



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky

ŘÍJEN 2017
ČÍSLO 1

MARTIN TLAPA
O EKONOMICKÉ DIPLOMACII:

BUĎME JEDEN TÝM



NÁZOR:

Snili jsme o androidech, máme nemocnici na kraji města

Strana 5



INDICKÝ TRH:

Nezahodme šance v nejrychleji rostoucí velké ekonomice

Strana 6



DOHODA EU-KANADA:

Brána na sever Ameriky se otevírá i menším českým podnikům

Strana 16

800 521 521
www.kb.cz



VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

KDYŽ ZA SEBOU MÁTE ZÁZEMÍ CELOSVĚTOVÉ SKUPINY
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, HRANICE PŘEKROČÍTE MNOHEM SNÁZ.
NAŠI ZKUŠENÍ PORADCI VÁM POMOHOU NAJÍT ŘEŠENÍ
V OBLASTI ZAHRANIČNÍHO OBCHODU A EXPORTU.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



fincentrum

Banka roku
2016

OBSAH

2-4 > **Rozhovor s Martinem Tlapou:**
Prosazování ekonomických zájmů
si žádá lepší týmový výkon

5 > **Taškařice 4.0:** Snili jsme
o androidech, máme Nemocnici
na kraji města

6-8 > **Český export a investice:**
Indický trh je jednou velkou
obchodní příležitostí

9-11 > **Audit společnosti PwC:**
Cesty k efektivnější
ekonomické diplomacii

12-13 > **Českých investic
v zahraničí přibývá:**
Roste i zájem o jejich pojištění

14-15 > **Kanadský trh:**
Český lev v javorovém listu

16 > **Dohoda EU-Kanada:**
Brána se otevírá

17-19 > **Úspěšní exportéři**

20-21 > **Rozhovor s Pavlem Frelichem:**
Do rozvoje chudých zemí musíme
zapojit soukromý sektor

22-23 > **Program B2B:**
Jak propojit rozvojovou spolupráci
s prosperitou firem



Vážení čtenáři,

velice mě těší, že v poslední době nabyl termín „ekonomická diplomacie“ v českých podmínkách velmi konkrétní podoby. Je tomu tak proto, že se nám podařilo společně zavést řadu novinek a přiblížit se více potřebám českých podnikatelů. Moderní českou diplomacii chápu jako služby státu, občanům i firmám při prosazování českých národních zájmů. Skutečnost, že aktivně spolupracujeme s více než sedmi stovkami exportérů, je známkou toho, že nám firmy věří.

Každý rok přitom mohu hovořit o čím dál lepší kondici našeho exportu i naší ekonomiky jako takové. Jen pro ilustraci, v roce 2016 se náš denní vývoz rovnal téměř 11 miliardám korun, což je nárůst o 85 % oproti situaci před 10 lety. Důvěra občanů a firem v českou ekonomiku se zvedá, nálada ve společnosti je o mnoho lepší než před 4 lety a hodnoty našeho vývozu dokazují, že máme v ČR spoustu šikovných firem, které se nebojí exportovat.

Hlavním úkolem v oblasti státní podpory exportu pro nás bude v budoucnu efektivita fungování rezortů a agentur. V zahraničí bychom měli působit jednotně a sebevědomě jako jeden tým – „Tým Česko“. Z příkladů v zahraničí je vidět, že je potřeba, abychom se ve společném úsilí více násobili. Jsem přesvědčen, že je před námi spousta práce, kterou není třeba odkládat. Přál bych si, aby tento časopis nebyl jen zdrojem cenných informací z různých oblastí ekonomické diplomacie, ale aby se stal prostorem pro širokou diskusi nad tím, jak služby státu efektivně zlepšovat. Budu rád, pokud pozvání na tuto společnou cestu s námi přijmete.

Lubomír Zaorálek
Ministr zahraničních věcí



Rozhovor s Martinem Tlapou:

PROSAZOVÁNÍ EKONOMICKÝCH ZÁJMŮ SI ŽÁDÁ LEPŠÍ TÝMOVÝ VÝKON

➤ Moderní ekonomická diplomacie je flexibilnější a daleko více propojuje aktivity mnoha hráčů. Díky tomu je také výkonnější, říká náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa. Představitelé státních institucí musí v rámci ekonomické diplomacie daleko více spolupracovat s firmami, poskytnout jim to, co potřebují, a naopak nedělat to, co si podnikatelé a jejich reprezentace zorganizují sami.

**Tento rozhovor vyjde v časopise
Moderní ekonomická diplomacie. Jak
si představujete moderní ekonomickou
diplomacii vy?**

Především musí být efektivní, štihlá, levná a výkonná. Pojem moderní ekonomická diplomacie vychází z nejnovějších trendů ve světě, promítá se do činnosti jejich diplomacií a ve vnějších vztazích odráží jejich posun k moderní inovativní ekonomice. Musíme s těmito trendy držet krok a nebyt příliš zahleděni do minulosti. Vydali jsme se na cestu, ale jsme teprve na začátku.

V minulosti se hodně mluvilo především o podpoře exportu. Čím se liší koncept moderní ekonomické diplomacie?

V ČR zatím neexistuje nějaká ustálená definice. Nicméně moderní ekonomická diplomacie se už ve vyspělém světě stala realitou – je daleko flexibilnější, více propojuje aktivity mnoha vládních i nevládních hráčů, rezortů. Náš systém podpory vnějších ekonomických aktivit vznikl jako duální, bylo zde ministerstvo zahraničí a ministerstvo průmyslu. Dnes jde o to, zapojit do služeb státu

pro firmy hráče z dalších oblastí – zemědělství, obrany, vědy a výzkumu, cestovního ruchu, zdravotnictví nebo životního prostředí. Klíčovým rysem moderní ekonomické diplomacie je vedle schopnosti týmového výkonu rychlá reakce na měnící se příležitosti ve světě. Dříve se mluvilo o klubové diplomacii, dnes se dostává do popředí termín síťová diplomacie, která dokáže těžit z propojování a souhry mnoha hráčů v celém systému. Díky efektivní souhře se efekt toho, co děláme, násobí. Ve starém modelu je mnoho duplicit, každý si hlídá jen to své

a namísto násobení prostředků a sil se věci spíše dělí.

Základ všeho ale asi pořád bude ve zprostředkování informací o zahraničních trzích a zprostředkování kontaktů?

To samozřejmě ano. Ekonomičtí diplomaté zprostředkovávají informace a nabízejí služby českým klientům v zahraničí. Ale také tady procházíme zásadní změnou. Řadu informací si dnes může každý najít sám na internetu. Důležitý je tedy unikátní vzhled někomu, kdo reprezentuje český stát v zahraničí, ať už jde o ekonomické diplomaty, zástupce CzechTrade či jiných státních institucí. Získané informace tedy musí mít oproti veřejně dostupným zdrojům jasnou přidanou hodnotu. Musí být unikátní, přesné, pravdivé a rychlé. Naším konkurentem je v tomto ohledu celý kyberprostor. Výstižně se o tom píše v knize The Oxford Handbook of Modern Diplomacy. Diplomacie – včetně té ekonomické – je pod daleko větším drobnohledem, je to živý přenos, 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.

TÝM ČESKO

Mluvíte o týmu Česko, který by měl reprezentovat zemi v zahraničí. Do něj by se tedy měli zapojit i podnikatelé?

Určitě. Pokud chceme stavět silný tým, musíme do něj zahrnout hráče, kteří se rovněž podílejí na prosazování ekonomických zájmů země v zahraničí. Jasně si rozdělme, co bude dělat stát a co v novém ekosystému zajistí podnikatelé. Představitelé státu také musí poskytnout firmám to, co potřebují, a naopak nedělat to, co si podnikatelé a jejich reprezentace zorganizují lépe sami – dnes to jsou podnikatelské mise, ale myslím, že totéž platí o organizování výstav a veletrhů, některé vzdělávání firem. Role státu není domlouvat výstavbu stánků, ale poskytnout profesionální servis pro firmy. Společně si řekněme obory, země a rozdělme lépe role.

Do moderní ekonomické diplomacie také určitě patří zprostředkování informací o příležitostech v Česku pro potenciální zájemce v zahraničí...

Ano. Jde o různé oblasti – cestovní ruch, investice, možnosti uzavírání firemní – vládní spolupráce pro různé projekty, třeba ve vědě a výzkumu. Opět jde o to, jak zapojit co nejvíce hráčů a společně dospět k představě o tom, jak se dnes mění potřeby

ohledně prezentace v zahraničí. Dám vám příklad. Není pochyb o tom, že hlavní město Praha bude dál chtít lákat turisty. Ale objevují se také nové příležitosti, posouváme se od tradičních oblastí dál. Praha pravděpodobně chce spolupracovat s metropolemi, které rozvíjejí koncepty chytrých měst, špičkové kongresové turistiky. Partnerství měst, ale i krajů, se mohou navzájem skvěle doplňovat s klasickou diplomacií. Moderní diplomacie není budova Černínu v Praze, ale systém, jenž spojuje jednotlivé hráče, kteří různým způsobem přispívají k úspěchu naší země ve světě.

Jako příklad k následování v oblasti moderní ekonomické diplomacie uvádíte severské země. Ty například přistupují k různým formám měření nákladové efektivity a kvality služeb. Měřit efektivitu práce diplomatů či dalších státních institucí v zahraničí ale asi není jednoduché. Není jasné, jaký vliv má ekonomický diplomat na to, že se zvýšil export do dané země...

Takto spojovat to skutečně nemůžeme a nespojujeme. Nebereme si výsledky velkých exportérů za své, protože je hloupé chlubit se cizími výsledky. Nás zajímá, jak jsou naši lidé v zahraničí aktivní při získávání unikátních informací, s jakým počtem firem pracují a jaký je efekt této spolupráce. Významnou součástí takového hodnocení jsou informace od samotných podnikatelů. Zajímá nás, s jakým přístupem té či oné ambasády se setkali a jaký byl výsledek spolupráce s touto ambasádou. Měřit efektivitu práce ekonomických diplomatů tedy lze, je to prostředek pro vytváření důvěry, respektu a profesionality mezi diplomacií a firmami.

Ministerstvo zahraničí zadalo audit, který realizovala společnost PwC. Bylo cílem zjistit také to, jestli je dnes česká ekonomická diplomacie příliš roztráštěná mezi různé instituce?

Audit PwC definoval, co vše patří do podpory vnějších ekonomických vztahů, jací hráči v tomto ekosystému působí, jaká je jejich nabídka služeb, aktivit. A také sleduje trendy, které se dají vyčíst z praxe v jiných zemích světa. Hledá inspiraci pro to, aby se také Česká republika posunula dále. Ukazuje se, že roztráštěnost podpory vnějších ekonomických vztahů je hlavní brzdou posunu na vyšší úroveň efektivnosti. PwC v auditu přináší asi tucet doporučení, která nejsou spojena s růstem požadavků vůči státnímu rozpočtu. Zjištění potvrzují, že v ČR máme z pohledu

podpory exportu určitý „retro“ stav. Možná pro někoho ne úplně špatný, prostě jen ve srovnání s vyspělými zeměmi překonaný a z pohledu nákladů státu méně efektivní. Vyrostl nám tak trochu věčně hladový a rychle sílící Ote-sánek desítky agentur, úřadů a institucí. (O výsledcích auditu informujeme na stranách 9 až 11.)

Co v tomto ohledu považujete za důležité vy? Jak by bylo možné celý systém zlepšit?

Především je nutné otevřít debatu o řízení systému ekonomické diplomacie. Důležité bude také jeho legislativní zakotvení, aby bylo jasné, kdo je za co odpovědný. Dosavadní aktivity v oblasti vnějších ekonomických vztahů vycházely buď z kompetenčního zákona z roku 1969, nebo z legislativy a rozhodnutí, která vznikala v devadesátých letech. Ta už je pochopitelně zastaralá. Jako příklad mohu uvést systém financování exportu, který vznikl v roce 1993. Na základě stávající legislativy nedokážeme vytvořit moderní finanční nástroje pro financování rozvojové spolupráce, exportní úvěry do nejlépe obtížných zemí. V tom jsme oproti zemím EU pozadu a naše firmy mají horší podmínky.

PŘEKONANÉ SPORY

Jak v tomto ohledu hodnotíte období posledních let? Premiér Bohuslav Sobotka mluvil o tom, že v ekonomické diplomacii se toho podařilo poměrně hodně...

Po roce 2014 se nám podařilo nastavit systém, díky němuž jsme překonali spoustu dřívějších střetů. Vytvořili jsme dobrý kooperativní model, dokážeme si navzájem vyjít vstříc. Teď ale musíme mít odvalu jít dál a dosáhnout vyšší kvality celého systému. Je ale nutné zdůraznit, že v roce 2014 jsme navazovali na ztracenou dekádu. Ztratili jsme deset let tím, že jsme si neustále přehazovali kompetence, hádali se o ně a vytvářeli konkurenční strategie a koncepce.

Mezi ministerstvem zahraničí a průmyslu?

Mezi ministerstvy nebo i v rámci nich samotných. Jednou jsme převáděli CzechTrade pod ministerstvo průmyslu, jednou jsme ho budovali samostatně. Rušili jsme ekonomické diplomaty, ministerstva zahraničí a průmyslu v jednu chvíli přestala navzájem komunikovat o jejich vysílání. Zcela chybělo to nejdůležitější – jedno „zázemí“, jež bude

servisem pro lidi, kteří jsou v zahraničí za tuto zemi. Už dnes jsme mohli být mnohem dál.

Podarilo se v posledních letech posílit ekonomické úseky ambasád?

