

# Šest měsíců pro exportéry

Exportní inkubátory by měly českým firmám pomoci zakořenit na zahraničních trzích, říká Jan Kubata, ředitel sekce služeb pro exportéry v agentuře CzechTrade



Ondřej Hergesell  
hergesell@tydenikeuro.cz

Sedm a půl roku Jan Kubata strávil v barvách CzechTrade v americkém Chicagu, po letošním návratu do centrály státní agentury na podporu obchodu se pustil do příprav nových projektů. Exportní inkubátory mají českým vývozcům pomoci rychleji a snadněji zakořenit na zahraničních trzích. První inkubátor spustil CzechTrade na konci října v indickém Bengalúru, další bude na začátku příštího roku následovat v Chicagu. „Inkubátor je nástroj pro zavedené exportéry, kteří v daném teritoriu již působí, mají kontakt s místními firmami a institucemi a během šestiměsíčního působení by měli založit vlastní pobočku, doslova se vším všudy. Cílem je, aby si po půl roce firma zabalila své papíry a propisovačky a sedla si do své nové zahraniční kanceláře,“ popisuje Kubata.

## ► Kdy jste v agentuře CzechTrade začali uvažovat o institutu exportního inkubátoru? Jaký typ firem se do nich hlásí?

První myšlenka vznikla už před třemi lety, ale covid-19 vše zastavil. V prvním pilotním programu v Indii budou čtyři firmy, to samé se bude týkat USA. Účastníci jsou mix, převážně jde o exportně zkušené firmy, působení v inkubátoru by mělo vést k internacionalizaci těch firem v podobě zakořenění v daném regionu, tedy založením vlastní pobočky nebo otevřením vlastní výroby. Lidé z firmy přijedou do námi připravených kanceláří, CzechTrade jim poskytne lokální adresu a především součinnost v rámci svých služeb. Konkrétně každá firma dostane sedmdesát hodin práce našeho

ředitele dané kanceláře plus neměřitelně času našich specialistů, kteří firmě pomohou překonat první úskalí na daném teritoriu, neboť ho znají. Samozřejmě že každá kancelář disponuje sítí kontaktů, takže naši lidé vědí, kam a jak se obrátit na místní vládu, na certifikační autority, na personální agentury, na realitky, vysvětlí, kolik co stojí, a tak dále. Každý inkubátor je založený primárně na službách, služby sdílené kanceláře jsou pouze jedna část.

## ► Po Bengalúru bude následovat Chicago. Jaká další teritoria přijdou poté?

Uvažujeme o Kazachstánu, Brazílii a Turecku. Příští rok, během průběžného vyhodnocování pilotů v Indii a USA, budeme intenzivně hledat další teritoria. Společně s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR jsme využili covidovou dobu a udělali jsme skutečně rozsáhlý průzkum mezi středně velkými českými firmami. Samozřejmě spoléháme i na know-how, kterým CzechTrade disponuje, tedy detailní statistická data a informace od našich lidí v kancelářích na celém světě. Z toho všeho nám vyšla zmiňovaná teritoria. Ale agentura dokáže pružně reagovat na poptávku české podnikatelské veřejnosti, takže kdyby se – například – ukázalo, že má smysl udělat inkubátor v Austrálii, jsme schopni na to během pár týdnů reagovat. Všechny budoucí investice však zároveň podléhají ekonomické situaci státního rozpočtu pro příští rok.

## ► Kolik projekt inkubátorů bude stát?

Celkový rozpočet na veškeré nové služby na rok 2022 je patnáct milionů korun. Z toho by na exportní inkubátory mělo připadnout zhruba šest milionů, na projekt aliancí jsou připravené čtyři miliony, na službu Kompas asi dva miliony.

## ► Lze vypočítat finanční efekt?

Ve chvíli, kdy se českým firmám podaří na zahraničních trzích otevřít pobočky, showroomy a rozjet výrobu, přínos pro český stát bude mnohonásobně vyšší než investice do projektu.

## ► Budou inkubátory fungovat v rámci současných zahraničních zastoupení CzechTrade, nebo pobeží paralelně?

Budou v samostatné struktuře. V rámci smluv mezi ministerstvem průmyslu a obchodu a ministerstvem zahraničních věcí se část exportních agend postupně přesouvá a doplňuje, ať už jsou to velvyslanectví, generální konzuláty, nebo zastoupení státní agentury. Ale inkubátory stojí vedle, je to projekt založený na zkušenostech exportně úspěšných zemí, sledujeme „best practices“ švédských, francouzských či britských inkubátorů nebo jak exportéry podporuje Tchaj-wan i Čína. Inspirujeme se všude tam, kde se snaží podporovat export a jakou formou to kde dělají, a snažíme se z toho brát si to nejlepší.

## ► Co s byznysem exportérů, tedy vašich klientů, dělá posilující koruna?

Samozřejmě že když budete vyvážet s kurzem 27 korun za euro, bude to pro vás výhodnější. Otázkou je, kolik materiálových vstupů musíte nakoupit z ciziny, u řady firem je ten pohled dvousečný a současná doba, kdy panuje nedostatek materiálů, tu situaci ještě víc komplikuje.

## ► Zmiňoval jste, že covid-19 odložil plány na inkubátor. Jaký byl celkový dopad pandemie na český export?

V Česku máme neuvěřitelně flexibilní firmy, které jsou schopny se přizpůsobit a překonat složité období. Obrovsky tomu pomohla digitalizace. Zároveň se ukázalo, že firmy, jež nemusely zcela přerušit výrobu, jely velmi dobře