TRADE REVIEW

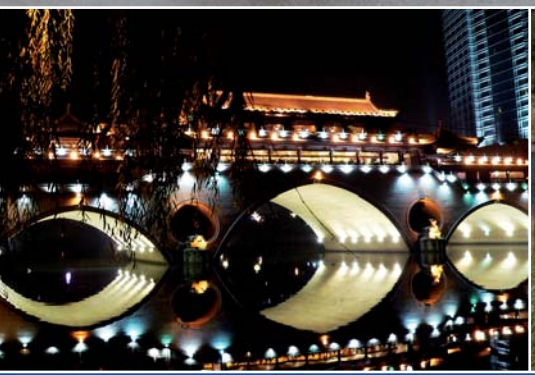
ČASOPIS PRO ZAHRANIČNÍ OBCHOD AGENTURY CZECHTRADE

CzechTrade

6 / 2007

CzechTrade otevřel kancelář ve Vietnamu

str. 4



- Čína je třetí největší světový exportér, str. 6–9
- Projekty Světové banky do roku 2008, str. 10–12
- Krásné Vánoce a šťastný rok 2008

World, Business & You

ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

BRÁNA NA ZAHRANIČNÍ TRHY

NEKLEPEME NA DVEŘE SVĚTOVÝCH TRHŮ, ALE OTEVÍRÁME JE

EXPORTNÍ KONFERENCE A EXPORTNÍ VELETRHY 2008

CzechTrade pro Vás, pod hlavičkou Exportní akademie, připravuje cyklus pěti exportních konferencí a dva exportní veletrhy:

Obchodujeme se západní Čínou a Vietnamem
5. února 2008, Praha

Obchodujeme s Ruskem, Srbskem, Černou Horou a Pobaltím
1. dubna 2008, Plzeň

Jak úspěšně exportovat do Turecka, severní Afriky a na Blízký východ
15. května 2008, Praha

Obchodujeme se Španělskem, Francií a Itálií
11. září 2008, Praha

Obchodujeme s Latinskou a Severní Amerikou
11. listopadu 2008, Brno

Exportní veletrhy – individuální setkání firem s vedoucími zahraničních kanceláří CzechTrade
3. a 4. března 2008, Praha

17. a 18. září 2008, Brno

Účast na konferencích a exportních veletrzích je zdarma.

Kompletní nabídku a bližší informace na www.exportniakademie.cz nebo na seminare@czechtrade.cz.

CzechTrade
Dittrichova 21
128 01 Praha 2
Zelená linka pro export: 800 133 331
E-mail: info@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz

Exportní akademie

CzechTrade

Vážení čtenáři,

pohled do kalendáře je neúprosný. Přiblížil se konec roku. Nastal čas bilancovat, co nám uplynulých dvanáct měsíců přineslo. Z hlediska agentury CzechTrade se končící rok jeví velmi úspěšným. Roste počet našich klientů, zájem o naše služby v zahraničí i počet zahraničních kanceláří. Doslova před pár dny jsme při oficiální návštěvě ministra průmyslu a obchodu Martina Římana otevřeli avizovanou novou zahraniční kancelář ve Vietnamu.

Na stránkách Trade Review, kterými právě listujete, se můžete dočíst nejen o této slavnostní události, ale také o řadě dalších novinek, které se za dobu od vydání posledního čísla časopisu pro zahraniční obchod udály. Vietnam nebude jedinou asijskou destinací, kam Vás v tomto čísle zavedeme. V pravidelném seriálu o exportních příležitostech v zahraničních teritoriích Vás pozveme do Číny. Konkrétně na jihozápad této země do města Chengdu.

Chci využít příležitosti a zamyslet se nad tím, co CzechTrade čeká v příštím roce, co nového chystá pro své klienty. Ještě před koncem tohoto roku připravujeme setkání na téma exportní aliance a jejich další a ještě účelnější podpora. Fungujících exportních aliancí pod hlavičkou CzechTrade je dnes patnáct a rodí se nové v dalších odvětvích. Řadě firem, které by se samostatně prosazovaly na zahraničních trzích jen velmi těžko, pomohlo členství v alianci k lukrativním obchodním kontraktům.

Žijeme v první dekádě 21. století, tedy v době nekončícího prudkého rozvoje informačních technologií. Jsem hrdý na to, že i CzechTrade dnes umí jako prostředek podpory exportu nabídnout technologicky špičkový produkt, který českým firmám přinese vysokou přidanou hodnotu a zvýší šance na nalezení obchodního partnera v zahraničí. Od příštího roku plánujeme změnit dosavadní dotační titul Adresář exportérů ve standardní službu naší agentury, ovšem v nesrovnatelně propracovanější podobě.

I v příštím roce chceme být svým klientům blíž. Čeští podnikatelé stále intenzivněji volají po tom, aby mohli služeb, které jim poskytuje CzechTrade, využívat i v zemích, kde agentura své kanceláře dnes nemá. Proto ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu a Ministerstvem zahraničních věcí připravujeme projekt na zapojení obchodně-ekonomických úseků českých ambasád do systému služeb CzechTrade. Tento projekt považuji za největší výzvu příštího roku. Nejde přitom jen o samotné zapojení obchodních radů do tohoto systému, ale zájmem CzechTrade je samozřejmě především transfer kvalitativní úrovně služeb a jednotnost výstupů.

Vážení čtenáři a obchodní partneři, Vánoce jsou za dveřmi. Dovolte mi, abych Vám závěrem popřál jejich klidné prožití s Vašimi nejbližšími. Do nového roku Vám přeji především hodně zdraví, štěstí a úspěchů jak v životě pracovním, tak osobním.

Ivan Jukl
generální ředitel CzechTrade

TRADE REVIEW
ČASOPIS PRO ZAHRANIČNÍ OBCHOD AGENTURY CZECHTRADE
CzechTrade
6 / 2007

OBSAH

4 Novinky
- Nová kancelář ve Vietnamu
- V Bruselu máme Český dům
- Export pro zdraví
- Firmy uvažují o přesídlení
- Naši inženýři získávají přístup k německému pracovnímu trhu
- Rusko vstřebává stále více zahraničního zboží
- Český průmysl navazuje na své dávné tradice

6 Specifika trhu / Příležitosti
- Čína je třetí největší světový exportér
  Zapojte se do závodu o přízeň západní Číny včas

10 Téma
- Projekty Světové banky do roku 2008
  Trpělivostí k úspěchu

13 Projekty
- Vítězové Exportní ceny DHL
  Nejúspěšnější klienti CzechTrade

15 Partneři
- O EGAP se vývozci mohou opřít
  Již 15 let podporuje český export

16 Akce

TRADE REVIEW, dvouměsíčník pro zahraniční obchod agentury CzechTrade, ISBN MK ČR 17031

Vydává CzechTrade
Sídlo: Dittrichova 21, 128 01 Praha 2
Poštovní adresa: CzechTrade, P.O.Box 76, 128 01 Praha 28
Telefon: 800 133 331, fax: 224 913 440
Internet: http://www.czechtrade.cz
E-mail: info@czechtrade.cz
IČ: 00001171, DIČ: CZ00001171

Kontakt na redakci časopisu:
jana.jensikova@czechtrade.cz
tomas.kopecny@czechtrade.cz

Redakční rada:
PhDr. Jana Jenšíková – editor,
dále Mgr. Aleš Říháček, Tomáš Kopečný,
RNDr. Marcela Havlová, PhDr. Adriana Dohnalová,
Bc. Martin Šperl, Mgr. Michal Sontodinomo,
Ing. Klára Nápravníková

Grafické zpracování a tisk:
JEROME s. r. o.
Kubelíkova 50, 130 00 Praha 3

Neoznačené články jsou redakční texty.

Tento projekt je spolufinancován Evropským fondem pro regionální rozvoj a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR.

OPPP

CzechTrade:
Nová kancelář ve Vietnamu

Úspěchy zahraniční kanceláře CzechTrade v Ho Či Minově Městě, kterých dosáhla ještě před svým slavnostním otevřením, potvrzují, že CzechTrade zřízením svého zahraničního zastoupení v této asijské zemi učinil krok správným směrem. Ředitel kanceláře ve Vietnamu Luboš Marek již pracuje na čtyřech zakázkách pro významné české firmy. CzechTrade aktivně asistuje mj. při registraci vietnamských poboček a nákupu výrobních závodů.

„Čeští podnikatelé se na zahraniční kanceláře CzechTrade v rizikových teritoriích, mezi něž Vietnam bezesporu patří, často obracejí až tehdy, když selžou jejich vlastní cesty k tomu, aby se na obtížném trhu prosadili. Firmy by měly odhodit zbytečně velkou opatrnost, se kterou přistupují ke službám státu v oblasti exportu. Kdyby pomocnou ruku CzechTrade využily dříve, ušetřily by spoustu času a především finanční prostředky," říká Luboš Marek, který vedle již zmíněných zakázek pracuje na desítce dalších. „Jsou to zakázky v podobě podání základních informací o konkrétních možnostech na vietnamském trhu," doplňuje Luboš Marek.

