmyslu. Zajišťovala mimo jiné několik zakázek pro

společnost Mero Nelahozeves nebo Čepro. Začala se zabývat i chemií, například po velkém požáru před čtyřmi roky se etablovala v Unipetrolu v Litvínově a díky svým erudovaným zaměstnancům odvedla na nebezpečných projektech skvělou práci.

V současnosti se kolínský podnik zaměřuje na dvě hlavní oblasti. Jednak jsou to dodávky komplexních řešení oprav produktovodů. Může to být třeba napojení na stávající řad produktovodu, jeho oprava, ale také likvidace havárie, například uzavření hořícího potrubí.

Druhou částí je obchodní činnost. To znamená prodej výrobků a zařízení potřebných pro servisní činnost na produktovodech. Fastra prodává nejen ty vlastní, ale zastupuje i zahraniční firmy. A poskytuje i servis.

Podle slov Milana Bártla, který má na starost zahraniční prodej, firma hodně staví na inovacích. „Prakticky s každou novou sérií naše výrobky modernizujeme tak, abychom práci s nimi zjednodušili a zvýšili efektivitu jejich použití. Věnujeme se i vlastnímu vývoji jak zařízení, tak jednotlivých produktů, třeba tzv. tvarovek a elektrotvarovek,“ říká. Příkladem může být přizpůsobení produktů na potrubí z polyetylenu (PE), z něhož je v současnosti kvůli technologickému vývoji vyrobena už většina potrubí. Dříve bývalo z oceli.

## EXPORT JE BUDOUCNOST

Na celkovém obratu firmy se dnes zhruba z 15 procent podílí export a cílem je dostat tento podíl na 25 procent. V současnosti Fastra působí na Slovensku, v Maďarsku a Polsku a dojednává zastoupení v Litvě. Vloni pracovala na dalších exportních krocích, například dodávala své produkty do Německa.

Především se ale chce zaměřit na východní země. Ze strategie, která v podniku vznikla, vyplývá zaměření na státy, kde probíhá

**Úspěch firmy stojí především na nabídce unikátní technologie s jednoduchým ovládáním.**

**Zakladatel  
a jednatel Fastry  
Pavel Žárský**



## FASTRA

- ✘ Ryze česká firma, která nabízí komplexní servisní činnost na všech typech produktovodů, jako jsou plynovody, vodovody, ropovody, kanalizační systémy atd.
- ✘ Dnes zaměstnává okolo 35 lidí. Její obrát v roce 2018 dosáhl 86 milionů korun, cílem je dostat se již během tohoto roku na 100 milionů korun.

**Prakticky s každou novou sérií naše výrobky modernizujeme tak, abychom práci s nimi zjednodušili a zvýšili efektivitu jejich použití. Věnujeme se i vlastnímu vývoji jak zařízení, tak jednotlivých produktů, třeba tzv. tvarovek a elektrotvarovek.**

těžba nerostných surovin nebo jejich tranzit a kde zároveň existuje velká poptávka po příslušných technologiích. Což je například Gruzie, Ázerbájdžán, Rumunsko, ale také balkánské země či Turecko. Zástupci Fastry tam hledají partnera, respektive dealerskou síť, popř. konečného zákazníka. A to je také důvod, proč s nabídkou spolupráce oslovili agenturu CzechTrade.

## UNIKÁTNÍ TECHNOLOGIE

Spolupráci si Milan Bártl velmi pochvaluje. Z dřívějších působišť měl s CzechTrade dobrou zkušenost, a proto se na něj obrátil i teď. Objednal si asistenční službu pro oslovování potenciálních klientů. „Vždy je lepší do země vyjet a bavit se s možnými partnery osobně,“ je přesvědčen Milan Bártl. Momentálně je v závěrečné fázi domlouvání první zakázky z těchto zahraničních cest a podle jeho slov to vypadá velmi nadějně.

Jak vysvětluje Pavel Žárský, hlavním faktorem úspěchu jeho firmy je nabídka unikátní technologie s jednoduchým ovládáním. „Naše zařízení jsou kompaktní a lze s nimi realizovat komplexní projekty,“ říká jednatel. „Dobré jméno jsme si vytvořili rovněž díky naší spolehlivosti a profesionálnímu přístupu. Pomáhá nám, že jsme schopni si s každou situací poradit, pracujeme rychle a za rozumné peníze,“ uzavírá Pavel Žárský. ✘

Martin Zika

# Zlom v Nigérii, EXPO v SAE a ideální čas na byznys v USA

Přinášíme vám zprávy o zajímavém dění ze světa od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

## EGYPT

### Obnovitelné zdroje na vzestupu

Podle zprávy Světové banky patří Egypt, Tunisko a Spojené arabské emiráty mezi země, které se v roce 2018 usilovně věnovaly rozvoji obnovitelných energií (OZE).

Během posledních sedmi let zaznamenaly arabské státy vskutku pozoruhodný rozvoj tohoto segmentu, přičemž ve všech zemích je to hlavně zásluhou investic pocházejících z privátních zdrojů.

Zejména Egypt si v žebříčku zemí využívajících OZE významně zlepšil a v roce 2018 se zařadil mezi 36 top zemí světa v tomto oboru. Zásluhu na tom má skutečnost, že uvedl do provozu jednu z největších so-

lárních elektráren na světě a dnes získává z obnovitelných zdrojů 3,7 GW. Na zdravém energetickém mixu se podílejí i vodní a větrné zdroje, stejně jako využití biomasy. Mezinárodní agentura pro obnovitelné zdroje energie IRENA odhaduje, že do roku 2035 by měl Egypt generovat až 53 procent elektřiny z těchto zdrojů. Předpokládá se, že tím ušetří až 900 milionů dolarů ročně. Dosažení těchto skvělých výsledků ovšem znamená zvýšit investice do odvětví z dnešních 2,5 milionu na 6,5 milionu dolarů ročně. **x**

**Pavel Kalina**, Káhira



Foto: Shutterstock.com

## USA

### Ideální čas vyrazit za byznysem

Akciový trh ve Spojených státech stále klesá. Zajímavé je, že klesají i komodity, ale... Reálný průmysl a obchod reaguje úplně obráceně. Pracovní trh přidává nová a nová pracovní místa, jen za poslední měsíc přes 300 tisíc. Spotřeba stoupá a růst HDP se očekává okolo tří až 3,5 procenta. Co to vypovídá o situaci na americkém trhu?

Mimo jiné to, že nastal ideální čas vyrazit do Spojených států za byznysem, využít služeb agentury CzechTrade a být na tomto velkém trhu úspěšný. Nálada výrobců, obchodníků, veřejnosti či zemědělců je velmi pozitivní a obavy z překážek, které vznikají v komunikaci mezi USA a EU, nejsou na místě. Váš byznys to příliš neovlivní.

Trh USA je stále daleko méně regulovaný a uzavřený, a jakmile se vám podaří překonat první bariéru v podobě registrací, certifikací, cel a způsobu dodávek, samotné podnikání bude podstatně jednodušší. Zavedení rovné daně v roce 2018 pro podnikatelské subjekty je také velmi motivační.