Já bych vůbec nemluvil o úsecích, nemám takové uvažování rád. Jde o činnost celé ambasády. Vedeme velvyslance k tomu, aby si vybudovali tým lidí, kteří s nimi budou plnit určitou část agendy – v tomto případě jde o ekonomickou diplomacii. Nemá žádný smysl hrát si na to, že jeden diplomat ve čtyřčlenném týmu je vedoucím jednoho úseku, druhý diplomat je vedoucím jiného úseku... V tomto ohledu vidím zásadní změnu. Za jeden z největších úspěchů považuji, že jsme dnes schopni skládat financování projektů v zahraničí z více zdrojů. Dalším rysem moderní diplomacie je prolínání různých témat. Ekonomická zahraniční politika musí spojovat národní ekonomické i bezpečnostní zájmy, prosazovat hodnoty i vhodně

příslušné země vysílají své zástupce. V některých zemích typu Dánska, Japonska či Koreje je velvyslanec vlastně takovým prvním ministrem, premiérem v rámci svého úřadu v dané zemi. A někdo pak musí hrát koordinační roli i doma. Víte, já si nemyslím, že ta debata vychází z toho, jestli budeme mít ministerstvo zahraničí a mezinárodního obchodu, ta by měla vycházet z dlouhodobější vize, strategie budování přidané hodnoty českého hospodářství za dvacet, třicet let. Tou dotírající otázkou je: „Čím se prosadíme ve světě, proč jsme vlastně tady?“ Takovou debatu musí dát dohromady tým ekonomického, nebo chcete-li hospodářského ministerstva, které naváže na práci dnešního ministerstva průmyslu a výrazně zlepší prostředí, v němž budou bez bariér vyrůstat zajímavá česká řešení, výrobky a služby. Tedy pod jednou střešou bude podpora českých firem, růstu konkurenceschopnosti při jejich vzniku, růstu a vlastně nabídky, pod druhou střešou lze propojit zahraniční příležitosti, trendy a aktivní prosazování napří-

v úplně jiné situaci než v polovině devadesátých let, kdy jsme měli deficit zahraničního obchodu a prioritou byl růst objemu exportu. V současné době se už zaměřujeme více na kvalitu, přidanou hodnotu, služby doprovázející průmysl, chytrá řešení. Musíme hledat způsoby, jak také s ohledem na tu již zmíněnou síťovou diplomacii společně přispět k podpoře celého sledu řešení, od výzkumu, inovací, výroby, marketingu, exportu i navazujících služeb.

Toto číslo Moderní ekonomické diplomacie vyjde také na říjnovém Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. I ministerstvo zahraničí se stále více snaží prezentovat na podobných akcích. Jaký má pro vás veletrh význam?

Vzpomínám si na některé dřívější úvahy, že žádné veletrhy už nebudou potřeba, že se všechno propojí přes nabídku a poptávku na internetu. V diplomacii – včetně té ekonomické – se ale i dnes ukazuje, jak velmi důle-

Klubová a síťová diplomacie

	Počet aktérů	Struktura	Forma	Míra otevřenosti	Hlavní cíl
Klubová diplomacie	omezený	hierarchická	především písemná	nízká	podepisovat memoranda
Síťová diplomacie	velký	plochá	především ústní	vysoká	zvyšovat bilaterální toky

Zdroj: Heine, 'On the Manner of Practising the New Diplomacy',6.

prezentovat tuto zemi i z pohledu kultury, vzdělání či vědy.

Když máte více hráčů, musíte mít také někoho, kdo bude mít tu hlavní koordinační roli... Kdo to bude všechno řídit?

Nejde o to, že by tu někdo chtěl všechno za každou cenu řídit... Na druhé straně je pravda, že nějakou střechu potřebujeme. Někoho, kdo bude hrát zastřešující, koordinační roli. Rovněž nový zákon o zahraniční službě již vychází z toho, že aktivity v zahraničí se nebudou oddělovat. Měl by nám pomoci pohled uživatelů našich služeb. Ambasáda by měla poskytnout střechu i pro další státní agentury, které do

klad bezpečnostních a ekonomických zájmů země. Což je velmi standardní model ve vyspělých zemích.

Ministerstvo zahraničí je tedy v této vizi fakticky ministerstvem zahraničních věcí a zahraničního obchodu?

V řadě zemí to tak je. Právě úspěšné severské státy mají tento model už léta, v poslední době se pro něj rozhodly také země jako Slovensko či Maďarsko. Takové ministerstvo je pak silnější při prosazování celé zahraniční agendy a hraje zastřešovací roli. Je to jedna z variant, kterou je podle mě nutné posoudit v rámci debat, jak nejlépe zorganizovat státní správu. Jsme

žitě jsou osobní kontakty mezi lidmi. Klíčové dohody v diplomacii i byznysu daleko snáze dělají lidé, kteří se dobře znají. Hlavní význam veletrhu vidím právě v osobních kontaktech. Myslím, že to je ještě důležitější než přehledy kontraktů, které se na veletrhu podepisují. Ministerstvo zahraničí nebude mít na veletrhu samostatný stánek, budeme ho sdílet s dalšími institucemi jako celý tým za Českou republiku. Chceme ukázat, že dokážeme v rámci ekonomické diplomacie vystupovat společně, že jsme za firmami schopni jít a nabídnout jim kvalitní služby. A že to, co děláme pro ně, nás pořád baví.

JAN ŽIŽKA <<

TAŠKAŘICE 4.0: SNILI JSME O ANDROIDECH, MÁME NEMOCNICI NA KRAJI MĚSTA



Loni v srpnu schválila česká vláda Iniciativu **Průmysl 4.0**. Dokument o více než dvou stech stranách nechce nikoho nechat na pochybách, že procházíme transformativní změnou průmyslové výroby. Ostatně na takzvanou čtvrtou průmyslovou revoluci iniciativa odkazuje jak svým názvem, tak hned v úvodní preambuli.



Leckterý čtenář iniciativy, konfrontovaný se všemi nedostatky a hrozbami a také návrhy změn a řešení, musí považovat vpravdě za zázračné, že první i druhá průmyslová revoluce tak úspěšně proběhly dokonce i bez jakéhokoli marketingu, bez investičních pobídek či bez dalšího nového úřadu. Protože to jsou jen některé z desítek opatření, která iniciativa navrhuje. Konkrétně hovoří třeba o „marketingu konceptu Průmyslu 4.0 u veřejnosti“, o „plánu investičních pobídek pro podniky zavádějící technologie dle standardů Průmyslu 4.0“ nebo o „založení státem podporované organizace, která by podnikům pomáhala zavádět robotizaci.“

Možné vysvětlení tohoto „zázraku“ je logicky jen jediné: čtvrtá průmyslová revoluce zkrátka musí být ještě revolučnější, než byly její předchůdkyně – pak by mohla vládní iniciativa dávat smysl. Je tomu ale tak? A co vlastně určuje „míru revolučnosti“ té či oné průmyslové revoluce?

První průmyslová revoluce, jež začala kolem roku 1800 v Anglii a je spojená třeba s vynálezem parního stroje, dramaticky zrychlila růst životní úrovně. Jak plyne z výzkumu amerického ekonomy **Roberta Gordona**, zatímco před rokem 1800 potřebovala tehdy nejpokročilejší část světa, zejména západní Evropa,

na zdvojnásobení životní úrovně svého obyvatelstva 500 let, po roce 1800 už jenom sto let. Průmyslová revoluce, bez marketingu a pobídek, totiž zrychlila růst produktivity. A čím rychleji roste produktivita (ekonomická hodnota vytvořená za jednotku času), tím rychleji roste i životní úroveň. Vzestup životní úrovně dlouhodobě nezajistí žádný jiný faktor, než je právě růst produktivity. První průmyslová revoluce způsobila, že za vlády Františka Josefa I. se obyvatelé českých zemí těšili zhruba dvakrát vyšší životní úrovni než za vlády Marie Terezie, přičemž ovšem za vlády této císařovny se měli dvakrát lépe teprve v porovnání se svými předky z doby kralování Přemysla Otakara II. Ve dvacátém století pak růst produktivity kulminoval, světovým válkám navzdory. Ke zdvojnásobení životní úrovně v kulminační fázi poloviny minulého století ve vyspělém světě stačilo necelých třicet let.

Třeba film **Blade Runner**, sci-fi trháč z počátku 80. let, je stále ještě ovlivněn touto kulminační érou. Snad se před 35 lety, kdy vznikal, ještě nemuselo jevit jako úplně „sci-fi“ to, že v roce 2019, kdy se jeho děj pro změnu odehrává, máme mít létající auta, kolonizovat cizí světy a potýkat se s androidy. Doba byla stále ovlivněná fází rychlého – a stále zrychlujícího – růstu produktivity, s nímž souvisely třeba i průlomové objevy vesmíru.

Dnes jsme sice (většinou) moc rádi, že se svět od počátku 80. let tolik proměnil. Na druhou stranu to kolem nás – všem vymoženostem doby navzdory – vypadá stále spíše jako v původní Nemocnici na kraji města než jako v Blade Runnerovi. Budoucnost jsme zkrátka přecenili – i pod vlivem překotného zrychlování produktivity v polovině 20. století. Technooptimisticky jsme uvěřili

v její další akceleraci. Místo toho ale přišla ztráta dynamiky, poprvé patrná v 70. a 80. letech, která je zvláště povážlivá po roce 2005. V zemích, které tvoří eurozónu, v letech 2005 až 2015 rostla produktivita osmnáctkrát pomaleji než v polovině 20. století. Její růst ale zaostal dokonce i za dynamikou konce 19. století. Svoji roli jistě hraje to, že z vyšší úrovně se stoupá obtížněji než z úrovně nižší, avšak i tak je současné zpomalení růstu produktivity – s nímž se potýkají i další vyspělé země, včetně USA, Británie nebo Japonska – alarmující.

Vzhledem k výše uvedenému je logické, že ve své podstatě lze „míru revolučnosti“ průmyslové revoluce jen těžko odvozovat od něčeho jiného, než je míra zrychlení růstu produktivity. Jestliže k takovému zrychlení nedochází, nebo pokud dynamika dokonce uvadá, o žádné revoluci nemůže být řeč. Už vlastně „z definice“. Aktuálně jsme svědky nejlépe jen evolučního rozvoje, tedy obdobného děje, jaký se, byť ještě pomaleji, odvíjel ve zmíněném pětisetletém údobí mezi Přemyslem Otakarem II. a Marií Terezií. Jelikož jde o běžnou evoluci, samotné označení čtvrtá průmyslová revoluce je nesmyslné, stejně jako z něj vycházející Průmysl 4.0.

Nabízí se otázka, proč nepodložené označení Průmysl 4.0 vláda tolik prosazuje. A proč jej navazuje na neexistující čtvrtou průmyslovou revoluci. Odpověď je nasnadě: marketingově atraktivní označení „Průmysl 4.0“ je vítanou záminkou k dalšímu přerozdělování veřejných peněz či zakládání nových úřadů. Politikův vliv i moc dále stoupá. A o to v této Taškařici 4.0 jde především.

LUKÁŠ KOVANDA,
hlavní ekonom společnosti Cyrrus <<



Slavnostní otevření továrny Bonatrans, předního českého výrobce železničních kol, náprav a soukolí, v Aurangabádu.

ČESKÝ EXPORT A INVESTICE: INDICKÝ TRH JE JEDNOU VELKOU OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTÍ



Rok 2015 Indii pasoval do role nejrychleji rostoucí velké ekonomiky světa. Dynamika růstu indické ekonomiky v prvním čtvrtletí aktuálního finančního roku (tj. od 1. dubna do 30. června 2017) přechodně zmírnila na 5,7 %, což zřejmě souvisí s nedávnými transformačními kroky: demonetizace (rychlé stažení bankovek nejvyšší nominální hodnoty 500 a 1000 rupií) a zavedení nové nepřímé daně (GST – nová daň ze zboží a služeb). Všechny mezinárodní instituce však předpovídají pokračování růstu indické ekonomiky v intervalu mezi 7 až 8 procenty ročně.

Indická vláda zároveň dělá vše pro to, aby Indii na vlně dynamického hospodářského růstu co nejdéle udržela. Snaží se zmírnit tradičně propastný rozdíl mezi vývozem a dovozem a do roku 2025 má v úmyslu v rámci kampaně **Make in India** razantně zvýšit podíl průmyslu na tvorbě HDP ze současných 16 % na 25. Pomoci by jí v tom měli zejména zahraniční investoři, jimž se vláda snaží vycházet vstříc a uvolňuje dosavadní strop maximálního zahraničního podílu na jmění firem v celé řadě odvětví. Zároveň je ochotna na podporu domácího průmyslu revitalizovat státní firmy a podpořit investiční projekty založené na nákupu nových moderních strojů i v soukromém sektoru.

Pilíř českého vývozu

V souvislosti s probíhajícím Mezinárodním strojírenským veletrhem v Brně je

namístě, abychom se nejprve věnovali strojírenskému exportu, který tradičně představuje pilíř českých vývozu do Indie. Výhodou indického trhu je pro nás skutečnost, že české strojírenství se podílelo na budování průmyslových kapacit Indie prakticky od získání její nezávislosti. Řada českých strojírenských firem poté pokračovala s dodávkami náhradních dílů, čímž si zároveň udržovala předpoklady využití svých kontaktů v Indii pro získání nových zakázek. Šanci zde mají výrobci tvářecích i obráběcích strojů. Mezinárodní strojírenský veletrh **IMTEX** v Bengaluru byl i letos z české strany silně obsazen. V příštím roce se v tomto směru českým strojírenským firmám nabízí šance využít k prezentaci v Indii oficiální účast České republiky na veletrhu **International Engineering Sourcing Show** konaném v březnu v Chennai. Některé české strojírenské firmy v minulosti na indický

trh vstoupily i formou kapitálové účasti na společném podniku s indickým partnerem nebo formou samostatné investice.

Výroba přímo v Indii

Realizovat dnes částečně nebo plně výrobu v Indii znamená velkou konkurenční výhodu. Nejde přitom jen o nízké mzdové náklady, ale především je to elegantní způsob, jak se vyhnout řadě tarifních i netarifních bariér. Z hlediska nových pravidel zadávání veřejných zakázek se navíc kvalifikujete do kategorie lokálního dodavatele a v tendrech budete mít oproti zahraniční konkurenci lepší pozici. České firmy se na indickém trhu prosazují v dodávkách strojů a strojních zařízení pro obranný průmysl, železniční průmysl, letecký průmysl, gumárenský průmysl a výrobu plastů nebo také pro stavebnictví. Některé

české firmy do Indie dodaly v posledních letech také textilní stroje nebo stroje pro papírenský průmysl. V řadě těchto případů indická vláda podpořila soukromé a státní společnosti v jejich investicích do moderní strojové základny.

