

EXPORT

04 2019 **A PODNIKÁNÍ**

ROZHOVOR

Pro úspěch naší integrace s CzechInvestem je klíčový proklientský přístup, říká ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Firma Mesit vyváží víc než polovinu své produkce elektronických systémů pro letectví

EKONOMICKÁ MIGRACE

Inovační a technologický potenciál ČR poroste, jen když usnadníme působení zahraničních specialistů



Afrika

**Černý kontinent bude v budoucnu roztáčet kola světové ekonomiky.
A už dnes poskytuje mimořádné obchodní šance
především těm, kdo mají kuráž**

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

PŘEDEXPORNÍ 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

Editorial

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, možná už jste zaregistrovali, že řada analytiků označuje Afriku za kontinent budoucnosti. Prý se brzo stane motorem celosvětového hospodářského růstu. Vzhledem k tomu, že už dnes je víc než polovina z deseti nejrychlejších světových ekonomik na černém světadílu, se to zdá být více než pravděpodobné. Proto jsme se v tomto vydání Exportu a podnikání rozhodli zaměřit právě na Afriku.

Věnovali jsme se čtyřem z exportního hlediska zřejmě nejzajímavějším zemím, tedy Egyptu, Maroku, JAR a Nigérii. Jsou to trhy plné protikladů. Například v Egyptě se vládě prezidenta Sísího v minulých letech konečně povedlo zemi uklidnit, rozběhly se odvážné reformy a nejsilnější severoafrickou ekonomiku je dnes možné považovat za stabilní zemi s velmi slušnými hospodářskými ukazateli. Z hlediska výkonu ekonomiky je na celkovém prvním místě Nigérie. Jenže když se podíváte na úroveň jejích služeb a infrastruktury, zjistíte, že jde o středověk křížený s 21. stoletím. A přestože je Nigérie největším africkým vývozcem ropy s obrovskými zásobami této suroviny, plně rozvinout ropný potenciál jí znemožňují povstalecké skupiny. Země je také pověstná různými podvodnými praktikami.

Zkrátka podnikání v Africe rozhodně není jednoduché, a někdy může být dokonce i nebezpečné. Jak ale vysvětlují v rozhovorech a komentářích uvnitř tohoto čísla specialisté ze zahraničních kanceláří CzechTrade či analytici Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO), africké země se rychle rozvíjejí, nabízejí celou řadu mimořádně zajímavých obchodních příležitostí a snaží se lákat zahraniční investory.

Na stránkách čtvrtého vydání magazínu Export a podnikání si toho ale pochopitelně přečtete mnohem víc. Například portrét společnosti Mesit z Uherského Hradiště, která vyvíjí špičkové elektronické systémy pro letectví, obranu a speciální průmyslové použití a mezi jejíž klienty patří armády mnoha zemí světa nebo koncerny jako Boeing či ABB. Dozvíte se, jaké projekty chystá MPO na podporu konkurenceschopnosti průmyslu, že nutnou podmínkou růstu inovačního a technologického potenciálu ČR je usnadnění příchodu zahraničních specialistů atd.

Přeji vám příjemné čtení. ✕

Martin Zika, šéfredaktor



OBSAH

ROZHOVOR

Radomil Doležal:
Klíčový bude proklientský přístup 4

TÉMA

Afrika přeje odvážným 6

REGION POD LUPOU

Nigérie a JAR: Spousta rizik,
ale i příslib značných zisků 11

ROZHOVOR

Pavel Kalina:
Egypt chystá obrovské investiční projekty 14

Tamer El-Sibai:
Marocké hospodářství stojí
na otevřenosti a liberalizaci 16

KANCELÁŘE CZECHTRADE

Proč by podle vás měla česká firma
exportovat právě do JAR, resp. Nigérie? 18

INOVACE

Kovo HB má úspěch i na náročných trzích 19

CzechTrade se podílí
na prezentaci hi-tech oborů 19

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Elektroniku z Uherského Hradiště
používá i Boeing 20

MOZAIKA ZE SVĚTA

Izraelský magnet na hi-tech investice,
korejská ochrana vývozu
a úspěch českých firem v Chorvatsku 24

SERVIS PRO PODNIKATELE

BusinessInfo.cz:
Nejen články, máme i videa 26

České firmy hojně exportují
a investují i do nových technologií 28

ČR se snaží přilákat
zahraniční specialisty 30

MPO: Podpoříme modernizaci průmyslu
Pomáháme firmám uplatnit se na trzích 32

KALENDÁŘ

Velet hry 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 4, vychází v dubnu 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/

Foto na titulní straně:

**Západ slunce na pláži
u města Essaouira v Maroku.**

Foto: Shutterstock.com

CzechTrade

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

RADOMIL DOLEŽAL:

Klíčový bude proklientský přístup

Jedním z důležitých témat současnosti je plánované spojení CzechTradu a CzechInvestu. To také bylo hlavní náplní našeho rozhovoru s generálním ředitelem prvně jmenované agentury.

» Proces slučování obou organizací už nějakou dobu probíhá. Jak hodnotíte jejich dosavadní „soužití“?

CzechTrade a CzechInvest spolupracují dlouhodobě a bezproblémově. Služby CzechInvestu využívá CzechTrade k podpoře svých proexportních aktivit ve všech krajích České republiky již třetím rokem. Letos jsme úspěšně integrovali zahraniční síť obou agentur. Vzájemně jsme si proškolili zaměstnance a díky tomu dnes čtrnáct zahraničních kanceláří v rámci společného kontaktního místa nabízí služby jak CzechTradu, tak i CzechInvestu. Na provozní úrovni řešíme například společně zadávání veřejných zakázek, což nám šetří nejen čas, ale především náklady.

» Jaké konkrétní výhody přináší spojení agentur vašim zákazníkům především z řad malých a středních podniků?

Obě agentury dlouhodobě poskytují podnikatelům kvalitní služby. Naším společným zákazníkům chceme nabídnout především více komfortu při využívání služeb. Jde nám zejména o proaktivní přístup a také transakční blízkost. Sdílená agenda povede k efektivnější distribuci práce, díky čemuž ušetří nejen naši zákazníci, ale i obě agentury. V této souvislosti bych rád zmínil i vznik platformy Tým Česko – Sdílená podpora podnikání. Společnou snahou je každou firmu kompletně provést od první konzultace přes pomoc s financováním až po rozvoj v zahraničí. Činnost Týmu

Česko už přináší první výsledky, firmy využívají provázaných služeb, inspiřují tím ostatní a další zájemci nám přibývají.

» Integrace má nepochybně i svá rizika. Jaká to jsou?

Ze zahraniční zkušenosti víme, že největšími riziky každé integrace dvou subjektů jsou rozmělnění odpovědnosti a ztráta soustředění na hlavní cíle. Dochází k tomu často právě kvůli odlišným cílům a klíčovým aktivitám. Při řízení větší organizace je třeba počítat i s rizikem vyšší byrokracie, s rozdíly ve vnitřní kultuře institucí a mentalitou zaměstnanců, s jinými kvalifikačními požadavky na jednotlivé pracovníky a s rozdílnou strukturou zákazníků. Jak vidíte, rizik je tedy vcelku dost.

» Určitě se jich chcete vyvarovat.

Pochopitelně, snažíme se jich co nejvíce eliminovat. Těžíme především z mnohaleté a hlavně aktivní účasti CzechTradu ve společenství evropských organizací na podporu obchodu ETPO. Díky tomu se často setkáváme se zástupci agentur obdobného zaměření z celé Evropy a můžeme čerpat ze zkušeností ostatních zemí, které si integračním procesem už prošly. Chceme získat maximum možných informací a poskytnout je těm, kteří o budoucí podobě integrace rozhodnou nebo ji přímo ovlivní. Každopádně je naší prioritou zachovat profesionalitu prostřednictvím týmu pracovníků, vysoký standard poskytovaných služeb a renomé obou agentur.



Přehled služeb agentury CzechTrade
www.czechtrade.cz/sluzby

» V čem se vlastně v současnosti obě agentury liší a jaký by podle vás mohl být budoucí model?

CzechTrade cílí na poradenství pro české firmy a pomáhá jim hledat vhodné příležitosti v zahraničí. U CzechInvestu bude podle mého názoru záležet na jeho budoucím profilu. Při jeho silné orientaci na lákání investic a poskytování servisu investorům při vstupu na náš trh byly provozní módy obou agentur zcela odlišné. A to jak způsobem financování, klientskou bází, délkou obchodního cyklu, potřebnou kvalifikací zaměstnanců, tak třeba i hodnocením výkonu. Pokud CzechInvest skutečně projde zásadní změnou směrem k podpoře domácího kapitálu tak, jak jeho nová strategie předpokládá, vznikne prostor pro výrazně větší integraci. Což by v praxi mohlo vypadat tak, že CzechInvest připraví malé a střední tuzemské podniky do fáze zralosti ke vstupu na zahraniční trhy, který bude CzechTrade následně řídit a realizovat.

» Rozhodnutí o sloučení je ale od počátku kritizováno některými

RADOMIL DOLEŽAL

- ✘ Vystudoval obor zahraniční obchod na VŠE v Praze a své první zkušenosti s exportem spotřebního strojírenského zboží získal v PZO Merkuria v různých obchodních pozicích.
- ✘ Ředitelem agentury CzechTrade byl jmenován v červnu 2014.
- ✘ Předtím působil v soukromém sektoru ve vysokých manažerských pozicích. Například od roku 2004 zodpovídal za rozvoj trhu v jedenácti nových členských zemích EU v rámci skupiny Coleman.
- ✘ Radomil Doležal je ženatý, má tři děti.

Foto: CzechTrade



zástupci z řad podnikatelů. Jak tento postoj vnímáte?

Kritice některých podnikatelských reprezentací rozumíme tak, že velmi citlivě vnímají rizika spojená s integrací dvou významných agentur pro podporu aktivit jejich členů. Zároveň vysílají určitá varování před až příliš zjednodušeným pohledem na věc. Jejich připomínky samozřejmě vedeme v patrnosti. S každou se snažíme profesionálně vypořádat a její řešení chceme promítnout do organizačního designu. V manažerských strukturách velkých globálních korporací jsem strávil podstatnou část svého profesního života a ze zkušenosti s fúzemi u těchto subjektů vím, že právě proklíentický přístup je pro úspěch podobných organizačních změn klíčový.

› Pojdme se také dotknout letošního plánu CzechTrade. Co zajímavého jste pro exportéry připravili?

Pevně věřím, že integrace zahraniční sítě s agenturou CzechInvest přinese českým exportérům nové a zajímavé příležitosti na trzích a v regionech, kde dosud CzechTrade nepůsobil. Jde například o Japonsko, Jižní Koreu

nebo o západní a východní pobřeží Spojených států amerických. Rozvíjíme myšlenku rozšíření nabídky služeb exportní podpory na „panregionální úrovni“. Čeští exportéři by tedy mohli s podporou našich zahraničních kanceláří vstupovat na několik příbuzných trhů současně, mám na mysli například Latinskou Ameriku, ASEAN aj., a využít i silné finanční podpory v rámci programu Šance pro úspěšný export.

Stále častěji rovněž exportérům nabízíme možnost proniknout do silných dodavatelských řetězců přes naši organizovanou Sourcing days. Snažíme se pozvat klíčové nákupčí velkých zahraničních firem k B2B jednáním s potenciálními českými subdodavateli. Tyto příští partnery si cizí firmy v přípravné fázi dle vlastních kritérií samy vybírají. Díky tomu podstatně zkracujeme celý kontraktační cyklus.

› Co dalšího chystáte?

Jsme rádi, že se podařilo prodloužit projekty NOVUMM a NOVUMM KET, financované z evropských fondů. Tyto projekty poskytují podporu díky zvýhodněným službám, aby se na-

příklad mohli zúčastnit zahraničních výstav a veletrhů, které jsou prioritní pro český průmysl.

Také bych chtěl upozornit, že na podzim v agentuře vzniklo oddělení na podporu internacionalizace inovativních malých a středních podniků. Zaměřuje se nejen na podporu obchodních aktivit, ale také na asistenci při uvádění nápadů do praxe. CzechTrade například pomáhá R&D subjektům s vyhledáním

CzechTrade cílí na poradenství pro české firmy a pomáhá jim hledat vhodné příležitosti v zahraničí.

a oslovením vhodných produkčních partnerů. Zaměřujeme se především na obory, jako je umělá inteligence a robotika, kybernetická bezpečnost, energeticky efektivní systémy, pokročilé materiály či nanotechnologie. Těmito aktivitami chceme přispívat k naplňování Inovační strategie 2030. ✖

Martin Zika

Svémi aktivitami chceme přispívat k naplňování Inovační strategie 2030, říká generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Afrika přeje odvážným

Egypt, Maroko, JAR a Nigérie. Čtyři z hlediska české ekonomické diplomacie nezajímavější africké země. Potvrzují přesvědčení, že Afrika je kontinentem budoucnosti?

Africký světadíl bude příštím hnacím motorem světového hospodářského růstu. Alespoň to tvrdí celá řada představitelů mezinárodních ekonomických institucí. A stačí uvést několik čísel, aby bylo zřejmé, že výroky tohoto typu nelze brát na lehkou váhu. Afrika, to je padesát čtyři zemí, v nichž dnes žije přes miliardu obyvatel, ovšem podle prognóz by jich v roce 2040 mělo být už dvakrát tolik. Je tam také zřejmý prudký rozvoj, například sedm afrických zemí v současnosti patří mezi deset nejrychleji rostoucích světových ekonomik.

Média už také několik let přinášejí zprávy o tom, že velké světové firmy na černém kontinentu masivně investují atd. To ale v žádném případě neznamená, že Afrika je ideálním místem pro podnikání. Naopak, někdy to může být doslova nebezpečné. Jak ale ukazuje spousta úspěšných případů, trpělivost, tvrdá práce a také jistá ostražitost přinášejí výsledky.

Z hlediska exportní atraktivity a potenciálu patří momentálně k nejzajímavějším zemím Maroko, Egypt, JAR a Nigérie. Na všechny čtyři se v následujících řádcích zaměříme podrobněji.

EGYPT: VE ZNAMENÍ SMĚLÝCH REFORM

S hrubým domácím produktem (HDP) v hodnotě 235,4 miliardy dolarů je Egypt nejsilnější severo-africkou ekonomikou a je na třetím

místě v celé Africe. Je to i oblíbená dovolenková destinace českých turistů, na egyptské pláže jich v roce 2017 zamířilo skoro čtvrt milionu, téměř o sto třicet tisíc víc než v roce 2015. Na tomto trendu je jasně patrné, že se politická situace po dramatických událostech tzv. arabského jara v roce 2011 – minimálně v očích zahraniční veřejnosti – uklidnila natolik, aby byla země opět považována za bezpečnou.

V roce 2011 abdikoval na nátlak ulice po třiceti letech v úřadu prezident Mubárak. Pak po roce u moci skončil po vojenském převratu ve vězení první demokraticky zvolený prezident Muhammad Mursí, jemuž dokonce nějaký čas hrozil trest smrti. Tehdy se nezdálo, že bychom v blízké budoucnosti mohli o Egyptu mluvit jako o stabilní zemi. Vláda následně zvoleného prezidenta Abdalfattáha as-Sísího nicméně v roce 2014 zahájila odvážný transformační program, jehož cílem je oživit ekonomiku země, zlepšit místní obchodní prostředí a zajistit podmínky pro vyrovnaný, komplexní růst.

První vlna reform se soustředila na znovuobnovení rovnováhy v makroekonomice. Mimo jiné byla v roce 2016 zavedena DPH, jež nahradila desetiprocentní prodejní daň. O rok později se DPH zvedla ze 13 na 14 procent. Snížily se státní dotace na energie a byla uvolněna egyptská libra.

Druhá vlna reform se soustředila na zlepšení řízení a investičního kli-





Foto: Shutterstock.com



Foto: Profimedia.cz

V roce 2014 zvolený prezident Sísí konečně nasměroval neklidný Egypt ke stabilitě a jeho vláda spustila důležité reformy.

matu. V souvislosti s tím byl v říjnu 2016 přijat zákon o reformě státní správy, jenž má napomáhat v boji se stále rozbujelou korupcí. Další opatření odstranila investiční překážky a mají pomoci s přilákáním místních i zahraničních investorů.

Všechny tyto kroky přinášejí první pozitivní výsledky. Během fiskálního roku 2018 vzrostl reálný HDP o 5,3 procenta oproti 4,2 procenta v předchozím fiskálním roce. Za nej-

V Maroku od roku 1993 postupně probíhala privatizace několika sektorů, jež dříve spravovala vláda a mezi něž patřily aerolinie, telekomunikace, rozsáhlé průmyslové projekty a turismus.

dynamičtější sektory je momentálně možné považovat turismus, těžbu plynu, informační a komunikační technologie a stavebnictví. Inflace je stabilní, v červenci 2018 zpomalila na 13,5 procenta v porovnání s rekordními 33 procenty z předchozího roku.