Nebojme se trhu, i když je velký, rychlý, agresivní a extrémně konkurenční. České firmy byly, jsou a budou úspěšné. **x**

**Jan Kubata**, Chicago



Foto: archiv

## NIGÉRIE

## Letošní rok má být pro ekonomiku zlomový

Po letech recese započaté hlavně rokem 2016 a také poklesem cen ropy, očekává Nigérie v roce 2019 výraznější růst, než se původně předpokládalo. Mezinárodní měnový fond nedávno revidoval prognózy růstu HDP z předešlých let s tím, že ekonomika v roce 2019 povyroste o zdravých 2,3 procenta oproti předchozím odhadům na úrovni 1,9 procenta.

Důvody této predikce jsou různé a experti je dávají do souvislosti spíše s růstem globální ekonomiky než s domácími faktory. Je to zejména oživení cen ropy, která je pro Nigérii hlavním zdrojem příjmů. Cena ropy se od roku 2016 zvedla z 54 dolarů na 61 dolarů za barel.

Tato skutečnost přispěla k posílení hodnoty exportu Nigérie, což poskytlo velmi potřebnou pomoc při revizi příjmových toků. Pro rok 2020 se očekává, že růst překročí tři procenta. Také zotavující se soukromý sektor zaznamenal rostoucí počet domácích podnikatelů a firem, kteří

se vrací zpět do země a obnovují své ekonomické aktivity. Optimistická predikce může být částečně připsána také rostoucí technologické infrastruktuře v celé zemi. Občané jsou technicky neustále zdatnější a zároveň ochotní přijmout a implementovat nové technologie do svého podnikání. V důsledku toho přibývá ekonomicky aktivních Nigerijců.

Soukromá účast na burze dosahuje rekordní úrovně. Země se také stala jedním z globálních center v obchodování kryptoměny. Občané totiž stále více využívají výhod přístupu k platformám bitcoin, aby získali benefity z rozvíjejícího se trhu elektronických měn. Nigerijští podnikatelé a investoři nyní obchodují s více než čtyřmi miliony dolarů denně, což dále dokazuje schopnost země přijmout nové ekonomické výzvy a inovace.

Ministerstvo průmyslu, obchodu a investic vedené Okechukwu Enelamou aktivně vybízí domácí firmy i zahraniční investory k účasti



Foto: Profimedia.cz

na konferencích, veletrzích a summitech, které se konají v Nigérii nebo i mimo ni.

Tyto záblesky slibného vývoje ovšem neznamenají, že by se země vymanila z vážných problémů. Spirálovitá povaha veřejného dluhu představuje závažnou hrozbu pro ekonomický růst, včetně s tím související nezaměstnaností v některých regionech. Tyto skutečnosti mohou brzdit ekonomickou dynamiku a vyžadují urychlené řešení.

Rok 2019 by mohl být pro nigerijské hospodářství v pozitivním smyslu zlomový, ale vše bude záviset na tom, jak se v krátkodobém horizontu budou řešit stávající problémy. x

Štěpán Beneš, Lagos



Další aktuální zprávy a kontakty na zahraniční síť CzechTrade

www.czechtrade.cz/  
czechtrade-svet

## KAZACHSTÁN

## Zajímavé příležitosti i v roce 2019

Vysoký zájem firem o Kazachstán trvá i v roce 2019. Vloni zahraniční kancelář CzechTrade v Almaty poskytla třetí největší objem individuálních asistenčních služeb českým firmám po Německu a USA a velký zájem se očekává i letos.

Největší potenciál je v dodávkách technologií v oblasti energetiky, dobývací techniky, těžby a zpracování ropy a zemního plynu. CzechTrade Almaty proto plánuje v roce 2019 dvě oborově zaměřené mise – misi hlubinného dobývání nerostů a misi dodavatelů technologií pro rafinerie a chemické závody. Průmyslová infrastruktura v Kazachstánu vyžaduje permanentní investice do rozvoje a českým firmám země skýtá vysoký potenciál i s ohledem na sankce uvalené proti Ruské federaci.



Foto: Profimedia.cz

Kazachstán je považován za ekonomické centrum Střední Asie, proto mají firmy úspěšně vyvážející na kazašský trh potenciál expanze i do dalších středoasijských zemí. x

Petr Jurčík, Almaty

## SAE

## EXPO 2020 v Dubaji se blíží

Už jen zhruba osmnáct měsíců zbývá do zahájení jedné z nejvýznamnějších událostí globálního významu – světové výstavy EXPO 2020 v Dubaji. Bude to poprvé, kdy se v regionu akce podobného typu představí. Emirat Dubaj je na to náležitě hrdý a přípravy nikterak nepodceňuje. I české společnosti stále mají možnost účastnit se rozmanitých projektů při přípravě areálu. Stačí málo – navštívit portál [resource.expo2020dubai.ae](http://resource.expo2020dubai.ae), zaregistrovat svou společnost, sledovat zveřejňované tendry, ucházet se o ně a stát se jednou z firem, jež se účastní příprav a samotného chodu EXPO 2020. x

Michal Nedělka, Dubaj

**BUSINESSINFO.CZ:**

# Daně? Prozradíme, jak na ně

Březen a červen jsou měsíce, kdy podnikatele mimořádně zajímají daně. Jak a kdy daň správně přiznat a zaplatit či jak se nejlépe zorientovat v legislativních změnách? Odpovědi i cenné rady nabízí podnikatelský portál BusinessInfo.cz.

**D**o pondělí 1. dubna musejí mít berní úředníci na stole přiznání k dani z příjmů od většiny podnikatelských subjektů a podnikatelé zaplacenou daň. Výjimkou jsou ti, kteří využívají služeb daňových poradců. Pro ně je klíčový 1. červenec.

Portál BusinessInfo.cz proto každoročně aktualizuje informace o tom, jakých slev a daňových zvýhodnění mohou podnikatelé využít, jaké sankce hrozí opozdilecům, v jakém případě lze termíny beztestně posunout a jak vysoké zálohy na daních či zdravotním a sociálním pojištění státu poplatníci odvádějí.

## NÁVODY, TIPY, FORMULÁŘE

V rubrice Daně z příjmů najdou čtenáři přehledné návody na vyplnění daňových přiznání a jejich příloh nebo informace o možnostech placení daně.

Podnikatelská veřejnost se často ptá, jak postupovat v případě, že finanční úřad vrátí plátcí přiznání k doplnění či přepracování. I v tom vám poradí portál BusinessInfo.cz. Zástupci byznysu ocení také další odpovědi na dotazy, které z jejich řad v dané oblasti každoročně směřují na finanční správu.

Zmíněná témata a mnoho dalších informací včetně potřebných interaktivních formulářů daňových přiznání a jejich příloh plus přehledů pro zdravotní pojišťovny a ČSSZ, to vše přináší speciál Daně z příjmů za rok 2018.

## NEJEN DANĚ Z PŘÍJMŮ

Daňová rubrika, to ovšem nejsou jen daně z příjmů právnických a fyzic-



Foto: Anna Vacková



**Daně z příjmů 2018**  
[www.businessinfo.cz/dane2018](http://www.businessinfo.cz/dane2018)

kých osob. Na portálu najdou čtenáři redakční články ke všem ostatním druhům daňových odvodů.