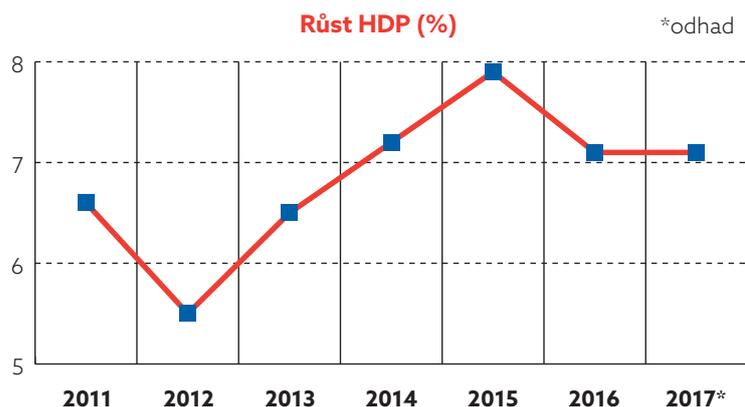
Hlad po energii

Úzkou vazbu na strojírenství má energetika. Indická vláda chce dokončit elektrifikaci venkova a Indie bude nadále patřit k zemím s nejrychleji rostoucí poptávkou po elektrické energii. Vzhledem k rozsáhlým zásobám uhlí zůstane podíl tepelných elektráren na výrobě elektřiny dominantní, avšak velké ambice má Indie i v oblasti rozvoje jaderné energetiky, kde se mohou české firmy uplatnit díky znalostem a referencím vázaným na ruskou technologii, která se v některých stávajících projektech výstavby nových bloků v Indii využívá.

Velké příležitosti nabízí v Indii rozvoj využívání obnovitelných zdrojů energie a po Konferenci OSN o změně klimatu v Paříži dělá indická vláda vše pro to, aby se Indie do budoucna stala jedním z lídrů v globálním kontextu. V zájmu ochrany ovzduší se do popředí dostávají i environmentální technologie. Byla například zavedena nová norma zakazující vypouštění horkého vzduchu nebo horké páry volně do ovzduší a české technologie se začaly v Indii prosazovat i v oblasti výstavby chladicích věží. Přitom by však těžba uhlí v Indii neměla ztratit na významu. Naopak v nejbližších letech je cílem státní společnosti **Coal India** těžbu zdvojnásobit až k jedné miliardě tun ročně. Zde vidí velké příležitosti čeští dodavatelé těžební techniky a těžebních technologií, kteří současně zaznamenávají v Indii první úspěchy.

Klíčová role železnic

V souvislosti se strojírenstvím je třeba zmínit i železniční průmysl, přičemž železnice hraje v indické ekonomice nesmírně důležitou roli. Přepraví ročně více než 8 mld. pasažérů a více než 1 mld. tun nákladu. Poptávka po přepravě pasažérů na některých tratích zdaleka nestačí a jízdenky je třeba nakupovat s velkým časovým předstihem. Kapacitu limituje především nízká průměrná rychlost přepravy. Indická železnice proto rozhodně potřebuje moderní technologii a techniku. Českým dodavatelům se zde otevírají velmi zajímavé příležitosti.



K tomu je třeba přičíst rozvoj městské hromadné dopravy a výstavbu metra ve velkých indických městech, kde by metro mohlo zásadním způsobem zrychlit dopravu lidí. Ostatně urbanizaci a koncepčnímu rozvoji měst se musí a chce indická vláda v příštích letech rovněž zásadním způsobem věnovat, protože pokračuje přesun venkovského obyvatelstva do měst. Vláda proto spustila program **Smart Cities**, který spolu s programy **Clean India Mission** a **Clean Ganga** představují šanci pro české dodavatele v oblasti vodohospodářství a ochrany životního prostředí.

Nástup automobilek

Neměli bychom zapomínat ani na rozvoj automobilové dopravy a na rychle rostoucí trh silničních vozidel. Rostoucí kupní síla umožňuje dřívějším zájemcům o koupi motocyklů pořizovat si nyní dvoustupá motorová vozidla a na automobilovém trhu se dnes střetávají indické automobilky se zahraničními výrobci, kteří do výroby v Indii v minulosti investovali. Mezi zahraničními výrobci aut v Indii figuruje již šestnáct let také **Škoda Auto**, ale šanci prosadit se v Indii mají i dodavatelé automobilových dílů. Automobilový trh v Indii rozhodně dále poroste a s ním i poptávka po

automobilových součástkách. Indiští podnikatelé, kteří působí v automobilovém průmyslu, jsou tradičně otevření různým formám spolupráce se zahraničními partnery, včetně zakládání společných podniků. V loňském roce uspořádala indická asociace výrobců automobilových součástek **ACMA** podnikatelskou misi do Česka s cílem oslovit zde nejen potenciální zákazníky v rámci

českého automobilového průmyslu, ale i projednat možnosti oboustranně výhodné obchodní spolupráce s českými výrobci automobilových dílů.

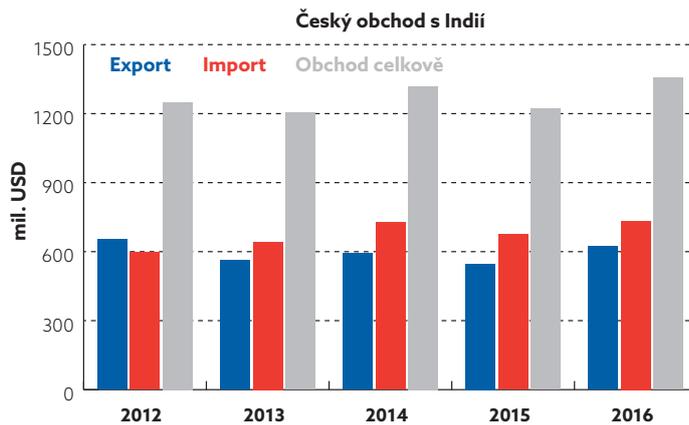
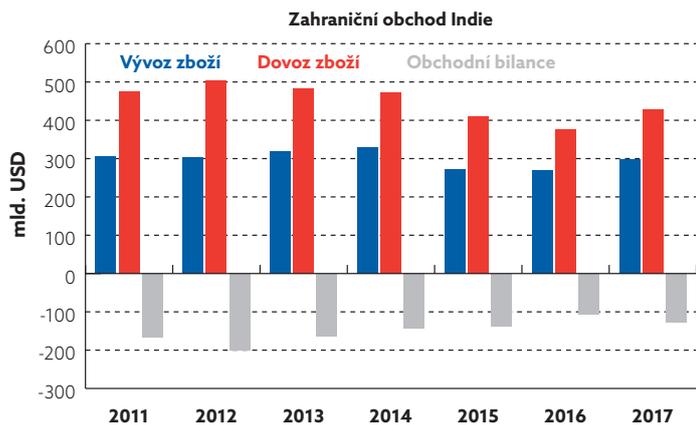
Tatra znovu na scéně

Vedle toho se v Indii podařilo obnovit spolupráci mezi českým výrobcem nákladních automobilů **Tatra Trucks** a indickou společností **BEML**. Dodávky náhradních dílů a nových automobilů ve formě montážních sad se zejména v posledních dvou letech rozběhly na plné obrátky. Odběratelem nákladních vozů značky **Tatra** jsou indické ozbrojené složky a oblast dodávek nebo výrobní kooperace v obranném průmyslu je další velkou příležitostí pro české výrobce.

Je však třeba se připravit na dlouhá výběrová řízení a na tlak současné indické vlády, aby projekty realizované zahraničními dodavateli zároveň podpořily rozvoj domácí výroby bojové techniky v Indii. Velcí zahraniční dodavatelé s tím ve svých plánech počítají a hledají si spolehlivé partnery mezi indickými firmami. Světově známé indické průmyslové konglomeráty, jako je **Tata**, **Mahindra** nebo **Reliance**, díky tomu navázaly spolupráci se zahraničními zbrojními firmami



» Přivítání české delegace vedené náměstkem ministra průmyslu Jiřím Kolibou v sídle strojírenského komplexu HEC Ranchi, v jehož provozech stále fungují československé stroje



a spolupracují na realizaci rozsáhlých projektů dodávek moderní vojenské techniky pro indickou armádu.

Šance menších dodavatelů

Šanci mohou mít však i menší dodavatelé, na což spoléhá například český výrobce kabelových svazků **Ray Service**, který se může pochlubit dodávkami pro nejnáročnější zákazníky z oblasti letectví a v Indii nyní zakládá s indickým partnerem společný podnik, který se díky zdejší výrobě kvalifikuje jako dodavatel v rámci konceptu „Make in India“.

České firmy mohou v Indii uplatnit v oblasti bezpečnostního a obranného průmyslu také znalosti ruské bojové techniky, kterou indické ozbrojené složky ve velké míře využívají. Indie má zájem a podporuje modernizační projekty některých zbraňových systémů a je otevřená mezinárodní spolupráci. Posilování bojové schopnosti indických ozbrojených sil je znovu aktuální téma, které je ve veřejném prostoru intenzivně diskutováno. Vláda proto musí a má zájem v této oblasti podniknout rozhodné kroky.

Úspěchy v letectví

V neposlední řadě je třeba zmínit z hlediska šancí českých exportérů na indickém trhu oblast letectví. Nejenže v Indii nyní působí dvě české firmy nabízející školení pilotů, leteckého a letištního personálu, ale úspěch zaznamenaly i české radarové systémy, které dnes pokrývají až 80 % indického vzdušného prostoru. S plánovaným rozvojem letecké dopravy, která díky rychlému nástupu nízkonákladových leteckých společností dnes naráží na nedostatečnou kapacitu letišť, mají šanci čeští výrobci letadel i dodavatelé letištních technologií.

Během účasti české podnikatelské mise na veletrhu **India Aviation** v Hyderabadu v loňském roce byl indickým vládním

představitelům mimo jiné představen zajímavý koncept modulárních letišť a tato technologie, nabízená českou firmou, by se mohla velmi dobře v Indii uplatnit. V loňském roce byla publikována nová vládní politika rozvoje civilního letectví, která nejenže počítá s pokračováním dynamického dvouciferného ročního růstu počtu přepravených pasažérů v příštích



České sklářství je v Indii stále pojmem. Na snímku světelná instalace české firmy Preciosa na veletrhu designu v Dillí

letech, ale chce se zaměřit na regionální dopravu a na rozvoj dopravních propojení těžko dostupných míst. Na těchto leteckých trasách se mohou dobře uplatnit menší letadla schopná vzlétat a přistávat na kratší přistávací dráze a přesně taková se v Česku vyrábějí.

Sláva českého křišťálu

Přehled perspektivních oborů českého vývozu jsme začali u strojírenství,

o dobré jméno v Indii se ovšem může opřít i české sklářství. Český křišťál je v Indii stále pojmem a v mnoha honosných palácích indických maharadžů visí křišťálové lustry české výroby.

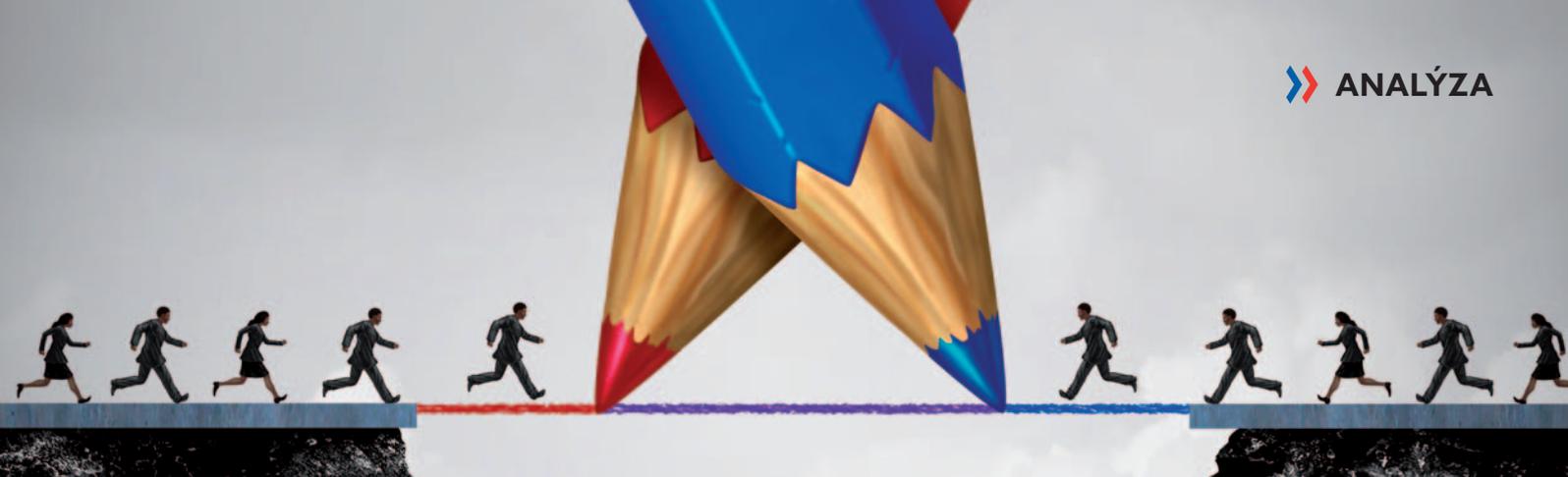
Naše firmy na tuto dlouholetou a pevně zakořeněnou tradici dnes navazují. Vedle tradičních lustrů s křišťalovými ověskami a vedle broušených váz a mís však čeští výrobci našli cestu i k zakázkám v luxusních hotelích a v reprezentativních prostorech moderních budov, kam umísťují rozsáhlé skleněné světelné instalace. Využívají přitom kombinaci dobrého jména českého sklářství, práci světových designerů a zkušenosti z obdobných projektů realizovaných jinde ve světě.

Rekordní příliv investorů

Indie představuje velkou obchodní příležitost pro české exportéry z celé řady odvětví. Jde o rychle rostoucí ekonomiku, kterou charakterizuje stále výrazná převaha dovozu nad vývozem. Růst je založen na domácí spotřebě a vládních investicích. Rychle se zvyšující počet obyvatel a jejich kupní síla budou přispívat k dalšímu růstu domácí spotřeby.

Vládní podpora rozvoje domácího průmyslu a infrastruktury bude vyžadovat udržení vysokého tempa veřejných investičních výdajů, což se bude promítat do růstu agregátní poptávky. Lze předpokládat, že v Indii porostou prakticky všechny tržní segmenty. To je velká šance pro výrobce nové příchozí dodavatele, ale zároveň to znamená, že kdo využije příznivé hospodářské situace v Indii již dnes, bude mít lepší pozici do budoucna. Rekordní příliv přímých zahraničních investorů do Indie v posledních letech naznačuje, že na příznivý vývoj poptávky v Indii sází celá řada zahraničních firem. Proč by tedy měli čeští exportéři zůstat stranou?