Vietnam, který se také nazývá „malou Čínou", je pro české firmy lákavým cílem. Stejně jako Čína vykazuje již řadu let nepřetržitý a velmi dynamický růst ekonomiky. Jeho hrubý domácí produkt rostl v předešlých pěti letech průměrně bezmála o 8 procent ročně. Země je orientována na export, který se za posledních deset let zvýšil téměř pětinásobně. Vedle toho 84 milionů Vietnamců představuje velký potenciál levné pracovní síly.

Také vzájemný obchod ČR s Vietnamem, který se opírá o mnohaletou tradici, v posledních letech neustále roste. Zatímco například v roce 2000 byl export do Vietnamu těsně nad hranicí 400 milionů korun, loni již vykazoval částku 658 milionů korun.

K slavnostnímu otevření v pořadí 33. zahraniční kanceláře CzechTrade došlo 15. listopadu v rámci oficiální návštěvy ministra průmyslu a obchodu Martina Římana v Indonésii a Vietnamu. V rámci delegace přicestovali také čeští podnikatelé, kteří ve stejný den vedli řadu obchodních jednání s vietnamskými partnery. Ceremonie oficiálního zahájení provozu zahraniční kanceláře se zúčastnilo na šedesát hostů. Hlavní slovo měli ministr Martin Říman a generální ředitel CzechTrade Ivan Jukl.

CzechTrade:
V Bruselu máme Český dům

Zviditelnit Českou republiku v Bruselu, využít všech kapacit, předpokladů a možností, které jsou k dispozici, dát je pod jednu střechu, a tím výrazně posílit image ČR – to byly hlavní cíle, které ovlivnily otevření Českého domu v bruselské ulici Rue du Trone.

Tento dům hostí na sedmi podlažích nově přijíždějící diplomaty Stálého zastoupení ČR při EU chystající se na české předsednictví v Radě EU, většinu zastoupení českých krajů, velvyslanectví v Belgii a agentury CzechTrade, CzechInvest a CzechTourism. Má v něm své sídlo CEBRE i České centrum a najdete v něm také zastoupení firem, jako jsou České aerolinie, České dráhy nebo Skupina ČEZ.

Velvyslanec České republiky v Bruselu Vladimír Müller při slavnostním otevření uvedl: „Takovýto výběr reprezentuje činnost České republiky v každodenní rovině a koncept Českého domu napomůže k užší vzájemné spolupráci jednotlivých složek. Ne že by spolupráce dříve nebyla dobrá, ale od nynějška může být ještě lepší a očekávám, že častější kontakt přispěje k rychlému rozhodování a vzájemné podpoře. Jak bude koncept v praxi realizován, záleží už jen na nás. Myšlenka není v Bruselu novum, mají ho i ostatní země, například Německo, a já toto řešení považuji za optimální."

CzechTrade:
Export pro zdraví

V rámci Mezinárodního veletrhu zdravotnické techniky, rehabilitace a zdraví HOSPIMedica Brno 2007 uspořádal CzechTrade v areálu BVV specializovaný exportní workshop „Export pro zdraví".

Jeho účastníci se shodli na tom, že měli příležitost získat zajímavé informace od zkušených exportérů zdravotnické techniky a materiálu, neboť program workshopu byl složen z prezentací úspěšných případů exportu českých i nadnárodních firem (LINET, BATIST, BMT, PATRON BOHEMIA, ELLA CS). Jeho důležitou součástí se staly individuální konzultace s řediteli vybraných zahraničních kanceláří CzechTrade, kteří dokázali podat konkrétní zajímavé informace o podmínkách v jednotlivých teritoriích. Export pro zdraví byl nejen pro stávající, ale i začínající exportéry ideální platformou pro sdílení zkušeností a získání know-how z oblasti vývozu zdravotnické techniky.

Česká republika:

Firmy uvažují o přesídlení

Čtvrtina českých společností zvažuje přesun svého sídla do zahraničí. Vedou je k tomu zejména daňové důvody. Firmy jsou však nespokojené i s nepřehledností a nesrozumitelností zákonů nebo špatnou vymahatelností práva. Výsledky vyplývají ze společného průzkumu Asociace malých a středních podniků a živnostníků a Podnikatelského inkubátoru při VŠE v Praze.

O výsledcích podzimního průzkumu mezi 290 podnikateli a firmami informoval Podnikatelský inkubátor. „Přes 80 procent firem považuje daně v Česku za vysoké a statistiky jim dávají za pravdu," uvedl ředitel inkubátoru Miroslav Křížek s tím, že podle poslední zprávy Eurostatu je sazba daně z příjmů v ČR nejvyšší ze všech nových členů Evropské unie.

Českou legislativu považuje za nepřehlednou 92 procent respondentů a 85 procent jí nerozumí. Za vůbec nejproblematičtější oblast má 35 procent dotázaných právě daně, takřka pětina hodnotí jako nejvíce problematickou oblast pracovního práva a 15 procent občanskoprávní oblast.

Od chystaných legislativních změn v oblasti daní očekává 32 procent respondentů zlepšení. Téměř polovina firem si však myslí, že půjde jen o nevýznamné změny. Zhoršení pak očekává 19 procent dotázaných. Větší skepsi cítí firmy k chystaným reformám jako celku. Zlepšení od nich očekává jen 21 procent respondentů, 27 procent se bojí zhoršení. Okolo 47 procent dotázaných si myslí, že se situace po reformách výrazně nezmění. *(ČTK)*

Německo:

Naši inženýři získávají přístup k německému pracovnímu trhu

Od října nemusejí již žádat o německé pracovní povolení čeští inženýři, kteří mají univerzitní nebo odborné vysokoškolské vzdělání s těžištěm v oblasti strojírenství, automobilového průmyslu a elektrotechniky nebo srovnatelnou kvalifikaci.

Současně získali zahraniční absolventi německých vysokých škol – libovolného občanství a studijního zaměření – možnost najít si během jednoho roku po svém absolutoriu ve Spolkové republice Německo odpovídající zaměstnání, aniž by pro něj potřebovali pracovní povolení. Tato možnost je samozřejmě otevřena i občanům České republiky. Nadále přitom platí dosavadní legislativní úprava, že občané nových členských států Evropské unie, kteří na základě pracovního povolení uděleného pro konkrétní pracovní místo za sebou mají nejméně jeden rok závislé činnosti ve Spolkové republice Německo, po uplynutí této lhůty získávají místně, profesně a časově neomezený přístup k německému pracovnímu trhu.

Ruská federace:

Rusko vstřebává stále více zahraničního zboží

Dle statistických údajů ústřední celní správy Ruska převýšil import zboží a služeb za prvních devět měsíců tohoto roku o 46,6 procenta ukazatele z roku minulého. Ve finančním vyjádření se jedná o cca 140 mld. USD. Export z Ruska, se zvýšil ve stejném období tohoto roku pouze o 9,3 procenta. Nárůst importu je zaznamenán především v oblasti nákupu nových strojů a celých technologických linek, tyto hodnoty tvoří více než 50 procent z celkového objemu. Na tyto zbožové skupiny je přitom ve většině případů nulové dovozní clo. Největší podíl na opravdu výrazném nárůstu importu mají podle slov expertů zvýšení příjmů obyvatelstva, zesílení investičních aktivit, upevnění směnného kursu rublu, integrace ruské ekonomiky do světových procesů atd.

Dánsko:

Český průmysl navazuje na své dávné tradice

V pořadí již 26. průmyslový veletrh HI INDUSTRI 2007 v Herningu otevřel šance na dánském trhu českým firmám, které se veletrhu zúčastnily. Jejich kvalitní produkty, odborné znalosti a obchodní zdatnost se setkaly se zájmem dánských strojírenských firem, které navštívily veletrh za účelem vyhledání nových dodavatelů v oblasti subdodávek.

Ve stánku Czech Republic – CzechTrade se prezentovalo celkem dvanáct českých firem. Společnosti B:TECH a.s. Havlíčkův Brod, ČKD Kutná Hora a.s. a PEGAS GONDA Brno měly ve stánku vlastní expozici, ostatní firmy se prezentovaly katalogovou formou.

Účast na veletrhu přinesla i zprávy o úspěšných případech, na kterých se CzechTrade podílel. Plechové skříně do Dánska úspěšně exportuje liberecká firma RAKON, společnost UNITHERM vyváží do tohoto teritoria obráběné hliníkové odlitky. CzechTrade poskytl zázemí pro obchodní jednání firem HOCO ČR a dánské firmy LIAGRO, které spolu již předtím komunikovaly prostřednictvím zahraniční kanceláře v Kodani o dodávkách dřevěných briket a paletek.