Získají zde všechny důležité informace přímo od zdroje, tedy od finanční správy či ministerstva financí. Přehledné jsou tu zpracované také klíčové části jednotlivých zákonů.

## JAK NA LETOŠNÍ ZMĚNY

Plátcí daní se musejí i v roce 2019 vyrovnat s několika úpravami. Redakce BusinessInfo.cz na tyto změny upozorňuje a podnikatelům radí, jak se s nimi vypořádat v praxi. Novinky v elektronické evidenci tržeb, zjednoduší placení sankcí

a nedoplatek finanční správě, nové povinnosti plátců DPH nebo změny v sazbách daně z přidané hodnoty – to jsou jen některá z vybraných témat, jež budou roce 2019 hýbat podnikatelskou veřejností a jimž se na portálu věnujeme.

Aby byly informace k tématu komplexní, rubrika Zákonné pojištění pojednává mimo jiné i o tom, jak vysoké zálohy na sociálním a zdravotním pojištění podnikatelé státu odvádějí či jak postupovat při vyplňování přehledů, které je nutno odevzdat měsíc po daňovém přiznání. **x**

**Jakub Procházka**  
 Redaktor portálu BusinessInfo.cz





## Video BusinessInfo.cz: Obchodní příležitosti v Izraeli

V rámci pořadu Exportní zrcadlo se portál tentokrát zaměřil na vzájemné obchodní vztahy s Izraelem. Obchodní a životní tempo v této blízkovýchodní zemi je ohromující. Příležitosti pro české podnikatele v dynamicky se rozvíjející zemi představuje Jiří Mašata, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Izrael.



Obchodní příležitosti  
v Izraeli

[www.businessinfo.cz/  
video-izrael-masata](http://www.businessinfo.cz/video-izrael-masata)



## Sedm zásad pro kybernetické zabezpečení malé firmy

S rozvojem kyberzločinu patří ochrana dat a know-how v každé firmě k největším prioritám. Především pro malé firmy, které nemají pro oblast informačních technologií samostatné oddělení a mnohdy ani specializovaného zaměstnance, je těžké skloubit zajištění bezpečnosti elektronických údajů tak, aby nadměru nezatěžovala zaměstnance a chod podniku. Ke správnému fungování jim může pomoci několik zásad.



Jak zajistit  
bezpečnost dat



## Solární projekt promění poušť v zelenou zahradu

Češi vyvinuli zařízení, které díky slunečním panelům dokáže za den ze vzduchu „vyrobit“ stovky litrů vody. Vynález pojmenovaný Solar Air Water Energy Resource (S.A.W.E.R.) nejdříve získá vodu z pouštního vzduchu a poté prostřednictvím cíleného rozmnožování mikroorganismů pomáhá kultivovat poušť v úrodnou půdu. Zájemců o vynález je skutečně hodně.



Unikátní S.A.W.E.R.



## Databáze: Exportní příležitosti

Pouze na portálu BusinessInfo.cz najdete aktuální online databáze zahraničních poptávek, investičních příležitostí, zahraničních tendrů a projektů či databáze zahraničních nabídek služeb pro české firmy. Databáze jsou spravovány agenturou CzechTrade.



Aktuální informace  
o tendrech, poptávkách  
a nabídkách

[www.businessinfo.cz/  
prilezitosti](http://www.businessinfo.cz/prilezitosti)



## Právní průvodce

Právní povinnosti podnikatele jsou složité a komplexní oblastí. Rubrika Právní průvodce vám pomůže se v této nesnadné problematice vyznat. Jednotlivé dokumenty a komentáře se věnují základnímu popisu příslušných témat.



Pomůžeme i s právní  
problematikou

[www.businessinfo.cz/  
pravnipruvodce](http://www.businessinfo.cz/pravnipruvodce)



## Příběhy úspěšných exportérů: Le Bon

Společnost Le Bon vsadila při výrobě koupelnového nábytku na design a materiály. Prvním exportním trhem bylo sousední Slovensko, v současné době už vyváží přibližně třetinu svojí produkce. Firma začínala s univerzálním sortimentem, později se zaměřila na střední a vyšší třídu.



Přečtěte si,  
jak uspět v zahraničí

# Země pro budoucnost

Česká republika má mimořádnou příležitost stát se do roku 2030 jedním z inovačních lídrů Evropy.

**J**ak prokazuje mezinárodní srovnání, Česko má potenciál stát se součástí inovační špičky v Evropě v rozhodujících nástrojích pozitivních změn, a to především v inovační infrastruktuře a podpoře digitalizace. K faktickému inovačnímu potenciálu má také jasnou představu, co je pro změnu třeba udělat, což prokazuje devět oblastí. V neposlední řadě má rovněž politickou vůli k provedení těchto změn.

Jeden z prvních kroků bude snaha zvýšit výdaje na výzkum a vývoj. Tyto výdaje budou vázány na hodnocení výzkumu, který bude stále kvalitnější v mezinárodním srovnání.

## ZEJMÉNA UMĚLÁ INTELIGENCE A DIGITALIZACE

Jako průmyslová země, která z hlediska dovedností svých lidí vždy byla na předních místech vývoje, se neobáváme změn označovaných jako Průmysl 4.0, ale budeme podporovat takový výzkum a vývoj, který posílí místo České republiky ve světě. A to zejména v oblasti umělé inteligence a digitalizace hospodářských odvětví. Ke kvalitě života občanů přispěje také digitalizace služeb veřejné správy, zvláště významné bude prosazení práva občanů na digitální službu.

Ve světě platíme za mimořádně vynalézavý a kreativní národ. Vždycky jsme měli vysoký technický potenciál, schopné inženýry a techniky. Nové výzvy vyžadují účinný systém polytechnického vzdělávání, nové způsoby výuky, digitální vzdělávání, podporu technického vzdělávání a manuální zručnosti již od školek. Budou upraveny školské vzdělávací programy, budou se dále

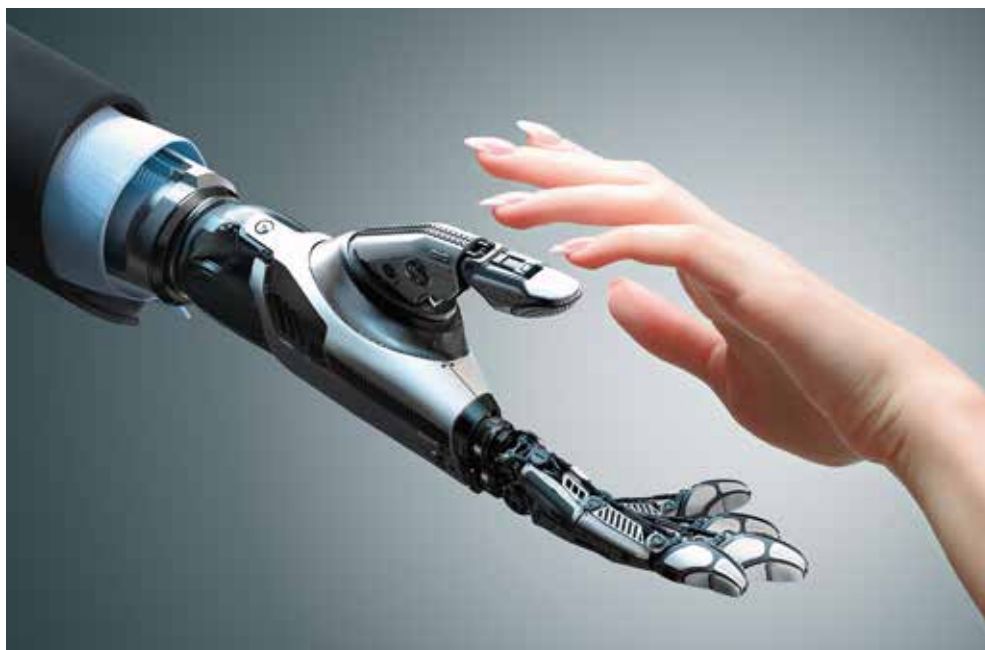


Foto: Shutterstock.com

**ČR má podle Inovační strategie 2019–2030 jasnou představu, jak se dostat mezi nejnovativnější země.**

vzdělávat učitelé s praxí a v tomto smyslu budou vedeni i studenti učitelských oborů.