MILAN TOUŠ, vedoucí obchodně ekonomického úseku, ZÚ Dillí <<



Audit společnosti PwC: CESTY K **EFEKTIVNĚJŠÍ** EKONOMICKÉ DIPLOMACII

Společnost PwC Česká republika během letošního června a července realizovala projekt „**Audit systémů podpory vnějších ekonomických vztahů**“. Zadávatel projektu bylo ministerstvo zahraničí. Audit pokrýval jak strategickou, tak operativní úroveň systému. Součástí projektu dále byla zahraniční analýza a posouzení efektivity poskytované podpory exportu v ČR. Cílem analýzy bylo podívat se podrobněji na efektivitu institucionálního nastavení, rozdělení kompetencí, nabízených proexportních služeb státu a trendy a směřování ekonomické diplomacie.

HLAVNÍ ZÁVĚRY

1 V ČR není jednoznačně definován pojem ekonomická diplomacie.

Z pohledu řízení ekonomické diplomacie lze konstatovat, že v ČR do značné míry funguje duální systém, kdy se o pravomoci dělí Ministerstvo zahraničních věcí ČR (MZV) a Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (MPO). Kompetenční zákon, rozhodný zákon s ohledem na oblast systému podpory vnějších ekonomických vztahů č. 2/1969 Sb., zákon České národní rady o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy ČSR, ve znění pozdějších předpisů, pojem ekonomická diplomacie nerozlišuje a nepokrývá.

2 V ČR je nastaven duální **systém státem podpořeného financování a pojišťování exportu**, kde financování exportu zajišťují Česká exportní banka (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). EGAP je oficiální „Export Credit Agency“ (ECA) v ČR. Tento

systém nebyl v ČR od svého vzniku v roce 1995 významným způsobem reformován a aktuálně nereflektuje zásadní posun české ekonomiky.

3 V ČR není nastaven systém pro hodnocení efektivity poskytované podpory exportu a ekonomické diplomacie.

Lidské zdroje jsou klíčovým prvkem pro hodnocení efektivity systému. V současném nastavení systému podpory vnějších ekonomických vztahů je právě lidský kapitál proexportních organizací jednou z hlavních podpor státu směrem k českým exportérům. S ohledem na stávající nastavení účetnictví a nákladového hospodářství státu, není stát schopen doložit relevantní počty člověkodů (FTE – full time equivalent), které jsou reálně zapojeny do systému podpory vnějších ekonomických vztahů nebo do dílčích podčástí systému, jako např. podpory exportu.

4 Jednotná zahraniční síť (JZS) má být základem podpory exportu a ekonomické diplomacie ČR. Spolupráce mezi zastupitelskými

úřady (ZÚ) a zahraničními kancelářemi agentury CzechTrade (CT) je obecně stanovena v rámcové dohodě mezi MPO a MZV (Rámcová dohoda mezi MPO a MZV o zásadách spolupráce při zajišťování podpory exportu a ekonomické diplomacie ČR). **Reálný způsob a pravidla spolupráce v rámci JZS nejsou dohodou pokryty a spolupráce mezi ZÚ a CT je závislá na lidském faktoru.** Zároveň ve skutečnosti nejsou dodržovány základní principy při zajištění poskytování základních a dodatečných (hrozených) služeb v rámci JZS.

5 Zahraniční rozvojová spolupráce (ZRS) má potenciál dosáhnout většího pozitivního dopadu na budoucí český export, a to prostřednictvím:

intenzivního zapojení české ZRS v rámci trojstranných projektů v zahraničí (větší projekty rozvojové spolupráce spolufinancované z dalších zdrojů, například ze zdrojů Evropské komise).



- › zaměření se na vyhledávání potenciálu návaznosti komerčních projektů na projekty ZRS.
- › posílením zapojení České rozvojové agentury (ČRA) do B2B programů – propojování businessu s rozvojovou spoluprací.

Důležitým mezníkem v zapojování ČR do mezinárodní rozvojové spolupráce, především s využitím zdrojů Evropské unie, je akreditace ČRA pro delegovanou spolupráci Evropské komise (akreditace v pěti ze sedmi pilířů).

- 6 Z provedené analýzy zahraničí vyplývá, že ačkoli mohou být ve dvou zemích podobné systémy řízení ekonomické diplomacie, jejich konkrétní fungování a nastavení má stále svá specifika. Z provedené analýzy je však možné identifikovat trendy a směřování v oblasti ekonomické diplomacie, které se

vyskytují ve všech analyzovaných zemích. Tyto trendy mohou být dobrým zdrojem pro inspiraci s ohledem na budoucí vývoj a nastavení systému řízení ekonomické diplomacie v ČR.

Hlavní identifikované trendy a směřování ekonomické diplomacie v zahraničí jsou graficky znázorněny na obrázku č. 1.

DOPORUČENÍ »

V rámci projektu jsme navrhli řadu doporučení, která pokrývají celý systém podpory vnějších ekonomických vztahů a ekonomické diplomacie ČR. Na obrázku č. 2 uvádíme komplexní přehled všech doporučení. V tomto článku se v detailu zaměříme na vybraná doporučení, která jsou z našeho pohledu klíčová pro budoucí efektivitu české ekonomické diplomacie.

- 1 **Revize a úprava kompetenčního zákona tak, aby reflektoval státem zvolený systém řízení ekonomické diplomacie a přesně stanovoval rozdělení kompetencí.**

Základním předpokladem tohoto doporučení je, že ČR pod pojmem ekonomická diplomacie chápe jak zahraničně politické zájmy státu, tak zahraničně obchodní zájmy státu a konkrétní podporu exportu, investic a turismu, tedy oblasti, které spadají pod vnější ekonomické vztahy.

Pro umožnění efektivního výkonu ekonomické diplomacie státu je v případě duálního systému nutné mít podporu v jednoznačném rozdělení kompetencí v legislativním prostředí.

- 2 **Dokončit započaté kroky k budoucímu institucionálnímu nastavení systému státní podpory**

<p>Nárůst role ekonomické diplomacie ve světě</p> 	<p>Významné reformy v souvislosti s institucionálním nastavením řízení ekonomické diplomacie</p> 	<p>Zaměření ekonomické diplomacie na země mimo EU</p> 	<p>Duální systém řízení ekonomické diplomacie je závislý na jednoznačném rozdělení kompetencí v legislativě</p> 
<p>Existence jedné společné agentury na podporu exportu a investic</p> 	<p>Pojišťování a financování exportu se státní podporou je poskytováno jednou institucí</p> 	<p>Je zavedeno hodnocení ekonomických diplomatů</p> 	<p>Provázání rozvojové pomoci s ekonomickými aktivitami státu</p> 

exportního financování a pojišťování.

Dle dokumentu „Informace o aktuální situaci systému státem podpořeného exportního financování a pojišťování a návrh dalších opatření“ je v současné době institucionální nastavení systému státní podpory exportního financování a pojišťování v řešení na úrovni vlády ČR.

Dle výše uvedeného materiálu má být do konce roku 2017 vybrána nejvhodnější varianta (z pěti zvažovaných) budoucího institucionálního nastavení a pojišťování exportu.

Zvažované varianty:

- › **Varianta A** – vlastnická konsolidace ČEB jako 100% dcery EGAP.
- › **Varianta B** – ČEB a EGAP jako majetkově a komerčně neprovázané instituce.
- › **Varianta C** – ČEB a EGAP jako instituce sui generis.
- › **Varianta D** – sloučení ČEB a EGAP do jediné instituce (ECA) na základě zvláštního zákona. Jednou ze zvažovaných variant je dle informací Ministerstva financí ČR primárně pojišťovací instituce,

kteří bude disponovat financující divizí.

- › **Varianta E** – zachování stávajícího stavu.

3 Zajistit efektivní fungování jednotné zahraniční sítě (JZS) a kontaktního centra pro export (KCE).

Konkrétně doporučujeme:

1. nastavit jednoznačná pravidla spolupráce zástupců ZÚ se zahraničními kancelářemi CT v rámci JZS, včetně nastavení koordinace činností mezi ZÚ a zahraničními kancelářemi CT.
2. zajistit dodržování rozdělení činností JZS stanovené v Rámcové dohodě a vyplývající z katalogu služeb JZS.
3. zajistit správné a efektivní fungování „account managementu“ v rámci KCE.
4. posílit rozvoj aktivit KCE.

4 Usilovat o významnější zapojení české ZRS v rámci trojstranných projektů v zahraničí a vyhodnotit možnost provázání rozvojové pomoci s ekonomickými aktivitami ČR.

Z analýzy zahraniční praxe jsme identifikovali tendenci ostatních zemí provázat rozvojovou

spolupráci/pomoc s ekonomickými aktivitami státu. Jsme si vědomi skutečnosti, že ZRS je zaměřena na rozvojové země, které se potýkají s řadou problémů. Z reálného hlediska však některé z těchto zemí nejsou ryze závislé na ZRS a jsou zapojeny do mezinárodního obchodu. Domníváme se, že by bylo z pozice ČR nelogické a neefektivní se nesnažit využít jakoukoli zákonnou a morální cestu pro posílení české exportní ekonomiky. Proto je ZRS možné využít jako most k další podpoře exportu ČR.

Možné kroky k dosažení uššího provázání ZRS s ekonomickými aktivitami státu:

- › Zapracování této vize do nové koncepce/strategie ZRS pro budoucí období.
- › Zvýšené zapojení ČRA do spolupráce s jednotnou zahraniční sítí a KCE.
- › Vyhodnotit kroky, které by vedly k možnosti využití dotací od zahraničních organizací.
- › Procesně a výkonně optimalizovat ČRA pro implementaci dotací poskytovaných zahraničními organizacemi.

KAREL PŮBAL, PwC Česká republika «

Obrázek č. 2

Legislativa, strategie a řízení 	Financování a pojišťování 	Operativa a provoz 	Rozvoj zahraniční rozvojové spolupráce 
<p>1 Revize a úprava kompetenčního zákona tak, aby reflektoval státem zvolený systém řízení ekonomické diplomacie a přesně stanovoval rozdělení kompetencí.</p> <p>2 Zajistit provázání strategických dokumentů resortů obrany a zemědělství a dalších relevantních resortů s exportní strategií a její aktualizací.</p> <p>3 Nastavit systém hodnocení efektivnosti podpory exportu.</p>	<p>4 Dokončit započaté kroky k budoucímu nastavení systému státní podpory exportního financování a pojišťování (v řešení na úrovni vlády ČR).</p>	<p>5 Sjednotit způsob poskytování informací.</p> <p>6 Zajistit efektivní fungování jednotné zahraniční sítě (JZS) a kontaktního centra pro export (KCE).</p> <p>7 Prezentace KCE jako hlavního kontaktního místa.</p> <p>8 Nastavit závazná pravidla spolupráce a koordinace činností proexportních subjektů – podnikatelské mise, veletrhy a výstavy a realizace seminářů (doporučení 9).</p> <p>9 Vyhodnotit překryvy Projektů na podporu ekonomické diplomacie (PROPED) s ostatními proexportními aktivitami.</p>	<p>10 Zřízení české národní podpůrné (rozvojové) banky.</p> <p>11 Snaha ČR usilovat o významnější zapojení české ZRS v rámci trojstranných projektů v zahraničí a vyhodnotit možnost provázání rozvojové pomoci s ekonomickými aktivitami ČR.</p>



ČESKÝCH INVESTIC V ZAHRANIČÍ PŘIBÝVÁ. ROSTE I ZÁJEM O JEJICH POJIŠTĚNÍ

➤ Pryč jsou doby, kdy si české firmy vystačily pouze s výrobou v tuzemsku. Zatímco dříve se Češi především snažili přilákat zahraniční investory sem, v posledních letech zdejší podnikatelé stále více sami investují v zahraničí.

A to se projevuje také na zájmu o pojištění těchto investic. „Největší zájem v poslední době registrujeme o náš produkt pojištění investic. Na pomyslném trhu mezi našimi produkty tak pojištění investic vystřídalo dříve nejžádanější pojištění dodavatelsko-odběratelských úvěrů,” říká generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Procházka zvláště oceňuje, že kromě velkých firem, které investují do energetiky nebo zpracovatelského průmyslu, dnes své investice daleko více pojišťují také malé a střední podniky.

Výjimečná role EGAP

Pro řadu českých firem má státní pojišťovna EGAP nezastupitelnou roli. „Investoři se nemohou komerčně pojišťovat proti některým typům rizik, komerční pojišťovny jim takovou možnost nenabízejí,” zdůrazňuje **Petr Martásek**, ředitel odboru pojištění předexportních úvěrů, investic a záruk EGAP.

Základní možnost, kterou EGAP nabízí, je pojistná ochrana investice proti

rizikům země, ve které české firmy investují. To je zvláště důležité v dnešní době, kdy zprávy o teroristických útocích bohužel přicházejí z různých koutů světa. EGAP totiž poskytuje pojištění jak proti rizikům znárodnění, vyvlastnění, diskriminace místními orgány, nemožnosti konverze a převodu výnosů z místní měny do ČR, tak proti rizikům politicky motivovaných násilných činů, povstání, války, stávek – včetně právě teroristických útoků. Nad rámec takového základního pojistného krytí je EGAP schopen po právním rozboru příslušného kontraktu nabídnout také ochranu proti porušení dohod, které si česká firma sjednala s hostitelským státem nebo tamními státními firmami.

Pojištění bankovních úvěrů

Vzhledem k tomu, že většina investorů nefinancuje svou zahraniční investici jen z vlastních zdrojů, EGAP podporuje také financování investice formou bankovního úvěru.

„Bance, která financuje investiční záměr, pojišťujeme riziko nesplácení úvěru z teritoriálních i komerčních

příčin,” upřesňuje Jan Procházka. Generální ředitel EGAP v této souvislosti upozorňuje, že díky nabídce státní pojišťovny získávají čeští investoři významnou konkurenční výhodu.

„Produkt pojištění investičních úvěrů nabízí EGAP už deset let a dodnes je ve světovém měřítku unikátní, protože většina zahraničních exportních agentur je schopna u investic pojišťovat pouze teritoriální rizika,” dodává Jan Procházka.

Podmínky pojištění investice

Základní podmínkou k tomu, aby EGAP investici české firmy podpořil, je, že se firma se sídlem v České republice rozhodne investovat v zahraničí s alespoň 3letým investičním záměrem. „Kratší investice považujeme za spekulativní,” vysvětluje Petr Martásek.

Investor by měl mít podíl v zahraniční dceřiné společnosti, nebo ji nově zakládat. Nestačí, aby česká firma jen vlastnila aktiva (nemovitosti, výrobní prostory apod.) v zahraničí, ta musí být majetkem její dceřiné společnosti.

V případě pojištění investice proti teritoriálním (politickým) rizikům může český investor držet pouze menšinový podíl v zahraniční společnosti. V případě, že EGAP pojišťuje úvěr na financování investice, je už ale potřeba, aby měl český investor na zahraniční investici většinový ovládací podíl.