Čína je třetí největší světový exportér

Zapojte se do závodu o přízeň západní Číny včas

Ulice plné drahých aut všech světových značek, obrovská poptávka po nejluxusnějším zboží, už více než dvacetiletý růst ekonomiky tempem, přesahujícím 10 procent HDP ročně. Bohatí podnikatelé z nejrůznějších průmyslových odvětví, plnící se milionářské prestižní tenisové kluby. To je současná „komunistická" Čína. S komunismem, jak jej známe z historie Československa, však toho dnešní Čína kromě názvu vládnoucí strany mnoho společného nemá. Tedy alespoň z pohledu ekonomického. Panuje zde naprosto regulerní a velmi tvrdé konkurenční prostředí.

Ivan Vyroubal
Ředitel kanceláře CzechTrade, Chengdu
E-mail: ivan.vyroubal@czechtrade.cz

Na druhé straně nelze hovořit ani o standardním kapitalismu, protože je zde uplatňován princip centrálního plánování. Čína je zkrátka Čína. V současné době třetí největší světový exportér s rychle rostoucí životní úrovní své téměř jeden a půl miliardové populace. S rostoucí kupní silou roste i poptávka po nejrůznějším zboží a Čína i při značné úrovni soběstačnosti skýtá dnes obrovské možnosti také pro dovozce. Čínský import jde nahoru tempem 20 procent objemu ročně a například v oblasti luxusních výrobků je dnes Čína druhým největším spotřebitelem na světě.

Ekonomický boom s sebou však přináší také rozvírající se nůžky mezi stále se rozšiřující skupinou bohatých lidí a lidmi s průměrnými a podprůměrnými příjmy. Zvětšují se rozdíly mezi životní úrovní ve městech a na vesnici i mezi jednotlivými oblastmi rozlehlé Číny.

Je na západ cesta dlouhá…

Nejbohatší východ Číny se stal přirozeně ekonomickým a průmyslovým centrem a potýká se dnes s obrovskou mezinárodní konkurencí, nedostatečnou kapacitou infrastruktury, znečištěním životního prostředí a s rostoucími náklady, především díky požadavkům na rychlý růst mezd. Čína však není jen Peking a Šanghaj. Čínský trh dnes skýtá řadu příležitostí v doposud poněkud opomíjených regionech. Jedním z nejperspektivnějších je západní Čína, především pak provincie Sečuán se svými téměř devadesáti miliony obyvatel a správním centrem Chengdu, které je se svými 12 miliony lidí čtvrtým největším městem Číny. Právě v tomto městě otevřela letos v květnu svou druhou kancelář v Číně proexportní agentura CzechTrade.

„Boj o trh západní Číny je na startovní čáře. Je důležité být na startu včas. Zapojit se do rozběhnutého závodu bude pro české exportéry později velmi obtížné," tvrdí ředitel kanceláře CzechTrade v Chengdu Ivan Vyroubal. Západní Čína se prudce hospodářsky rozvíjí, protože zájmem centrální vlády i místní samosprávy je dohnat rychle zpoždění za bohatším východem. Vše nasvědčuje tomu, že pro oblast západní Číny zůstanou zachovány daňové úlevy pro zahraniční investory v rozvojových zónách, které byly jinak ve zbytku Číny zrušeny. Podle Ivana Vyroubala zde díky prudkému rozvoji skýtají příležitosti de facto všechny průmyslové obory, vše ale musí být v té nejvyšší kvalitě. Levné čínské produkce je tu dostatek.

Ekologie má zelenou

Jedním z nejperspektivnějších oborů pro české exportéry jsou dnes v Číně podle Ivana Vyroubala technologie na ochranu životního prostředí. Vláda si problém znečištění ovzduší uvědomuje a podporuje projekty na zlepšení situace. I když snaha centrální vlády občas naráží na rozdílné ekonomické zájmy samospráv jednotlivých provincií, v provincii Sečuán, která je mimochodem domovinou pandy velké – symbolu boje o ochranu životního prostředí – se dostává ekologickým projektům podpory na všech úrovních.

To byl také důvod, proč agentura CzechTrade v polovině října zorganizovala prezentaci českého průmyslu obnovitelných zdrojů energie pro potenciální čínské partnery. O zájmu o tuto problematiku hovoří i účast pěti desítek čínských firem. Jak při zahájení prezentace uvedl ředitel úřadu na ochranu životního prostředí v provincii Sečuán Li Heyi, pětiletý plán provincie počítá s deseti velkými ekologickými projekty, se stavbou více než stovky městských čističek vody a provozů na likvidaci odpadu, s výstavbou více než 40 zdrojů pitné vody, s více než třemi desítkami projekty na zamezení znečištění vody a stovkami menších projektů na eliminaci průmyslového znečištění ovzduší.

Český export do Číny překročí letos hranici 400 milionů USD. Za devět měsíců tohoto roku to bylo 360 milionů USD (cca 8 miliard Kč), což je přibližně stejně jako za celý loňský rok. I přes růst exportu činil loni schodek vzájemné obchodní bilance obrovských 119 miliard Kč ve prospěch čínského dovozu do ČR.

České firmy již v oblasti ochrany životního prostředí v Číně zaznamenávají úspěchy. Výrobce kogeneračních jednotek a motorů na bioplyn TEDOM spolupracuje velmi úzce se společností Vítkovice, a.s. v dodávce technologií na využití bioplynu. „Pro podnikání v Číně je naprosto nezbytná dlouhodobá fyzická přítomnost. Po telefonu z České republiky se zde business řídit nedá," říká zástupce TEDOM v Číně Peter Čaplický. Po sedmi letech od otevření zastoupení v Číně už podle něj TEDOM těží z postavení „domácí" firmy, což pomohlo k realizaci více než deseti velkých zakázek.

Nutnost trvalé přítomnosti na trhu potvrzuje i Aleš Kučera z čínské kanceláře společnosti Vítkovice. Ta zde existuje dokonce od roku 1992 a při průniku do ostatních průmyslových oborů jí napomáhá postavení, které si zde firma získala ve strojírenství. Vítkovice drží v Číně 30% podíl v dodávkách zalomených hřídelí.

Obě zmíněné firmy vytvořily v oblasti ekologického zpracování bioplynu poměrně unikátní efektivní partnerství. Jeho výsledkem je například největší biostanice na zpracování kachního trusu na světě, vybudovaná s dotací čínské vlády.

Strategii dodávek služeb s vysokou přidanou hodnotou pro přední světové firmy na čínském trhu zvolil Chemoprojekt, který v roce 2006 podepsal s čínskou pobočkou německé společnosti Bayer smlouvu na dodávku světově unikátní technologie na výrobu kyseliny dusičné. Chemoprojekt je dodavatelem základního projektu, poskytuje technickou podporu při výstavbě a spouštění jednotky a je také spoluautorem prováděcího projektu. Dodávka je součástí největší investice koncernu Bayer mimo Německo. V rámci ekologických, zemědělských a vědeckotechnických programů EU by se Chemoprojekt rád zapojil i s dalšími projekty do programů v rámci vládního Plánu na rozvoj západních oblastí Číny. Stejně jako zástupci TEDOM a Vítkovic, také Zdeněk Hrdlička za Chemoprojekt potvrzuje, že pro úspěšné působení na čínském trhu je nezbytná trvalá přítomnost. Proto i Chemoprojekt otevřel v loňském roce vlastní zastoupení v Číně.

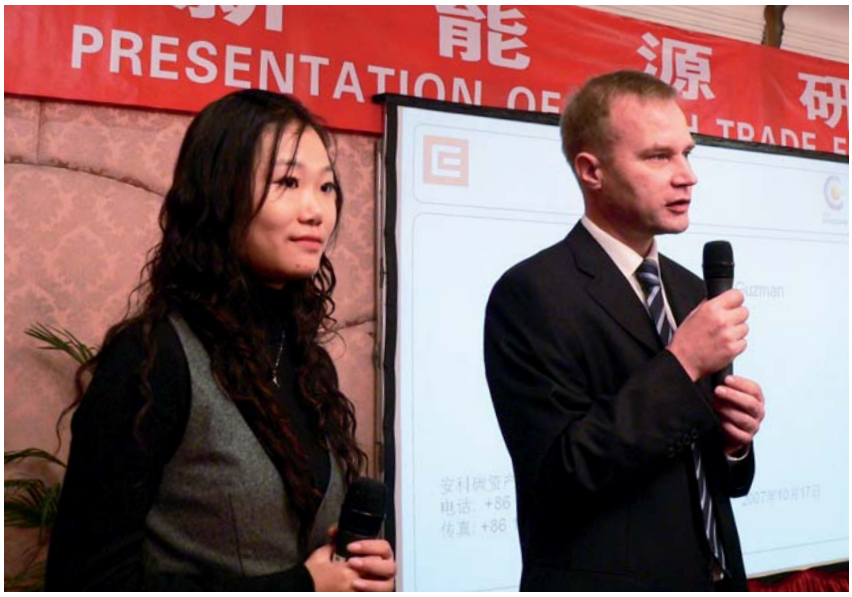
Čínský trh vyžaduje trpělivost… a čínštinu

Právě náklady, spojené s trvalou nebo alespoň hodně častou přítomností na čínském trhu, jsou podle Ivana Vyroubala z agentury CzechTrade největší překážkou pro české firmy, především pak ty menší. „Navázání obchodních vztahů v Číně může trvat i několik let. Je nutno poznat partnera, přizpůsobit se zdejším zvyklostem a především domluvit se čínsky. To všechno stojí peníze. Čínský trh má obrovský potenciál, ale rozhodnutí na něj vstoupit musí mít jasnou dlouhodobou strategii i s tím vědomím, že návratnost vložené investice může být velmi dlouhá."