Soustavně bude také posilována ochrana duševního vlastnictví. To vyžaduje zejména podporu systematického vzdělávání v této oblasti, podporu patentové ochrany a vymáhání práv.

Bude dále posílena podpora endogenních českých firem, spin-offs a start-ups, které vzniknou jak z akademického výzkumu, tak z přirozeného vývoje podniků ve všech oblastech společenských potřeb. Podle izraelského vzoru budeme vytvářet prostředí, kde stát podpoří svými nástroji nejrizikovější období vzniku nových firem.

S pomocí EU fondů a národních prostředků budou podporována nejperspektivnější centra a výzkumné infrastruktury, a to jak centra, která mohou dosáhnout mezinárodního

významu, tak inovační centra, která budou vysoce užitečná pro českou společnost a hospodářství.

Produkční potenciál ekonomiky ČR bude obnovován a rozšiřován s podmínkou vazby na vysokou předanou hodnotu produkce a spolupráci s výzkumnou infrastrukturou ČR. Investice v ČR budou orientovány na podporu inovativnosti.

## NOVÝ BRAND

Dnešní a budoucí infrastruktura zahrnuje nejen silnice, dálnice a železnice, ale také telekomunikační infrastrukturu a s ní spojenou logistiku. Budeme připraveni na autonomní dopravu, nové pohony dopravních prostředků, mj. s ohledem na dopady klimatických změn. V krátkém čase dojde k reformě stavebního práva tak, aby se zásadně urychlil schvalovací proces.

Československo bylo ve světě pojmem. Česká republika má „nárok“ na obdobný brand. Nový brand.

Ten zní: Czech Republic – The Country for the Future. Uděláme vše pro to, aby tato značka ve světě rostla jako značka dynamické země, která má kvalitní podmínky pro život lidí. ✘



**Inovační strategie ČR do roku 2030**

**Ve světě platíme za mimořádně vynalézavý a kreativní národ. Vždycky jsme měli vysoký technický potenciál, schopné inženýry a techniky.**

**Karel Havlíček**  
Rada pro výzkum, vývoj a inovace



# CZECHINVEST

Agentura pro podporu podnikání a investic

Hrdě naplňujeme tři pilíře Inovační strategie ČR:

Národní start-up a spin-off prostředí

Chytré investice

Chytrý marketing



Czech  
Republic  
**The Country  
For The Future**

# Brexit: Příklad pro delfskou věštírnu?

Ačkoliv v době vydání článku nemusí být zřejmé, jaký scénář odchodu Spojeného království britští představitelé zvolili, možnosti pro jejich rozhodování o osudu dojednané výstupové dohody jsou omezené a scénáře dopadů předem jasné.

**B**rexit primárně neznamená stažení britských zástupců z unijních institucí a konec platbám do společného rozpočtu. Jde hlavně o to, že se Velká Británie rozhodla vzdát bezprostředního přístupu na téměř pětisetmilionový trh, kde se mohou občané, zboží, služby a kapitál pohybovat bez bariér. Důsledky tak budou pro obchod a všechno, co s ním souvisí, zásadní.

## NEJISTOTA NEJEN PRO PŘÍMÉ VÝVOZCE

Rozchod s EU má dalekosáhlé dopady, byť se o nich málo mluví. V politických kruzích rezonuje zejména tzv. irská pojistka (více viz box) a praktické dopady pro běžné podnikatele jsou často upozaděny. V důsledku toho se může stát, že firmy podcení přípravu na všechny změny pravidel obchodování. Čekání na finální rozhodnutí se ale nemusí vyplatit. Zejména malým a středním podnikům a také těm bez zkušeností s obchodem se zeměmi mimo území EU.

Dopady brexitu pocítí i firmy obchodující s Británií nepřímou. Je třeba prověřit, zda v dodavatelském řetězci nefiguruje britský subjekt nebo jestli zboží potřebné k výrobě nevstupuje na unijní trh právě skrze Spojené království. Země totiž byla často branou pro zahraniční výrobky.

Problémem může být brexit také pro ty podniky, které sice vyvážejí mimo EU, avšak do jejich produkčního řetězce vstupuje britský obsah. V takovém případě hrozí, že firma

přijde o výhody garantované dohodami o volném obchodu s partnery jako Jižní Korea, Kanada nebo Japonsko, protože nedodrží podmínky pravidel původu.

## PŘECHODNÉ OBDOBÍ STÁLE VE HŘE

Konečnou podobu brexitu má v rukou britská Dolní sněmovna, která svým hlasováním rozhodne o budoucnosti výstupové dohody. Na straně EU je vše připraveno k její ratifikaci.

Pokud dohoda podpořena bude, pak dnem odchodu Spojeného království z EU se pro podnikatele de facto nic nemění. Až do 31. prosince 2020, resp. do 31. prosince 2022 v případě prodloužení přechodného období o maximální délku, bude Británie podléhat společným unijním pravidlům a bude na ni nahlíženo jako na členský stát.

Jedinou výjimkou je zapojení země do fungování unijních institucí. Obchod se zbožím tak zůstane bezcelný a za stávajících regulatorních podmínek, také poskytovatelé služeb a investoři budou mít zajištěný preferenční přístup na britský trh a dále budou uznávány odborné kvalifikace.

Stanovené přechodné období poskytne všem dostatečný čas připravit se na změnu, která přijde s koncem roku 2020, resp. 2022. Současně Unie a Británie zahájí jednání o nové podobě vzájemných vztahů dle obrysů vtělených do politického prohlášení. Za dva až čtyři roky by měla nahradit

Debaty a jednání o brexitu připomínají bloudění v bájném Minoově labyrintu.

Foto: Profimedia.cz



stávající pravidla obchodu dohoda o volném obchodu.

## TVRDÝ BREXIT? JEN MINIMÁLNÍ STANDARD

Oddalování hlasování v britském parlamentu však nijak nevyklučuje jeho zamítavé stanovisko. Pokud poslanci dojednanou výstupovou dohodu odmítnou, Británie se 30. března 2019 v 00:00 hodin stane mimounijní zemí.

V praxi bude při obchodování s Velkou Británií garantován jen minimální standard dle pravidel Světové obchodní organizace (WTO). Ten zaručuje v zásadě to, že s českými podnikateli nesmí být zacházeno na britském trhu méně výhodně než



Aktivní odkazy na informační zdroje

## CO JE IRSKÁ POJISTKA?

Jde o záložní plán, který má zabránit vzniku pevné hranice na irsko-severoírském pomezí a narušení tamního mírového uspořádání. Pojistka se spustí jen v případě, že strany neuzavřou dohodu o budoucích vztazích. Pak by mezi EU a Velkou Británií vzniklo jednotné celní území, a tím pádem:

- ✘ Británie bude i nadále podléhat unijnímu celnímu kodexu
- ✘ na zboží (vyjma ryb a akvakultury) by se neuplatňovala cla, kvóty ani kontroly původu
- ✘ garantovány by byly rovné a spravedlivé podmínky mezi EU 27 a Británií

Severní Irsko by s unijními pravidly zůstalo ještě více svázáno, avšak fyzické kontroly zboží pocházejícího z Anglie, Skotska nebo Walesu by byly omezeny jen na nejnutnější.



s těmi z Francie, Švédska nebo Japonka či Spojených států amerických.

Na co se tedy připravit? Obchod zbožím bude pod celním dohledem. S tím jsou spojené povinnosti deklarovat a platit cla a další poplatky (viz infografiku). Na hranicích budou probíhat kontroly, bude možné vyžadovat usazení či získání licence pro poskytování služeb, skončí výhody kabotáže nebo automatické uznávání odborných kvalifikací.

**PŘÍPRAVY NA NEJHORŠÍ**

Jelikož debaty okolo brexitu mohou připomínat bloudění v bájném Mínoově labyrintu, preventivně byly odstartovány přípravy na černý scénář tzv. tvrdého brexitu. EU v zájmu

**Firmy by si měly prověřit, zda v jejich dodavatelském řetězci nefiguruje britský subjekt.**



minimalizace případných škod provedla analýzu platných pravidel. Byly vytipovány oblasti, kde by odchod bez dohody znamenal ohrožení pro EU, její podniky a občany.

Unie přijala úpravy týkající se dopravní konektivity, homologací vozidel, energetické účinnosti, zboží dvojího užití, vízové otázky nebo sociálního zabezpečení. Kromě legislativních kroků také vydala přes osmdesát oznámení, ve kterých upozorňuje na změny, které „no deal“ brexit přinese v konkrétních sektorech.

Přípravy na scénář bez dohody běží také na úrovni členských států a Česká republika v tomto nezustává pozadu. Zákonem označovaným lex brexit upravila podmínky pobytu britských občanů a vše s tím související. Podnikatelům pak česká vláda poskytuje rozsáhlý informační servis včetně odborných seminářů a konzultací.

**I SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ SE CHYSTÁ NA „NO DEAL“**

Podobně jako EU a její členské státy i Spojené království činí přípravy. Pro Brity to znamená přijetí celé řady legislativních úprav a zveřejnění více než stovky oznámení o budoucích podmínkách na britském trhu.

Pro exportéry je zvláště důležité oznámení o zavedení Přečasných zjednodušených celních procedur, které umožňují dodání zboží bez kompletního celního prohlášení a odloženou platbu celních poplatků. Významná je i informace pro výrobce zboží, že v první fázi zůstanou ve Velké Británii platné stejné harmonizované normy a země bude po nějakou dobu i nadále uznávat osvědčení o souladu a zboží s označením CE. Zjistí však více také o postbrexitovém systému ochrany osobních údajů nebo práv duševního vlastnictví či o nových podmínkách na energetickém trhu.

Ačkoli všem zúčastněným přinese brexit ztížení podmínek a počáteční nejasnosti, lze se na něj připravit. A nemusíme se spoléhat na věštbu z delfské svatyně. Ministerstvo průmyslu a obchodu je v tomto pro vás tou správnou adresou. ✘

**Lenka Fořtová**  
Sekce zahraničního obchodu,  
Ministerstvo průmyslu a obchodu

**CO VŠE UPRAVUJE VÝSTUPOVÁ DOHODA?**

Zjistíte v Přehledu Evropské komise



**KDE SE DOZVÍM VÍCE O BREXITU**

- ✘ Informace najdete na stránkách Úřadu vlády a dopadům na podnikatele se věnuje portál BusinessInfo.cz, na jehož stránkách je i záznam semináře zabývajícího se praktickými dopady brexitu.
- ✘ Ministerstvo průmyslu a obchodu pak připravilo Online průvodce pro podnikatele, kde se dočtete o dopadech brexitu dle konkrétního typu podnikání.
- ✘ Užitečnými zdroji jsou i výše zmíněná oznámení, jak unijní, tak britské strany. Britové také vydali a pravidelně aktualizují kompletní průvodce pro podnikatele. Podívejte se i na stránky Evropské komise nebo britské vlády.

**DALŠÍ KONTAKTY**

Zelená linka pro Export: 800 133 331  
brexit@mpo.cz

Foto: Shutterstock.com

# NEJVĚTŠÍ EXPERIMENT MODERNÍCH DĚJIN SE BLÍŽÍ

Jsme svědky zběsilého countdownu, když do dne D zbývá již jen několik dní. Chystaný brexit, ať již půjde o variantu s dohodou, či bez ní, zcela jistě ovlivní dovoz i vývoz zboží z Velké Británie. Není tedy divu, že z něj má mnoho firem obavu. Co čeká firmy obchodující s Velkou Británií na konci prvního čtvrtletí roku 2019? Mohou se ještě nyní na brexit připravit? Jak se změní logistické toky po brexitu? Na to jsme se zeptali Lucie Svobodové, generální ředitelky divize Forwarding společnosti GEFCO.

## Kdy podle vás dojde k brexitu a co se stane s dopravou do Británie bezprostředně poté?

Aktuálně jsou ve hře dva možné scénáře – odchod Velké Británie, ať již s dohodou, nebo tzv. tvrdý brexit bez dohody v původním termínu, tedy 29. března. Druhou možností je pak časový odklad brexitu. Pokud k němu nedojde, vystoupí Británie z EU 29. března 2019, a od 30. března tak skončí volný pohyb zboží i osob oběma směry. Z pohledu logistiky je ale nutné říci, že díky dohodě České republiky s Velkou Británií o silniční dopravě, která vstoupila v platnost v roce 2004, by kamionová doprava neměla mít ani po tomto datu se samotným vstupem na území Spojeného království problém. Zcela určitě ale dojde z důvodu obnovení celních formalit k prodloužení tranzitních časů a s tím je samozřejmě spojeno též částečné zvýšení nákladů na přepravu.

## Jak by se firmy, kterých se britský import a export týká, měly na brexit konkrétně připravit?

To je velmi těžké zobecnit, záleží na druhu zboží, frekvenci a podmínkách obchodu. Jestli někdo vyvážá do Británie v režimu just-in-time, tak bude samozřejmě hledat úplně jiná řešení než ten, kdo dodává zboží občas a nezáleží na tom, zda bude dodací lhůta o den dva delší. Mnoho firem dodává přes Velkou Británii také do Irska (pozn.: distributoři z Velké Británie odpovídají i za irský trh) – v těchto případech bude po brexitu zřejmě rozumnější zajistit

samostatné distributory pro Irsko a oddělit dodávky zboží. Nejde najít univerzální radu. Podstatné je si uvědomit, že dovoz a vývoz zboží bude podléhat celním formalitám a clu, takže dodací lhůty se minimálně o den prodlouží.

## Jaká je aktuální připravenost českých firem? Zvládne se připravit i ten, kdo ještě nezačal?

Pokud vím, naprostá většina firem pravidelně obchodujících s Velkou Británií už s přípravami začala. Vzhledem k rychle se blížícímu termínu brexitu bych ale zejména

na středně velkým a menším podnikům doporučila přesunout část odpovědnosti na poskytovatele komplexních služeb pro dodavatelský řetězec.

## Proč? Jaký benefit svým klientům vy jako poskytovatel těchto služeb přinášíte?

Výhodou velké firmy je možnost nabídnout klientovi několik variant řešení. My již několik měsíců pracujeme na přípravách, pro zákazníky máme nasmulovaný větší objem přepravních kapacit, abychom zvládli pokrýt poptávku a zajistit kontinuitu toků i při delších přepravních časech. Stejně tak nabízíme kromě silniční přepravy do Velké Británie také alternativní cesty – multimodální přepravu námořní a pak samozřejmě i leteckou. Tým našich expertů je schopen rychle vyhodnotit individuální požadavky klienta a na míru připravit řešení dopravy. GEFCO také poskytuje nepřetržitě služby superychlé přepravy Time Critical Solutions, takže můžeme podat pomocnou ruku i v časově kritických situacích, které nelze předvídat a které se mohou v době po brexitu objevit.

## S jak velkými potížemi ve svých plánech počítáte? Můžete být trochu konkrétnější?

Toky mezi Spojeným královstvím a státy EU se zpomalí a kromě přepravních kapacit bude třeba disponovat i větší kapacitou profesionálů v oblasti celních náležitostí a administrativy. Stále jde ale o logistiku na stejné trase a my máme na obou koncích kvalitní expertní týmy připravené poskytnout službu ze dne na den. Bereme tedy brexit spíše jako výzvu než potíž.

## A pokud přijde poptávka na přepravu do Británie s požadovaným datem doručení 1. dubna 2019, vezmete ji?

Záleží na parametrech té konkrétní poptávky. Ty umíme za běžných podmínek velmi rychle posoudit a dát klientovi hned v počátku reálnou nabídku. Brexit je ale zcela bezprecedentní situace a vzhledem k tomu, že má zatím jen velmi nejasné obrysy, musíme být v příslibech obezřetní a opravdu individuálně posuzovat každou konkrétní poptávku.



# Pro úspěch obranného průmyslu spojujeme síly

Proexportní podpora obranného a bezpečnostního průmyslu má svoje specifika a zvláštnosti. Důležitá je zejména spolupráce s některými ministerstvy a dalšími organizacemi, exportéři z ní profitují.



Foto: Hynek Glöck

**S**vě zahraniční aktivity CzechTrade úzce koordinuje především se zastupitelskými úřady ČR v cílových zemích. Dále s odborem průmyslové spolupráce Ministerstva obrany ČR a s Asociací obranného a bezpečnostního průmyslu. Vzájemná spolupráce se tak osvědčila mimo jiné v Indii, Indonésii, Izraeli, Kolumbii, Thajsku nebo ve Španělsku a profitují z ní především čeští exportéři.

## ZEJMÉNA VELETRHY A ODBORNÉ MISE

Vzhledem k povaze nabízeného zboží a služeb se asistence agentury CzechTrade zaměřuje spíše na proexportní akce, jako jsou veletrhy, prezentace a odborné obchodní mise. A právě při těchto akcích spojujeme síly a finanční prostředky i s dalšími jmenovanými resorty.

Ministerstvo průmyslu a obchodu zajišťuje oficiální účasti ČR a na některé vybrané veletrhy přidává i mimořádnou proexportní dotaci. Ministerstva zahraničních věcí a obrany poskytují podporu v rámci

Projektů ekonomické diplomacie (PROPED) a CzechTrade využívá k financování svůj rozpočet a evropské fondy prostřednictvím Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK).

Asistence státních institucí se ovšem neomezuje pouze na financování. Významnou roli hraje také pomoc organizační, logistická a v obtížnějších zemích i překladatelská. Firmy při jednání v zahraničí vítají rovněž osobní podporu našich velvyslanců a vrcholných představitelů Ministerstva obrany. S růstem exportní aktivity českých firem se rozšiřuje i kalendář proexportních veletržních a prezentačních akcí obranného a bezpečnostního průmyslu. V plánu agentury CzechTrade na rok 2019 je jich zatím třináct (některé již úspěšně proběhly) a kalendář je průběžně doplňován podle návrhů našich zahraničních kancelářů nebo požadavků českých podnikatelských subjektů. ✕

### Jiří Rak

Vedoucí týmu pro obranný průmysl, elektro, ICT, dopravní a manipulační zařízení, CzechTrade

**Asistence exportérům v obranném průmyslu ze strany státních institucí není omezena pouze na financování.**



Pro bližší informace k uvedeným akcím prosím kontaktujte [jiri.rak@czechtrade.cz](mailto:jiri.rak@czechtrade.cz)

## PROEXPORTNÍ AKCE OBRANNÉHO PRŮMYSLU

### ÚNOR

- ✕ **IDEX Abú Dhabí** (oficiální účast MPO)
- ✕ **AERO INDIA** (Bengalúr) (PROPED, dotace MPO, CzechTrade)

### BŘEZEN

- ✕ **ENFORCETAC Norimberk** (OPPIK)
- ✕ **IWA OUTDOOR CLASSICS Norimberk** (OPPIK)

### DUBEN

- ✕ **LAAD Rio de Janeiro** (CzechTrade)
- ✕ **MILIPOL ASIA-PACIFIC Singapur** (dotace MPO, CzechTrade)
- ✕ **FAMEX Mexiko** (dotace MPO, CzechTrade)

### KVĚTEN

- ✕ **FEINDEF Madrid** (PROPED, CzechTrade)

### ČERVEN

- ✕ **ISDEF Tel Aviv** (PROPED, CzechTrade)

### ZÁŘÍ

- ✕ **DSEI Londýn** (oficiální účast MPO)

### LISTOPAD

- ✕ **MILIPOL Paříž** (OPPIK)
- ✕ **D&S Bangkok** (PROPED, CzechTrade)

### PROSINEC

- ✕ **EXPODEFENSA Bogota** (PROPED, OPPIK, CzechTrade)

# Co zajímavého se v oblasti obranného průmyslu děje ve světě

Přinášíme zprávy z oboru od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

## Indonésie dbá na bezpečnost státu a svých hranic

Indonésie se považuje za lídra zemí ASEAN a je to zároveň ostrovní země, která intenzivně dbá na bezpečnost státu a svých hranic. Do roku 2020 se její výdaje na obranu odhadují ve výši 14,3 miliardy dolarů ročně. České firmy z obranného a bezpečnostního průmyslu mají v Indonésii velmi dobré jméno a některé také již úspěšně reference. Veletrh INDO DEFENCE se koná jednou za dva roky a řadí se do skupiny renomovaných akcí v sektoru obranného a bezpečnostního průmyslu. Veletrh nabízí firmám příležitost představit svoji produkci nejen v Indonésii, ale také v celé jihovýchodní Asii. Během veletrhu INDO DEFENCE 2018 byl patrný značný zájem návštěvníků z Indonésie a dalších zemí ASEAN.

Hlavním cílem bylo prezentovat produktovou nabídku EXCALIBUR



Foto: archiv

ARMY na tomto vzdáleném trhu, kde firma sice má svého stálého zástupce a místního partnera, ale v určitých oblastech možných dodávek jsou stále nevyužité příležitosti. CzechTrade již během příprav veletrhu spolupracoval s místními agenty či distributory a zajistil společnosti některé slibné kontakty. **x**

**Michal Sontodinomo**, Jakarta

## Indii máme co nabídnout

Ve dnech 20. až 24. února 2019 proběhl v jihoindickém Bengalúru největší letecký veletrh AERO INDIA, který se koná ve dvouletých intervalech. Prezentace letecké techniky z celého světa se konají na místním vojenském letišti, veletrh se letos uskutečnil již po šestnácté. A právě zde hodlají české podniky vybudovat průmyslový klastr s výrobními a vývojovými kapacitami v podnikatelské průmyslové zóně Aero Space Park. Bude to vhodný prostor pro české výrobce a exportéry letecké techniky z hlediska vstupu na indický trh a další expanze.

Agentura CzechTrade spojila své síly s Velvyslanectvím ČR v Dillí a společně vybudovaly Český pavi-

lon. CzechTrade přivedl na veletrh firmy ELDIS Pardubice a První brněnská strojírna Velká Bíteš, které na tomto trhu už působí. Dalším účastníkem byla firma THT Ostrava CZ, jejíž dlouhodobá spolupráce s agenturou CzechTrade a indickým partnerem v oblasti dodávek teflonových hadic pro leteckou techniku začíná přinášet první konkrétní výsledky. Pro české firmy byly připraveny i doprovodné akce, včetně tiskové konference v Českém pavilonu s prezentací českého leteckého průmyslu a profilů vystavovatelů za účasti předních indických firem. **x**

**Ivan Kameník**, Bengalúr

## Kolumbie utrácí nejvíc z celé Latinské Ameriky

Podle poslední studie Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) je Kolumbie v regionu zemí s nejvyššími výdaji na vojenské účely z hlediska podílu na HDP. Prvenství v rámci obou Amerik drží USA.

Dle čísel z roku 2017 Kolumbie vydala na vojenské účely 3,1 procenta HDP, což je ekvivalent 9,173 miliardy dolarů. Na druhém místě žebříčku jihoamerických zemí je Ekvádor s 2,4 procenta, dále Uruguay a Chile s podíly po 2,1 procenta.

Pro rok 2019 vláda schválila rozpočet, jehož značná část jde opět do obranného sektoru. Dosahuje částky bezmála 33,4 bilionu pesos, což je zhruba 10,7 miliardy dolarů. Podle kolumbijského ministerstva obrany půjdou peníze především na posílení komplexní bezpečnostní politiky státu, zvýšení územní kontroly a udržení úrovně nejrůznějších typů ozbrojených sil v zemi.

CzechTrade ve spolupráci se zastupitelským úřadem Bogota připraví na nejvýznamnějším obranném veletrhu v Kolumbii Expodefensa český stánek s veškerou organizační podporou. V případě zájmu bude do programu veletrhů zařazen i český stánek na výročním leteckém veletrhu F-Air v létě 2019. **x**

**Barbora Kaprálová**, Bogota

## Malajsie nezůstává pozadu

Veletrh Defence Services Asia (DSA) v Kuala Lumpur je bezesporu nejdůležitějším veletrhem obranné techniky v jihovýchodní Asii. Na veletrh přijíždějí návštěvníci nejen ze všech členských zemí Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN), ale též z dalších, jako jsou Jižní Korea, Tchaj-wan, Indie, Čína aj. Bližší informace o veletrhu na [www.dsaexhibition.com](http://www.dsaexhibition.com).

Veletrh DSA se koná jednou za dva roky, příští proběhne 20. – 23. 4. 2020. Firmám nabízáme představení jejich produktů, především inovativních, ve společné expozici, kde jim po celou dobu konání veletrhu bude k dispozici zástupce zahraniční kanceláře CzechTrade. **x**

**Jiří Zavadil**, Singapur



## JIŘÍ HYNEK: České firmy dokážou porážet i nadnárodní koncerny

O tom, co zajímavého se v obranném průmyslu děje, v čem čeští výrobci vynikají a jaké jsou naopak jejich slabiny s předsedou Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu ČR.

**I**novace jsou v obranném průmyslu naprosto klíčové pro udržení konkurenceschopnosti na světových trzích. Řada českých výrobců patří k evropské či světové špičce a jakékoliv zpomalení v oblasti vývoje by je z této špičky vyřadilo.

Vlajkovou lodí českého obranného průmyslu jsou pasivní sledovací systémy od pardubické firmy ERA, které umí sledovat vzdušné cíle protivníka, aniž by o tom věděl. Jejich nevýhodou donedávna bylo, že uměly sledovat pouze letouny s určitou zapnutou částí elektronických systémů. Díky významným investicím do vývoje se firmě podařilo vytvořit systém, který si i s vypnutou elektronikou umí poradit.

### ► Jak je na tom tuzemský obranný průmysl z hlediska exportní výkonnosti?

Ve srovnání s minulými roky se oboru daří, za posledních patnáct let se export téměř zdesetinásobil. Naše vývozy nicméně výrazně limituje fakt, že nemáme přímý přístup k námořním přístavům.

### ► Co to konkrétně znamená?

Pro uskutečnění obchodu českým firmám nestačí národní exportní licence, ale musejí žádat o tranzitní licenci orgány cizích zemí. Součástí žádosti je i předání veškerých podkladů k usku- tečňovanému obchodnímu případu, tedy obchodně velmi citlivých dat.

Dle našeho názoru jsou tím obchodně znevýhodňovány ty země, které nemají moře. Letecká přeprava není řešením, protože dodávky výrazně prodražuje. Bez zrušení tranzitních licencí okolními zeměmi nikdy nebudeme exportovat v tom rozsahu, v jakém jsme obchodně schopni.

### ► V jakých zemích se letos podle vás chystají zajímavé příležitosti?

Jakékoliv veřejné deklarování zajímavých obchodních příležitostí či významných projektů je jen nahrávání zahraniční konkurenci. V každém oboru totiž probíhá skrytá průmyslová špionáž ze strany zahraničních konkurentů. Tato špionáž se ovšem netýká pouze technických řešení, ale mnohdy konkurence cílí hlavně na zjišťování připravovaných obchodů, cen, objemů a dalších obchodních podmínek.

### ► V čem, resp. v jakých oblastech mají naše firmy ve srovnání s nejúspěšnějšími světovými vývozci rezervy?

Začal bych silnou stránkou českých firem, která jim mnohdy umožňuje porážet na zahraničních trzích nadnárodní koncerny. Je to schop-

**Pro uskutečnění obchodu českým firmám nestačí národní exportní licence, ale musejí žádat o tranzitní licenci orgány cizích zemí.**



Foto: Michael Tomeš

**Obranný průmysl žádné země se neobejde bez masivní státní podpory, říká Jiří Hynek z AOBP ČR.**

nost vyhovět zákazníkovi v plném rozsahu jeho technických potřeb. České firmy umějí zintegrovat jimi dodávanou technologii do již fungujících systémů. Bývají velmi flexibilní a starají se o již dodané technologie po celou dobu jejich životnosti. Další naší výhodou je, že ČR nemá na rozdíl od velmocí touhu ovlivňovat místní politickou situaci ap.

Slabá místa pak bývají v nižší kapitálové vybavenosti českých firem a nedostatku kvalitních pracovníků.

### ► V čem našim firmám pomáhá stát a jakou podporu by ještě potřebovaly?

Bez masivní státní podpory se neobejde obranný průmysl žádné země. Pro českého výrobce je klíčové, aby jeho výrobek používaly vlastní ozbrojené síly. Bez domácí reference je export téměř nemožný. Další významnou podporou bývají zahraniční cesty vysokých vládních činitelů společně se zástupci firem obranného průmyslu. V neposlední řadě je to mnohdy mravenčí práce pracovníků zastupitelských úřadů, přidělců obrany či zaměstnanců agentury CzechTrade. ✘

**Marcela Havlová**  
Vedoucí PR a komunikace, CzechTrade

## Veletrhy v zahraničí se státní podporou

**15. - 18. 4.** MPO

### Elektro Moskva

Moskva, Rusko

Veletrh Elektro Moskva 2019 je nejvýznamnější akcí v oboru na ruském trhu, kde se setkávají odborníci, obchodníci, výrobci a odběratelé z elektrotechnického průmyslu. Vystavovatelé prezentují celou řadu technologií a elektrických zařízení pro odvětví energetiky, výroby, stavebnictví a dopravy.

Kontakt: Vladimíra Formanová,  
formanova@mpo.cz, tel.: 224 852 024.

**15. - 20. 4.** MPO

### CIMT

Peking, Čína

Veletrh CIMT, zaměřený zejména na obráběcí stroje, je jedním z největších a nejvýznamnějších strojírenských veletrhů na světě. Přes 1600 výrobců obráběcích strojů a navazujících technologií, vč. producentů měřicích a kalibračních přístrojů, představí nejnovější poznatky z oboru. Letos je avizován velký zájem ze strany odborné veřejnosti a akci by mělo navštívit více než 130 tisíc odborníků a potenciálních obchodních partnerů z téměř 30 zemí.

Kontakt: Roman Seidl,  
seidl@mpo.cz, tel.: 224 852 805.

**14. - 17. 5.** MPO

### Techtextil

Frankfurt nad Mohanem, Německo

Na veletrhu Techtextil by mělo letos prezentovat téměř 1500 vystavovatelů z padesátky zemí kompletní spektrum nabídky a know-how odvětví od výzkumu a vývoje přes různé textilní materiály pro stavebnictví, automobilový průmysl, látky vhodné pro pracovní oblečení i pro nábytkářský průmysl. Chybět nebudou ani funkční oděvní látky a tzv. inteligentní textil a netkané textilie. Je očekáváno více než 34 tisíc obchodníků, z nichž více než polovina bude na místě jednat o nákupech pro své společnosti.

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

**14. - 19. 5.** CT

### Expoconstrucion y Expodiseño 2019

Bogota, Kolumbie

Veletrh stavebního, strojírenského a designérského průmyslu je jednou z nejvýznamnějších mezinárodních akcí nejen v Kolumbii, ale také v dalších zemích Latinské Ameriky.

Kontakt: Kateřina Drvotová,  
katerina.drivotova@czechtrade.cz,  
tel.: 724 941 755.

**30. 6. - 3. 7.** CT

### OutDoor by ISPO 2019

Mnichov, Německo

Nový koncept výstavy OutDoor by ISPO 2019 se bude poprvé konat v Mnichově. Staňte se součástí veletrhu a nechte se inspirovat v oblastech horolezectví, boulderingu, turistiky, vodních sportů, cyklistiky nebo jógy. 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.

**12. - 13. 11.** CT

### Kosherfest 2019

New Jersey, Spojené státy americké

Po Izraeli je USA co do počtu obyvatel židovského vyznání druhou největší zemí. Americký KOSHERFEST je tak ideálním místem pro navazování nových obchodních kontaktů, setkávání se stávajícími obchodními partnery, kuchařskou a kulinářskou show i akcí, která celosvětově udává trendy v oblasti košer potravin.

Kontakt: Zuzana Jesenská,  
zuzana.jesenska@czechtrade.cz,  
tel.: 702 213 109

## Exportní vzdělávání CzechTrade

**28. 3.** PRAHA

### Francie a Belgie: Praktické tipy pro české exportéry

Dozvíte se doporučené kroky pro vstup na francouzský a belgický trh, očekávání a rizika, oborové příležitosti, regionální zvyklosti, jak hledat obchodní partnery, tipy pro úspěšný export, účast na veletrzích a dalších akcích.

Cena: zdarma

**3. 4.** PRAHA

### Budujte svou firemní značku s lidmi a pro lidi

Co všechno je potřeba k vědomému budování značky, vnímání lidí jako nedílné součásti vašeho brandu, jak značku komunikovat i dostávat do svého každodenního fungování, aby byla důvěryhodná, a mnohem více se dozvíte během praktického workshopu.

Cena: 1200 Kč bez DPH

**10. 4.** PRAHA

### Aktuální ekonomická situace a obchodní možnosti v Rusku

Perspektivní obory a příležitosti pro český export v současné politické a ekonomické situaci, možnosti exportního financování, optimální formy vstupu na ruský trh, možnosti spolupráce a mnohem více na exportní konferenci v Praze.

Cena: zdarma

**24. 4.** PRAHA

### Příležitosti českých exportérů v Itálii a Španělsku

Prakticky zaměřená konference přibliží českým firmám aktuální exportní příležitosti v Itálii a Španělsku, strategie vstupu na dané trhy a praktické tipy pro obchodování. Součástí jsou i individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Cena: zdarma

CT

Agentura CzechTrade organizuje české účasti na mezinárodních veletrzích – přehled viz



CzechTrade zajistí firmám společnou expozici a podpoří zvýšení zájmu o české vystavovatele ze strany zahraničních obchodních partnerů. Malé a střední firmy mohou na svou prezentaci čerpat finanční dotaci v rámci projektu NOVUMM a NOVUMM KET.

MPO

MPO pořádá české oficiální účasti na veletrzích v zahraničí – přehled viz



Informace o seminářích a konferencích naleznete na [www.exportnivzdelavani.cz](http://www.exportnivzdelavani.cz) nebo [www.czechtrade.cz/kalendar-akci](http://www.czechtrade.cz/kalendar-akci)



# ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

## PRODUKTY

### PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

### TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

Naše spolehlivá dmychadla  
se prosadila i na ruském trhu.  
**Karel Kubíček, KUBÍČEK VHS**

## ČESKÁ DMYCHADLA



### VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

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