„Je to logické. EGAP v tomto případě kryje bance i komerční rizika a ta mohou být efektivně řízena investorem pouze v případě, že má ovládací podíl,“ uvádí Petr Martásek.

Požadavek byznys plánu

Podmínkou pojištění investičního úvěru je i byznys plán investice včetně finanční projekce na dobu splácení úvěru. Podrobnost a kvalita zpracování takového byznys plánu by měla narůstat s větším finančním objemem investice.

U nejrozsáhlejších investic v řádu stamilionů eur EGAP obvykle požaduje i expertní posouzení projektu renomovanými poradenskými firmami, které by se měly vyjádřit k různým aspektům projektu – finančním, tržním, právním, technickým... Investor by také měl vložit minimálně 25 % hodnoty investice z vlastních zdrojů (equity).

Nástup českých firem

Investiční pojištění bylo v minulosti spíše doplňkovým produktem EGAP, který nebyl v kruzích českých firem příliš známý. A vzhledem k omezenému počtu českých investorů v zahraničí tu ani nebyla velká poptávka.

„Zásadní změnu pozorujeme v posledních 5-7 letech, kdy stále větší počet českých firem – včetně těch malých a středních – zjišťuje, že se neobejde

bez expanze do zahraničí,“ říká Jan Procházka. To má podle něj různé pochopitelné důvody. Tuzemské společnosti se potřebují přiblížit svým konečným odběratelům, aby uspořily přepravní náklady, zkrátily dobu dodávek a v některých teritoriích využily levnější či jinde nedostupné výrobní či surovinové vstupy.

Potřeba působit přímo v cílovém teritoriu odbytu a takzvaně lokalizovat výrobu vyplývá v některých případech i ze specifických místních podmínek. To se v poslední době týká například také Ruska – vzhledem k jeho komplikovaným politickým a hospodářským vztahům se západními zeměmi. Přednost tam dostávají dodávky od firem, které přímo v Rusku také vyrábějí. V některých případech ani není dovoz za zahraničí umožněn.

Šance i rizika

Petr Martásek nicméně také upozorňuje, že čeští investoři by si měli dobře zmapovat veškerá rizika. *„Opravdu jsme velmi rádi, když vidíme, že se české malé a střední firmy stále méně bojí investovat v zahraničí. Tento trend v EGAP vítáme a podporujeme. Ale je potřeba, aby si čeští investoři byli vědomi například i toho, že se ve většině teritorií nemohou automaticky spolehnout na vedení firmy místními manažery,“* upozorňuje Martásek. U investic je vždy potřeba zajistit plnou kontrolu a řízení ze strany mateřské firmy.

Opakované pojištění

EGAP mimo jiné nabízí pojištění dlouhodobých investic opakovaným způsobem. To znamená, že u pojistné smlouvy sjednané na delší dobu (například 15 let) se jednou za půl roku

upřesňuje pojistná hodnota a platí pojistné na běžné období. Tímto způsobem některé investice a jejich pojištění fungují v podstatě na dobu neurčitou. Výrobní kapacity jsou průběžně obnovovány a nedochází k ukončení provozu či vypršení životnosti investice.

Takové pojistky fungují například do zemí jako Egypt, Indie, Rusko, Turecko, Bulharsko, Gruzie, Slovensko, Slovinsko a také USA. Jde o země, kde už jsou čeští investoři velmi úspěšní. Nové investiční záměry, které již EGAP také podpořil nebo o jejich podpoře jedná, se pak rodí v zemích jako Čína, Mexiko, Bělorusko, Mongolsko, Kazachstán, ale opět rovněž na Slovensku, v Rusku, Gruzii, Turecku či Indii.

Čeští investoři stále častěji představují své investiční záměry i pro balkánské země – včetně Srbska, Chorvatska či Bosny a Hercegoviny.

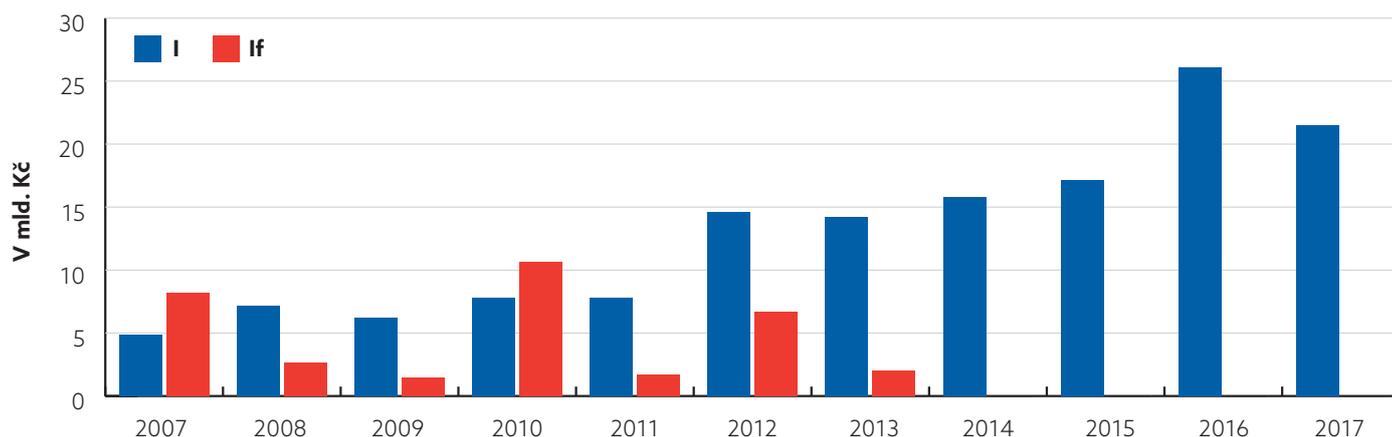
Teritoriální zaměření

Pokud jde o teritoriální zaměření českých investic, zatím jich poměrně málo směřuje do Afriky a Jižní Ameriky. To souvisí i s celkově nižším exportem do těchto teritorií, protože tuzemský vývoz obvykle návazně přitahuje i české investice. Řada českých investic se vydařila ve východní Asii, právě v této oblasti se ale Češi pustili i do projektů, které nevyšly – zejména kvůli nedostatečné adaptaci na složité místní podmínky a vztahy.

„Když to hodně zobecním, tak s rostoucí vzdáleností od Česka klesá ochota českých firem investovat,“ říká Jan Procházka. Mezi atraktivní oblasti pak čeští investoři řadí ruskojazyčná teritoria, Balkán či Turecko.

HANA HIKELOVÁ <<

Objem pojištěných investic



KANADSKÝ TRH: ČESKÝ LEV V JAVOROVÉM LISTU

» Kanadský Montreal patří spolu s americkým Seattlem a francouzským Toulouse mezi tři nejvýznamnější centra leteckého průmyslu na světě. Česko je zase podle prestižního indexu **fDi Intelligence Benchmark** čtvrtou nejvíce zaměřenou ekonomikou na sektor letectví, sídlí tady špičková centra leteckého výzkumu. Spojení českého lva s javorovým listem se v tomto případě jeví jako naprosto logické.



» Jednání české delegace ve firmě Bell Helicopters

Právě civilní letecký průmysl identifikuje jako jeden z perspektivních oborů česko-kanadských vztahů také Mapa oborových příležitostí ministerstva zahraničí. V tomto ohledu už je na co navazovat. Česká firma **Aero Vodochody** spolupracuje s předním kanadským výrobcem letounů **Bombardier**. Češi svému kanadskému zákazníkovi dodávají náběžné hrany křidel pro dopravní letouny řady C-Series. „Loni jsme dodali 27 párů náběžných hran, do budoucna to bude ještě více – zhruba stovka ročně,“ říká mluvčí Aera **Tobiáš Tvrdek**.

Jde přitom o risk-sharingový kontrakt, kdy Aero sdílí riziko, podílí se na vývoji a investuje vlastní peníze. Letos v květnu pak do Kanady zamířila mise dalších českých firem, které v letectví podnikají v různých oblastech – od výroby kompozitních materiálů (firma **5M** z Kunovic), palivových systémů a hydrauliky (**Jihostroj**) nebo sofistikovaných radarových systémů. Světově známá pardubická společnost **ERA** už ostatně dodává radary pro letiště v Montrealu a Torontu.

Letecký průmysl patří mezi stěžejní odvětví ekonomiky provincií Québec a Ontario, ročně toto odvětví roste v průměru o 5,2 %. Pro české firmy či výzkumné ústavy by mohla být i do budoucna hodně zajímavá vědecká spolupráce – Kanada věnuje vědě a výzkumu v této oblasti mimořádnou pozornost. Není divu, tato země je pátým největším výrobcem letadel a leteckých komponentů na světě.

Ropné příležitosti

Kanada se na jedné straně může pochlubit špičkovými technologiemi, na druhé straně patří k zemím s významným nerostným bohatstvím. Má třetí největší zásoby ropy na světě a je pátým největším producentem zemního plynu – především v provincii Alberta. Kanada je také druhým největším producentem uranu. (V jaderné energetice je Kanada známá vývojem těžkovodních reaktorů, na rozdíl od lehkovodních reaktorů ve většině ostatních zemí). Také

kanadský těžbařský průmysl vytváří zajímavé příležitosti pro tuzemské firmy. Česká skupina **Lama Energy Group** se v Kanadě zaměřuje na přepravu, úpravu a skladování ropy. Do Kanady v poslední době zamířila rovněž společnost **Exact**, která je dodavatelem služeb v oblasti geodetických prací. V Kanadě vystupuje pod značkou **Control System** právě ve zmiňované provincii Alberta a zaměřuje se na monitorování tmavních dolů. Firma Exact označuje za svou přednost mimo jiné 3D laserové skenování. A i tady nacházíme stopu kvalitního výzkumu – Control System zdůrazňuje, že v této oblasti spolupracuje s pražským ČVUT.

Od ropovodů k čistým technologiím

V Kanadě se přitom rodí další projekty – těžby bitumenu (živice), výstavby ropovodů, plynovodů a také velký projekt stavby terminálu na zkapalněný plyn v Britské Kolumbii. Takže co z toho vyplývá pro potenciální zájemce z řad českých firem? Kanada bude potřebovat konkurenceschopné důlní a těžební technologie.

Kromě zmiňovaného důlního, těžebního a ropného průmyslu se další nové příležitosti mohou rodit v oblasti čistých technologií – čištění odpadních vod, zachycování uhlíku, recyklace odpadů. Za zmínku v této souvislosti stojí ambiciózní plán „*Le Plan Nord, Québec*“ – tedy rozvoj severní pusté části provincie. Do tohoto rozvoje budou směřovat investice – přepočteno na koruny – v řádu stovek miliard, které budou zaměřeny na rozvoj infrastruktury, těžbu nerostů, výstavbu elektráren včetně vodních a dalších obnovitelných zdrojů, ale i rozvoj telekomunikací a cestovního ruchu.

Přijdou další investoři?

Když je řeč o Kanadě, rozlohou druhé největší zemi světa, leckoho určitě napadne, že zajímavou příležitostí tam nejspíš bude také oblast dopravy. Mapa oborových příležitostí zařazuje mezi perspektivní obory železniční a tramvajovou dopravu. Není pochyb o tom, že tady je možné počítat s neustálou potřebou rozvoje a modernizace. Řada provincií a měst chystá nové projekty.

Největším českým vývozcem do Kanady je společnost **Třinecké železářny**, která se zemí javorového listu obchoduje už více než 15 let, zejména v dodávkách kolejnic. Další zjednodušení obchodování si Třinečtí slibují od dohody CETA a volném obchodu mezi Evropskou unií a Kanadou (*více na straně 16*).

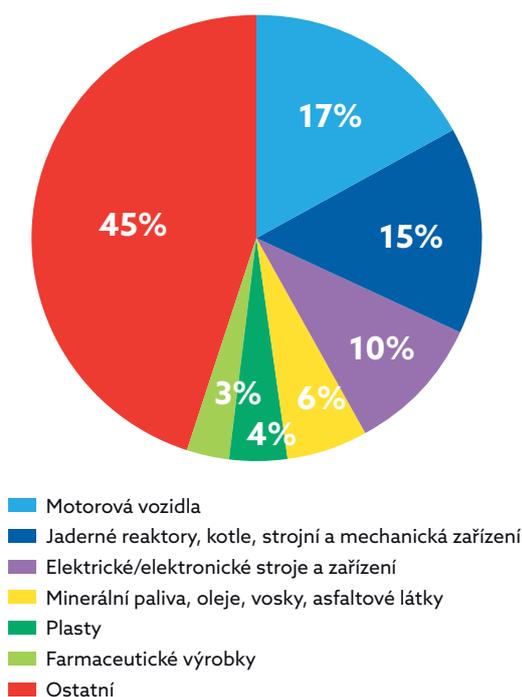
Tato dohoda by měla podnítit zájem o kanadský trh také u dalších exportérů či investorů. Českých investorů na tamním trhu pořád není mnoho, v poslední době ale svým nástupem v Kanadě zaujala firma **GZ Media**, výrobce vinylových desek z Loděnic u Prahy, která i v severní Americe vrací slávu „staříčským gramofonům“. Postavila v Kanadě továrnu a letos tam zahájila výrobu.

Faktem na druhé straně je, že větší rozmach českých investorů zatím brzdila řada faktorů – především velká geografická vzdálenost Kanady, tamní vyšší cenová úroveň a samozřejmě i nedostatečná kapitálová vybavenost některých českých firem, které by mohly mít o kanadský trh zájem. Některé české firmy se navíc zaměřují spíše na Spojené státy, odkud jejich pobočky řídí i kanadský byznys.

Farmářská lákadla

Vedle špičkových technologií a nerostného bohatství není radno podceňovat ani další tradiční oblast kanadské ekonomiky – zemědělství. Kanada je pořád pátým největším exportérem

Dovoz zboží



zemědělských produktů. Zvláště préríjní provincie (Alberta, Saskatchewan, Manitoba) a Ontario jsou významnými zemědělskými a potravinovými producenty.

A právě Kanada před dvěma lety vcelku logicky přibyla mezi země, kam své zemědělské stroje vyváží česká společnost **Farmet**. Její majitel a zakladatel **Karel Žďárský** týdeníku *Ekonom* řekl, že mu jako klukovi z vesnice Kanada samozřejmě učarovala. „*Taková farma v Québecu je nádherná věc, přestože to není lehký život,*“ prohlásil. Příležitostí pro české firmy může být kanadská poptávka po zemědělských strojích. A i v agrárním sektoru mají Kanadáné zájem o vědeckou a výzkumnou spolupráci.