Některé firmy to už zjistily a slaví úspěch. Svá zastoupení v Číně má dnes asi 15 exportujících firem. „Představte si, že k vám do firmy přijede čínský obchodník, předá vám katalog v čínštině, mluví na vás čínsky a po první krátké návštěvě odjede 9 tisíc kilometrů daleko a čeká na vaši reakci na nabídku. Předpokládám, že by čekal marně," dodává Peter Čaplický ze společnosti TEDOM. Přibližně stejný pocit zanechá v čínské firmě obchodní zástupce, který přijede na jednu krátkou návštěvu do Číny. Kromě nutnosti trvalé přítomnosti v Číně tak naráží i na další fenomén čínského trhu. „V Číně se mluví čínsky, touto větou začínám každý svůj seminář pro české zájemce o export do Číny," říká Ivan Vyroubal. „Anglicky se v Číně

NEJPERSPEKTIVNĚJŠÍ OBORY V ZÁPADNÍ ČÍNĚ

- Ochrana životního prostředí
- Strojírenství
- Vybavení pro hotely a restaurace
- Umělecké výrobky (sklo)
- Těžební technika (hlubinné doly)
- Hi-tech
- Informační technologie (speciální software šitý na míru – nutnost provozu v čínštině!)
- Letecký průmysl
- Potravinářství (cereálie, speciální minerální vody)



opravdu domluvíte jen velmi výjimečně, prezentace a písemné podklady v angličtině jsou přehlídkou ztraceného času. Pokud nemáte vizitku v čínštině, tak jí nejspíš nebude nikdo věnovat pozornost. Při zajištění tlumočníka nabádám rovněž k velmi pečlivému výběru, protože čínština není jen o mechanickém přeložení vět. Je potřeba obsah podat tak, aby byl v čínštině pochopitelný."

Čína kromě největších bariér v podobě vzdálenosti a jazyka má i další záludnosti, které mohou českého exportéra překvapit. Především je tam všechno nesrovnatelně větší. Jestliže město s milionem obyvatel je zde považováno za velmi malé městečko, podobné porovnání platí i u podnikatelských subjektů. Česká firma je pro čínského partnera velmi často jednoduše kapacitně příliš malá. Může mít velmi dobrý výrobek, výborné podmínky, ale požadavek na objem dodávky často několikanásobně převyšuje maximální výrobní kapacity. A čínský partner upřednostňuje jednoho velkého dodavatele před větším počtem dodavatelů malých.

Odlišné je i podnikatelské klima. „I když jsem se za svého působení v Číně nesetkal s nějakými abnormálními byrokratickými překážkami, fungují tady prostě úřady jinak. Čínská ekonomika není považována za tržní ekonomiku mimo jiné proto, že tu platí naprosto odlišné účetní standardy. Také podpis v Číně není nic, razítko je všechno," dodává Ivan Vyroubal. V Číně nemá problém podepsat kdokoliv cokoliv, protože podpis zde nemá po právní stránce žádnou hodnotu. To se váže i k dalšímu nebezpečí, na které v poslední době české firmy narážejí, a to podvodné jednání některých čínských „firem". Množí se případy, kdy česká firma je pozvána do Číny k podpisu lukrativního kontraktu. Vynaložené nemalé prostředky na cestu do Číny, předražené služby a další výdaje se pak ukáží jako zbytečné, protože obchod byl pouze fingovaný. „Je to ale všechno věcí rozumného uvažování a prověření si nabídky. Jestliže vyjednávání obchodního případu v Číně trvá měsíce, někdy i roky, pak jakákoliv takováto nabídka na bleskový kontrakt je podezřelá," tvrdí Ivan Vyroubal. „Ta poptávka z čínské strany je legální, poptávající firma taky většinou skutečně existuje, i když někdy třeba jen několik dní. To, že si taková firma řekne o nějakou platbu předem jako podporu kontraktu, může být také legální. Je už pak pouze věcí zvážení obchodního rizika, zda takovou nabídku přijmout. Dokud jim na to někdo skočí, budou to stále zkoušet," přidává své zkušenosti Peter Čaplický. Potvrzuje ale, že s naprostou většinou firem je v Číně jednání velmi seriózní.

Při vstupu na čínský trh může být podle Ivana Vyroubala výhodné v některých případech využít místní firmu jako partnera. Partnerské firmy ale většinou zastupují více firem ze zahraničí a věnují se pak jen tomu byznysu, který se daří nejlépe. „Pokud má česká firma tu trpělivost a dostatek zdrojů, aby si mohla dovolit vlastní trvalé zastoupení v Číně, stává se po několika letech firmou „místní" a je pro ni tudíž uzavírání kontraktů mnohem jednoduší.

Bariérou úspěchu na čínském trhu může být i cena výrobku. V Číně ještě pořád často převládá kritérium ceny nad kritériem kvality a přednost dostává levnější výrobek nižší kategorie. Své o tom ví i Vítkovice. „Například naše nádrže na výrobu bioplynu mají životnost minimálně 40 let, protože tak dlouho už ty nejstarší bez problémů fungují. Čínského partnera ale často zajímá momentální cena. Neuvažuje v rámci dlouhodobé investice. Nepočítá, že bude muset nekvalitní výrobek měnit třeba každých deset let a že nakonec bude cena mnohem vyšší," uvádí Aleš Kučera.

Nezastupitelná role státní podpory

Vítkovice, Chemoprojekt, Tedom a dokonce i ČEZ, který se rovněž účastnil říjnové prezentace agentury CzechTrade a který má v Číně zájem o trh obchodu

s emisními povolenkami, jsou buď firmy velké, nebo firmy s bohatými zkušenostmi na čínském trhu. Přesto však svorně tvrdí: „Čína je země, kde možná více než kdekoliv jinde platí autorita představitelů státu jako podpora k prosazování ekonomických zájmů. Potřebujeme více takové podpory."

„Otevření kanceláře CzechTrade v západní Číně bylo pro nás velmi důležité. I když prosadit se u obchodních partnerů musíme sami, vládní proexportní agentura je velmi důležitý kontaktní bod a pomáhá otevírat dveře. Čína je obrovská a kanceláří CzechTrade bychom zde potřebovali i víc," říká Zdeněk Hrdlička z Chemoprojektu. Na prezentaci, kterou uspořádá vládní agentura, přijde podle něj v Číně rozhodně více zájemců, než na běžnou akci komerčního charakteru. A nejen že přijdou. Prezentace vyvolala i některá konkrétní jednání nad možností spolupráce.

„Po několika letech přítomnosti na čínském trhu, po několika úspěšných realizovaných projektech jsme pořád přece jenom firmou začínající a podpora CzechTrade především v oblasti propagace je pro nás nenahraditelná," potvrzuje Peter Čaplický z Tedomu. Ekologické projekty jsou často projekty s dotací vlády nebo místní samosprávy a vládní proexportní agentura má na místní orgány a organizace mnohem lepší kontakty, než samotné firmy.

„Českému exportu by ale určitě prospěla lepší prezentace České republiky jako takové. Představitelé vlád jiných zemí se zde objevují mnohem častěji, uzavírají daleko více bilaterálních dohod na vládní úrovni, organizují nejrůznější mise, vedené vysokými státními představiteli. Tady máme ještě co dohánět," říká Aleš Kučera. Navíc je podle zástupců českých firem třeba myslet na to, že model jednotné prezentace ČR po celém světě má svá omezení. „Logo, symboly to ano, ale co se týče například byznysu, každá země chce něco jiného. V Americe třeba užasnou nad malovanými kraslicemi a figurkami ze slámy, protože ruční práce je zde velmi ceněná. Na druhé straně v Číně tím vůbec nikoho neohromíte, tady se musíte prezentovat něčím největším, nejlepším, nejvýkonnějším, prvním..," dodává Peter Čaplický.

K pozici vládní agentury v Číně ředitel kanceláře v Chengdu Ivan Vyroubal na závěr dodává: „V Číně se dá paradoxně dostat k informacím, které běžně nejsou dostupné. CzechTrade má přístup do čínské celní databáze a můžeme tak českým firmám nabídnout unikátní informace, které má dnes jen několik málo subjektů v Evropě. Jsme schopni u každé položky velmi rychle zjistit, kolik se tohoto zboží do Číny v minulých letech dovezlo, za kolik peněz, kdo to dovezl, odkud, kolik z které země atd. S tím už se dá něco dělat. V Číně je spousta zajímavých informací, jen vědět, kde je hledat. Tady nám statut národní agentury určitě hodně pomáhá." ■

Chengdu je dvanáctimilionové moderní město, které doposud sloužilo cizincům spíše jako výchozí bod pro horskou turistiku. Podnikatelé toto město a celou provincii Sečuán teprve objevují. I to je důvod, proč je zde „běloch" na ulici stále ještě tak trošku raritou. Chengdu má specifické klima, kde není v podstatě po celý rok vidět modrá obloha. Město totiž leží v kotlině, sevřené až sedmitisícovými horskými velikány, je zde poměrně značná vlhkost, takže nad oblastí se díky malé cirkulaci vzduchu neustále vznáší mlžný opar. I přesto, že je Chengdu čtvrtým největším čínským městem, nejedná se o opar smogový.

Samotnou kapitolou je sečuánská kuchyně. Je potřeba hovořit o kuchyni sečuánské, nikoliv čínské, protože má opravdu svá specifika. Pokud vám nedělá problémy lopata čili množství papriček a feferonek v každém jídle, pak se můžete těšit na opravdový gurmánský zážitek. Pro ten je ale potřeba jít do nějaké klasické místní jídelny. Nabídka ve velkých hotelích toho se sečuánskou kuchyní moc společného nemá.

Jako každé podobné velkoměsto se i Chengdu potýká s dopravními zácpami, především v odpoledních špičkách. Z našeho pohledu poněkud chaotickému stylu řízení dodávají pikantnost statisíce cyklistů a mopedů (mopedy jsou všechny na elektromotor). I když právě kola, rikši a mopedy dodávají čínskému městu ten správný kolorit, vláda se je snaží výrazně redukovat. Stejně jako pouliční prodavače nejrůznějších voňavých a chuťově znamenitých specialit. Kromě hotelu a letiště se anglicky nedomluvíte v podstatě nikde. Pokud pojedete někam taxíkem – velmi levný způsob dopravy – mějte u sebe vždy cíl své cesty napsaný v čínském znakovém písmu.

Projekty Světové banky do roku 2008

Pomoci českým firmám úspěšně obstát v projektech financovaných Světovou bankou (SB) si dal před rokem do vínku zástupce Světové banky, který působí v rámci CzechTrade, Mgr. Tomáš Rousek. Jeho snažení se pomalu ale jistě přehouplo do dalšího roku. A tak jsme byli zvědavi, jak se dívá na uplynulé období a samozřejmě jakou strategii pro české firmy chystá.

Mgr. Tomáš Rousek
PSLO/zástupce pro projekty
Světové banky CzechTrade
E-mail: tomas.rousek@czechtrade.cz

Již více než rok mají české firmy, které se chtějí účastnit projektů financovaných Světovou bankou, možnost využívat Vašich služeb. Daří se Vám naplňovat jejich představy?

Pokud bych měl bez většího rozmýšlení říci, zda se pomoc českým podnikům daří, tak myslím, že stejně jako cokoliv jiného v životě – něco jde lépe a něco hůř. Líbí se mi, že na základě mnoha vlastních prezentací, seminářů, ale i „pohostinských" vystoupení na akcích pořádaných jinými subjekty mají české firmy povědomí o mé existenci. Je dobře, že se utvořila silná (a samozřejmě neuzavřená) skupina vážných zájemců o účast v projektech Světové banky, a dobrý pocit mám i z akcí „výukového charakteru". Rezervy cítím stále v komunikaci nebo chcete-li ve způsobu předávání informací o konkrétních projektech. Proto mám radost, že v těchto dnech již lze najít výběr všech mnou publikovaných příležitostí na zvláštní webové stránce v rámci stránek www.czechtrade.cz, a tak doufám ve zlepšení.

Takže převažují pozitivní pocity?

Rozhodně. I když samozřejmě jsem jako většina lidí netrpělivý a už bych chtěl hlásit do koordinační centrály PSLO ve Světové bance v Paříži ne jeden úspěšný projekt pro dodavatele z ČR za rok, ale desítky, přestože sám všude nabádám k trpělivosti, která obzvlášť v projektech většího charakteru nese ovoce. Jak říká náš charismatický francouzský koordinátor a ředitel odboru vnějších vztahů Světové banky Gilles Garcia, v projektech financovaných bankou se „rozhoduje" dva až tři roky poté, co jako dodavatel začnete s přípravou nabídek.

Vidíte po prvním roce činnosti nějaké zjevné slabiny českých firem?

Když pominu obecně známé věci, jako že možnosti našich firem samozřejmě nedosahují kapacity technického a finančního zázemí koncernů, jako je například německý Siemens, či levné pracovní síly jakou má řekněme indický Bhell, tak bych řekl, že je to někdy malá odvaha prozkoumat oblasti, které nejsou pro naše firmy až tak tradiční. Stále vidím nevyužitý potenciál zkušeností, které jsme nabyli při řešení problémů privatizace a následně sjednocení norem a procesů s Evropskou unií. Dovedete si představit, v kolika rozvojových zemích tyto problémy právě řeší nebo řešit budou? Téměř ve všech. A na velkou většinu privatizačních projektů si půjčují výhodně peníze od Světové banky.

Čím se zabýváte v současnosti a pro jakou strategii jste se rozhodl do druhého roku Vašeho působení v CzechTrade?

Obecně jsem rád, že mohu konstatovat, že pomalu končí období prezentační a „osvětové" činnosti. I když samozřejmě neodmítám žádné pozvání na akci, kde mohu obecně představit projekty Světové banky, jejich smysl a takzvaný projektový cyklus, těžiště své další činnosti vidím především v kombinaci výuky, informací o konkrétních projektech

a komunikaci se Světovou bankou, případně se zadavatelem tendru, při přípravě nabídek a (na to se těším nejvíc) realizaci dodávek.

Můžete být konkrétnější?

Pokud hovoříme o akcích na podporu znalostí výběrových řízení a tvorby nabídek, v nejbližší době pořádám 11. prosince na RHK v Brně další interaktivní seminář s názvem „Jak uspět v projektech Světové banky", který je jakýmsi pokračováním úspěšného semináře z března tohoto roku. Další novinkou bude po Novém roce spuštění e-learningového kurzu, který v rámci možností zábavnou formou seznámí projektmanažery v sedmi lekcích, jak postupovat, když se rozhodnou zúčastnit se výběrového řízení pro projekt Světové banky. A protože bude v anglickém jazyce, zároveň bude sloužit i jako jakýsi slovník terminologie výrazů, používaných v mezinárodních tendrech. Pracovní název je „How to Make the Bid (*for the World Bank Project*)".

Co se týká informací o konkrétních tendrech, jak už jsem naznačil, stačí nyní na webu www.czechtrade.cz rozkliknout oddíl Projekty SB a dále „vypsaná výběrová řízení" a máte každý týden aktualizovaný seznam příležitostí. Podotýkám, že převažovat by měly takzvané „obecné anotace tendrů", protože to je to pravé stadium, kdy začít s přípravou na budoucí nabídku.

Měl byste nějaký bonus na závěr?

Jeden bych chtěl určitě zmínit. Projekt PSLO počítal původně s misí českých firem do sídla Světové banky do Washingtonu. Po konzultacích se svými kolegy PSLO i přímo s pracovníky SB jsem ale zjistil, že takováto mise má praktický význam spíše v případě probíhajících realizací zavedených dodavatelů. Pro mapování příležitostí mají pro firmy daleko větší přínos cesty do konkrétních destinací třetího světa, takzvané „field missions". A protože se vyskytla příležitost v podobě zamýšlené mise mého belgického kolegy do Etiopie, neváhal jsem a v případě zájmu českých firem se rozhodl připojit. Důvodem je nejen to, že Johann Malin má za sebou již několik takovýchto úspěšných misí, ale také to, že Etiopie je země s velkým potenciálem pro projekty SB, je bývalou tradiční exportní zemí českých firem a je tedy na co navazovat, a v neposlední řadě bude naše mise další příležitostí po obchodní misi, uspořádané Hospodářskou komorou ČR v červenci. ■

ANOTACE PROJEKTŮ SVĚTOVÉ BANKY

- Projekty Světové banky jsou dodávky zboží nebo služeb (tendry) do zemí třetího světa, financované některou finanční institucí v rámci Světové banky (IDA nebo IBRD).
- Za účelem výběru nejvhodnějšího dodavatele je příjemce půjčky povinen vypsat výběrové řízení (tendr), kterého se mohou zúčastnit vhodní zájemci o poskytnutí dodávek či služeb z celého světa, tedy i z ČR.
- Zájemci musí splnit kritéria, daná specifikacemi tendrové dokumentace, poskytnout požadované reference a bankovní záruky za nabídku a provedení díla.
- Samotnému vypsání konkrétních výběrových řízení předchází takzvaná „obecná anotace projektu", která je publikována v době schválení půjčky, a která popisuje dodávky, které budou předmětem budoucích tendrů.
- Zájemci o účast v libovolné části projektu dle obecné anotace pak mohou požádat o zařazení na seznam firem, kterým budou oznámení o vypsání výběrových řízení zasílána přímo.

„MISE ZA PROJEKTY SB" – ETIOPIE (8. – 15. 3. 2008)

Dovolte mi, abych srdečně pozval zájemce o účast v takzvané „field mission" do hlavního města Etiopie Addis Abbeby. Mise se uskuteční v rámci projektu PSLO Světové banky a je spoluorganizována mnou a mými kolegy z Belgie (Johann Malin), Islandu (Birgitt Sigmansdótir) a Maďarska (Karakó Korina). Cílem je prezentovat naše firmy u institucí, které mají přímo na starosti projekty financované Světovou bankou. Na přípravě se též podílí Obchodní komora Etiopie. Účast není omezena oborově. V případě českých zájemců o energetické projekty je možné zorganizovat též prezentaci pro Ethiopean Electric Power Corporation (EEPCO).

Těším se na vás,

Trpělivostí k úspěchu

GEOtest Brno a pražský ŠKODAEXPORT jsou toho důkazem

Téměř na všech setkáních, jednáních a seminářích o projektech Světové banky, ať se odehrávají v České republice či v zahraničí, unisono zaznívá jako light-motiv, že klíčem k úspěchu a k dodávkám pro Světovou banku je trpělivost, znalost prostředí a někdy i postup od menších akcí k větším projektům.

Málokdo uspěje v prvním roce svého snažení. Dokladem toho, že výše jmenované se vyplácí, jsou příklady dvou firem, z nichž jedna v tomto roce realizuje dodávku na Filipínách, a druhá je blízko úspěchu v Turecku. Shodou okolností obě působí v odvětví energetiky.

GEOtest Brno začínal na Filipínách v letech 2003-5 jako konzultační firma v rámci projektu „Rozvoj malých vodních elektráren" v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky. Znalost prostředí, profesionalita a navázání výborných pracovních vztahů se zákazníkem se vyplatila i v budoucnu. Koncem roku 2006 získává a záhy začíná realizovat kontrakt na dodávky technologie pro malou vodní elektrárnu v Seville. Tento kontrakt přinesl konsorciu firem (kromě GEOtestu jsou to Strojírny Brno a INGOS) dodávky za více než 50 milionů korun.

Pražský ŠKODAEXPORT je firmou s dlouholetou tradicí v dodávkách investičních celků po celém světě, a tedy i v další ze zemí, která využívá půjček Světové banky, Turecku. A protože má ŠKODAEXPORT v této zemi i svoje zastoupení a roky spolupráce prověřené vztahy se zákazníkem, samozřejmě nemohl zůstat stranou jeho zájmu projekt rehabilitace elektrárny Afsin Elbistan, financovaný Světovou bankou. V současné době proběhlo poslední kolo hodnocení dvou zájemců o dodávky zařízení, kterými jsou japonská firma Hitachi a konsorcium firem Babcock Borsick a ŠKODAEXPORT (spolu s tureckým dodavatelem stavební části). Pokud na přelomu roku kvalitní tým zkušených expertů okolo ing. Rapanta a ing. Rathouského uspěje, bude to další důkaz toho, že trpělivost a dlouhodobě dobré vztahy se zákazníkem nesou v projektech Světové banky ovoce. ■

7 vlastností zájemce o tendry Světové banky

Trpělivost
I když se zpočátku nemusí dařit zvítězit v tendru, konečný úspěch je korunován téměř absolutní jistotou plateb od zákazníka i v zemích, kde je platební morálka slabší. Být dodavatelem pro projekt financovaný Světovou bankou je navíc skvělou referencí.

Přesnost
Pozorné nastudování tendrové dokumentace je základ úspěchu. Ať už pro přesné splnění všech technických a obchodních specifikací zadání nebo kalkulaci ceny. Po podání nabídky nebude brát zadavatel zřetel na vaše „promiňte, já zapomněl a opravím to…"

Aktivita
Před podáním nabídky nikdy neváhejte vznést jakýkoliv dotaz k zadání, pokud vám není něco jasné. Zadavatel je povinen vám odpovědět. Naopak po podání nabídky jsou dotazy nepřípustné a zadavatel nebude reagovat až do vyhlášení výsledků.

Dobrá informovanost
Znalost prostředí je dalším základem úspěchu. Pokud nemáte svého zástupce v zemi zadavatele, využijte všech možných zdrojů k získání informací: obchodní zastoupení, CzechTrade, Pre-Bid Meetings…

Sebekritičnost
Tam, kde nestačí vaše kapacity nebo není dostatek času na kvalitní samostatnou nabídku, vyplatí se nebát se spojit síly s dalšími zájemci, případně vyhodnotit šance jako nízké a nabídku nepodat.

Sebevědomí
I v tendrech Světové banky platí, že ten, kdo přistupuje k nabídce dobře připraven a s důvěrou ve vlastní síly, má větší šance uspět.

Dochvilnost
I jedna minuta zpoždění při podání nabídky znamená nepřijetí nabídky a nemilosrdné vyloučení ze soutěže.

Exportní cena DHL

Jubilejní 10. ročník Exportní ceny DHL přilákal dosud největší počet soutěžících firem

Celkový obrat 236 soutěžících firem v roce 2006 dosáhl téměř 51 miliard korun a celkový export 26 miliard korun. Každý z účastníků průměrně zrealizoval vývoz za 110 milionů korun s průměrným obratem 215 milionů. Export se na obratu firem podílí téměř 51 procenty. Meziroční nárůst exportu dosáhl za všechny soutěžící 24 procent.

Soutěž pro malé a střední exportéry, Exportní cena DHL, letos slavila desáté narozeniny stejně jako CzechTrade. Společnost DHL Express CZ ve spolupráci s vládní agenturou CzechTrade společně udělují toto prestižní ocenění malým a středně velkým exportním firmám v České republice s cílem poukázat na jejich význam pro českou ekonomiku.

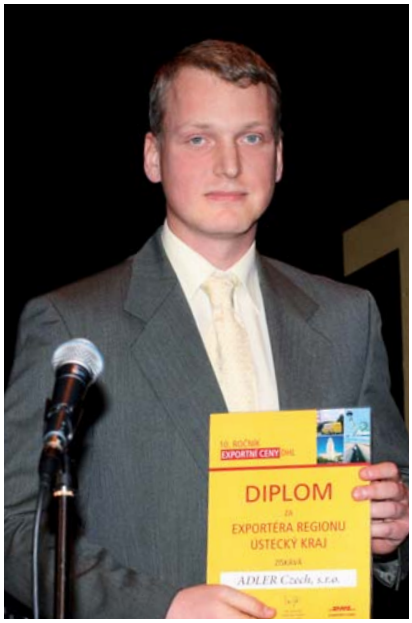
Letošní novinkou soutěže se stal bezplatný specializovaný seminář CzechTrade zaměřený na praktické využití logistiky pro zvýšení exportu. V rámci semináře se firmy seznámily například s výhodami a přínosy využití Free zón nebo se speciálními druhy kontejnerů pro bezpečnou a efektivní dopravu v mezinárodním obchodě. „Organizací semináře jsme chtěli poděkovat soutěžícím firmám za jejich zájem o soutěž a zároveň je seznámit s novými trendy v oboru, v němž podnikají," uvedla Zuzana Synková, ředitelka odboru exportních služeb CzechTrade.

Loni se Exportní cena DHL otevřela širšímu okruhu českých podnikatelů ve všech regionech České republiky. „Cílem tohoto kroku bylo dosáhnout zvýšení motivace exportérů ve vybraných regionech České republiky. Letošní rekordní účast soutěžících nám ukázala, že jsme se vydali správným směrem," dodává Jiří Stojar, generální ředitel DHL Express CZ.

Hodnotícím kritériem soutěže je index, který se vypočítá jako násobek meziročního růstu exportu a podílu exportu na obratu. Na základě získaných výsledků je určeno pořadí a společnosti jsou rozděleny do kategorií. ■

Vítězové Exportní ceny DHL 2007

Vítězové soutěže převzali na slavnostním galavečeru v pražském Švandově divadle v polovině listopadu ceny v celkové hodnotě přes jeden milion korun. Kromě hlavních organizátorů soutěže – společnosti DHL Express Czech Republic a agentury CzechTrade – je věnovaly společnosti Letuška.cz, Veletrhy Brno, Dun & Bradstreet a White&Case.



Kategorie „Středně velká společnost" (pro společnosti s ročním obratem do 1,5 miliardy Kč a do 250 zaměstnanců)		
1. místo: MONTSERVIS PRAHA, a.s.	2. místo: VARI, a.s	3. místo: Mikroelektronika spol. s r.o.
Kategorie „Malá společnost" (pro společnosti s ročním obratem do 300 milionů Kč a do 50 zaměstnanců)		
1. místo: Bauer-Agromilk, a.s.	2. místo: OLTIS s.r.o.	3. místo: BAUER TECHNICS s.r.o.
Vítěz kategorie „Exportér teritoria – USA"		
BAEST, a.s.		
Vítěz kategorie „Exportér regionu – Ústecký kraj"		
ADLER Czech, s.r.o.		
Soutěž „Exportér teritoria – Latinská Amerika"		
Mikroelektronika spol. s r.o.		
Nejúspěšnější klient CzechTrade		
INCO engineering s.r.o.		

Nejúspěšnější klienti CzechTrade v rámci Exportní ceny DHL 2007

V letošním ročníku soutěže o titul „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ byly v rámci Exportní ceny DHL vyhodnoceny výsledky celkem 50 českých firem, které se přihlásily do soutěže a současně vykazují úspěšné využití služeb CzechTrade. Tyto firmy vyvezly v roce 2006 zboží v celkové hodnotě více než 5,5 miliardy korun. S podporou služeb CzechTrade – informací o exportních příležitostech, asistence zahraničních kanceláří, exportního vzdělávání a dalších – hodnocené firmy uzavřely nové exportní kontrakty nebo vyvezly zboží v celkové výši 1 miliardy a 334 milionů korun.

Vítězem kategorie a držitelem titulu „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ se stala firma INCO engineering s.r.o., která je dlouholetým klientem CzechTrade a lídrem jedné z aliancí pod křídly této vládní agentury – Česká dobývací technika (CDT). Firma úspěšně vyváží české těžní stroje a zařízení pro vertikální dopravu v hlubinných dolech. S asistencí agentury CzechTrade v roce 2006 uzavřela či realizovala vývozní kontrakty v hodnotě přes 695 milionů korun. Z rukou ředitelky odboru podpory exportu MPO Mgr. Jany Adamcové převzal ocenění generální ředitel společnosti Ing. Antonín Jaroš.

V kategorii „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ ale bodovaly také další firmy, kterým se podařilo úspěšně využít podpory MPO poskytované prostřednictvím agentury CzechTrade.

Za vítěznou firmou INCO engineering s.r.o. se umístily společnosti **Biomac Ing. Černý s.r.o. a ELFE, s.r.o.,** jejichž podpořený vývoz se rovněž měří ve stovkách milionů korun.

Firma Biomac pana inženýra Černého získala titul „Nejúspěšnější klient CzechTrade“ v loňském roce a stále úspěšně exportuje na základě služeb a kontaktů, které jí v minulých letech pomohli vybudovat zahraniční specialisté CzechTrade. Naproti tomu krnovská společnost ELFE je v soutěži novým objevem a jejímu majiteli, panu Majzlíkovi, přejeme pokračování této úspěšné tradice. ■

1. místo
INCO engineering s.r.o.
kontrakty s asistencí CzechTrade v hodnotě přes 695 milionů korun

2. místo
Biomac Ing. Černý s.r.o.
kontrakty s asistencí CzechTrade v hodnotě přes 180 milionů korun.

3. místo
ELFE, s.r.o.
kontrakty s asistencí CzechTrade v hodnotě přes 110 milionů korun.

—

Kontrakty v hodnotě desítek milionů korun přinesly služby CzechTrade dalším 9 soutěžícím firmám:

Pragoimex a.s.

Panbex s.r.o.

Retigo s.r.o.

Pumpa a.s.

Armatury Group a.s.

ISA Praha a.s.

Eximet Trafo spol. s r.o.

GEOtest Brno, a.s.

Znojemské Strojírny, s.r.o.

Vývoz dalších 12 účastníků letošní soutěže stoupl díky službám agentury CzechTrade o kontrakty v řádu milionů korun a dalších 13 již úspěšně uzavřelo první kontrakty v částkách nižších.

O EGAP se vývozci mohou opřít

Již 15 let podporuje český export

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) vznikla před patnácti lety jako státní úvěrová pojišťovna se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky. Spolu s Ministerstvem průmyslu a obchodu, Českou exportní bankou a agenturou CzechTrade je součástí systému státní podpory exportu. EGAP nabízí své pojistné produkty v rozsahu srovnatelném se zahraničními úvěrovými pojišťovnami. Jeho služby jsou nastaveny tak, že jsou schopny reagovat na různé individuální požadavky vývozců a bankovních ústavů financujících export. Na novinky, které chystá EGAP pro své klienty, a další spolupráci v rámci systému státní podpory exportu jsme se zeptali předsedy představenstva a generálního ředitele EGAP Ing. Pavla Parízka.

Ing. Pavol Parízek
předseda představenstva
a generální ředitel EGAP

Blíží se nám konec roku, a tak se nabízí otázka, jaké chystá EGAP v příštím roce novinky pro své klienty?

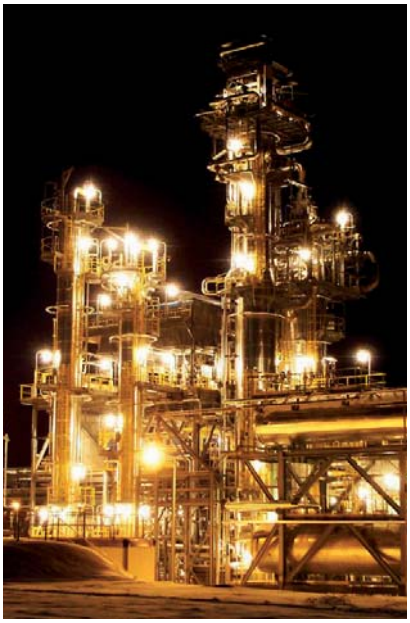
Chceme se věnovat především zlepšování podmínek pojištění a komfortu jeho uživatelů, tedy českých exportérů a bank financujících český export. Zhruba před rokem jsme zařazením novinek v podobě pojištění úvěrů na financování investic v zahraničí a pojištění bankou financovaných dodavatelských úvěrů zahraničním kupujícím zaokrouhlili naši nabídku pojistných produktů na rovný tucet. V současné době tak nabízíme českým exportérům a investorům portfolio služeb, které je nejenom dokáže zbavit prakticky jakéhokoliv rizika spojeného s vývozem a investováním, ale navíc jim ještě výrazně usnadňuje přístup k finančním zdrojům. Teď budeme přemýšlet a pracovat na další optimalizaci pojistných sazeb a rozsahu spoluúčasti u některých typů pojištění tak, abychom při dodržování všech mezinárodních úmluv a závazků, týkajících se naší sféry činnosti, maximálně snižovali finanční zátěž pojištěných. Ještě více než dosud se zaměříme na podporu vývozu výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou a také na podporu „nehmotného" vývozu, tedy moderních technologií, softwarů apod. Pevně věřím, že se také podaří dotáhnout do úspěšného konce jednání s Evropskou komisí o možnosti nabízet pojištění se státní podporou malým exportérům, kteří jsou ekonomicky nezajímaví pro soukromé úvěrové pojišťovny a tak prakticky nemají žádnou šanci, jak se pojistit proti riziku, že jim zahraniční odběratel za jejich zboží či služby včas a řádně nezaplatí.

Partnerem EGAP v naplňování Exportní strategie České republiky pro období 2006-2010 je agentura CzechTrade. V čem vidíte přínosy vzájemné spolupráce a jakým směrem by se měla ubírat do dalších let?

My máme s agenturou CzechTrade každý své pole působnosti, ale zároveň jsme, řečeno sportovní terminologií, spoluhráči v týmu, který má na dresech napsáno Státní podpora exportu. Kromě toho, že poměrně intenzívně spolupracujeme například na obsahové i formální stránce portálu pro podnikání a export BusinessInfo.cz, na jednotné prezentaci služeb státu pro exportéry ve formě pravidelně aktualizované publikace Export v kostce nebo na projektu Exportní akademie, určené začínajícím či méně zkušeným exportérům, podílíme se také společně ještě s Hospodářskou komorou ČR na provozu sítě regionálních exportních manažerů. Jejím prostřednictvím chceme být nablízku našim potenciálním klientům ve všech regionech a předkládat jim komplexní nabídku státu v oblasti podpory vývozu. Domnívám se, že naše příští spolupráce by se měla ubírat právě směrem hledání dalších forem účinného oslovování ať už stávajících nebo i začínajících exportérů.

V letošním roce EGAP slaví patnácté výročí existence. Co považujete za největší úspěchy?

Za největší úspěch považujeme to, že se EGAP těší dobrému renomé jak doma, tak i v zahraničí, že ke svému provozu nepotřebuje žádné státní dotace, že každá koruna, kterou stát na začátku vložil do jeho pojistných fondů, se mnohonásobně vrátila v podobě podpořeného exportu a že dnes EGAP disponuje dostatečně vysokou pojistnou kapacitou a natolik zkušeným týmem, aby byl pro všechny zájemce o pojištění rizik spojených s mezinárodním obchodem prospěšným partnerem. ■



Nabídka seminářů a akcí
1. pololetí 2008

Agentura CzechTrade Vám nabízí:

Vzdělávací semináře v Praze

Vzdělávací semináře v regionech

Kurz Úspěšný exportér

E-learningový kurz International Trade Specialist

Matchmakingové a prezentační aktivity

Konference a workshopy

Více informací na **www.czechtrade.cz/vzdelavani, www.ebsi.**
Možnost individuálního školení přímo ve Vaší firmě.

Program a přihlášky naleznete na:
http://www.czechtrade.cz/info/seminare
Vyplněné přihlášky můžete zasílat on-line, e-mailem na adresu:
seminare@czechtrade.cz nebo faxem na číslo: **224 911 309**.

Další informace na bezplatné lince **800 133 331**
nebo napište svůj dotaz na **e-mail: seminare@czechtrade.cz**.

Exportní akademie

Nový program Exportní akademie
kurz „Minimum exportéra“

Agentura CzechTrade nabízí nový pilotní projekt Exportní akademie – **kurz Minimum exportéra**. Je určen malým a středním firmám, které již podnikají na zahraničních trzích a chtějí zkvalitnit své služby, nebo se chystají podnikat v zahraničí.

Ve čtyřech modulech si účastníci:

- osvojí vyjednávací dovednosti s obchodními partnery, vyjednávací strategie, taktiky a postupy,
- získají informace o obchodních metodách, operacích a nástrojích,
- rozšíří své znalosti týkající se problematiky mezinárodního marketingu a specifik marketingové komunikace,
- získají přehled o možnostech podpory podnikání z fondů EU.

Pro 1. pololetí roku 2008 připravujeme semináře v regionech:
PLZEŇ • BRNO • HRADEC KRÁLOVÉ

Výhoda pro všechny účastníky:

- Možnost exportního vzdělávání přímo **v regionech**
- **CERTIFIKÁT** o absolvování kurzu
- **Kvalitní odborné materiály** ke každému výukovému modulu v tištěné i elektronické verzi

Bližší informace na www.exportniakademie.cz

Exportní akademie

Kurz Úspěšný exportér

V rámci Exportní akademie pro Vás dále agentura CzechTrade chystá druhý ročník vzdělávacího cyklu Úspěšný exportér. Kurz je určen pro komerční sféru a je zaměřen především na zahraniční obchod, a to na oblasti odborných znalostí i tzv. měkkých dovedností. Uskuteční se na podzim 2008.
Sledujte průběžně aktualizaci na www.exportniakademie.cz

MPO

Teritoriální semináře

Od ledna 2008 pořádá agentura CzechTrade ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu teritoriální semináře s představiteli obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů a řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade. Semináře se budou konat z velké části v budovách MPO.

Ministry of Industry and Trade

CzechTrade
ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

Program teritoriálních seminářů na 1. pololetí 2008

17. 1.	Kuvajt	25. 3.	Albánie a Řecko
31. 1.	Belgie a Nizozemsko	3. 4.	Chile
7. 2.	Brazílie	24. 4.	Španělsko a Portugalsko
28. 2.	Kanada	15. 5.	Bělorusko
6. 3.	Thajsko	29. 5.	Polsko

Bližší informace na www.czechtrade.cz

Šance pro firmy

Semináře projektu „Šance pro firmy“

Cílem projektu „Šance pro firmy“ je informovat pražské malé a střední podniky a profesní sdružení o tématu zahraniční rozvojové spolupráce a napomoci jim úspěšně se účastnit výběrových řízení vypisovaných v jejím rámci.

Vedle informací o zahraniční rozvojové spolupráci získají účastníci semináře rovněž přehled o českých operačních programech financovaných ze strukturálních fondů EU.

Veškeré služby v rámci projektu jsou zdarma!

Nejbližší termíny školení:

11. 12. 2007
22. 1. 2008
19. 2. 2008
18. 3. 2008

Více informací na www.sanceprofirmy.cz

Exportní akademie

Kurz obchodní diplomacie

Od února do května 2008 proběhne již druhý ročník tohoto velmi úspěšného kurzu, který je určen pro stávající a potenciální pracovníky obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů a vedoucí zahraničních kanceláří CzechTrade a CzechInvest.

Cílem kurzu je nejen získání teoretických znalostí, ale zejména praktických dovedností (účast lektorů z obchodní praxe, práce s případovými studiemi apod., s využitím moderních metod výuky a ICT).

Veletrhy

Veletrhy a další akce v zahraničí

Využijte asistenční služby zahraničních kanceláří CzechTrade na těchto akcích v zahraničí:

název	obor	místo konání	termín
Budma 2008	stavebnictví	Poznaň-Polsko	22.–25. 1. 2008
Progetto Fuoco	energetika	Verona-Itálie	24.–27. 1. 2008
DIY – DO IT YOURSELF	vše pro dům	Kortrijk-Belgie	27.–29. 1. 2008
ISPO Winter	textil, sport	Mnichov-Německo	27.–30. 1. 2008
UkrProdMash 2008	zpracování potravin	Kyjev-Ukrajina	12.–14. 2. 2008
Metapro	kovoprůmysl	Brusel-Belgie	13.–16. 2. 2008
Pianeta Birra 2008	potravinářství	Rimini-Itálie	23.–26. 2. 2008
Win World of Indurstry Machinery	strojírenství	Istanbul-Turecko	24.–28. 2. 2008
Prezentace SIBMETAL a METALPROMTECHNIKA	strojírenství	Jekatěrinburk-Rusko	25.–28. 3. 2008
Energiesparmesse 2008	OZE, ekologie a stavebnictví	Vídeň-Rakousko	6.–9. 3. 2008
Technický veletrh	strojírenství	Petrohrad-Rusko	11.–14. 3. 2008
Bulgaria Building Week	stavebnictví	Sofia-Bulharsko	11.–15. 3. 2008
Globe 2008	ekologie, OZE	Vancouver-Kanada	12.–14. 3. 2008
International Home & Houseware	vše pro dům	Chicago-USA	16.–18. 3. 2008
Derevoobrabotka 2008	dřevozpracující průmysl	Archangelsk-Rusko	19.–21. 3. 2008
Prezentace českých výrobců BIO	potravinářství	Brusel-Belgie	IV. 2008
Energy Show	energetika	Dublin-Irsko	IV. 2008
Mosbuild 2008	stavebnictví	Moskva-Rusko	1.–4. 4. 2008
NORDBYGG	stavebnictví	Stockholm-Švédsko	1.–4. 4. 2008
Kitchen/Bath Indrustry Show	integrované vybavení, nábytek	Chicago-USA	11.–13. 4. 2008
SALÓN INTERNATIONAL DEL CLUB DE GOURMETS	potravinářství	Madrid-Španělsko	14.–17. 4. 2008
Elcom	energetika	Kyjev-Ukrajina	15.–18. 4. 2008
Interstroyexpo 2008	stavebnictví	Petrohrad-Rusko	15.–19. 4. 2008
RESTA 2008	stavebnictví	Vilnius-Litva	23.–26. 4. 2008

Změna nabídky zahraničních akcí vyhrazena.

Kompletní nabídku najdete na www.czechtrade.cz
nebo u svého regionálního konzultanta na www.czechtrade.cz/kontakty

Veselé Vánoce a šťastný nový rok

Merry Christmas and Happy New Year

С Новым годом! С Рождеством!

Děkujeme Vám za dosavadní spolupráci

a v roce 2008 Vám přejeme

mnoho osobních i pracovních úspěchů.

Vaše agentura CzechTrade

PF 2008

CzechTrade
ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

ZALOŽENO 1997

Aktuální informace o seminářích můžete dostávat pravidelně do svého mailu jako součást služby CzechTrade denně. Pro klienty agentury CzechTrade je tato služba zdarma. Více na adrese: **http://denne.czechtrade.cz.** Semináře pro podnikatele naleznete též na adrese: **http://www.businessinfo.cz.**

CzechTrade je certifikován dle ISO 9001:2000.
Copyright © CzechTrade, prosinec 2007
Žádnou část tohoto textu není dovoleno publikovat elektronickou, fotografickou nebo záznamovou technikou bez písemného souhlasu vydavatele.

BusinessInfo.cz

Oficiální portál pro podnikání a export

Rubriky BusinessInfo.cz

- Aktuální témata
- Legislativa, právo
- Finance, daně
- Evropská unie
- Zahraniční obchod
- Služby portálu
- Regionální informace
- Registry, databáze
- Ochrana spotřebitele

Služby

- Životní situace
- Interaktivní formuláře
- Podpory a dotace
- Kalendář akcí
- Exportní příležitosti
- Státní podpora exportu

Další služby

www.businessinfo.cz

Koordinátorem projektu BusinessInfo.cz
je Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade