

FUTURE OF EXPORT SUMMIT 2026 · PRAHA · 3. LISTOPADU

CZECH AEROSPACE CLUSTER

MORAVSKÝ LETECKÝ KLASTR

RIZIKA V EXPORTU

Jak rizika v exportu řeší pět vybraných firem z Moravského leteckého klastru

Ing. Marek Pochylý, Vedoucí distribuce Ray Service, Člen výkonného výboru MLK

PĚT FIREM = PĚT PŘÍSTUPŮ

Dodavatelé i výrobci vlastních produktů, od 40 do 1 000 zaměstnanců.

Firma	Zaměstnanci	Model	Čím se zabývá
Orličan	cca 40	OEM	Lehká letadla, drony
Radalytica / ADVACAM	cca 50	OEM	Rentgenová kontrola, kamery
5M	200–249	Subdodavatel	Kompozitní materiály
Ray Service	cca 700	Subdodavatel, OEM	Kabelové svazky, elektromechanika, displeje
MESIT (holding)	cca 1 000	Subdodavatel, OEM	Intercomy, odlitky, obrobky

Tip: velikost firmy určuje složitost procesu, nikoli to, zda má rizika řešit.

Rozhovory s firmami, říjen 2026. Malý vzorek, nejde o reprezentativní průzkum.

ČTYŘI ČÍSLA Z ROZHOVORŮ

30 %

záloha při podpisu u výrobce letadel. Dalších 30 % přijde při hotových 60 % trupu, zbytek před dodáním.

5–15 %

rezerva v ceně, kterou obchodníci přidávají na rizikové trhy. Někdy už i v Evropě.

6 MĚSÍCŮ

stál kontejner do Libye, než prošel clem a papíry.

3 ROKY

trvalo otevřít bankovní účet v Dubaji. Firmu založíte snadno, účet je problém.

Z rozhovorů s obchodníky z firem klastru, říjen 2026. Dvě čísla jsou z jejich dřívějších zaměstnání.

CO SE FIRMÁM OSVĚDČILO

MĚNA

Nabídka zahraničnímu partnerovi v příslušné měně. Firma omezuje expozici vůči místní měně zákazníka.

ZÁLOHA

Letadlo neodejde z továrny, dokud není zaplacené. Když druhá splátka nepřijde do tří měsíců, firma odečte náklady, zbytek vrátí a trup prodá jinému kupci.

CHECKLIST

Každou zakázku mimo EU prověřuje compliance officer s právníky: sankční seznamy, rizikovost země, skuteční majitelé a konečný uživatel. Země mají označení i v ERP.

DODACÍ PODMÍNKY

Vhodné dodací podmínky Incoterms. Např. DAP (kupující vyřizuje a hradí dovozní clo).

STEJNÝ TRH, OPAČNÁ ZKUŠENOST

PRVNÍ FIRMA

Posledních 10 % ceny od čínských zákazníků nikdy nedostane. Proto kalkuluje tak, aby jí stačilo 90 %.

DRUHÁ FIRMA

Čínští zákazníci platí rychle a spolehlivě. Jsou to její nejlépe platící zákazníci.

Tip: obecné pravidlo o trhu nestačí, ověřujte si ho na vlastních zakázkách.

CHECKLIST EXPORTNÍ ZAKÁZKY

Nabídka do země mimo EU neodejde, dokud někdo neodpoví na pět otázek.

1. **Zákazník:** kdo to je a kdo za ním stojí? Princip KYC = Know Your Customer
2. **Konečný uživatel:** potřebujeme licenci nebo jeho prohlášení?
3. **Dodavatel:** stihne dodat i ten náš? Je klíčový díl z jednoho zdroje?
4. **Platba:** v jaké měně a s jakou zálohou nebo jištěním?
5. **Schválení:** kdo to podepíše a kdy?

Tip pro obranu a letectví: dual-use řešte hned na začátku. U licencovaných obchodů zdržení znamená vždy.

Stačí jedna stránka. Důležité je, že předem víte, kdo ji schvaluje.

CO ZAVÉST ZÍTRA RÁNO

Přidejte do nabídkového procesu pro export krátký checklist: komu prodáváme, co a kam dodáváme, zda smíme dodat, kdo potvrdil termín, kolik peněz budeme potřebovat a kdo schválil zbývající riziko.

A jak se na stejnou zakázku dívá banka?



CZECH AEROSPACE CLUSTER

MORAVSKÝ LETECKÝ KLASTR

DĚKUJEME

Ing. Marek Pochylý

LinkedIn profil · www.marekpochyly.com