Dalším oborem kanadské ekonomiky, který se může jevit nadějně, ale v němž jsou zatím české firmy zastoupeny jen zřídka, je zdravotnický a farmaceutický průmysl. Tedy vysoce diverzifikovaný obor, založený na špičkových

technologiích a intenzivním výzkumu a vývoji. Velikost trhu se zdravotnickými přístroji a nástroji (diagnostika, ortopedie, protetika, dentální produkty) dosahuje v přepočtu úrovně více než 100 mld. Kč.

Nevyužitý potenciál

Navzdory zmiňovaným zajímavým projektům českých firem je celkový potenciál obchodu mezi Českem a Kanadou hodně nevyužitý. Český vývoz do Kanady činil v minulém roce 250 mil. USD, dovoz 200 mil. USD. Od roku 2011 Česko vykazuje ve vzájemném obchodu aktivní saldo. Z hlediska českého exportu je ovšem Kanada až na 43. místě, měřeno celkovým obchodním obrátem na 52. místě. Po vstupu v platnost dohody CETA bude příležitostí přibývat, byť české firmy

musí počítat se silnými konkurenčním prostředím kanadského trhu. Dobývání kanadského trhu si žádá především produkty s vysokou přidanou hodnotou.

I když jde o hodně vzdálený trh, čeští podnikatelé mohou počítat s tím, že Kanada je jednou z nejstabilnějších ekonomik světa – celkově desátou nejsilnější (2,4 % světové ekonomiky). Je členem skupiny G7 a může se pochlubit „údernou“ trojkombinací – vyspělými lidskými, technologickými i přírodními zdroji.

Kanadská ekonomika sice v první polovině loňského roku zaznamenala „technickou recesi“ kvůli poklesu cen ropy a dalších surovin, nakonec ale za celý rok dosáhla růstu hrubého domácího produktu ve výši 1,5 %. Ekonomové očekávají mírný růst i v příštích letech.

JOSEF DVOŘÁČEK, vedoucí obchodně ekonomického úseku, ZÚ Ottawa

JAN ŽIŽKA <<

Kanada – makroekonomické a další ukazatele

Ukazatel	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Růst HDP (%)	2,2	2,5	1,2	1,5	1,9	2,1
HDP / obyv. (USD)	52 345	50 252	43 332	40 409	41 921	43 306
Míra inflace (%)	0,9	1,9	1,1	1,5	1,9	2
Nezaměstnanost (%)	7,1	6,9	6,9	6,9	7,4	7,3
Bilance běžného účtu (mld. USD)	-57,9	-40,6	-51,4	-51,7	-45,6	-43,7
Populace (mil.)	35,1	35,5	35,8	36,2	36,6	36,8

Zdroj: MMF, OECD, WEF, SB

DOHODA EU-KANADA: BRÁNA SE OTEVÍRÁ

Kanadská ministryně zahraničního obchodu Chrystia Freelandová téměř plakala, když se loni v říjnu zdálo, že belgické Valonsko zablokuje dohodu **CETA** o volném obchodu mezi Evropskou unií a zemí javorového listu. Politička, která se letos stala ministryní zahraničí, tehdy nechápala, jak je možné, že EU není schopna uzavřít podobnou dohodu se zemí, která sdílí stejné hodnoty.

Chrystia Freelandová ale nakonec mohla být spokojená. Evropané se přece jen na přijetí dohody CETA shodli – navzdory kritikům z řad odpůrců volného obchodu. Letos v září ji také ratifikoval český parlament a od 21. září Komplexní hospodářská a obchodní dohoda, jak zní plný název, předběžně vstoupila v platnost. A to paradoxně v době, kdy americká administrativa prezidenta Donalda Trumpa přichází s ochrannými nápady, nutí Kanadu a Mexiko k dojednání nových podmínek v rámci jejich vzájemné dohody o volném obchodu **NAFTA** a jednání o partnerství mezi EU a Spojenými státy **TTIP** prozatím vyšuměla do ztracena.

CETA je přitom nejkomplexnější dohodou, kterou kdy Evropská unie uzavřela. Odstraní 99 % všech celních sazeb nezemědělských produktů. Umožňuje přístup druhé straně k veřejným zakázkám na všech úrovních, což znamená – přepočteno na koruny – stamilardový trh jenom na kanadské federální úrovni. CETA předpokládá vzájemné uznávání kvalifikací a EU díky tomu ročně ušetří 2,9 mld. EUR.

Evropský export do Kanady by se měl díky dohodě CETA zvýšit o 24,3 %, import z Kanady o 20,6 %. Otevírá se kanadský trh se službami, což znamená, že se rýsují nové příležitosti v oblasti finančních, telekomunikačních nebo zásilkových služeb.

CETA také předpokládá ochranu tradičních evropských produktů se zeměpisným označením, mimo jiné **České pivo** nebo **Žatecký chmel**.

Pobídka pro české firmy

Díky dohodě CETA se mohou otevřít brány kanadského trhu zejména pro české malé a střední podniky, jimž by se jinak země javorového listu zdála být

příliš vzdálenou a – vzhledem k dosa-
vadním překážkám – také nedobytnou.

Studie Technické univerzity v Liberci uvádí, český vývoz do Kanady by se mohl díky dohodě CETA zvýšit o 17–23 %. V některých sektorech, které zatím nebyly ve vzájemných vztazích tak významné, by mohl český export stoupnout ještě výrazněji – až o 50 % v potravinářství a o 75 % v textilním průmyslu.



Dohodu CETA uzavřeli loni v říjnu v Bruselu (zleva) předseda Evropské rady Donald Tusk, kanadský premiér Justin Trudeau a předseda Evropské komise Jean-Claude Juncker
© European Union, 2016
Source: EC - Audiovisual Service / Photo: Jennifer Jacquemart

České firmy by teoreticky mohly usilovat o veřejné zakázky nejen na federální úrovni, ale také na úrovni jednotlivých provincií. Tyto vyhlídky zatím vypadají nejistě, stejně jako nikdo neočekává rychlý boom českých investic. Příklady firem typu **GZ Media** z Loděnic (více v předchozím článku) ale ukazují, že ani v tomto ohledu není nic nemožného.

Investiční soudy

CETA každopádně nabízí také silnější mechanismus řešení případných obchodních sporů. Vytváří nový systém investičních soudů, která má investorům

poskytnout větší ochranu. Tyto investiční soudy budou veřejné a případné spory budou řešit nezávislí soudci.

Co vše tedy mohou v Kanadě očekávat české firmy? Shrnutí nejdůležitějších dopadů z jejich pohledu vypadá následovně: **odstranění cel, zpřehlednění celních procedur, otevření kanadského trhu služeb, zjednodušení pravidel pro vysílání zaměstnanců, jasnější pravidla pro investory.**

Dohoda CETA vstoupila v platnost od 21. 9. prozatím, čeká se na dokončení celého ratifikačního procesu. To znamená, že některé oblasti dohody se zatím neuplatňují – jedná se právě o zmiňovanou investiční ochranu, přístup na trh investic pro portfoliové investice, ustanovení upravující camcording (nelegální natáčení filmů v kině) a některá další ustanovení ohledně finančních služeb a zdanění.

Vzor pro další ujednání?

CETA se může stát vzorem pro budoucí ujednání Evropské unie s dalšími oblastmi světa. Také může být základem pro budoucí dohodu mezi Kanadou a Velkou Británií po brexitu, i když nejtvrdí zastánci odchodu Spojeného království z EU budou proti – odmítají přebírání jakýchkoliv evropských směrnic a dohod.

EU se nyní kupříkladu zaměřila na vyjednávání dohody o volném obchodu s Japonskem. Hodně bude záležet na tom, zda se v Evropě a severní Americe podaří úspěšně prezentovat výhody dohody. V době silných ochranných tendencí to nemusí být snadné. Bylo by to však dobré pro zájmy České republiky – malé otevřené ekonomiky, pro niž je zahraniční obchod pilířem celé ekonomiky.

TOS VARNSDORF: ZE SEVERU ČECH DO CELÉHO SVĚTA

» Varnsdorf, město v nejsevernější části Česka, se může pochlubit světově unikátní novinkou. Tamní firma TOS Varnsdorf, která je významným českým exportérem, letos představuje nový multifunkční obráběcí stroj, jehož parametry nemají ve světě srovnání. Tento stroj s označením WHT 110C totiž dosahuje 6 tisíc otáček za minutu u vřeteníku s výsuvným vřetenem o průměru 112 milimetrů.

TOS Varnsdorf už dnes vyvážá obráběcí stroje do více než 40 zemí světa. Schopnost přicházet se stále novými inovacemi naznačuje, že vývozní potenciál firmy se nevyčerpal. Naopak. Varnsdorfští navíc rozšiřují také své výrobní kapacity v zahraničí – po Rusku a Číně letos zahájili výrobu na Tchaj-wanu, společně s tamním partnerem.

Novinka co dva roky

„Inovace, to je nikdy nekončící proces,“ říká obchodní ředitel společnosti **Miloš Holakovský**. „Jakmile zaspíte inovace, za pět let už tady vůbec nemusíte být. To je největší riziko našeho podnikání,“ dodává. TOS Varnsdorf přichází s výraznou technickou novinkou každé dva roky.

I díky tomu se na severu Čech mohou pochlubit dvěma prvenstvími. Za prvé jsou největším výrobcem obráběcích strojů v Česku, ročně jich vyrobí až 150. Druhý primát je globální. Pokud pomíneme čínské výrobce, jejichž stroje zatím přece jen nedosahují nejvyšší světové kvality, je TOS Varnsdorf dokonce globální jedničkou ve své kategorii – tedy ve výrobě strojů s horizontálním uložením vřeten o průměru v rozmezí 100–180 milimetrů.

Inspirace na Tchaj-wanu

Není pochyb o tom, že se Varnsdorfští mohou pochlubit takovým know-how, které jim mohou v celém světě závidět. Přesto TOS Varnsdorf hledá další inspiraci. A například v oblasti organizace práce jí může být Tchaj-wan. I to byl

jeden z důvodů, proč vznikl společný podnik v tchajwanském Taichungu s firmou **LITZ**. Ten bude zatím vyrábět především pro čínský trh, na kterém je největší poptávka po obráběcích strojích na světě.

„Už třináct let vyrábíme také v čínském Kunmingu, ale náklady na výrobu jsou tam pořád poměrně vysoké. Na Tchaj-wanu jsou díky dokonalé organizaci práce tyto náklady nižší,“ uvádí Miloš Holakovský. Společnost LITZ má ostatně se spoluprací s evropskými partnery zkušenost, vyrábí stroje pro německé i švýcarské firmy.

Také stroje vyrobené přímo ve Varnsdorfu míří z větší části na export – zhruba z 80 %. Varnsdorfská firma, jejíž obrát v roce 2016 dosahoval téměř 53 mil. EUR a která navazuje na více než 100letou tradici (vznikla v roce 1903), vyvážá zhruba polovinu produkce do evropských zemí. Na Asii připadá zhruba čtvrtina vývozu, z toho většina míří do již zmiňované Číny.

Orientace na východní trhy má dlouhou tradici. Již za první československé republiky získala varnsdorfská firma – tehdy ještě pod názvem **Arno Plauert, Maschinenfabrik** – významnou zakázku v Sovětském svazu. Po privatizaci v devadesátých letech se zase stala významným zákazníkem běloruská automobilka **Belaz**. I dnes opět roste export do Ruska, navzdory dočasným potížím v minulých letech. Kromě zmiňovaných výrobních závodů má TOS Varnsdorf také obchodní pobočky na Slovensku, v USA, Číně a Rusku.

Obráběcí stroje TOS Varnsdorf se uplatňují při výrobě dílů v dopravním a energetickém strojírenství, těžebním průmyslu či stavebnictví. Díky nejmodernějším strojům nacházejí Varnsdorfští stále více zákazníky v automobilovém a leteckém průmyslu.

Rodinná firma

Varnsdorfská firma prošla od roku 1903 mnoha různými obdobími, to nejnovější se datuje od privatizace v polovině devadesátých let. Dnes patří k nejúspěšnějším rodinným firmám – Jan Rýdl starší je předsedou její správní rady, Jan Rýdl mladší generálním ředitelem.

„Oba prošli od svého mládí různými pozicemi ve fabrice, Jan Rýdl starší ji zná do posledního šroubku. Velkou roli hraje to, že jsou přímo z Varnsdorfu, označil bych je za firemní patrioty TOS Varnsdorf,“ říká Miloš Holakovský.

Majitelé TOS Varnsdorf sázejí nejen na nezbytný výzkum a vývoj, ale také na podporu školství. Firma loni v září otevřela v severočeském městě vlastní Střední průmyslovou školu. O možnost jejího otevření dlouho bojovala s krajskými úřady, kterým se nelíbil pocho-pitelný požadavek, aby firma mohla ovlivňovat učební osnovy.

Nakonec se otevřít školu podařilo. „Naším hlavním cílem je předat studentům maximum praktických zkušeností, které současní absolventi ostatních škol postrádají,“ vysvětluje Miloš Holakovský.

JAN ŽIŽKA «

ČKD BLANSKO ENGINEERING: INŽENÝRSKÝ KLENOT Z BLANSKA

» Moderní hydraulická laboratoř v Blansku se letos v červenci pustila do pozoruhodného úkolu – testovala zmenšený model Peltonovy turbíny pro nově budovanou indickou vodní elektrárnu Rongnichu. Laboratoř patří inženýringové firmě ČKD Blansko Engineering, která již ověřovala vodní turbíny, čerpadlové turbíny a čerpadla pro energetiku i zemědělství mnoha zemí světa.

Tentokrát bylo testování výjimečné tím, že **ČKD Blansko Engineering** společně se sesterským slovinským výrobcem turbín **Litostroj Power** nabízely indickému zákazníkovi jiné řešení, než původně očekával. Úspěšně. „*Indická privátní skupina SARDA získá pro svou elektrárnu dvě turbíny, z nichž každá bude dosahovat instalovaného výkonu 55 megawattů. Původně to mělo být pouze 48 megawattů,*“ říká **Petr Tesař**, předseda představenstva ČKD Blansko Engineering.