MAROKO: RELATIVNĚ LIBERÁLNÍ EKONOMIKA

Na opačné straně severní Afriky leží Maroko, pátá nejsilnější africká ekonomika s HDP v hodnotě 122,46 miliardy dolarů. Maroko je konstituční monarchie, v jejímž čele stojí od roku 1999 král Muhammad VI.,

Současná marocká vláda se snaží zlepšovat sociální situaci obyvatel, nicméně například mezi mladými Maročany stále zůstává vysoká nezaměstnanost.

DVA V JEDNOM

Afriku je možné rozdělit do dvou hlavních, ovšem z hlediska ekonomických i neekonomických charakteristik zcela odlišných částí. Na jedné straně je tu region víceméně až do konce roku 2010 politicky stabilních a po ekonomické stránce konsolidovaných států „arabské“ severní Afriky. A na druhé tzv. subsaharská Afrika, která svou dynamikou hospodářského růstu patří z globálního hlediska k nejspespektivnějším regionům.

člen alawitské dynastie, jež v zemi vládne od roku 1666. Během arabského jara usilovalo Hnutí 20. února o panovníkovo svržení, nicméně na rozdíl od Egypta neúspěšně.

Ekonomika Maroka je považována za relativně liberální, řízenou zákonem nabídky a poptávky. Od roku 1993 postupně probíhala privatizace několika sektorů, jež dříve spravovala vláda a mezi něž patřily aerolinky, telekomunikace, rozsáhlé průmyslové projekty a turismus. Zásadní ekonomickou roli nadále zastává zemědělství, jež zaměstnává 40 procent populace a podílí se na HDP z 15 až 20 procent.

V posledních parlamentních volbách na jaře 2017 zvítězila Strana spravedlnosti a rozvoje. Ta pokračuje v sociálních reformách započatých za předchozí vlády. Zaměřuje se především na programy sociální ochrany, vytváření nových pracovních míst a zmenšování ekonomických rozdílů napříč zemí. Ekonomický růst v roce 2018 v porovnání s předchozím **»**

rokem mírně zpomalil ze 3,5 na 3,2 procenta. Obezřetná fiskální politika udržuje inflaci pod dvěma procenty a celková míra nezaměstnanosti klesla na 9,1 procenta. Zůstává ovšem velmi vysoká mezi mladými obyvateli měst (23,1 procenta) a mezi vzdělanými lidmi (16,5 procenta). Velice dobře se momentálně daří exportu automobilového průmyslu a fosfátů a stabilně dobré výsledky vykazuje turismus.

SPOLEČNÝ ISLÁM

Dvě hlavní severoafrické ekonomiky toho mají společného mnohem méně, než by se na první pohled zdálo. Zatímco Egypt se stal součástí Osmanské říše už v 16. století a představoval jednu z hlavních provincií, Maroko si uchovalo nominální nezávislost a Osmanům platilo pouze tribut. Egypt se dostal do britské sféry vlivu, Maroko ovládly Španělsko a Francie.



Foto: Shutterstock.com

Nigerijci často hledají lepší život, například v Kapském Městě.

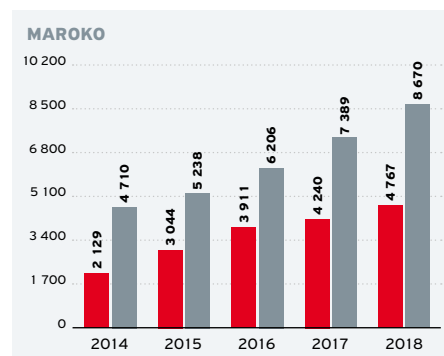
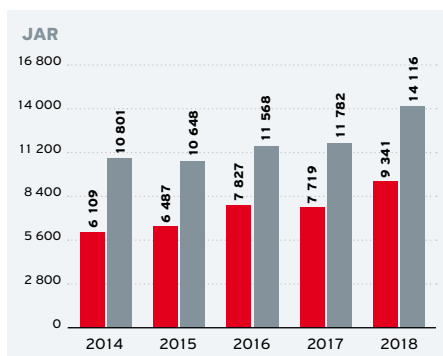
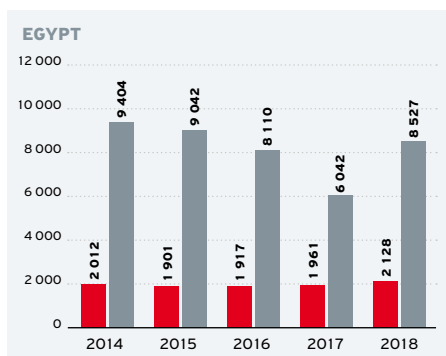
V obou zemích je oficiálním jazykem moderní spisovná arabština, v Maroku navíc berberský jazyk tamazight. Dialekty arabštiny, jimiž se tu nicméně běžně hovoří, se ale liší. V Maroku se navíc bez potíží domluvíte francouzsky a francouzština je také jazykem obchodu, zatímco v Egyptě je

to angličtina. I tak je dobré se předem ujistit, v jakém jazyce bude obchodní jednání probíhat, abyste se případně vyhnuli nepříjemné situaci a mohli si zajistit tlumočníka.

Společné mají obě země náboženství, kterým je islám. V Egyptě tvoří muslimové 80 procent populace,

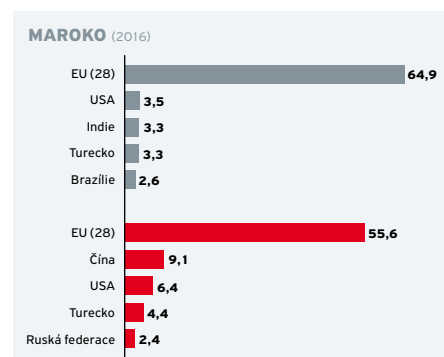
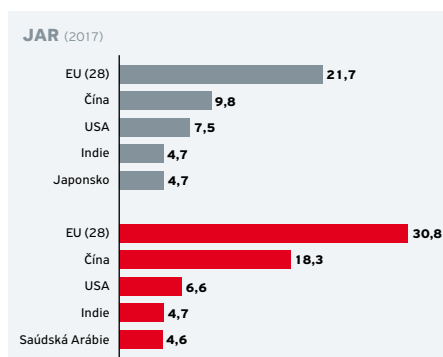
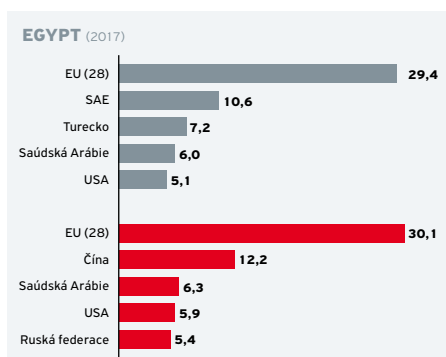
VZÁJEMNÝ OBCHOD ČR S VYBRANÝMI AFRICKÝMI ZEMĚMI ZA POSLEDNÍCH PĚT LET

Dovoz a vývoz (v milionech korun – zaokrouhлено na miliony) ■ dovoz ■ vývoz



NEJVÝZNAMNĚJŠÍ OBCHODNÍ PARTNEŘI VYBRANÝCH AFRICKÝCH ZEMÍ

Vývoz a dovoz (v procentech) ■ vývoz ■ dovoz



v Maroku je to téměř 100 procent. Z toho plynou některá obecná pravidla, jež je třeba mít na paměti (více viz box na str. 10).

NIGÉRIE A JAR: SOUBOJ O AFRICKOU KORUNU

Počátkem dubna 2014 jako by Nigérie vstoupila do chrámu jurodivého kazatele, kterých je na jih od Sahary více než fotbalových talentů a kteří provádějí „zázraky“ na setkání. Přes noc totiž její hrubý domácí produkt narostl o 89 procent. Západoafrická ekonomika se tím z dosavadního kontinentálního lazara stala premiátem, když s ročním HDP 510 miliard dolarů odsunula na druhou příčku Jihoafrickou republiku (370 miliard USD).

Ne, nebyla za tím žádná magie. Země jen po čtyřiaadvaceti letech změnila metodiku výpočtu HDP, která do té doby nezohledňovala obrovské změny, jimiž nigerijské hospodářství za čtvrtstoletí prošlo.

EKONOMICKÉ UKAZATELE VYBRANÝCH AFRICKÝCH ZEMÍ ZA ROK 2018

	Egypt	JAR	Maroko	Nigérie
Počet obyvatel (mil.)	96,98*	57,42*	35,22*	193,875*
HDP v %	5,3*	0,758*	3,234*	1,925*
HDP na obyvatele (PPP**)	13 374*	13 775*	8 956*	6 030*
Inflace v %	20,86	4,779*	2,4*	12,404*
Nezaměstnanost v %	10,932*	27,931*	9,5*	-
Pořadí v Doing Business	120.	82.	60.	146.

Zdroj: MMF, SB

*odhady **parita kupní síly, v běžných cenách, v mezinárodních dolarech

Hlavním zdrojem peněz je sice stejně jako v minulých desetiletích ropa, ale statistici až do roku 2014 nezapočetli prudký rozvoj vnitrostátní letecké dopravy. Nebo to, že zatímco těsně po konci studené války mělo pevnou telefonní linku několik desítek tisíc vyvolených domácností, dnes má mobil v kapse téměř každý dospělý.

Od 90. let z nuly vyrostla v podobě Nollywoodu druhá nejsilnější kinematografie světa, která předběhla hollywoodskou továrnu na sny a zůstává jen za indickým Bollywoodem. Vznikly nové úspěšné firmy, například Jumia, obdoba internetových prodejců Amazonu z USA nebo Alibaby z Číny, kteří se neodvážili vstoupit na riskantní trh. Jumia se v dubnu jako první africký startup dostane na newyorskou burzu.



Foto: Profimedia.cz

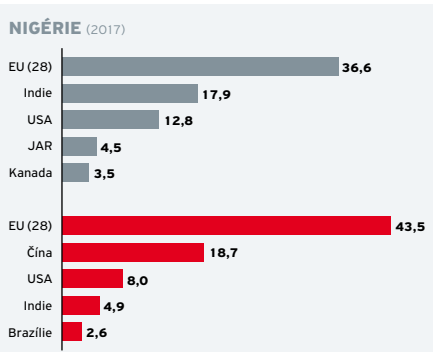
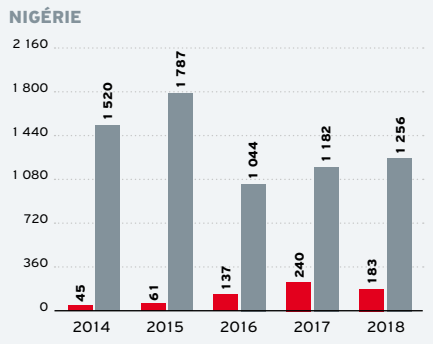
Nigerijský Nollywood je už dnes druhou nejsilnější kinematografií na světě, za indickým Bollywoodem.

ledovce) rozkrádání státních zdrojů a rozbujelé korupce v režii Afrického národního kongresu (ANC).

Ale aby nedošlo k mýlce. Stále je mnohem lepší žít u mysu Dobré naděje než v Guinejském zálivu. HDP na osobu má JAR více než dvakrát vyšší než Nigérie, která má naopak s odhadovanými 200 miliony obyvatel více než třikrát větší populaci. Dopravní infrastruktura a služby

Nigerijský vzestup ze dne na den byl šturec do žeber především pro sebevědomou Jihoafrickou republiku, která svou jedinečnost na černém kontinentě měla za neotřesitelně garantovanou.

jsou tu na evropské úrovni, zatímco v Nigérii je to středověk křížený s 21. stoletím. Jihoafrická republika je plně diverzifikovaná. Prim sice hraje těžba vzácných kovů, ale vedle toho tam funguje intenzivní zemědělství se schopností sklizeň ve velkém vyvážet, ale také průmyslová výroba a rozvinutý sektor služeb, kde má »



HROŠÍ UŠI ROZBUJELÉ KORUPCE

Všechn tento rozvoj statistici zapali, protože aktualizace parametrů pro výpočet HDP se běžně provádí vždy po třech až pěti letech. Nicméně u rovníku nejsou podobné náhlé skoky v žebříčkách ničím neobvyklým. Podobně vystřelila nahoru třeba Ghana v roce 2010, když si HDP zvedla o 60 procent. Pro statistiku tak Afrika zůstává srdcem temnoty.

Nigerijský vzestup ze dne na den byl šturec do žeber především pro sebevědomou Jihoafrickou republiku, která svou jedinečnost na černém kontinentě měla za neotřesitelně garantovanou. Najednou vypadala afričtější, než si o sobě kdy myslela. Pokles na žebříčku jako by potvrdoval všechny negativní tendence, které země po zasluženém pádu bělošské diktatury zažívá a které ztělesňoval do své, vlastní stranou vynucené, rezignace prezident Jacob Zuma. To, jak si z erárního postavil rozlehlé sídlo ve své domovské vesnici, jsou jen hroší uši (místní ekvivalent pro špičku

Foto: Shutterstock.com



» velkou důležitost cestovních směrů – alespoň na papíře – demokratické zřízení. O svobodě voleb v JAR nikdo nepochybuje. Nicméně pro prověření systému je potřeba změnit stranu u kormidla, ale to v Pretorii od Mandelových časů drží ANC. I když jeho dominance se chýlí ke konci. Čtvrtstoletí po konci apartheidu už občany tolik nezajímají zásluhy na pádu bělošského režimu. V posledních městských volbách tak opozice dokázala ANC dostat z radnic ve čtyřech největších městech. Letos v květnu při vybírání z poslancekých kandidátů se čeká její velké posílení na celonárodní úrovni, i když na vítězství to kvůli k vládě loajálnímu venkovu stačit nejspíše nebude.

DEMOKRACIE S RUČENÍM OMEZENÝM

Nigérie si už volby odbyla v únoru. Provedení bylo vskutku dost ledabylé, hlasovalo se s týdenním zpožděním, když byl původní termín kvůli logistickým potížím odsunut v noci před zahájením hlasování. Výsledkem byla nízká účast, která vyhovovala obhájci úřadu a vojenskému diktátorovi z 80. let Muhammaduovi Buharimu, což vyvolalo stížnosti opozice na údajný podvod u urn. Nutno dodat, že na rozdíl od JAR už Nigérie jednu spořádanou výměnu strany u moci úspěšně zvládla – Buhari v roce 2015 dokázal porazit tehdejšího prezidenta Goodlucka Jonathanu.

Nigérie si už volby odbyla v únoru. Provedení bylo vskutku dost ledabylé, hlasovalo se s týdenním zpožděním, když byl původní termín kvůli logistickým potížím odsunut v noci před zahájením hlasování. Výsledkem byla nízká účast, která vyhovovala obhájci úřadu a vojenskému diktátorovi z 80. let Muhammaduovi Buharimu, což vyvolalo stížnosti opozice na údajný podvod u urn. Nutno dodat, že na rozdíl od JAR už Nigérie jednu spořádanou výměnu strany u moci úspěšně zvládla – Buhari v roce 2015 dokázal porazit tehdejšího prezidenta Goodlucka Jonathanu.

PŘÍSTĚHOVALECTVÍ MLUVÍ ZA VŠECHNO

Nesrovnatelná je úroveň vzdělání a také bezpečnost. Na severu Nigérie řadí islamistická organizace Boko Haram, která činí jakékoliv podnikání v této oblasti vysoce rizikovou záležitostí. Na jihu se zase sem tam projeví povstalci z delty Nigeru, kteří před třemi lety svými útoky na ropovody dokázali srazit vývoz ropy na nejnižší čísla za poslední tři desetiletí. JAR s rebely ani náboženskými fanatiky problémy nemá, zato se stydí za děsivé kriminální statistiky. Ale za ty mohou Nigerijci. Aspoň to tvrdí místní, kteří rádi svalují vinu za příliš časté vraždy na mafie migrantů ze západní Afriky.

V důsledku řádění Boko Haram je podnikání na severu Nigérie mimořádně rizikovou záležitostí.



Informace o státní podpoře exportu v Africe agenturou CzechTrade

Mimochodem, přistěhovalectví mluví za všechno. Nigerijci často hledají v Johannesburgu či Kapském Městě lepší život. Zato Jihoafričan s touhou po lepší budoucnosti se do Lagosu určitě neodstěhuje.

I pro zahraničního podnikatele bude výrazně těžší začít obchodovat v Nigérii než v JAR. Prvně jmenovaná země je plná obchodních bariér od vysokých cel přes ohromnou korupci až k nejasnostem v registru pozemků o vlastnictví půdy. Na soudy a státní instituce nelze plně spoléhat. V posledním žebříčku Indexu snadnosti podnikání, který vydává Světová banka, je JAR na 82. a Nigérie až na 146. příčce (pro srovnání Česko zaujímá 35. místo).

Z výše zmíněného je zřejmé, že si JAR ve všech ohledech stojí lépe než Nigérie. A nevzdává ani souboj o první místo ve velikosti ekonomiky, byť obě hospodářství neprožívají svoje nejlepší léta. HDP se počítá v domácí měně a pak hodně záleží na tom, jaký je kurz nigerijské nairy, resp. jihoafrického randu k dolaru. Vzhledem k tomu, že se Buhari dlouho snažil držet oběživo na uměle vysoké úrovni vůči valutám, nahrávalo to Nigérii. Pokud bychom ale sáhli k reálnějšímu směnnému kurzu na černém trhu, šla by do čela zase JAR.

Z toho tedy vyplývá jedna jistota: V Česku oblíbený popévek „statistika nuda je, má však cenné údaje“ pod Saharou nedává žádný smysl. x

Tomáš Nídr, Jitka Jeniková

Islám a byznys

V mnoha afrických zemích je dominantním náboženstvím islám (platí to například pro Egypt, Maroko atd.), který významně ovlivňuje prakticky všechny oblasti života společnosti, a tedy i obchodování. Pracovní týden začíná nedělí a končí čtvrtkem. Víkend je tedy v pátek a v sobotu, přičemž v pátek v poledne by se muslimové měli dostavit na společnou modlitbu do mešity a nelze očekávat, že by v pátek mohlo probíhat jakékoliv obchodní jednání. Pokud možno neplánujte obchodní cesty na ramadán. Devátý měsíc roku je měsícem půstu, kdy věřící nesmějí od úsvitu do soumraku pít, jíst a kouřit a je na místě se těchto činností na veřejnosti vyvarovat. Je potřeba počítat s tím, že obchodování je v této době podstatně komplikovanější, např. banky, stejně jako státní úřady mají značně omezenou



otevírací dobu. Vzhledem k tomu, že měsíce islámského kalendáře trvají na rozdíl od našeho gregoriánského jen 29 dní, připadá ramadán každý rok na jinou dobu – je dobré si zavčas zjistit, kdy v daný rok bude. x

Foto: Shutterstock.com

Nigérie a JAR: Spousta rizik, ale i příslib značných zisků

Ekonomickými giganty subsaharské Afriky jsou Nigérie a Jihoafrická republika. Podle úrovně hrubého domácího produktu na hlavu je lze řadit společně s Egyptem mezi nejsilnější státy celého afrického kontinentu. JAR a Nigérie dohromady vytvářejí polovinu HDP regionu.

První obchodní kontakty mezi českými zeměmi a Afrikou se datují na konec 19. století. Čeští výrobci tehdy dodávali strojírenské a spotřební produkty do afrických kolonií. Užší kontakty s Afrikou byly navazovány od 30. let minulého století, kdy docházelo k zakládání filiálek českých podniků. Na území dnešního Zimbabwe a tehdejší Jihoafrické unie tenkrát firma Baťa Zlín zřizovala své první výrobní závody.

Bývalé Československo obchodně-ekonomické vztahy se subsaharskými státy značně oživilo. Ovšem později, v prvních letech samostatné České republiky, region mezi naše obchodně-ekonomické priority nepatřil a jeho podíl na celkových českých vývozech a dovozech v 90. letech minulého století a počátkem nového tisíciletí kolísá



Foto: Profimedia.cz

Kvůli rychle rostoucímu počtu obyvatel JAR hrozí, že nebude schopná zajistit zásobování energií, stávající elektrárny z 80. let minulého století jsou na hranici životnosti. Je to velká příležitost pro české exportéry.

v rozmezí 0,2 a 0,4 procenta. V roce 2018 stoupl export do regionu o deset procent. Aktuálně tvoří půl procenta celkového vývozu a tři procenta všech vývozu do mimoevropských zemí. Největšími obchodními partnery byly v rámci subsaharské Afriky právě Jihoafrická republika a Nigérie.

VELKÁ ZEMĚ S VELKÝMI PROBLÉMY

Nigérie je v současné době největším africkým trhem s téměř 200 miliony obyvatel. Generuje téměř 30 procent

HDP kontinentu, a má proto v regionu vedoucí postavení. Disponuje bohatými přírodními zdroji. Je předním africkým vývozcem ropy, drží největší zásoby zemního plynu na kontinentu a je jedním z pěti hlavních vývozců zkapalněného zemního plynu.

Ropa se v Nigérii těží především v deltě řeky Niger, kde jsou největší ropná naleziště a důležité ropovody. Tato oblast ale byla ještě donedávna zcela ovládána místními povstalcí. A faktem je, že navzdory svému obrovskému potenciálu země stále »



» zůstává zajatcem vnitřních politických a bezpečnostních problémů. Ty nejenže brzdí její rozvoj a znemožňují plně rozvinout potenciál, ale omezují i její schopnost hrát významnější roli na mezinárodním poli (více viz box na str. 13).

NA DÁLKU TO NEJDE

Do Nigérie v současné době exportuje například Škoda Auto, mezi další úspěšné firmy patří výrobce žiletek Czech Blades a společnost Tonak Nový Jičín, jež se zabývá výrobou čepic a fezů. Nigerijský trh skýtá značné možnosti pro české firmy v oblasti rozvoje energetiky, dopravy, petrochemického průmyslu, těžby surovin včetně ropy, strojírenství, potravinářství, vodního hospodářství, biotechnologií, zdravotnické techniky i léčiv.

Jedním z prioritních odvětví tamní ekonomiky je také zemědělství, které nabízí prostor pro export zemědělské techniky, zavlažovacích systémů, pesticidů a některých druhů hnojiv. Další příležitosti čekají na české podnikatele v oblasti bezpečnosti, dodávek malých letadel a technologií na úpravu vody.

V Nigérii nelze vést obchod na dálku a je nutná spolupráce s tamními zástupci, které je třeba vyhledávat osobně přímo na místě. A ten, kdo se rozhodne v Nigérii obchodovat, by měl také zachovat opatrnost a myslet na svou bezpečnost.

KORUPCE A PODVODNÉ PRAKTIKY

Země je totiž pověstná různými podvodnými praktikami, kam se zcela běžně řadí vylákání předběžných poplatků na fiktivní obchodní operace pod příslibem obrovských zisků. K dalším problémům patří špatně fungující doprava, nedostatek elektrické energie a především potíže při jednání s úřady spojené s velkou korupcí. Tato existující rizika lze ovšem do značné míry vyvážit významnými kontrakty s velkým ziskem a trvalou přítomností v zemi je možné řadu z nich také včas odvrátit. Jestliže si česká firma není jistá svým obchodním partnerem, je velkou výhodou možnost kontaktovat české velvyslanectví v Abují a kancelář agentury CzechTrade v Lagosu, které vašeho obchodního zástupce prověří.

JAR: BRÁNA DO SUBSAHARSKÉ AFRIKY

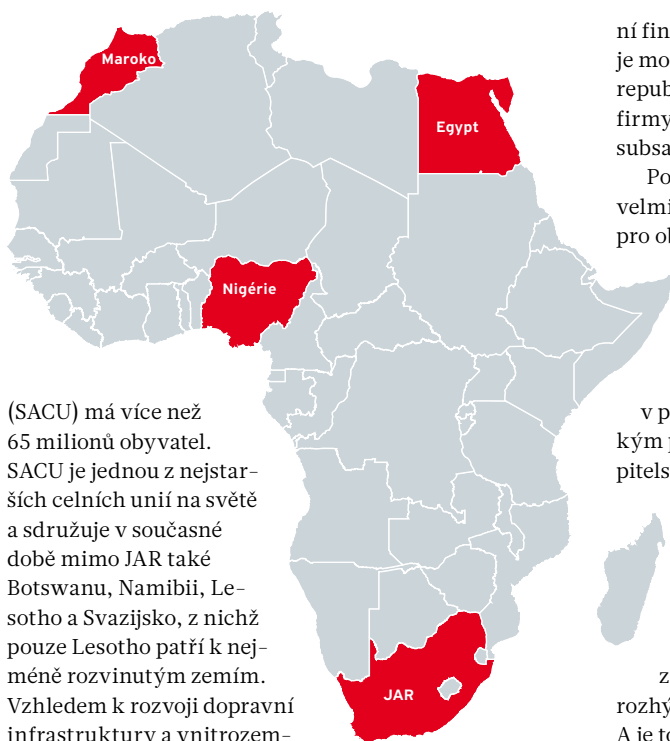
Pro spolupráci českých firem se subsaharskou Afrikou se jeví nejperspektivněji Jihoafrická republika. I když pro české firmy představuje ještě stále nový trh, který byl před rokem 1990 prakticky neznámý.

V porovnání s Nigérií je Jihoafrická republika zemí mnohem podobnější evropským státům. Tzv. šedá ekonomika je na rozdíl od dalších afrických či jiných rozvojových zemí rozvinuta mnohem méně, hovoří se o zhruba 15 procentech hrubého domácího produktu.

Jihoafrický trh je velmi rozsáhlý, samotná JAR má v současnosti cca 57 milionů obyvatel a spolu s dalšími zeměmi Jihoafrické celní unie

Nigérie je nejvýznamnějším africkým vývozcem ropy. Největší ropná naleziště a důležité ropovody se nacházejí v deltě řeky Niger.

Nigérie je v současné době největším africkým trhem s téměř 200 miliony obyvatel. Generuje téměř 30 procent HDP kontinentu, a má proto v regionu vedoucí postavení. Disponuje bohatými přírodními zdroji.



(SACU) má více než 65 milionů obyvatel. SACU je jednou z nejstarších celních unií na světě a sdružuje v současné době mimo JAR také Botswana, Namibii, Lesotho a Svazijsko, z nichž pouze Lesotho patří k nejméně rozvinutým zemím. Vzhledem k rozvoji dopravní infrastruktury a vnitrozemské poloze Botswany, Lesotha a Svazijska proudí značná část zboží do celní unie právě přes přístavy v Jihoafrické republice.

Současně je Jihoafrická republika vzhledem ke své značně vysoké ekonomické a technické úrovni určitým hospodářským hegemonem v subsaharské Africe. Řada jihoafrických firem má nejen obchodní kontakty s partnery v celé subsaharské Africe, ale často je s nimi spjata i kapitálově. Jihoafrické bankovní a finanční instituce mají také velmi dobré kontakty na partnery z dalších afrických zemí s možností zajiště-

ní financování. Z tohoto pohledu je možné považovat Jihoafrickou republiku za vstupní bránu pro české firmy do ostatních zemí regionu subsaharské Afriky.

Podnikatelské klima v JAR je velmi dobré a platí tu jasná pravidla pro obchodní a finanční operace.

Příležitosti pro české firmy lze hledat zejména v oblasti energetiky, chemického a potravinářského průmyslu a zdravotnictví. Stejně jako v případě Nigérie je na pomoc českým podnikatelům připraven zastupitelský úřad ČR v Pretorii a kancelář CzechTrade v Johannesburgu.

ZELENÁ PRO ENERGETIKU

Analytické výzkumy posledních let označují Afriku s jejím růstovým potenciálem za jednu z velkých nadějí pro rozhybní světové ekonomiky. A je to právě Jihoafrická republi-

Jihoafrický trh je velmi rozsáhlý, samotná JAR má v současnosti cca 57 milionů obyvatel a spolu s dalšími zeměmi Jihoafrické celní unie (SACU) má více než 65 milionů obyvatel.

ka, která má největší předpoklady stát se tahounem hospodářského růstu v oblasti subsaharské Afriky. Její hospodářství je považováno za smíšenou ekonomiku, důležitou roli zde hrají státní podniky, státní regulace a plánování. Mezi subjekty ve vlastnictví státu se vedle železnice a národního leteckého dopravce řadí i energetický holding Eskom.

Kvůli rychle rostoucímu počtu obyvatel dochází k problémům se zásobováním energií, její nedostatek je potenciální hrozbou pro ekonomiku státu. V minulosti měla JAR přebytky elektřiny a zásobovala i sousední země. Jenže s postupnou industrializací spotřeba roste. Země v posledních letech nepostavila nové elektrárny a ty stávající z osmdesátých let minulého století se blíží k hranici životnosti.

České firmy jako spolehliví partneři mají v tomto oboru velké šance

POVSTALCI JSOU PŘEKÁŽKOU RYCHLEJŠÍHO ROZVOJE

Dlouhá léta se v souvislosti s bezpečnostními hrozbami v Nigérii zmiňovaly především útoky Hnutí za emancipaci delty Nigeru, které na jihu země cílily na těžbařské firmy a ropnou infrastrukturu, a dokázaly dokonce ovlivnit globální ceny ropy. V posledních dvou letech se ale pozornost světových médií přesunula spíše na muslimský sever a na aktivity sekty Boko Haram, nechvalně proslulé krvavými útoky jak proti nigerijskému státu, tak i zapojením do místních náboženských sporů mezi muslimy a křesťany.

prosadit se i mezi silnými zahraničními subjekty. Příkladem je úspěch ostravských Hutních montáží, jehož dosáhly v roce 2013 v Kusile. Jihoafrická republika také plánuje investice do oblasti obnovitelných zdrojů, jejichž podíl byl v energetickém mixu doposud velmi malý. Perspektivními obory v oblasti energetiky se jeví solární, a především větrná energetika, kde má země velký potenciál, hlavně v oblastech na pobřeží. Ten je ovšem i v dalších zdrojích, například v biomase a bioplynu.

INVESTICE POTŘEBUJE I VODOHOSPODÁŘSTVÍ

Další oblastí, kam by měly směřovat vládní investice, je úprava vod. Tato oblast je kvůli chybějící nebo zastaralé infrastruktuře nedostatečně zajištěná, a bude proto v následujících letech předmětem zvýšených investic a rozvoje. Problémem je i kolísající kvalita pitné vody. Samostatnou kapitolu pak tvoří zajištění kanalizace a nakládání s odpadními vodami. Zkvalitnění vodního hospodářství má navíc značný význam v souvislosti s klimatickými změnami spojenými se suchem.

Ekonomický potenciál Jihoafrické republiky i Nigérie a predikce jejich hospodářského růstu dává předpoklad pro intenzivní rozvoj vzájemně výhodné spolupráce. A to jak v oblasti zahraničního obchodu se zbožím a službami, tak i přímých investic oběma směry. Naše firmy mají možnost navázat na bohatou tradici českých dodávek. Potenciál pro rozšíření vzájemné spolupráce nepochybně existuje. ✖

Václav Hankovec
Oddělení Afriky, Asie a Austrálie, MPO

Foto: archiv



Firma Baťa otevřela své prodejny v Africe už na konci 30. let minulého století, konkrétně v Zimbabve. Na snímku Baťova továrna ve městě Gwello, střední Zimbabve, rok 1970.

PAVEL KALINA:

Egypt chystá obrovské investiční projekty

Ředitel zahraniční kanceláře v Káhiře nás seznámil s tím, co všechno se v Egyptě mění k lepšímu a proč by podle něj měli být exportéři aktivnější.

› V Egyptě nově platí investiční zákon, který má podnítit investiční aktivity, jež se egyptský stát bude snažit směřovat do nově vytvářených volných zón. Může z vašeho pohledu zákon takovou roli opravdu sehrát?

V době transformace ekonomiky, kterou v podstatě řídí Mezinárodní měnový fond, chybí Egyptu kapitál, ať z domácích, či zahraničních zdrojů. Vláda novým zákonem připravila pro investory velmi atraktivní podmínky. Příkladem je clo ve výši pouhých dvou procent, jestliže investor v rámci projektu doveze zařízení či technologii ze zahraničí. Nově má také investor právo založit, vlastnit, spravovat a likvidovat svůj projekt a převést peníze do zahraničí bez jakéhokoliv omezení či prodlení. Investor může najmout desetinu zaměstnanců ze zahraničí a po určité době může tento podíl dosáhnout až pětiny. Pokud investor začne vyrábět na jakémkoliv místě v Egyptě ve lhůtě do dvou let, získá 30 až 50 procent investičních nákladů zpět ve formě osvobození od daně.

Zákon je uplatňován i mimo volné zóny a úřady si od něj hodně slibují. Ani do volných zón ovšem západní státy zatím moc neinvestují, na rozdíl od agilnějších zemí, jako je Čína nebo Rusko.

› Jaké jsou výhody těchto volných zón v Egyptě, čím jsou pro zahraniční podnikatele zajímavé?

V současné době funguje v Egyptě devět zón volného obchodu, zaměřených na možnost skladování, balení, montáže a výroby pro export. Rovněž jsou tam poskytovány služby, například logistické, bankovní a pojišťovací. Zóny jsou vyjmuty z celního režimu, platí v nich svoboda výběru typu podnikání. Na původ a výši vloženého kapitálu, repatriaci zisků a investovaného kapitálu se nevztahují žádná omezení, projekty nemohou být znárodněny ani konfiskovány.

› Egypt lze podle tvrzení portálu BusinessInfo.cz považovat za perspektivního partnera pro české firmy. Proč?

Země v tomto období zaznamenává solidní ekonomický růst. Pro rok 2019 je predikována meziroční změna HDP na úrovni 5,3 procenta. Příležitosti pro české exportéry se dají nalézt v mnoha oborech, které vycházejí z potřeb modernizace Egypta. Jedná se třeba o dopravní průmysl a s tím spojenou infrastrukturu. Jen do železniční sítě hodlá Egypt investovat do roku 2030 více než 11 miliard dolarů. Připravuje se výměna lokomotiv a vagonů, modernizace tramvajové sítě v Alexandrii a Káhiře, urychluje se výstavba silnic po celé zemi, nově se buduje v poušti metropole pro šest milionů lidí – nové administrativní hlavní město. Poptávka bude jistě po

zařízení využitelném v přístavech a též po letištní a zabezpečovací technice. Plánuje se i výstavba šesti nových přístavů v Suezském kanále a modernizace a zvýšení kapacity dvaceti dvou egyptských letišť. To je samozřejmě jen stručný výčet. Velký potenciál je zde jistě i pro české dodavatele čističek a úpraven vody, výrobce čerpadel, potrubí a armatur.

› Na portálu ovšem zároveň stojí, že naši exportéři potenciál Egypta jako odběratele své produkce dosud zřídka využívají. Proč jsme na tamních trzích zatím tak málo aktivní?

Tato situace bohužel přetrvává. Ani v současné době není Egypt českými firmami považovaný za investičně přitažlivý. Mezi českými podnikatelskými subjekty převládá jistá liknavost, takže pro výraznější investiční aktivity se nejspíš rozhodnou až v dalších letech, kdy Egypt prokáže udržitelnost své hospodářské dynamiky. Na rozdíl od již zmíněného Ruska a Číny se ani další země EU do Egypta příliš nehrnou. Řešením by mohla být např. koordinace investičních aktivit ve spolupráci s ostatními zeměmi Visegrádské skupiny.

› Jaké obory jsou v Egyptě z vašeho pohledu pro české firmy nejperspektivnější?

Egyptská vláda plánuje výstavbu až dvaceti pěti nových měst a sídlišť. Do již zmíněného megaprojektu v poušti se má ještě letos stěhovat 55 tisíc nižších úředníků, za nimi budou následovat ministerstva a cizí ambasády. To vše nutně vyvolá poptávku po stavebních materiálech, technologiích, dovozu nábytku, zařízení interiéru a podobně. Možnosti se nabízejí českým firmám jako subdo-



Desatero pro obchodování s Egyptem, a kontakt na zahraniční kancelář CzechTrade Káhira

Vláda novým zákonem připravila pro investory velmi atraktivní podmínky. Příkladem je clo ve výši pouhých dvou procent, jestliže investor v rámci projektu doveze zařízení či technologii ze zahraničí.

Foto: CzechTrade



davatelům v souvislosti s rozvojem přenosové energetické soustavy, jde o propojení Egypt–Súdán, dále při výstavbě jaderné elektrárny, která bude využívat ruskou technologii. Dojde i ke značnému rozvoji rafinerií v souvislosti s novým velkým nalezištěm plynu Zohr ve Středozemním moři.

› Skutečně se Egypt může stát jakousi pomyslnou bránou pro vstup na další africké trhy a také Blízký východ?

Egyptská vláda cíleně podporuje vytvoření takové pomyslné brány. Příkladem je budování Volné ekonomické zóny Suezského průplavu. Kromě strategicky výhodné polohy

Příležitosti pro české exportéry existují v mnoha oborech, které vycházejí z potřeb modernizace Egypta, říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Káhira Pavel Kalina.

s přístupem na evropské, asijské i africké trhy zóna nabízí investorům výhody bezcelního režimu a možnost naplno využít výhody nového investičního zákona. Firmy působící v tomto prostoru budou mít navíc o 50 procent snížené poplatky za používání průplavu. Bylo vytvořeno jediné kontaktní místo pro urychlení administrativních procesů. Egyptská vláda buduje infrastrukturu, včetně výstavby sídlišť pro zaměstnance ve městech Port Said, Ismailia a Suez.

› Jaké jsou podle vás naprosto nezbytné faktory či podmínky, které exportéři musí dodržet, aby v zemi uspěli?

Egypt má s EU podepsanou asociační dohodu, která zjednodušuje obchodní výměnu a má dopad na snižování cel. Pro většinu českých exportérů je nezbytné buď založit vlastní pobočku, nebo nalézt skutečně prověřeného egyptského zástupce, který musí být registrován v Rejstříku dovozců. Při vstupu na trh je nutné počítat s administrativně náročným schvalováním zboží či technologií egyptskými úřady. Země stále čelí nedostatku volně směnitelných valut, což se projevuje například tím, že pokud egyptský dovozce chce otevřít akreditiv, musí mít stoprocentní částku kontraktu hotově v bance.

› Země má relativně vysoký průměrný populační přírůstek, dosahuje 2,45 procenta. V čem je rozdíl oproti Maroku, kde populace roste pouze o 1,37 procenta?

Těch rozdílných faktorů je jistě více. Hlavně se jedná o velmi rozdílné země kulturně, historicky i etnicky. V Egyptě žije větší procento chudých lidí a ti hlavně v agrárních oblastech kolem Nilu či v jeho deltě stále věří, že někdo ze širšího potomstva bude schopen později uživit rodiče. Stejně jako větší počet dětí zajistí nutnou pracovní sílu v zemědělství. V egyptských metropolích nastává trend, že rodiny mají většinou dvě děti, aby jim mohly zajistit vzdělání. Maroko mělo vždy blíže k Evropě, takže jistou roli hraje i kulturní vliv či větší dostupnost ochranných prostředků. ✕

Martin Zika

TAMER EL-SIBAI:

Marocké hospodářství stojí na otevřenosti a liberalizaci

Maroko je politicky i ekonomicky stabilní země a to je lákadlem pro investory a zahraniční firmy, říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Casablance.

Na konci loňského roku CzechTrade informoval veřejnost, že zájem českých firem o marocký trh stoupá. Jak se to konkrétně projevuje a co je podle vás hlavní příčinou?

Projevuje se to hlavně v číslech. Vzájemný obchod České republiky s Marokem v posledních zhruba pěti letech roste, a to oběma směry. Obrat v roce 2018 poprvé přesáhl hodnotu půl miliardy eur, z toho na český export do Maroka případně bezmála 340 milionů eur. Meziročně oproti roku 2017 český export stoupl o 20,6 procenta, v opačném směru bylo zaznamenáno zvýšení dovozu do ČR o 15,3 procenta.

Které faktory za tím stojí?

V první řadě je Maroko stabilní stát, a to jak politicky, tak i ekonomicky. Hrubý domácí produkt trvale roste, inflace se dlouhodobě drží na relativně nízkých hodnotách. Celkově lze říci, že marocký ekonomický model je založen na otevřenosti a liberalizaci – a to je lákadlem pro investory a dovozce včetně českých.

Maroko, to je rozvinutá infrastruktura, diverzifikovaná ekonomika, vyspělý bankovní sektor, zdravé prostředí pro zahraniční investice. Trh je úzce provázaný s Evropskou unií, navíc je Maroko blízko a díky asociační dohodě platí pro firmy z EU nulová či velmi nízká cla.

Navíc Maroko otevírá dveře do celé subsaharské Afriky, a proto si buduje pozici patrona pro subsaharské, především frankofonní země, kde není jednoduché uspět. Maroko

má též vysoce konkurenční tržní prostředí, i protože jeho hospodářství nikdy neprošlo deformací ekonomiky řízené státem.

Vidíte za zájmem našich firem i něco dalšího?

Ano, zaznamenávám nárůst zájmu českých firem o služby CzechTradu v Casablance. Určitě tomu napomáhá i fakt, že se jim snažíme přiblížit informace o zemi, o potenciálních možnostech trhu s více než 36 miliony spotřebitelů a exportní příležitostí, které nabízí. Za tímto účelem v různých regionech ČR organizujeme semináře a konference, snažíme se posílit povědomí veřejnosti o Maroku i s pomocí médií. V neposlední řadě se naše firmy hlásí na konzultace při akcích typu Meeting Point, které pravidelně organizujeme v Česku.

Maroko, to je rozvinutá infrastruktura, diverzifikovaná ekonomika, vyspělý bankovní sektor, zdravé prostředí pro zahraniční investice.

Jedním z hlavních zdrojů příležitostí pro exportéry je sektor energetiky. Můžete ho přiblížit?

V oblasti energetiky je prioritou Marockého království významně zvýšit podíl obnovitelných zdrojů energie. Projekty zaměřené na tyto zdroje mají napomoci národní energetické soběstačnosti do výše 42 procent



Desatero pro obchodování s Marokem a kontakt na zahraniční kancelář CzechTrade Casablanca

v horizontu roku 2025, resp. 57 procent do roku 2040, rovným dílem ze solárních, větrných a vodních elektráren. Národní energetická strategie, schválená v roce 2009, současně počítá s výstavbou pěti solárních elektráren o výkonu dvou tisíc megawattů do roku 2020.

S ohledem na úsilí o energetickou transformaci bude investováno 30 miliard dolarů do projektů výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů, což přináší příležitosti pro české firmy.

Mezi potenciální příležitosti v tomto sektoru lze mj. zařadit softwarovou výbavu pro solární elektrárny. V neposlední řadě věnuje marocká vláda značnou pozornost zvláštnímu programu zaměřenému na elektrifikaci venkova, rozšíření a modernizaci přenosové soustavy, výstavbu nových rozvodů a celkovou rekonstrukci stávající elektrické sítě.

Zemědělství je z hlediska zaměstnanosti nejdůležitějším sektorem ekonomiky, zaměstnává asi 40 procent pracovní síly, je také označováno jako perspektivní obor z hlediska exportu, ovšem jeho výkonnost je dlouhodobě nízká, na tvorbě HDP se podílí 12 až 20 procenty. Čím to je?

Maroko je agrárně-průmyslová země, a zemědělství je proto jedním z jejích nosných oborů. Občasný nedostatek dešťových srážek se projevuje ztrátou několika procentních bodů v hodnotě HDP. Marocká vláda klade značný důraz na modernizaci tohoto sektoru a snižování jeho závislosti na klimatických vlivech. Proto byl vyhlášen program Maroc Vert, jehož cílem je do roku 2020 zásadně změnit tvář marockého zemědělství.

Jak jsou naši exportéři na marockém trhu úspěšní?

Foto: CzechTrade



Maroko je branou do celé subsaharské Afriky, tvrdí ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Casablanca Tamer El-Sibai.

Česká republika je tradičním výrobcem zemědělských strojů, ale také potravin, které Maroko dováží. Na marockém trhu však zatím nacházejí uplatnění jen v omezené míře. Příležitosti tu ovšem jsou, uplatnění mohou najít další výrobci zemědělské techniky, zemědělských technologií, zdrojů energií využívaných ve venkovských oblastech nebo třeba mlékárenských výrobků či cukrovinek.

› Jaké další příležitosti kromě energetiky a zemědělství se na marockém trhu nabízejí?

Dále je to stavebnictví, dovoz čističek odpadních vod, zařízení na likvidaci komunálního odpadu či dodávky materiálu a zařízení a také potenciální spolupráce při výstavbě turistických komplexů. Maroko také obecně ve světě poptává chemické produkty, plasty, papír a kaučuk, rovněž i léčiva

a farmaceutické výrobky. České zboží je spojováno jednak s vysokou evropskou kvalitou, jednak s konkurenčně přece jen nižšími cenami oproti zboží z Francie či Německa.

› Co musí český exportér zvládnout či překonat, aby v zemi uspěl?

Měl by určitě znát obchodní prostředí v Maroku a zjistit si co nejvíce informací o tamním trhu. Měl by se informovat o podmínkách pro uvedení výrobku na marocký trh, zjistit obchodní platební podmínky, dodací lhůty atd. A vyhledat potenciální obchodní partnery a zajímat se, do jaké míry je konkrétní výrobek či služba pro marocký trh zajímavý. A v tom všem mu může pomoci zahraniční kancelář CzechTrade.

› A co nějaká úskalí marockého trhu?

Samozřejmě existují a plynou z odlišné kultury. Je to liknavost v komunikaci, neschopnost záporné odpovědi. Jak už bylo uvedeno, marocký trh je vysoce konkurenční a zdejší spotřebitelé jsou zhýčkaní. Občas je omezena směnitelnost marocké měny.

Dalším z problémů země může být vysoká míra nezaměstnanosti, hlavně mladých Maročanů, a také přetrvávající negramotnost převážně v oblastech mimo velká města. Na jejich řešení se nyní soustřeďují různé státní iniciativy a programy.

› Co doporučujete pro obchodní jednání?

Hlavně trpělivost a obezřetnost vůči slibům. Je nutné počítat s poněkud zdoluhavými byrokratickými postupy. Nelze předpokládat, že po první návštěvě země a několika dnech pobytu odjedete s podepsaným kontraktem. Může trvat rok i déle, než uzavřete obchod. Maročané se rozhodují pomalu, a tak není dobré vyvíjet tlak a snažit se cokoli urychlit. To považují za urážku a mohlo by to vést k opačnému výsledku.

Dále bych doporučil opatřit si o potenciálním partnerovi co možná nejvíce informací, aktivně komunikovat, tolerovat zpoždění a rozhodně přijet, protože obchod s Maročanem na dálku uděláte jen těžko. ✘

Martin Zika

Ptáme se ředitelů zahraničních kanceláří agentury CzechTrade v Jihoafrické republice a Nigérii:

Proč by podle vás měla česká firma exportovat právě do JAR, resp. Nigérie?

Jihoafrická republika



Petr Haramul
Ředitel CzechTrade Johannesburg

Jižní Afrika je stále něčím nová. Překvapuje mě rychlostí, s jakou se rozrůstá a mění. Je to trh s obrovským potenciálem a jen s drobnými exportními bariérami. Navíc je to brána do subsaharské Afriky.

Aby mohla společnost nově vstoupit na místní trh, ve většině případů musí mít lokálního distributora. Každá firma, která na trhu působí, musí splňovat podmínku zaměstnávat minimálně 70 procent místních obyvatel a musí ji dodržet i distributor. Zároveň by měl potenciální zájemce před vstupem na jihoafrický trh zvážit, zda nebude překážkou velká vzdálenost.

Ta není podstatnou bariérou, jen je třeba volit lodní dopravu zboží, nikoliv leteckou, která je příliš nákladná. České firmy se většinou domluví a posílají své zboží jedním kontejnerem. Často narážíme na nutnost mít nezbytné certifikace výrobků, jejichž získání je časově náročné, jde o administrativně komplikovaný proces. Ovšem jakmile výrobce získá certifikáty v Jihoafrické repub-

lice, může pak prodávat i v dalších zemích subsaharské Afriky. Velikým přínosem pro získání kontaktů a nových zákazníků jsou veletrhy. Zejména v JAR, na rozdíl od jiných jihoafrických států, jsou veletrhy populární a využívají je i sousední státy. Několika českým firmám se podařilo podepsat kontrakt přímo na veletrhu.

Země se rozvíjí a potřebuje přesně ty typy dodávek, v nichž mělo Česko vždy špičkové know-how a dobré jméno. Nová značka Made in Czech Republic ještě nemá stejně dobré jméno jako Made in Czechoslovakia, ale už se to začíná lámat. Třeba i v odvětvích, u kterých bychom to tolik nečekali, jako je výroba golfových vozíků. Když se k tomu přidají dobré reference, nejlépe z Velké Británie nebo Nizozemska, je napul vyhráno.

Jihoafrické podniky si financování svých obchodů zajišťují bez větších potíží, byť jsou úrokové sazby kolem deseti procent, což je pro Evropu šílené číslo, ale pro trhy v subsaharské Africe jsou tyto sazby naprosto normální. ✘

Nigérie



Štěpán Beneš
Ředitel CzechTrade Lagos

Nigerijská ekonomika představuje velké lákadlo pro zahraniční investory a výrobce. Její proimportní zaměření spolu s populační explozí katapultovalo místní trh do pozice „otesánka“, který je ochoten koupit a pozít skoro vše. Trh zatím není zcela saturován a kupní síla je obrovská. Většina evropských a zaoceánských zemí si tento potenciál uvědomuje a snaží se na trh proniknout „stůj co stůj“.

Tamní trh je nicméně dosti specifickým místem s odlišnými reáliemi. Firma, která tam chce začít prodávat, by si měla nejdříve najít seriózního partnera, který má nastavený svůj networking. Je také důležité počítat se značnou dávkou korupce, která je v zemi hluboce zakořeněná a v jistém smyslu je jednou z hybných sil země, takže se nedá vnímat zcela negativně.

Někdy můžete nabyt dojmu, že čím levnější, tím pro Nigerijce lepší. Ale tak to zcela

není, jelikož v zemi je početná komunita milionářů a miliardářů, kteří si rádi koupí drahou a značkovou věc, což je pro ně otázkou prestiže a sociálního statusu. Nigerijský zákazník s vámi bude rád hrát hru, že nejdříve chce všechno a hned, pak začne licitovat o ceně a teprve následně se dostanete ke konečnému jednání. Při něm zjistíte, že z požadovaného objemu je půlka, a ještě musíte dát slevu. Patří to k místnímu koloritu a je třeba s tím při cenotvorbě počítat.

Vnímání České republiky je v zásadě pozitivní, a to díky historickým vazbám na Československo. České zboží se zde těší oblibě, jelikož nabízí jedinečnou kombinaci vysoké evropské kvality a příznivé ceny, což nám dává výhodu před západními zeměmi. Je ovšem důležité si uvědomit přítomnost čínských firem, které hrnou do země levné zboží. Mnoho malých nigerijských firem je na Číně doslova závislých. ✘

Kovo HB má úspěch i na náročných trzích

V roce 1993 založil Pavel Nepovím ve Svatce na Vysočině soukromou strojírenskou společnost Kovo HB. Dnes má firma téměř stovku zaměstnanců a její produkci mimo jiné využívají i giganti jako BMW nebo Mercedes.

Foto: Shutterstock.com



Původně se Kovo HB věnovala pouze výrobě zboží z oboru domácích potřeb, například lisování formiček. Investicemi do moderního strojního vybavení, zdokonalováním technologických postupů a neustálým zvyšováním kvalifikace zaměstnanců dnes realizuje také zakázkovou výrobu svařovaných dílů a lisovacích nástrojů.

VĚTŠINA NA EXPORT

„Hlavní konkurenční výhodou firmy je koncentrace na individuální potřeby každého zákazníka, protože výroba probíhá nejen sériově, daří se nám vyhovět i požadavkům na jednorázovou zakázkovou činnost,“ vysvětluje majitel firmy Pavel Nepovím.

O kvalitě odvedené práce svědčí mimo jiné skutečnost, že více než 60 procent produkce směřuje na export, převážně do německých mluvících zemí, ale také do Skandinávie či Velké Británie.

Jednou z mimořádně zajímavých zahraničních zakázek je vývoj, konstrukce a výroba nástrojů na lisování

krytů reproduktorů pro audiosystémy do osobních vozů. Odběratelem je německá společnost, která tyto reproduktory dodává firmám BMW, Mercedes, Ford, Peugeot nebo Rolls-Royce. „Hned poté, co nám dorazila poptávka, jsme iniciovali schůzku a jednání v Německu. Tam jsme s týmem kolegů z obchodního a konstrukčního oddělení prezentovali naše možnosti, zkušenosti a příklady již realizovaných zakázek,“ popisuje Pavel Nepovím.

Zákazník pak provedl audit a začal výrobu v Kovo HB, s ostatními potenciálními dodavateli již nejednal. Kovo HB byla zařazena do systému stálých dodavatelů německého klienta a zajistila si další obchodní příležitosti v daném odvětví.

Společnost se opakovaně účastnila akce CzechTrade nazvané Sourcing days se zahraničními zájemci o spolupráci s českými firmami. Ačkoli jednání byla výborně zorganizována, zatím se firmě nepodařilo dojednat z nich konkrétní zakázky. **x**

Marcela Havlová
Vedoucí PR a komunikace, CzechTrade

Podle šéfa Kovo HB Pavla Nepovíma je hlavní konkurenční výhodou firmy koncentrace na individuální potřeby zákazníka.

CzechTrade se podílí na prezentaci hi-tech oborů

V agentuře na podzim vzniklo oddělení Podpora internacionalizace pro výrazně inovativní malé a střední podniky. Nabídka služeb nyní čítá nejen činnosti na podporu obchodních aktivit, ale také asistenci při uvádění inovativních nápadů do praxe. Na základě identifikace potřeb klientů je neustále rozšiřován servis reagující na jejich požadavky.

CzechTrade tak nově pomáhá R&D (výzkum a vývoj) subjektům s vyhledáním odpovídajících produkčních partnerů. Současné vertikální uspořádání tradičních sektorů, např. strojírenství, elektrotechnika, stavebnictví apod., je nově doplněno horizontálním náhledem napříč těmito sektory.

Z hlediska prioritní komunikace směrem do zahraničí je zvýšená pozornost věnována oblastem, jako jsou umělá inteligence, kybernetická bezpečnost, energeticky efektivní systémy, pokročilé materiály nebo nanotechnologie. Jedná se o oblasti, ve kterých Česká republika exceluje a patří mezi světovou špičku.

CzechTrade má v souladu s Inovační strategií České republiky 2019–2030 na zřeteli budování značky ČR jako sebevědomého inovačního lídra. Proto aktivně oslovuje hi-tech společnosti a nabízí jim asistenci při pronikání na zahraniční trhy. Plní také roli konzultanta a zprostředkovatele při vzniku a rozšiřování klastrů nabízejících komplexní chytrá řešení a doporučuje i vhodné služby partnerů v rámci platformy Tým Česko – Sdílená podpora podnikání. **x**

Jan Špunda
Vedoucí oddělení
Podpora internacionalizace pro výrazně inovativní MSP, CzechTrade

Elektroniku z Uherského Hradiště používá i Boeing

Tradice holdingu Mesit sahá až do poloviny minulého století. Dnes firma vyvíjí špičkové elektronické systémy pro letectví a mezi její klienty patří světové armády a významné nadnárodní koncerny.

Foto: Mesit



použití. Umíme přenášet technické zkušenosti mezi obory, z čehož profitují všichni naši zákazníci. Pro všechny zmíněné obory jsme museli vybudovat vývojová pracoviště s odpovídajícími laboratořemi a celým technickým zázemím," popisuje Jaroslav Hovorka.

EVROPA, AFRIKA I STŘEDNÍ VÝCHOD

Dalším důležitým krokem, který firma musela po roce 1989 uskutečnit, byla výrazná exportní orientace. K uskutečnění prvního většího zahraničního obchodu vedly podle Jaroslava Hovorky mnohé pracovní cesty, a to téměř po celém světě. „Pravidelně se účastníme zahraničních výstav, především z oblastí obranné a letecké techniky. Také intenzivně vyhledáváme nové obchodní příležitosti a aktivně komunikujeme s již existujícími odběrateli, abychom perfektně znali jejich potřeby, které jim následně pomáháme řešit. Často využíváme oficiální výstavy MPO a účasti na výstavách organizovaných prostřednictvím CzechTradu, těch jsme za ta léta navštívili opravdu celou řadu,“ vysvětluje ředitel.

Export je dnes pro společnost mimořádně důležitý. Jeho význam stále roste a firmě se daří objem vyvezeného zboží zvyšovat. Mesit v sou-

Testování vojenské náhlavní soupravy, které hrají v exportu firmy významnou roli, v akustické komoře.

V roce 1952 vznikl v Uherském Hradišti podnik Aeropal jako pobočka závodu Aeropal Modřany. Cílem bylo přemístění výroby leteckých přístrojů a elektroniky mimo Prahu. Firma se ovšem v roce 1969 osamostatnila a pod názvem Mesit, tedy Měřicí a signalizační technika, začala vyrábět leteckou přístrojovou a komunikační techniku.

Nová éra podniku přišla po kolapsu komunistické totality v roce 1989. Firma byla privatizována a musela se přizpůsobit novým podmínkám tržní ekonomiky. „Od roku 1989 ušel Mesit dlouhou cestu, a to jednoznačně směrem dopředu,“ říká Jaroslav Hovorka, ředitel a jednatel firmy Mesit asd, která byla založena v roce

1994 jako dceřiná společnost Mesit holdingu. Postupně začala vznikat koncernová struktura. V roce 1993 byl založen Mesit aerotrada, Mesit foundry a následovaly další. Pod akciovou společností Mesit holding dnes patří jedenáct dceřinek, včetně střední průmyslové školy s elektrotechnickými a strojírenskými obory, v nichž pracuje přibližně tisíc lidí.

Firma byla vždy úzce spjata s výrobky pro letectví, tedy s oborem, který vyžaduje vysoké know-how, preciznost, pořádek a praktické zkušenosti. „Během minulých let se nám podařilo kromě rozvoje tohoto oboru diverzifikovat celé naše portfolio. Dnes se firma zabývá elektronickými systémy pro letectví, obranu a speciální průmyslové

ARMÁDY I GENERAL DYNAMICS

Společnost se může pochlubit skvělými referencemi. Kromě řady armád je koncovým uživatelem jejích výrobků například firma Boeing, zbrojovka General Dynamics nebo strojírenský koncern ABB. Mesit také dodává náhradní díly pro cvičné letouny L-39 Albatros, kterých v mnoha zemích stále létají stovky, náhradní díly vyrábí i pro bitevníky L-159 z Aera Vodochody.

Foto: Mesit



Foto: Mesit



Musím ocenit velmi korektní přístup a jednání všech našich obchodních partnerů v Africe a jejich technickou odbornost a znalost.

Ředitel a jednatel firmy Mesit asd Jaroslav Hovorka zdůrazňuje význam výzkumu a vývoje pro úspěch na náročných trzích.

„pak snažíme poskytnout zákazníkům takovou technickou podporu, aby ve výsledku byl nejvíce spokojen uživatel našich řešení. To otevírá další trhy a možnosti,“ dodává.

Mesit při výstavě Airshow v Maroku také využil asistenční služby CzechTrade. Podle slov ředitele to pro firmu znamenalo zásadní přínos. „Pokud chcete uspět v takto vzdálené destinaci, využít pomoci a znalosti pracovníků agentury je prakticky nezbytné. Kdybychom to dělali sami, byla by pro nás organizace výstavy na dálku nesmírně komplikovaná a bez znalosti místních podmínek téměř nemožná. Navíc nám tato aktivita docela určitě pomohla při propagaci naší firmy a produktů,“ oceňuje služby agentury CzechTrade Jaroslav Hovorka.

Vloni se Mesit stal součástí zbrojařského koncernu Omnipol. Jaroslav Hovorka očekává, že to firmě pomůže, zejména pokud jde o exportní aktivity. „Přínos koncernu Omnipol spatřuji v další podpoře naší snahy kontinuálně zvyšovat podíl vývozu, navyšovat celkové tržby společnosti a také v rozvoji a obecně posilování obchodu,“ říká ředitel. „Využití kontaktní databáze silné obchodní společnosti, sdružení výstavních a propagačních aktivit a tím větší zviditelnění na trhu nám otevírá nové možnosti,“ uzavírá. ✕

Při výstavě Airshow v Maroku Mesit využil asistenční služby agentury CzechTrade.

Martin Zika

časnosti vyvází do více než třiceti zemí, nejvýznamnějším teritoriem je Evropa, hned po ní severní Afrika. Následuje Střední východ a jižní Asie. „Díky zahraničním zakázkám na africkém kontinentu vzrostl náš export v roce 2017 dokonce o 200 procent,“ zdůrazňuje Jaroslav Hovorka. „Vyvážíme především produkty obranné techniky, tyto naše výrobky a služby nacházejí uplatnění na náročných trzích,“ vysvětluje.

Zahraniční úspěch s výrobky obranné techniky nepochybně o něčem vypovídá. „Vždy je klíčová technická úroveň, kvalita provedení a vysoká spolehlivost těchto produktů. Komunikační systém musí fungovat za všech okolností, protože uživateli poskytuje možnost rychlého a správného rozhodování,“ vysvětluje Jaroslav Hovorka.

V DALEKÝCH ZEMÍCH JE PODPORA NEZBYTNÁ

Africké trhy jsou pořád tak trochu exotikou, byť už je dnes podle řady odborníků zřejmé, že právě jim bude patřit budoucnost. Mesit dokázal v posledních letech významně zabodovat například v Maroku. A jak říká jeho ředitel, firma si toho velmi váží a snaží se v zemi rozvíjet další obchodní aktivity. Kromě Maroka působí také v JAR a dalších zemích.

„Musím ocenit velmi korektní přístup a jednání všech našich obchodních partnerů v Africe a jejich technickou odbornost a znalost. Pro nás je vždy příjemným zjištěním, že naši zákazníci dovedou profesionálně komunikovat na technické úrovni a specifikovat svá očekávání, což obor taktické komunikace vyžaduje,“ vysvětluje Jaroslav Hovorka. „My se

ZÁSADNÍ JE VÝZKUM A VÝVOJ

- ✕ Jedním z nejdůležitějších článků v celém produkčním řetězci koncernu Mesit je oddělení výzkumu a vývoje. Jak říká ředitel Jaroslav Hovorka, právě díky vývojovým inženýrům je firma schopna obstát v tak náročném konkurenčním prostředí.
- ✕ Příkladem špičkových inovativních produktů např. v oblasti obranné techniky jsou rádiové systémy. Dále náhlavní hovorové soupravy pro posádky bojových vozidel. Novinkou je systém pro hlasité oslovení okolí bojových vozidel. Jeho hlavním cílem je zmírňovat eskalaci násilí a předcházet konfliktům, což je podle slov ředitele při dnešním charakteru vedení vojenských operací velmi ceněno.
- ✕ Díky vývoji bezpečného softwaru dle požadavků předpisu RTCA/DO-178 má firma úspěch také například se systémy pro měření a plnění množství paliva. Ty umožňují nastavovat požadované množství paliva pro plnění do jednotlivých nádrží, poskytují informace o aktuálním stavu plnění a řídí jeho průběh.

KOMPAS ČESKÉHO EXPORTU MÍŘÍ NA JIH

I když si český vývoz stojí velmi dobře, východní trhy se propadly a bude třeba hledat nová odbytíště. Perspektivní příležitostí pro české exportéry může být Afrika, říká Jan Nývlt z Exportního a obchodního financování ČSOB.

Jak dnes vypadá mapa českého exportu a jak si čeští vývozci aktuálně vedou?

Úplně na začátku bychom si měli český export rozdělit na dva hlavní typy. Tím prvním je export do zemí Evropské unie, USA nebo i do dalších zemí vyspělého světa. Druhým typem je vývoz na Východ, především do zemí bývalého Sovětského svazu.

Pokud se jedná o export na Západ, tam nevidím žádný problém, naše podniky si stojí dobře a rostou. To je pozitivní zjištění, protože to znamená, že české výrobky jsou konkurenceschopné.

V případě vývozu na Východ je situace složitější. Jako banka zprostředkováváme klientům financování veškerého vývozu, nicméně v rámci klasického exportního financování se především snažíme pomáhat firmám při zajištění dodávek větších investičních celků nebo rozsáhlejších kontraktů na klíč; tyto aktivity historicky směřují především na Východ. Hlavně v posledních pěti letech zde bohužel vidíme pokles. Je to dáno různými faktory, některé mají příčinu v tom, jak se dnes zvyšuje politická polarizace.

Českým podnikům se tak ve vývozu sice daří, ale struktura exportu se mění, od dodávky velkých investičních celků k subdodávkám nebo k vývozu koncových produktů do zemí EU nebo do Spojených států. To vlastně má vliv i na byznys, který je spojen s exportním financováním – ten je do jisté míry utlumen. Proto hledáme nové trhy, ale ani na nich to není vždy jednoduché.

Nemůže být pro české exportéry zajímavá třeba Afrika?

Afrika je trh budoucnosti a pro české exportéry má možná větší potenciál než

třeba Latinská Amerika. Ta je totiž dnes z velké části pokryta firmami ze Španělska a Portugalska, tedy ze zemí, které tam mají historické vazby.

Pokud se na Afriku podíváme blíže, je tam více než padesát států, jsou velmi různorodé, takže je ani nelze nějak jednotně charakterizovat. Je tam ale několik zemí, které jsou perspektivní již dnes. Čeští výrobci začali být na africkém trhu aktivní, snaží se tam pronikat a my se je zase snažíme v tom podporovat. A už se nám společně podařilo uskutečnit opravdu velké obchody.

Je třeba se připravit na to, že v Africe často všechno dlouho trvá, a obrnit se trpělivostí. Jako příklad si můžeme vzít vývoz autobusů Iveco na Pobřeží slonoviny v hodnotě 90 milionů eur. Byla to největší transakce směřující do Afriky, kterou jsme financovali, a vlastně relativně jednodu-

chá. Přesto její příprava trvala přes dva roky. Podobně v současné době připravujeme velkou transakci spojenou s výstavbou mostů do Ghany – i její příprava už běží více než rok.

Máme velkou výhodu, pokud se týče Afriky. Jsme totiž členem skupiny KBC, která má tradičně k tomuto kontinentu velký vztah, a belgičtí exportéři jsou tam velmi úspěšní. Podobně jako my jsme se při exportním financování orientovali na dodávky do zemí bývalého Sovětského svazu, Belgičané se zaměřovali na Afriku.

Afrika je ovšem v centru pozornosti i dalších evropských zemí a my jsme zaznamenali zajímavou praxi u některých německých nebo holandských firem. Jejich penzionovaní manažeři odcházejí i s rodinami do Afriky, tam se stanou obchodními emisary a s podporou svých bývalých firem připravují půdu pro budoucí transakce.

Pokud česká firma nemá s obchodem v Africe ještě žádné zkušenosti, jak může najít kontakty?

Pro Afriku existují různé seznamy investičních příležitostí a jeden takový vede třeba naše Ministerstvo zahraničí. Dalším zdrojem informací může být naše aplikace Trade Club, kde se postupně začínají



Podpis smlouvy na dodávku 450 autobusů na Pobřeží slonoviny, vlevo Jan Nývlt (ČSOB), uprostřed Adama Koné, ministr financí Pobřeží slonoviny.



JAN NÝVLŤ

ředitel Exportního
a obchodního
financování v ČSOB

Od roku 2015 vede v ČSOB útvar Exportní financování, v současné době pak zodpovídá za nově spojený útvar Exportní a obchodní financování.

Před nástupem do ČSOB pracoval v pozici ředitele Corporate Finance v pražské pobočce Investkredit Bank AG.

Následně působil více než deset let v oblasti strukturovaného financování, mimo jiné v pozici ředitele týmu syndikovaných úvěrů, kde byl zodpovědný za řízení významných lokálních a mezinárodních transakcí včetně úvěrů pro korporátní společnosti.

Absolvoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, Fakultu podnikového managementu.

Jan je ženatý, má tři děti a mezi jeho koníčky patří cestování, sport, četba a rocková hudba.

objevovat příležitosti pro obchodní spolupráci s partnery v Africe. Je důležité si uvědomit, že některé africké země fungují jako vstupní brána pro své sousedy. Mezi takové státy patří třeba Jihoafrická republika, Namibie, Keňa, Tanzanie, Etiopie, Pobřeží slonoviny, Ghana nebo Senegal. Hodně roste Nigérie, ale v jejím případě je na místě opatrnost. My jako banka máme už zkušenosti z afrického trhu, a to jednak

sami, jednak díky sdílení know-how uvnitř skupiny KBC. O tyto zkušenosti se mohou naši klienti také opřít.

Obstojí naše firmy v konkurenci s asijskými výrobci? Ti totiž nemusejí být svázáni evropskými regulacemi.

O Afriku se samozřejmě zajímá i Čína nebo Indie. Jejich výrobky mohou být levnější, protože nemusejí splňovat bez-

pečnostní a ekologické standardy, které jsou platné v EU. Samozřejmě záleží na cílové zemi, někde jsou s uplatňováním bezpečnostních a environmentálních standardů pozadu. Ale už teď jsme svědky toho, že afričtí zákazníci jsou ochotni si připlatit a vzít si zboží od nás, protože dostanou vyšší kvalitu. Tady mohu zase připomenout úspěšný export autobusů na Pobřeží slonoviny, který se podařil právě proto, že tato vozidla splňovala vyšší ekologické standardy než konkurence.

Jaká je největší chyba, které se klienti při financování exportu dopouštějí?

Chodí za námi pozdě. Klientům radíme, aby za námi chodili již během přípravy exportního kontraktu, a ne až v okamžiku, kdy mají podepsanou smlouvu. V době, kdy bylo málo příležitostí, se exportéři snažili vyhledávat i zakázky, které nebyly dobře připravené, nebyly reálné nebo nedávaly smysl z pohledu bankovního rizika i financování. Dnes je situace lepší, ale stejně je vhodnější přijít včas a celou situaci konzultovat s bankou, kde jsou lidé, kteří jsou připraveni pomoci.

Izraelský magnet na hi-tech investice, korejská ochrana vývozu a úspěch českých firem v Chorvatsku

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

SAE

Emiráty regionálním lídrem v logistice

Logistická společnost Agility vytváří již desátým rokem srovnání, v jehož rámci hodnotí země z hlediska řady faktorů, včetně logistické vyspělosti a podmínek podnikání. Spojené arabské emiráty se v průzkumu Agility umístily na třetí příčce z 50 sledovaných trhů. První místo obsadila Čína, druhé Indie. Ze zemí Perského zálivu obsadila Saúdská Arábie šesté místo, Katar osmé, Omán byl dvanáctý, Bahrajn šestnáctý a Kuvajt osmnáctý.

Umístění zemí Perského zálivu na předních příčkách svědčí o vyspělosti regionu, výkonnosti tamních ekonomik, která je rovněž výsledkem vhodně realizovaných investic

do logistiky a dopravní infrastruktury, značného úsilí o diverzifikaci hospodářství a zavádění digitalizace do hospodářství. Kladně se také projevuje zdravá hospodářská soutěž mezi jednotlivými státy regionu GCC (Gulf Cooperation Council). Odborníci v oblasti dodavatelských řetězců jsou k vývoji situace pro rok 2019 v regionu velmi optimističtí. Jako možná negativa vnímají brexit a jeho dopady, vývoj úrokových sazeb a volatilitu měn. Pro rok 2019 předpokládá MMF pro tyto země růst v průměru tempem 4,5 procenta. **x**

Michal Nedělka, Dubaj



Foto: Profimedia.cz

MEXIKO

Querétaro láká investice do automotive

Ruku v ruce s výrobou v automobilovém průmyslu v mexickém státě Querétaro roste i export. Querétaro, nacházející se 220 kilometrů severně od Mexico City, se pyšní výhodnou geografickou polohou, lidským potenciálem i nízkou úrovní kriminality. Querétaro patří k nejdynamičtějším regionům země s nejvyšším podílem výrobců autodílů, a je tak jedním z nejatraktivnějších regionů pro investice, zejména do automobilového průmyslu. Produkce dílů vykazuje desetiprocentní růst a spolu s tím roste i export. Nutno ovšem dodat, že prodej jednotek a dílů na národní úrovni v minulém roce naopak klesl. Pokud bude tento trend ve výrobě a vývozu pokračovat, má dle ředitele Asociace pro automobilový průmysl Mexika (AMIA) Eduarda Solise země šanci dostat se na šestou pozici v produkci dopravních prostředků a dílů na světě. **x**

Pavel Eichner, Mexico City



Další aktuální zprávy a kontakty na zahraniční síť CzechTrade

www.czechtrade.cz/
czechtrade-svet



Foto: archiv

IZRAEL

Magnet pro hi-tech investice

Americká technologická společnost Intel Corporation se rozhodla uskutečnit obrovskou investici v Izraeli. Další země, které soutěžily spolu s Izraelem o založení nové továrny, byly Irsko a Singapur.

Společnost Intel plánuje investovat celkem 9,7 miliardy dolarů do závodu, přičemž izraelská vláda přispěje třemi miliardami NIS (přes 19 miliard Kč), které rozloží na období 15 let. Izrael v rámci nových ujednání s výrobcem čipů údajně prodlouží stávající daňové výhody. Pro Intel, který má status společnosti se strategickou hodnotou pro Izrael, dnes platí sazba daně z příjmu právnických osob ve výši pěti procent místo běžných 23 procent.

Nová pobočka v Kirjat Gat, které leží asi 50 km jižně od finančního centra Izraele Tel Avivu, má přes 370 dunamů (přibližně 90 akrů). Intel je již významným zaměstnavatelem v oblasti a v posledních dvou letech investoval v Izraeli 5 miliard dola-



Foto: archiv

Pobočka firmy Intel v izraelském Kirjat Gat.

rů. Nová továrna vytvoří v několika příštích letech okolo jednoho tisíce pracovních míst.

„Jedná se o největší investici ve státě Izrael,“ uvedl ministr financí Moše Kachlon a dodal, že tato obrovská investice ukazuje na velkou důvěru, kterou má společnost k izraelské ekonomice. Izraelský model podpory investic a soutěžení o ty s nejvyšší přidanou hodnotou by mohl být pro ČR inspirací. **x**

Jiří Mašata, Tel Aviv / Jeruzalém

JIŽNÍ KOREA

Vláda bude chránit vývoz

Jihokorejská vláda plánuje zvýšit částku věnovanou na finanční podporu exportu, a to na 235 bilionů wonů (208,8 miliardy dolarů). Vývozy totiž třetí měsíc v řadě klesají a ve srovnání se stejným obdobím roku 2018 spadly o 11,1 procenta na 39,56 miliardy dolarů. To vyvolává poplach v ekonomice, kde domácí poptávka zůstává velmi apatická. „Vláda bude celkově posilovat obchodní financování, aby podpořila vývozy,“ řekl místopředseda vlády a ministr financí Hong Nam-ki. Dodal, že vláda musí bránit vývozy tváří v tvář nejistotám a výzvám v obchodním prostředí kvůli pokračujícímu obchodnímu konfliktu mezi USA a Čínou a zpomalování světové ekonomiky.

Za účelem diverzifikace exportních položek a trhů vláda pomáhá malým a středně velkým vývozcům rozvíjet strategické položky a projekty, které mohou být zajímavé pro zahranič-



Foto: Profimedia.cz

Ministr financí Jižní Koreje Hong Nam-ki.

ní spotřebitele. Vláda otevírá nové centrum v uzbekistánském Taškentu, aby podpořila korejské firmy v získávání zakázek, především stavebních, ve střední Asii. Zároveň byla zřízena kancelář v rámci Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA), která pomáhá společnostem vstupovat na zahraniční trhy. **x**

Martin Jírovec, Soul

CHORVATSKO

Prezentovaly se vodohospodářské firmy

Osm českých firem se na začátku března prezentovalo v Záhřebu na odborném semináři v rámci Mise českých vodohospodářských firem do Chorvatska. Seminář zorganizoval Zastupitelský úřad ČR v Chorvatsku v rámci projektu ekonomické diplomacie MZV ČR. Celá akce se konala v úzké spolupráci se Sdružením oboru vodovodů a kanalizací ČR (SOVAK ČR) a agenturou CzechTrade.

Velvyslanec Vladimír Zavázal vyzdvihl vysokou úroveň vodohospodářského sektoru v České republice a připravenost českých firem pomoci chorvatským partnerům svými zkušenostmi a know-how. Připomněl také, že Česká republika se již mnoho let aktivně a pravidelně účastní vodohospodářských akcí v této zemi, což ukazuje na skutečný a dlouhodobý zájem českých firem o spolupráci s chorvatskými partnery.

Chorvatsko je v posledních letech velmi aktivní v oblasti obnovy a modernizace vodního a odpadového hospodářství. Nicméně i přes určitý dosažený pokrok tu stále existuje řada obtíží, které rozvoj celého sektoru brzdí. Jak vyplynulo z diskuse, velký problém představuje příprava kvalitních projektů, což úzce souvisí s jejich schvalováním a následně s čerpáním finančních prostředků určených na modernizaci vodohospodářské infrastruktury Chorvatska. Českým firmám se zde nabízejí velmi slibné příležitosti k zapojení do veřejných tendrů na modernizaci ČOV, kanalizačních sítí, vodovodních řadů apod. Projekty jsou spolufinancovány zejména ze strukturálních fondů EU, k dispozici je do roku 2023 zhruba jedna miliarda eur, a z rozpočtů místních samospráv. **x**

Alen Novosad, Záhřeb



Fáze podnikání

Daně, účetnictví

Dotace, financování

Zahraniční obchod

Legislativa, právo

Podnikatelské
prostředí

Videa

Služby portálu



BUSINESSINFO.CZ:

Nejen články, máme i videa

Oficiální portál pro podnikání a export přináší informační servis pro malé a střední firmy a vývozce už 18 let. Uživatelé si již zvykli na široký záběr článků, databází, odkazů a dalších služeb. V poslední době se více zaměřujeme i na audiovizuální formu informací, zejména videa. Co u nás najdete?

Videa přinášejí informace pro začínající podnikatele i zkušené exportéry. Tematicky se věnují startu podnikání, jeho rozvoji i důležitým informacím pro expanzi do zahraničí.

RADÍME, JAK NA PODNIKÁNÍ

Pro ty, kdo do podnikání teprve vstupují a potřebují se zorientovat v problematice živnosti, je tu pořad Podnikatelský kompas. Prostřednictvím videí poradíme, jak správně nastartovat podnikání a co vše nesmíte vynechat během úředního kolečka. Představujeme jednotlivé typy živností a podmínky, které je třeba splnit, abyste je získali. Věnujeme se tomu, jak by měl vypadat dobrý podnikatelský plán, jak zaplatit daně, kde najít investora.

Aktuálně v sérii videí podrobně rozebíráme téma patentů, vynálezů a ochranných známek. A též vysvětlujeme, proč se vyplatí zkoumat patentové databáze i těm, kteří se nechystají vynalézt zrovna perpetuum mobile. Díky rešerši patentových databází můžete zjistit, že na

váš technický problém již někdo jiný řešení našel a lze jej volně využít.

VĚNUJEME SE ZAHRA NIČNÍMU OBCHODU

Exportu jsou na BusinessInfo.cz věnovány dokonce dvě série videí. V Típech pro export vám ředitelé zahraničních kanceláří agentury CzechTrade poradí, jak proniknout na trhy zemí, ve kterých působí. Představí specifika jednotlivých teritorií, doporučí, jak správně jednat s místními obchodními partnery, a také vám řeknou, které obory jsou v konkrétní zemi pro tuzemské podnikatele perspektivní.

Pořad Exportní zrcadlo přináší aktuální témata týkající se českého exportu formou rozhovorů, diskusí a reportáží. S odborníky nejen ze státní správy a podnikatelských asociací představujeme významné exportní destinace a tradiční obory českého vývozu. Poukazujeme i na nová odvětví, která si čeští vývozci teprve osvojují, v reportážích se ohlížíme za významnými proexportními akcemi. Pořad Exportní zrcadlo

vzniká ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Podpora malých a středních českých firem při podnikání na zahraničních trzích je také tématem doplňkové řady videí informujících o službách agentury CzechTrade. Přinášíme shrnutí vybraných seminářů agentury a nabízíme i zkušenosti podnikatelů, kteří služeb agentury již využili.

INSPIRUJEME VÁS

Třetím tématem, jemuž jsou naše videa věnována, je inspirace zajímavými podnikatelskými příběhy. Pořad Úspěšní exportéři představuje české společnosti a firmy, které se prosadily na mnohdy velmi složitých zahraničních trzích. Podívejte se na jejich příběhy a zjistíte, co vše se skrývá za úspěšným exportem.

Tradičně silné jsou české exportní firmy zejména ve strojírenství. V našem výběru ale najdete i firmy zabývající se zpracováním odpadů, designem, výrobou sportovního vybavení, textilu nebo úspěšné projekty v oblasti služeb. Větší pozornost chceme věnovat inovativním firmám, které dokážou uspět i v zahraničí. Všechna videa najdete na portálu BusinessInfo.cz v záložce Videa hlavního menu nebo na našem YouTube kanálu – odkaz je dostupný z každé stránky portálu klikem na symbol YT v pravém rohu úplně dole. ✘

Jakub Štark
 Editor portálu BusinessInfo.cz




 Videa
 BusinessInfo.cz



Video BusinessInfo.cz: Obchodní příležitosti v Černé Hoře

Video z cyklu Tipy pro export se věnuje Černé Hoře. Historicky má Česko v Černé Hoře velmi dobrý zvuk, což usnadňuje vstup našich firem na tamní trh. Perspektivní obory pro exportéry a tipy, jak uspět při jednání s místními, představuje ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Podgorici Izudin Gušmirović.



Jak podnikat
v Černé Hoře

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



Česká aplikace pomáhá kamionům na cestách v zahraničí

Dopracovníci se i na jednotném evropském trhu potýkají s rozdílností předpisů a pravidel. Systém od českého výrobce umí poskytnout profesionálním řidičům důležité informace, bez kterých by mohli riskovat vysoké pokuty.



Aplikace určená
profilům za volantem



Katalog odkazů

Portál BusinessInfo.cz nabízí rozsáhlý katalog tuzemských i zahraničních internetových odkazů strukturovaný podle témat. Odkaz v katalogu je vždy doplněn anotací, která každý internetový odkaz blíže charakterizuje.



Internetové odkazy
podle témat

www.businessinfo.cz/ko



Informace o zemích světa přehledně

Popis podmínek pro podnikání a jedinečné, ověřené informace o exportních příležitostech v zemích celého světa. Aktuality z teritoria, kontakty na zastoupení ČR, užitečné internetové odkazy, registry a databáze.



Informace z teritorií

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



Sedm důvodů, proč krachují české startupy

Poznatky odborníků potvrzují, že rozjet firmu se zajímavým technologickým produktem není to nejtěžší. Výrazně komplikovanější je pro její zakladatele udržet startup při životě během prvních měsíců či let. Jaké jsou nejčastější důvody, proč tuzemské startupy krachují?



Příčiny neúspěchu
startupů



Příběhy úspěšných exportérů: Tosedá

Tuzemským firmám zapojeným do vesmírných projektů se daří. V mezinárodní konkurenci se dokázala prosadit také pardubická společnost Tosedá. Zaměřuje se především na výzkum, vývoj a výrobu speciálních polymerních a nanokompozitních systémů.



Pardubická Tosedá
se prosadila

www.businessinfo.cz/tosedá

České firmy hojně exportují a investují i do nových technologií

V loňském roce zástupci CzechInvestu jako již mnohokrát v minulosti navštívili české firmy po celé republice s cílem zjistit, co plánují, co je tíží a v čem jim mohou pomoci. Získali data od téměř čtyř set padesáti podniků, zejména těch malých a středních, ale také těch, které zaměstnávají stovky lidí.

Firmy, na které se CzechInvest zaměřil, působí zejména v oblasti zpracovatelského průmyslu a informačních technologií. Ve třech čtvrtinách případů šlo o ryze české firmy, které nemají zahraniční mateřskou firmu. CzechInvest se zajímal zejména o jejich technické zázemí, o to, zda plánují investice do nových technologií, jak jsou na tom se zaměstnanci, jestli a jak spolupracují se školami, místními zástupci státní samosprávy či výzkumně-vývojovými institucemi a zda exportují do zahraničí.

ZÁZEMÍ A INVESTICE DO NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

Ve vlastním zázemí podnikají dvě třetiny (67 procent) z oslovených firem, necelá třetina (27 procent) působí v pronajatých prostorách. Jen zlomek kombinuje vlastní zázemí s pronájmem. Téměř každá druhá firma (42 procent) se však v horizontu dvou let plánuje rozšiřovat a přesunout do prostor nových.

Potěšující je, že většina firem (59 procent) se chystá v příštích dvou letech investovat také do nových technologií a téměř každá třetí (26 procent) tuto možnost zvažuje. Investice by se podle jejich odhadů

měly pohybovat v řádu jednotek až desítek milionů korun.

ZAMĚSTNANCI A SPOLUPRÁCE SE ŠKOLAMI

Evergreenem mezi tématy, která podnikatelé trápí nejvíce, je nedostatek zaměstnanců, zejména těch kvalifikovaných. Potýká se s ním však překvapivě jen polovina (55 procent) oslovených firem. Desetina podnikatelů (devět procent) pak dokonce uvádí, že si mezi uchazeči mohou vybírat. K nejvíce nedostatkovým profesím patří technici, konstruktéři a pracovníci výzkumu a vývoje. Polovina

(52 procent) firem spolupracuje z důvodu nábory a výchovy nových pracovníků se školami. K těm, které tak nečiní, patří firmy, které působí na trhu jen krátce, a neměly tím pádem dosud šanci se do těchto aktivit zapojit. Anebo jde o firmy natolik malé, že na to nemají kapacitu.

V případě těch, které se školami na všech úrovních – od základních až po vysoké školy – spolupracují, se nejčastěji jedná o exkurze žáků a studentů do firem, praxe a stáže, podniková stipendia, vedení rekvalifikačních kurzů či technické kroužky, vedení a oponentury studentských prací či vlastní učební programy.

VZTAHY S RADNICÍ

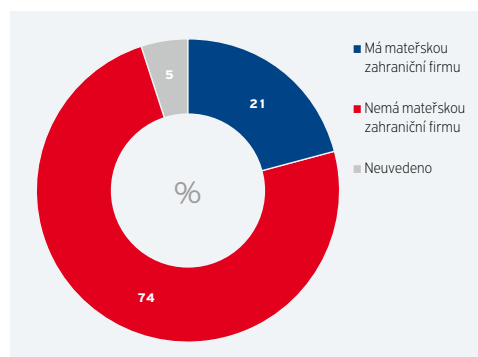
Každá druhá firma (54 procent) spolupracuje se zástupci místních samospráv a státní správy a většina z nich (78 procent) je s takovou spoluprací spokojená. Podnikatelé s radnicemi nejčastěji spolupracují na kulturních či sportovních akcích pro veřejnost, infrastruktuře, jako jsou parkovací místa, veřejná doprava či cyklostezky a chodníky, ale také v oblasti podpory rozvoje podnikání v obci, například

Foto: archiv



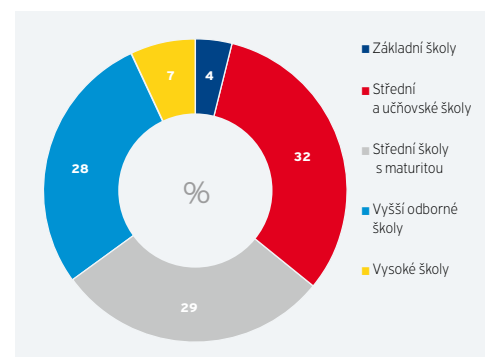
Většina českých firem se v příštích dvou letech chystá investovat do nových technologií.

MAJETKOVÁ STRUKTURA DOTAZOVANÝCH FIREM



Zdroj: CzechInvest

SPOLUPRÁCE FIREM SE ŠKOLAMI





ve formě podnikatelského inkubátoru. Když si firmy ve vztahu k místní samosprávě na něco stěžují, pak to bývá obecně nezájem, přílišná byrokracie, nedostatek prostor pro podnikání či zdlouhavé povolovací procesy.

VÝZKUM A VÝVOJ

Přesně polovina z oslovených firem zaměstnává výzkumně-vývojové pracovníky, každá desátá (deset procent) pak dokonce v počtu dvaceti a více. Silnější třetina (38 procent) firem spolupracuje na výzkumu a vývoji s univerzitami či výzkumně-vývojovými institucemi. Často také firmy zmiňovaly, že využívaly či využívají podpory této oblasti z evropských

Evergreenem mezi tématy, která podnikatele trápí nejvíce, je nedostatek zaměstnanců, zejména těch kvalifikovaných.

fondů, spolupracovaly či spolupracují s Technologickou agenturou ČR nebo využívaly či využívají tzv. inovačních voucherů.

EXPORT

Naprostá většina oslovených podniků (94 procent) exportuje za hranice České republiky. Necelá polovina z nich (44 procent) se zaměřuje výhradně na trhy Evropské unie, ostatní vyvážejí i na náročnější mimoevropská odbytí, jako je Rusko, Čína, Afrika či Austrálie. Každá čtvrtá (25 procent) z oslovených firem aktivně spolupracuje při svých exportních aktivitách s agenturou CzechTrade, další čtvrtina (24 procent) o tom uvažuje. Jako důvod, proč nepřemýšlejí o rozšíření exportních aktivit do dalších destinací, firmy nejčastěji uváděly, že jsou na hranici svých produkčních možností a další poptávku by nebyly schopny uspokojit. České firmy se podle zjištění CzechInvestu plánují

42 %

firem plánuje do dvou let rozšíření do nových prostor.

59 %

firem plánuje investice do nových technologií, **26 %** o tom uvažuje.

9 %

firem si může vybírat mezi kandidáty na volné pracovní místo.

42 %

firem si pochvaluje spolupráci s radnicemi.

50 %

firem má vlastní výzkum a vývoj.

94 %

firem exportuje, **57 %** i mimo Evropu.

rozšiřovat a chtějí také investovat do nových technologií. Významná část z nich má vlastní výzkumně-vývojové aktivity nebo v tomto směru spolupracuje s externími partnery. Dobrou zprávou by pro ně mohlo být to, že ve snaze posunout Českou republiku na pozici evropského inovačního lídra chce vláda soukromé investice do výzkumu a vývoje ještě více podnítit, například novou úpravou v oblasti daňových odpočtů.

Mnohé z oslovených firem exportují, v dalším rozšíření exportu jim ale brání jejich vlastní kapacitní možnosti, zejména v oblasti pracovní síly. Uvítaly by také větší angažovanost místní samosprávy a užší spolupráci s radnicemi. **x**

Barbora Dostálová

Vedoucí regionální kanceláře CzechInvestu pro Moravskoslezský kraj

Petra Sivová

Vedoucí Oddělení komunikace a tisková mluvčí CzechInvestu

ČR se snaží přilákat zahraniční specialisty

V posledních letech narůstá na českém trhu práce počet volných pracovních míst středně i vysoce kvalifikovaných profesí, ovšem pracovních sil se nedostává. Stát proto realizuje projekty, jejichž cílem je dostat k nám odborníky ze světa.

Nově vznikající technologie znamenají nový vývoj, nové principy i novou roli pro zaměstnavatele i zaměstnance v Česku. S rostoucí ekonomikou přibývá i zahraničních investorů, kteří na území ČR budují a rozšiřují nejen výrobní závody, ale také vývojová a výzkumná centra podporující technologický rozvoj. A vzhledem k nedostatku odpovídajících pracovních sil je zřejmé, že podmínkou růstu inovačního a technologického potenciálu ČR je

usnadnění příchodu vysoce kvalifikovaných specialistů ze zahraničí.

ŽÁDAT MOHOU MANAŽEŘI I VĚDCI

Zahraníční kvalifikovaní specialisté, manažeři či výzkumní pracovníci, kteří mají zájem pracovat v České republice, standardně žádají o zaměstnaneckou kartu, o modrou kartu nebo o kartu tzv. vnitropodnikově převedeného zaměstnance. Znamená to dočasné převedení cizince v rámci skupiny do dceřiné společnosti firmy



Foto: Shutterstock.com

Nové technologie znamenají i nový vývoj, nové principy a nové role pro zaměstnavatele i zaměstnance.

Foto: Hynek Glos



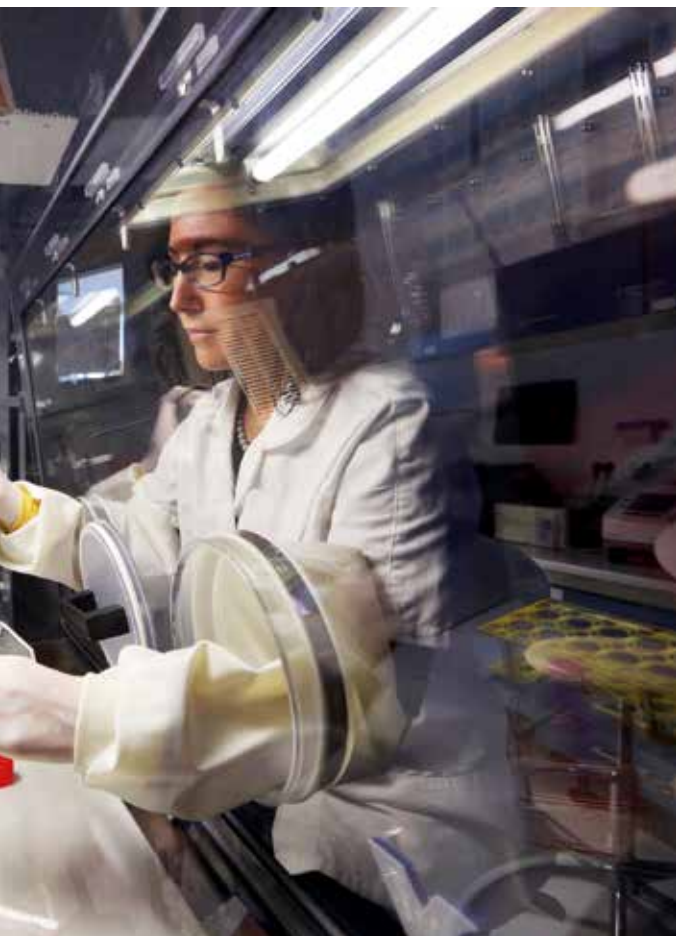
Podmínkou růstu inovačního potenciálu ČR je příchod specialistů ze zahraničí.

sídlící na území ČR. Karty opravňují cizince jak k pobytu na území ČR, tak k tomu, že může být zaměstnán. Pro získání těchto pobytových oprávnění musejí zahraniční pracovníci z třetích zemí osobně podat žádost na místně příslušném zastupitelském úřadu ČR. Jejich vydání trvá 60 až 90 dní od podání žádosti.

Vysoce kvalifikovaní pracovníci z oblasti výzkumu a vývoje mají možnost žádat o povolení k dlouhodobému pobytu za účelem vědeckého výzkumu podle zákona č. 326/1999 Sb., o pobytu cizinců na území České republiky. Žádost mohou podat na zastupitelském úřadu, pokud uzavřeli s výzkumnou organizací dohodu o hostování a hodlají na území přechodně pobývat déle než tři měsíce. Tento pobytový titul je určen pracovníkům výzkumných institucí a vysokých škol a může se týkat i tzv. hostujících profesorů.

PROJEKTY NA ZÍSKÁNÍ SPECIALISTŮ

Obsazování volných pracovních míst pracovníky z třetích zemí může



Vysoce kvalifikovaní pracovníci z oblasti výzkumu a vývoje mají možnost žádat o povolení k dlouhodobému pobytu za účelem vědeckého výzkumu podle zákona č. 326/1999 Sb., o pobytu cizinců na území České republiky.

být komplikované. Právě proto se Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky (MPO) zaměřuje na zjednodušení přístupu na území ČR vybraným osobám, zvláště specialistům a pracovníkům v oborech s vysokou přidanou hodnotou. MPO se podílí na realizaci několika projektů. Jde o Fast Track pro zahraniční investory, kteří již působí na území ČR, dále Welcome Package určený novým investorům a pilotní projekt Zvláštní postupy pro vysoce kvalifikované zaměstnance z Ukrajiny a Indie. Jejich hlavním cílem je dosáhnout časových úspor při přijímání a vyřizování žádostí o zaměst-



Program Fast Track pro zahraniční investory, kteří již působí v ČR.

Nové projekty zrychlí procesy a nabídnou výhody

Výzkumníkům a vysoce kvalifikovaným pracovníkům budou určeny Program vysoce kvalifikovaný zaměstnanec a Program klíčový zaměstnanec. Prvně jmenovaný nahradí již zmiňovaný pilotní projekt, který tak bude nově teritoriálně neomezený a otevřený zaměstnavatelům usazeným na území ČR. Umožní rychlejší vyřízení žádosti o zaměstnanec-kou, resp. modrou kartu. Velkým zjednodušením bude upuštění od některých náležitostí žádosti o zaměstnanec-kou kartu.

Program klíčový zaměstnanec spojí a zastřeší dosavadní projekty Welcome Package a Fast Track. Projekt bude určen jak zahraničním investorům s organizační složkou nebo kapitálově propojenou společností na území ČR, tak i českým firmám s organizační jednotkou ve třetí zemi a startupům. Nebude již ovšem omezen pouze na vnitropodnikový převod. Doba od podání žádosti po vydání pobytového oprávnění bude do třiceti dní. Program zároveň žadatelům poskytne některé další výhody, jako je nahrazení dokladu o ubytování, pracovní smlouvy či dokladu o vzdělání písemným potvrzením. ✖

nanecké karty a jiné pobytové tituly kvalifikovaných pracovníků.

STÁT MYSLÍ I NA STARTUPY

První dva projekty se zaměřují především na zahraniční investory. Welcome Package je určen v první řadě těm, kteří u nás chtějí podnikat, ale potřebují k tomu přemístit do ČR příslušné know-how i s klíčovými zaměstnanci. Od podzimu 2017 se do tohoto projektu mohou zapojit též startupy. Pokud jsou smluvně napojeny nebo majetkově provázány s českými společnostmi, které realizují investice do nových firem nebo poskytují služby začínajícím

podnikatelům, mohou využít zjednodušeného postupu pro získání klíčových zaměstnanců pro svůj rozvoj. Jediným omezením je v současnosti kapacita, která je stanovena na sto zaměstnanců ročně.

Již etablovaným subjektům působícím v ČR alespoň dva roky je určen projekt Fast Track. Zahraničním investorům a českým firmám kapitálově či organizačně propojeným se zahraničím umožňuje vnitropodnikové převody, a to konkrétně příchod až tří set zahraničních specializovaných a vedoucích pracovníků ročně. Nábor se odehrává ve zrychlené nejdéle 30denní proceduře od podání žádosti až po vydání rozhodnutí, které je v gesci Ministerstva vnitra.

Z hlediska zaměření na vysoce kvalifikované pracovníky je nejčastěji využívaným pilotní projekt Zvláštní postupy pro vysoce kvalifikované zaměstnance z Ukrajiny a Indie. Kapacita byla stanovena na pět set uchazečů včetně rodinných příslušníků ročně z Ukrajiny a nově od podzimu 2018 také pět set z Indie. Projekt je určen českým zaměstnavatelům, kteří podnikají ve výrobě, službách nebo veřejné sféře. Na implementaci se podílí i Ministerstvo zdravotnictví, které posuzuje a zařazuje lékaře a další vysoce kvalifikované pracovníky ve zdravotnictví.

POPTÁVKA POROSTE, VZNIKAJÍ NOVÉ PROGRAMY

S vědomím rostoucí poptávky po nových silách pracuje v současnosti MPO spolu s dalšími ministerstvy na nových vládních programech. Jedná se o Program klíčový zaměstnanec, Program vysoce kvalifikovaný zaměstnanec a Program kvalifikovaný zaměstnanec (více viz box). Počítá s nimi nová Inovační strategie ČR jako s pomocnými nástroji k usnadnění a urychlení příchodu špičkových zahraničních expertů v oblasti pokročilých technologií. Programy mají být spuštěny souběžně s tím, jak vstoupí v platnost aktuální novela zákona o pobytu cizinců. Ta byla schválena Poslaneckou sněmovnou a čeká na souhlas senátorů a podpis prezidenta. ✖

Tomáš Kozárek a Lenka Štíplová
Odbor evropského a mezinárodního práva, MPO

MPO: Podpoříme modernizaci průmyslu

Nové technologie budou mít výrazný dopad na tuzemský průmysl. Ministerstvo chce sektoru aktivně pomáhat, aby přechod na principy tzv. Průmyslu 4.0 zvládl co nejlépe.

Vsoučasné době si díky progresivnímu vývoji v oblasti kybernetiky a masivnímu rozvoji informačních a komunikačních technologií nelze nevsimnout rodící se transformace průmyslu, který vstupuje do nové éry produkční výroby. Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) velice pečlivě sleduje tento probíhající trend a je si hluboce vědomo toho, jak zásadní dopad bude mít vliv nových technologií na průmyslovou základnu v ČR. Jde mimo jiné o analýzu velkých dat, cloud computing, autonomní roboty, umělou inteligenci, aditivní výrobu, internet věcí (IoT) atd. Proto dlouhodobě podporujeme investice do modernizace českého průmyslu.

POBÍDKY? JEN VYBRANÝM

MPO chystá několik kroků, které by měly významně pozitivně ovlivnit celý ekosystém podporující hospodářský růst v ČR. Tím prvním a zásadním je změna systému investičních pobídek, které budou poskytovány pouze pro projekty naplňující definice vysoké přidané hodnoty.

Dalším pozitivním krokem je bližší kooperace více institucí v rámci

Trend je programem výzkumu a vývoje pro potřeby podnikatelské sféry a jeho hlavním cílem je zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti podniků, především rozšířením jejich trhů v zahraničí, pronikáním na trhy nové či posunem výše v globálních hodnotových řetězcích.

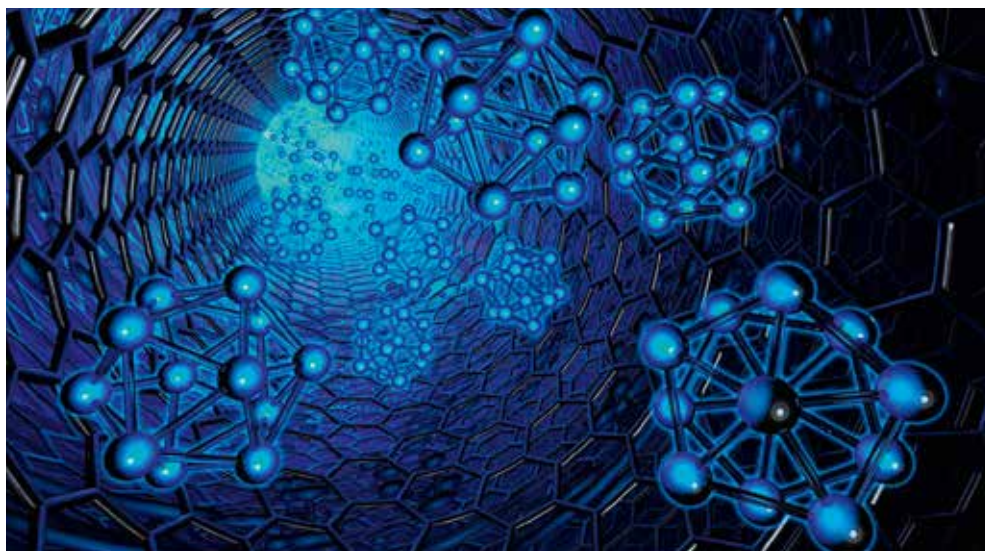


Foto: Shutterstock.com

Jak posílit konkurenceschopnost průmyslu? Mimo jiné podporou projektů z oblasti nanotechnologií, biotechnologií, mikroelektroniky či kybernetiky.

tzakzvaného Týmu Česko, který má poskytnout našim podnikatelům komplexní servis od vývoje až po uplatnění produktu na zahraničních trzích. Za MPO v této oblasti blíže spolupracují agentury CzechInvest a CzechTrade s perspektivou jejich postupné fúze. Využíváme tak na maximum synergických efektů fungování těchto institucí.

DŮRAZ NA KONKURENCESCHOPNOST

V oblasti přímé podpory výzkumu a inovací v podnicích MPO aktuálně připravuje nové nástroje. Návazně na běžící program Trio, v němž byly 12. dubna vyhlášeny výsledky poslední veřejné soutěže na výběr výzkumných projektů k podpoře, připravilo MPO nový program Trend, který byl předložen vládě k projednání. Trend je programem výzkumu a vývoje pro potřeby podnikatelské sféry a jeho hlavním cílem je zvýšení

mezinárodní konkurenceschopnosti podniků, především rozšířením jejich trhů v zahraničí, pronikáním na trhy nové či posunem výše v globálních hodnotových řetězcích.

Toho bude dosaženo především prostřednictvím podpory projektů výzkumu a vývoje zaměřených na co nejčastější využití moderních způsobů výroby, jejího plánování, řízení a distribuce produktů podle principů iniciativy Průmysl 4.0. Podporovány budou projekty pro rozvoj v oblastech technologických znalostních domén: výrobních technologií, jako jsou pokročilé materiály, nanotechnologie či biotechnologie, dále digitálních technologií typu mikroelektroniky a umělé inteligence a také kybernetických technologií.

TÉMĚŘ MILIARDA

Financování programu je plánováno na období 2020–2027, ze stát-



Foto: Shutterstock.com

Pomáháme firmám uplatnit se na trzích

Největší přidanou hodnotou služeb zahraničních kanceláří CzechTrade je znalost místního prostředí a ověřené kontakty, ke kterým by se firmy samy jen těžko dostávaly.

ního rozpočtu bude alokováno 9,7 miliardy korun. Veřejné soutěže na výběr projektů do programu budou vyhlašovány každoročně v letech 2019–2023. Projekty budou řešit podniky samy nebo ve spolupráci s výzkumnými organizacemi a vysokými školami. Implementaci programu má na starost Technologická agentura ČR ve spolupráci s MPO. Vyhlášení první veřejné soutěže je připraveno na květen 2019.

Vedle toho MPO připravuje zcela nový projekt na podporu inovací. Program s pracovním názvem The Country for Future vychází z nově schválené Inovační strategie České republiky 2019–2030 a naplňuje zejména opatření uvedená v pilířích Národní startup a spin-off prostředí, Digitální stát, výroba a služby a Chytré investice. Jeho úkolem je rozvoj několika částí inovačního systému v ČR se zaměřením především na vznik a rozvoj inovativních firem a také na podporu vzniku a rozvoje tzv. inovačních hubů zejména v digitální oblasti.

Program bude umožňovat i synergické a komplementární aktivity k připravovanému evropskému programu Digital Europe. V neposlední řadě se zaměří na zavádění inovací v malých a středních podnicích v souladu s definovanými standardy Průmyslu 4.0 a klíčovými trendy perspektivních odvětví. Jeho nástrojem bude podpora zavádění výsledků výzkumných projektů do podnikové praxe, a to především technologických řešení v oblasti automatizace, robotizace a umělé inteligence. x

Petr Očko
Náměstek ministryně průmyslu a obchodu
Sekce digitalizace a inovací

Také důraz na umělou inteligenci má pomoci českým firmám uspět v zahraničí.

Chtějí-li si české firmy udržet konkurenceschopnost na světových trzích, musí být jejich produkce srovnatelná z hlediska kvality a efektivity práce i nákladů. Pro zvyšování produktivity vyhledávají nové výrobní možnosti, využívají výzkumných programů a nových technologií.

Agentura CzechTrade jim pomáhá uplatnit se na zahraničních trzích. Můžeme říci, že nejen mezi strojírenskými firmami patří k nejvyhledávanějším službám detailní cílený průzkum trhu, oslovení potenciálních zahraničních partnerů, ověření jejich zájmu o produkci či služby českých firem nebo dlouhodobá exportní asistence. Největší přidanou hodnotou služeb zahraničních kanceláří CzechTrade je znalost místního prostředí a ověřené kontakty, ke kterým by se firmy samy jen těžko dostávaly.

CzechTrade rovněž organizuje cílené mise pro exportní aliance, oborové asociace, sdružení a klustery v daném teritoriu. Příkladem mohou být mise českých strojařů do Kazachstánu nebo mise dodavatelů techniky a vybavení do oceláren a do loděnic, obě do Turecka.

Jednou z neefektivnějších forem B2B jednání je organizace Sourcing days, tedy dodavatelských fór se zahraničními nákupčími. Letos organizuje CzechTrade již devátý ročník Sourcing day Tschechien v Plzni, akce se koná pravidelně v květnu. Přijíždí na ni zhruba patnáct nákupčích z Německa, kteří si předem vybírají mezi dvěma stovkami českých výrobců své příští dodavatele.

V nedávné době zorganizoval CzechTrade Sourcing day např. pro předního evropského výrobce návesů a přívěsů německou strojírenskou firmu König, portugalskou OGMU, belgický Drever, britské společnosti Mezzanine, Jaguar Land Rover či pro Bowman.

CzechTrade připravuje také společné účasti českých firem na zahraničních veletrzích, a to i v rámci projektů NOVUMM a NOVUMM KET. Jde například o britské SubCon a Advanced Engineering, švédský Elmia Subcontractor, německý Hannover Messe, nizozemský ESEF, francouzský Global Industrie a ruskou Metalloobrabotku. x

Václav Štika
Vedoucí prodejního týmu strojírenství,
CzechTrade

Foto: archiv



Sourcing days jsou jednou z neefektivnějších forem B2B jednání.

Veletrhy v zahraničí se státní podporou

4. 6. - 6. 6. MPO

WasteTech

Moskva, Rusko

Nejlepší marketingová událost pro průmysl životního prostředí v Rusku, SNS a pobaltských státech. WasteTech v Moskvě nabízí možnost setkání všech klíčových hráčů trhu s odborníky na environmentální technologie. Je určen pro vystavovatele, kteří chtějí prezentovat kanalizační technologie, efektivnější řešení vodohospodářství, technologie zaměřené na výrobu elektřiny a tepla z obnovitelných zdrojů (větrné, solární), ale i řešení, jak nakládat ekonomičtěji a ekologičtěji s odpady. Představí se rovněž firmy, které vyrábějí tepelná čerpadla, mobilní toalety, plynové filtry, specialisté na čistírny odpadních vod, sněhové pluhy a jiná zařízení na čištění. Je avizována účast 18 zemí a více než šest tisíc návštěvníků.

 Kontakt: Vladimíra Formanová,
 formanova@mpo.cz

22. 8. - 25. 8. CT

Agrokomplex 2019 – CT NOVUMM

Nitra, Slovensko

Největší zemědělskou a potravinářskou výstavu na Slovensku navštíví přes 100 tisíc lidí a představí se 500 vystavovatelů ze Slovenska, Česka, Maďarska, Rakouska, Německa, Ruska, Číny a dalších zemí.

 Kontakt: Michaela Rezníčková,
 michaela.reznickova@czechtrade.cz,
 tel. 224 907 524

10. 9. - 13. 9. MPO

Power Industry

Katovice, Polsko

Veletrh je organizován každé dva roky v hlavním těžebním městě Polska, v Katovicích. Zaměřuje se na strojírenské technologie související s těžbařským průmyslem, hutní výrobou, ale i na energetiku. Budou zde i společnosti nabízející finanční služby související s uvedenými obory. 400 vystavovatelů z téměř dvacítiky zemí by mělo oslovit 20 tisíc odborníků a obchodníků.

Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz

23. 9. - 28. 9. CT

Mezinárodní technický veletrh 2019

Plovdiv, Bulharsko

Veletrh dává českým firmám příležitost nabídnout své stroje, zařízení a produkty na společné expozici. MTV patří mezi prestižní veletrhy průmyslových zařízení v jihovýchodní Evropě.

 Kontakt: Iveta Miškovská,
 iveta.miskovska@czechtrade.cz, tel. 724 966 515.

15. 10. - 19. 10. MPO

Equip Auto

Paříž, Francie

Jedna z největších světových výstav svého druhu, kam letos směřuje přes dva tisíce vystavovatelů nabízejících veškerý sortiment pro výrobce aut i jejich provozovatele. Je určen pro vystavovatele, kteří zajišťují diagnostiku, vyvíjejí informační technologie navazující na tento sektor, ale i výrobce pneumatik atd.

 Kontakt: Vladimíra Formanová,
 formanova@mpo.cz

23. 10. - 26. 10. CT

Pollutec Maroc 2019 – NOVUMM KET

Casablanca, Maroko

Veletrh představí hospodaření s vodou, přírodními zdroji a odpady v zemích severní Afriky. Hlavním tématem bude udržitelný rozvoj.

 Kontakt: Eva Novotná,
 eva.novotna@czechtrade.cz, tel. 224 907 512

12. 11. - 15. 11. CT

ELMIA SUBCONTRACTOR 2019

Jönköping, Švédsko

Veletrh každoročně navštíví 14 tisíc odborníků, kteří hledají subdodavatele pro strojírenství. Poptávané jsou hlavně svařované konstrukce, přesně obráběné díly, odlitky, výkrovky, nástroje nebo formy.

 Kontakt: Václav Štika, vaclav.stika@czechtrade.cz,
 tel. 724 808 086

Exportní vzdělávání CzechTrade

30. 4. PRAHA

Příležitosti pro české firmy – ochrana životního prostředí v Číně

Ochrana životního prostředí je důležitým úkolem čínské vlády. Na semináři se dozvíte, jaké jsou exportní příležitosti v oblasti technologií pro snížení emisí, úsporných technologií, monitorovacích zařízení, přidružených služeb a na co se připravit při spolupráci s čínskými subjekty.

Cena: zdarma

16. 5. BRNO

Skandinávie a Pobaltí aneb jak prorazit na trhy severní Evropy

Exportní fórum zaměřené na obchodní příležitosti, tipy na úspěšný export, oslovení potenciálního obchodního partnera a obchodní a kulturní zvyklosti v zemích severní Evropy – Švédsku, Finsku, Norsku, Dánsku, Lotyšsku, Litvě, Estonsku.

Cena: zdarma

17. 5. HRADEC KRÁLOVÉ

Chorvatsko, Srbsko, Černá Hora, Bosna a Hercegovina, Slovinsko, Makedonie – příležitosti pro české exportéry

Na exportním fóru zazní často dotazovaná témata, jakými jsou perspektivní obory a příležitosti pro český export v současné politické a ekonomické situaci, tipy pro export a interkulturní komunikace v obchodním jednání.

Cena: zdarma

23. 5. PRAHA

Aktuální exportní příležitosti v Rumunsku a Bulharsku

Již tradičně teritoriální seminář exportérům přiblíží aktuální situaci na rumunském a bulharském trhu, představí zajímavé příležitosti, doporučí kroky při vstupu na tamní trh a nově také seznámí s právními a daňovými aspekty podnikání.

Cena: zdarma

 Informace o seminářích a konferencích naleznete na
www.exportnivzdelavani.cz nebo
www.czechtrade.cz/kalendar-akci


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



WE FOCUS ON THE FUTURE BY HELPING YOUR BUSINESS TO CREATE IT

CEE ATTORNEYS JE MEZINÁRODNÍ ADVOKÁTNÍ
KANCELÁŘ PŮSOBÍCÍ V REGIONU
STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY

s 13 pobočkami a více než 100 právníky napříč evropskými státy a partnerskými kancelářemi v Asii. Intenzivně sdílíme naši energii a zkušenosti, abychom poskytovali ty nejlepší služby. Rozumíme aktivitám a potřebám našich klientů napříč regiony, stejně jako dramatické rychlosti mezinárodního obchodu. Díky tomu jsme schopni zajistit právní služby, které překlenou jazykové a kulturní bariéry.

WWW.CEEATTORNEYS.COM



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** •

Sklouznout se na našich klouzačkách už můžou i děti ve Švédsku.
Radek Mikoláš, MAWER CZ