Vyššího výkonu bude možné dosáhnout díky tomu, že obě firmy z nadnárodní skupiny **ENERGO-PRO** se sídlem v Praze předložily návrh, který se významně lišil od toho, co doporučovali konzultanti a konkurenti – zejména německá firma Voith. Inovace původně plánovaného řešení spočívala ve zmenšeném průměru oběžného kola z 2,70 metru na 2,22 metru. Místo čtyř dýz jich ale oběžné kolo bude mít pět. (pozn. *Dýzami voda vstupuje do oběžného kola Peltonovy turbíny. V dýze kruhového průřezu se celý spád vody transformuje na pohybovou energii.*)

Nové řešení také umožňuje snížit cenu za materiál a zmenšit budovu elektrárny – nižší tedy budou celkové stavební náklady. Díky novému hydraulickému řešení pak bylo možné navrhnout turbínu na vyšší jmenovité otáčky, což umožnilo instalaci menších, a tudíž levnějších generátorů.

Centrum moderních konceptů

Jak ukazuje i předchozí příklad, Blansko navazuje na tradici mnoha desítek let a je dodnes centrem moderních inženýringových konceptů, které tvoří základ projektů budování či modernizace vodních elektráren po celém světě.

„*Opakovaně se nám osvědčuje efektivní spolupráce mezi výrobcí vodních strojů ve Slovinsku a inženýry v Blansku. To se týká i testování modelů turbín v tamní hydraulické laboratoři,*“ uvádí **Pavel Váňa**, výkonný ředitel zastřešující skupiny ENERGO-PRO, předního provozovatele vodních elektráren. ČKD Blansko Engineering je součástí této skupiny od roku 2014, stejně jako Litostroj Power. Obě firmy nyní tvoří průmyslový pilíř skupiny.

V Blansku zdaleka nešlo o první test pro indický trh. Hydraulická laboratoř už v minulosti testovala například modely závlahových čerpadel pro indickou čerpací stanici **Gangaram**. Jako příklady zkoušek pro jiné části světa je možné uvést testování modelů Francisových turbín pro vodní elektrárnu **Toro 3** v Kostarice nebo nedávno modely Kaplanovy turbíny pro projekt **Khoda Afarin** v Íránu.

Další projekty, na nichž se laboratoř podílela, se týkaly vodních zdrojů v Indii, Švédsku, Finsku, Norsku, Slovinsku, Kostarice, Ekvádoru a dalších zemích.

Dodávky na klíč

Hlavním pilířem aktivit ČKD Blansko Engineering je konstrukční a projekční činnost. Firma ale ve spolupráci se svými partnery – a především zmiňovaným sesterským Litostrojem – nabízí kompletní dodávky zařízení vodních elektráren na klíč.

„*Naším významným projektem byly dodávky a instalace součástí turbín v největší německé přečerpávací elektrárně Goldisthal. Pokud jde o tuzemské elektrárny, určitě bych zmínil modernizaci největších reverzních vodních turbín v Evropě v přečerpávací elektrárně Dlouhé stráně,*“ dodává Petr Tesař.

Petr Tesař dále zdůrazňuje, že za „klenot“ firmy v Blansku považují právě hydraulickou laboratoř. Její uvedení do provozu na konci roku 2011 bylo součástí strategické orientace ČKD Blansko Engineering nejenom na konstrukční a projekční činnost, ale také na kvalitní experimentální výzkum a vývoj. Také hydraulické laboratoře mají ostatně v Blansku dlouhou tradici. První hydraulickou laboratoř tam vybudovali ve dvacátých letech minulého století na řece Punkvě. V roce 1927 se tamní blanenské strojírný staly součástí proslulého československého koncernu **Českomoravská – Kolben – Daněk (ČKD)**. V té době už se v Blansku ve velkém pustili do výroby vodních a mlýnských strojů a další hydraulická laboratoř pak vznikla na řece Svitavě.

JAN ŽIŽKA «

OSTROJ: 60 LET TRADICE VÝROBY DŮLNÍ TECHNIKY

» **Ostroj** je největším českým výrobcem důlních zařízení pro hlubinnou těžbu a zpracování nerostných surovin. Jde o jednu z největších firem na Opavsku, která se může pochlubit velmi dlouhou historií. Jejich hlavní konkurenční výhodou je to, že umí vyrobit široký sortiment pro všechny podmínky dobývání v hlubinných dolech, vyvíjí nová zařízení a má tým zkušených konstruktérů. „Na světě je skutečně velmi málo týmů, které jsou schopné vyrobit důlní techniku do těch nejkomplikovanějších podmínek,“ ukazuje při prohlídce firmy statutární ředitel Ostroje **Vladimír Trochta**.

Důlní stroje už pracují na 4 kontinentech

Důlní stroje a zařízení v současnosti firma dodává do Ruska, na Ukrajinu, do Polska, Mexika, Turecka, Španělska, Kolumbie, Slovenska a Česka. Několik jejich zařízení pracuje také v USA a Austrálii. A v současnosti chystá export svých zařízení do Íránu. „Vyhráli jsme v Íránu téměř před rokem zakázku na dodávku důlního komplexu na dobývání uhlí za 50 mil. EUR, narazili jsme ale na problém s financováním,“ upozorňuje **Vladimír Trochta** na problém, se kterým se nyní pere řada českých vývozců.

K hlavním dodávaným důlním strojům a zařízením patří mechanizované výztuže, hřeblové a pásové dopravníky, pluhové dobývací soupravy, důlní kombajny pro strmé sloje, individuální hydraulické výztuže, hydraulické stojky a válce a další komponenty silové a řídicí hydrauliky. „Stroje a zařízení jsou navrženy pro práci v nejtěžších provozních podmínkách a disponují moderními bezpečnostními prvky chránícími jak osádku v porubu, tak stroje a zařízení,“ vysvětluje **Vladimír Trochta**.

Velký důraz Ostroj klade na systematické zdokonalování stávajících a vývoj nových důlních technologií. Požadavky koncových zákazníků jsou totiž stále náročnější.

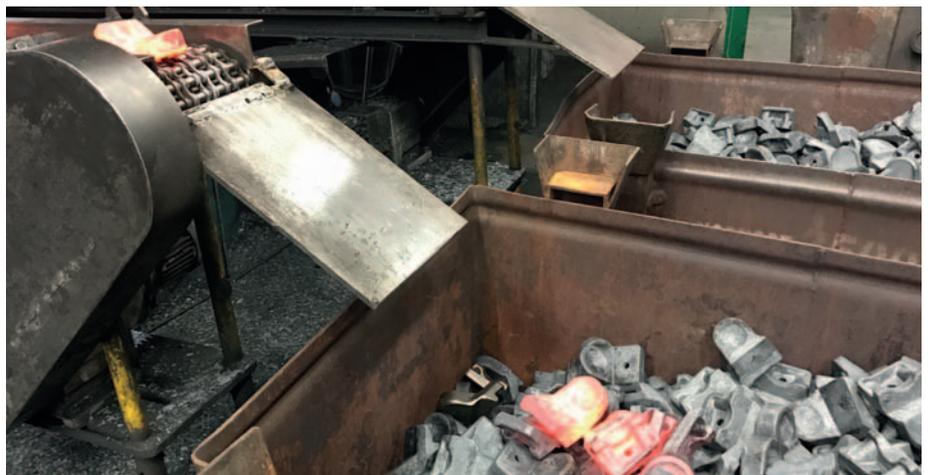
Ocelové výkovky pro automobilový průmysl

Ostroj je známý především díky důlní technice, s tou by si ale v současné době nevystačil. I tato společnost sází na spolupráci s automotive. „Jsmo schopni vyrobit ocelové zápuskové výkovky váhové kategorie od 0,1 do 25 kg v nejvyšší kvalitě zpracování,“ vysvětluje **Trochta**. O kvalitě výkovků z Ostroje svědčí také jejich široké uplatnění v automobilech světových značek, jako jsou např. **Mercedes, Ford, VW, Lexus, Toyota, Porsche, BMW, Škoda, Audi, Volvo, Cadillac, Renault** a další. Mimo Českou republiku je dodávají do Německa, Francie, Velké Británie,

Maďarska, Polska, Holandska, Slovenska a Číny.

Sortiment rozšířila i divize Strojírnoství. Mezi nejprestižnější zakázky patří výroba rámu nakládacích plošin pro zásobování letadel s nosností do 32 tun. Základem nakládací plošiny je vysoce kvalitní ocelový rám a nůžkový mechanismus. Ten nese ocelovou plošinu s mechanizací. „Od roku 2006 dodáváme zahraničním partnerům z Francie tyto nůžkové rámy včetně montáže hydrauliky a elektronických zařízení dodaných zákazníkem,“ doplňuje **Vladimír Trochta**.

HANA HIKELOVÁ «





Rozhovor s Pavlem Frelichem:

DO ROZVOJE CHUDÝCH ZEMÍ MUSÍME ZAPOJIT SOUKROMÝ SEKTOR



Díky projektům České rozvojové agentury se rýsují nové podnikatelské příležitosti i pro české firmy. „Pomáháme otevírat dveře na nové trhy, získávat potřebné reference,“ říká nový ředitel České rozvojové agentury Pavel Frelich.

Přicházíte do čela České rozvojové agentury s pověstí bankéře. Jak to vlastně jde dohromady – bankéř a řízení rozvojové instituce?

Nejsem původní profesí bankéř. Mám zkušenosti i ze státní správy, začínal jsem na ministerstvu financí. Postupně jsem měl stále více na starosti rozvojovou agendu a mezinárodní rozvojové instituce, mezi něž patří Světová banka, Mezinárodní měnový fond, Evropská banka pro obnovu a rozvoj a další. Tato oblast mě velmi oslovila, věnoval jsem se jí i v rámci postgraduálního studia. Nakonec jsem se stal zástupcem České republiky ve Světové bance. Tam jsem

se hodně zaměřil právě na financování rozvojových projektů.

Očekáváte, že vám zkušenosti ze Světové banky nyní mohou pomoci?

Určitě. Světová banka je nejvýznamnější globální rozvojovou finanční institucí, která se dlouhodobě věnuje rozvojové problematice. Její know-how je pro nás zajímavé, může nás inspirovat v tom, jak si nastavíme priority. Česká republika je v porovnání s vyspělými evropskými zeměmi poměrně malým donorem, ale usilujeme o to, abychom s poměrně malými prostředky dosáhli v rámci pomoci nejchudším zemím

světa co největšího efektu. Ve Světové bance jsem se hodně zabýval také dlouhodobou udržitelností podpořených projektů. Cestou k tomu je mimo jiné větší zapojení soukromého sektoru do rozvojové pomoci.

Jaké jsou vaše hlavní priority jako nového šéfa České rozvojové agentury?

Přicházím do rozvojové agentury v době, kdy v rozvojové agendě nastávají poměrně zásadní změny – nejenom v Česku, ale i celosvětově. Je totiž zřejmé, že globálních rozvojových cílů není možné dosáhnout právě bez zapojení

soukromých zdrojů. Mobilizace soukromých zdrojů prostřednictvím zapojení nových finančních nástrojů je jednou z mých priorit.

V Česku v minulosti spíše zazníval argument, že není vhodné propojovat neziskový sektor se soukromými podnikatelskými plány...

Jde skutečně o poměrně nový trend. Rozvojová pomoc by neměla být vnímána jako pouhý dar, solidarita nebo charita. Musí jít o investici do rozvoje, kterého se pochopitelně musí účastnit také privátní sektor. Ten ale potřebuje nějaké stimuly, chudé země jsou pro něj rizikovým teritoriem a soukromé firmy se tam obvykle nevydávají s nějakým velkým nadšením. Státní instituce by měly svou podporou přispět ke zmírnění rizik investic na tamní trhy.

Širší komerční aktivity

Chcete prostřednictvím rozvojové pomoci podporovat také export a investice českých firem?

Česká rozvojová agentura není agenturou pro podporu exportu, nemůže to tedy být naším primárním posláním. Naším primárním cílem je pokoušet se zmírňovat chudobu a pomáhat nejchudším zemím, aby se dostaly na udržitelnou cestu v oblasti ekonomického a sociálního rozvoje. Na druhou stranu je zjevné, že jak zahraniční rozvojová spolupráce, tak ekonomická diplomacie patří mezi základní pilíře zahraniční koncepce České republiky. Je třeba, aby tady docházelo k synergii a aby se jednotlivé pilíře vzájemně podporovaly. My se snažíme k této synergii přispívat zejména prostřednictvím dotačního programu B2B – business to business partnership. Nabízíme soukromému sektoru, zvláště malým a středním podnikům, aby s naší podporou vytvářely podnikatelské plány a studie proveditelnosti pro potenciální projekty v rozvojových zemích, a aby následně své podnikatelské projekty také realizovaly.

Máte na mysli české podniky...

Samozřejmě, veškeré dotace můžeme poskytovat pouze českým podnikům. V současnosti máme šest prioritních zemí, na které se v rámci rozvojové pomoci zaměřujeme – Bosnu, Moldavsko, Gruzii, Kambodžu, Etiopii a Zambii. Naše projekty B2B se ale tímto výčtem neomezují, jsou otevřeny pro projekty ve všech rozvojových zemích. Tyto projekty mohou soukromému sektoru

otevřít dveře na nové trhy, dáváme mu možnost, aby získal potřebnou referenci díky projektu, na který Česká rozvojová agentura přispěje.

Jestli tomu dobře rozumím, vše směřuje k tomu, aby díky vašim projektům vznikl podnikatelský záměr, ze kterého bude dál profitovat jak příslušná země, tak lidé, kteří se těchto projektů účastní...

Pomáháme vytvářet podnikatelské prostředí, nová pracovní místa, a tím podporovat ekonomický růst a vyšší životní úroveň. Nejde nám o pouhé vytváření studií, ale primárně nám jde o to, aby si česká firma našla partnera a v rámci takového partnerství celý projekt také realizovala. Na takový projekt pak mohou navazovat dlouhodobější komerční aktivity českých podnikatelů. Mohu zmínit příklady firem jako Enviros nebo Geotest, které si zřídily pobočky nebo regionální zastoupení na Balkáně v oblasti životního prostředí a sanitace. Další firmou, která je hodně aktivní v rámci projektů zahraniční rozvojové spolupráce, je například Dekonta, která se zaměřuje rovněž na oblast ochrany životního prostředí. Díky projektům podpořeným Českou rozvojovou agenturou se jí podařilo také následně získat komerční zakázky.

„Rozvojová pomoc by neměla být vnímána jako pouhý dar, solidarita nebo charita.“

Kde všude se rodí tyto nové projekty českých firem?

Prakticky všude, kde jsme rozvojovou pomoc poskytovali. Ale mohu zvláště zdůraznit právě země Balkánu a bývalého Sovětského svazu. Jsou to země, v nichž mají zájem o naše zkušenosti s ekonomickou transformací. Naší výhodou je i jazyková vybavenost. Ne všichni v těchto zemích mluví anglicky a my se tam určitě domluvíme lépe než třeba Španělé, Němci či Francouzi.

Nové finanční možnosti

Zaznamenal jsem, že v rámci rozvojové pomoci chcete více využívat takzvané nové finanční nástroje, které jdou nad rámec pouhého poskytování

přímých dotací. Co v tomto ohledu chystáte?

Chceme uzavřít partnerství s Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou (ČMZRB) a se státní pojišťovnou EGAP. My jako Česká rozvojová agentura nabídneme v rámci konkrétního projektu dotaci ve výši 50 procent celkových výdajů. Příslušná firma ale bude mít zároveň možnost získat další zvýhodněné finanční prostředky právě od ČMZRB – případně s pojištěním EGAP.

Těmi finančními nástroji tedy mohou být úvěry a záruky? Nebo i třeba majetkové vstupy?

Jde o zvýhodněné úvěry, garance, mohly by to být i majetkové vstupy prostřednictvím venture kapitálu. Těch možností je více, je to námět k další diskusi. Zatím ale musíme vycházet z toho, že Česká republika nemá rozvojovou banku s akreditací od Evropské komise.

Národní rozvojová banka by ale měla podle současného plánu vzniknout...

Ano, chystá se transformace stávající ČMZRB na Národní rozvojovou banku. To je pro naše projekty velmi důležité. Až bude tento proces transformace dokončen a Národní rozvojová banka získá evropskou akreditaci, možnosti podpořit soukromý sektor v rámci rozvojové spolupráce se výrazně rozšíří. Také bude možné více využít prostředků z evropských fondů a z programů Evropské komise.

Mezi vaše priority tedy vedle zapojení soukromého sektoru a využívání nových finančních nástrojů patří i spolupráce s Evropskou komisí?

Tady skutečně stojíme ještě před další novou výzvou. Česká rozvojová agentura letos v červnu získala akreditaci od Evropské komise na delegovanou spolupráci. A pokud se nám v rámci této spolupráce podaří spravovat a využívat evropské prostředky pro rozvojovou pomoc, vzniká tu další prostor pro zapojení českých firem. Jsme malá agentura, přesto chceme být v tomto ohledu velmi aktivní, ale zároveň opatrní, abychom si hned na začátku nevzali příliš velké sousto. Musíme identifikovat opravdu kvalitní projekty. Proto se i zde zaměřujeme na naše prioritní země, kde už máme slušné know-how, a kde působí naši rozvojoví diplomaté.

JAN ŽÍŽKA <<

PROGRAM B2B: JAK PROPOJIT ROZVOJOVOU SPOLUPRÁCI S PROSPERITOU FIREM

Podpora soukromého sektoru a udržitelného rozvoje v rozvojových zemích je jednou ze základních podmínek pro odstranění chudoby. Vždyť devět z deseti pracovních míst v rozvojových zemích je vytvořeno právě soukromým sektorem. Rozvojové trhy zároveň představují velkou příležitost pro malé i velké firmy, které se chystají rozšířit své působení. Ministerstvo zahraničních věcí ČR se proto snaží zajistit atraktivní nástroje pro finanční a technickou podporu českým firmám, které by na nových trzích mohly předat své know-how a navázat obchodní partnerství. K tomu účelu slouží dotační „Program B2B“ spravovaný Českou rozvojovou agenturou (ČRA). Cílem tohoto programu je snížit firmám riziko při vstupu na nové trhy a umožnit mimo jiné tvorbu podnikatelského plánu, díky kterému mohou zhodnotit budoucí finanční návratnost investovaných prostředků.



Stejně jako v loňském roce bude i letos program B2B, který založila Česká rozvojová agentura na podporu zapojování českého soukromého sektoru do rozvojové spolupráce, prezentován na MSV v Brně.

Program B2B existuje ve své stávající podobě od roku 2016 a těší se stále větší oblibě. Počet podaných žádostí se od roku 2014 zdvojnásobil ze 45 na 91 žádostí v roce 2016. ČRA byla ze svého rozpočtu schopna zadotovat téměř každého druhého podnikatele. Kvůli velké poptávce bylo vyhlášeno i dodatečné výběrové kolo v květnu 2017, do kterého se přihlásilo dalších 79 projektů, z nichž třetina byla podpořena. „Žadatelé musí přesvědčit komisi, že jejich podnikatelský záměr přispěje k rozvoji místního regionu, například zajištěním nových pracovních míst. Obvykle projekt řeší konkrétní rozvojový problém v dané zemi, jako je nedostatek pitné vody či zdrojů energie formou

předání technologického know-how a zaškolením. Program B2B se liší od klasické rozvojové spolupráce tím, že chce, aby vybrané firmy měly z činnosti na rozvojových trzích v budoucnu i zisk, neboť jen úspěšná firma bude chtít v práci pokračovat a do cílové země dále investovat. Vybrány jsou proto ty projekty, které mají vyjasněné návazné financování, investora, vlastní vklad či komerční úvěr,” říká Ludmila Leškovská, která má v České rozvojové agentuře Program B2B na starosti.

80 tun bio špaldy z Moldavska

Mezi nejúspěšnější příklady patří česká firma **PRO-BIO**, která v rámci programu

B2B ve spolupráci s moldavskými farmáři zajišťuje biocertifikaci výrobků pro následný odbyt na trzích Evropské unie. Ve spolupráci s **Člověkem v tísní** zajišťuje v Moldavsku praktické poradenství (tzv. polní dny), učí farmáře pěstovat v biokvalitě a pravidelně za nimi cestuje na vybrané demonstrační farmy. Ke dnešnímu dni je farmáři využíváno celkem 700 hektarů půdy na organickou produkci. Česká firma si zde rovněž založila moldavskou pobočku **PRO-BIO ORGANIC s.r.l.**, která jen za rok dodala do Čech 80 tun špaldy. Nově vzniklá pracovní místa, ale především výnosné zemědělské hospodářství s organickými produkty, zajistí moldavské firmě dlouhodobou konkurenceschopnost. „Nově získané dovednosti jsou nejcennějším výsledkem naší spolupráce s firmou PRO-BIO. Je to spolehlivý partner, s nímž momentálně spolupracujeme se šesti farmami, kde testujeme různé druhy organických plodin. Přesvědčit místní farmáře o výhodách organické produkce bylo zpočátku obtížné, avšak z výsledků jsou dnes už všichni nadšení,” říká moldavský podnikatel **Vitalie Pintilei**, který se po několika letech spolupráce s firmou PRO-BIO stal jejím místním obchodním zastupitelem. Nyní se firma snaží za podpory programu B2B prorazit na gruzínský trh, kde momentálně mapuje potenciál bioprodukcce a jejího importu do České republiky.

Oblíbený Balkán a jihovýchodní Asie

Čeští podnikatelé pomocí programu B2B pronikli už do mnoha zemí. Velké oblibě se těší Srbsko a Bosna a Hercegovina. V letošním roce je v obou zemích realizováno celkem 8 projektů. Mezi nejzajímavější projekt započatý tento rok v Bosně patří záměr českého podnikatele bosenského původu **Ognjena Greba** s názvem „Modernizace a rozvoj systému sušení a zpracování obilnin v regionu Brčko“. Ve spolupráci s místním zemědělským družstvem má v plánu zajistit výstavbu provozní jednotky na sušení a zpracování obilnin o kapacitě 1500 tun. Dosud totiž bosenští majitelé těchto sušiček využívali svého monopolního postavení. Farmáři si obilí mohli usušit za podmínky, že nasušené obilí prodají majiteli provozu za výhodnou cenu. Pokud s podmínkami nesouhlasili, vyšlo je sušení velmi drahé. Nový český provoz bude fungovat s jednotnou cenou sušení pro všechny a s garanto-

vanou pracuje na projektu „Přesné mapování nebezpečných oblastí bez přítomnosti geodeta v Afghánistánu“. Cílem je nabídnout vybraným afghánským regionům svou unikátní technologii, která umožňuje přesně mapovat oblasti či objekty za pomoci dronů, díky čemuž je možné získat přesné geodetické podklady i z nebezpečných lokalit. CzechTerra už má zkušenosti z Tádžikistánu, kde realizovala projekt financovaný Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj.

Pitná voda pro každého Peruánce

V hledáčku českých firem jsou čím dál více i vzdálené, avšak perspektivní trhy například v Latinské Americe. Firma **Photon Water Technology** míří letos do Peru, kde chce svým působením přispět k řešení akutního nedostatku kvalitní pitné vody. Nejhorší situace je v odlehlých oblastech Peru kvůli dlouhodobě se opakujícím povodním a následné kontaminaci vod. Projekt se orientuje na dodávky malých kon-

*zájemcům co nejlepšího poradenství. Ze zkušeností však dobře víme, že pro úspěšnou identifikaci je třeba být na místě dění. Z toho důvodu úzce spolupracujeme se skupinou zkušených podnikatelů a konzultantů, kteří díky své dlouholeté praxi umí odhadnout správnou chvíli pro vstup na nový trh. Naše skupina mentorů – jakéhosi poradního sboru B2B – se našťastí stále rozrůstá. Již nyní máme odborníky pro Balkán, postsovětské státy, Vietnam, Angolu či země Latinské Ameriky. Tito zkušení odborníci poskytují konzultace jak nám, tak především zájemcům z řad firem, kteří si stále nejsou jisti, co je na nových trzích čeká. Například jedna z mentorů, **Šárka Stegbauerová**, výkonná ředitelka smíšené obchodní komory Česko-tichomořské aliance (ČESTA), úspěšně propojila právě firmu Photon Water Technology s Programem B2B a poskytuje jim pomoc při komunikaci s místními parterry,” vysvětluje **Ludmila Leškovská** z ČRA.*



Česká firma PRO-BIO ve spolupráci s moldavskými farmáři zajišťuje biocertifikaci výrobků pro následný odbyt na trzích Evropské unie.

vanou výkupní cenou podle situace na trhu komodit. Do projektu jsou zapojeni také experti z Mendelovy Univerzity v Brně, kteří budou školit místní pracovníky v oblasti účelného nakládání s obilninami. Projekt je z poloviny financován žadatelem o dotaci.

Dalším regionem, o který je velký zájem, je jihovýchodní Asie, kde letos probíhá osm projektů. Zájem je i o Mongolsko, kam zaměřilo přes program B2B celkem šest firem, v Gruzii pak bylo podpořeno sedm podnikatelských záměrů. Zatímco země Balkánu a Východního partnerství patří k nejatraktivnějším trhům pro malé a střední podnikatele, kteří se hlásí o podporu z programu B2B, jsou mezi nimi i tací, kteří si troufnou do náročnějších zemí. Například firma **CzechTerra**

tejných jednotek na úpravu vody. V havarijních situacích a v obdobích s kritickým nedostatkem vody je tak možné obyvatele zásobit kvalitní pitnou vodou. Projekt tím přímo reaguje na vizi prezidenta Peru, **Pedra Pabla Kuczynského**, který se od svého nástupu do funkce v loňském roce zavázal poskytnout přístup ke kvalitní pitné vodě každému peruánskému občanovi. Chystané investice peruánské vlády tak představují velkou příležitost pro české firmy, které mají v oblasti vodního hospodářství bohaté zkušenosti.

„Sledovat aktuální obchodní trendy v rozvojových zemích není snadné, a spousta příležitostí tak naším podnikatelům uniká. Česká rozvojová agentura se proto snaží poskytnout

Česká rozvojová agentura se snaží přilákat co nejvíce firem, neboť díky velkému počtu žádostí může vybrat ty nejkvalitnější projekty. Počet schválených žádostí závisí na rozpočtu Programu B2B, který činil v letošním roce 20 mil. Kč. V průběhu dalších let se očekává jeho nárůst. *„Z toho důvodu poskytujeme zájemcům konzultace v průběhu celého roku a v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně (12. 10.) připravujeme v Exportním domě celodenní program včetně seminárních bloků zaměřených na Latinskou Ameriku, Angolu a země Balkánu,”* doplňuje **Ludmila Leškovská**.

FILIP ŠEBEK <<



NADCHÁZEJÍCÍ AKCE EKONOMICKÉ DIPLOMACIE

ŘÍJEN 2017

- › **Business snídane se zástupci státu Nevada**
25. října 2017 v Černínském paláci MZV ČR
- › **Seminář - Exportní příležitosti v Číně**
ve spolupráci se SP ČR
31. října 2017 v Černínském paláci MZV ČR
- › **Incomingová mise z Bosny a Hercegoviny zaměřená na lesnictví a dřevozpracující průmysl**
30. 10. až 2. 11. 2017

LISTOPAD 2017

- › **Konference o exportních příležitostech v Angole, Mosambiku, Zambii**
8. listopadu 2017 v Černínském paláci MZV ČR
- › **Exportní semináře zaměřené na Španělsko a Itálii**
15. listopadu 2017 v Černínském paláci MZV ČR
16. listopadu 2017 v Ostravě

PROSINEC 2017

- › **Exportní semináře zaměřené na Indonésii a Filipíny**
12. prosince 2017 v Brně
13. prosince 2017 v Černínském paláci MZV ČR

Pro bližší informace o akcích či registraci se obraťte na michaela_koletova@mzv.cz

 **Ekonomická diplomacie ČR**

 **ed_mzvcr**

 **Ekonomická diplomacie ČR**



Navštivte

Exportní dům

na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

Kdy: od 9. do 13. října 2017

Kde: v areálu BVV (Výstaviště Brno), najdete nás na volné ploše K

Ekonomická diplomacie a podpora exportu pod jednou střechou

- Konzultace k možnostem financování a pojištění exportu
- Služby Klientského centra pro export a Jednotné zahraniční síť
- Asistence exportérům na zahraničních trzích
- Informace k podnikatelským misím a B2B projektům pro exportéry
- Zapojení do programů zahraniční rozvojové spolupráce
- Nové iniciativy podpory obranného průmyslu
- Účast na EXPO 2020 a příležitosti pro české firmy



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



Česká rozvojová agentura

**EXPO 2020
DUBAI, UAE**



klientské centrum pro export

Jednotné kontaktní místo pro exportéry

- ▶ služby ve více než 90 zemích světa prostřednictvím Jednotné zahraniční sítě
- ▶ konzultace exportních a investičních záměrů v zahraničí
- ▶ informace o exportních novinkách a příležitostech



Více informací:

www.businessinfo.cz/kce

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

Adresa: v sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Mapa Jednotné zahraniční sítě

(jedná se o zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade)