

a český export je dnes v rekordních číslech. Oproti dosud nejlepšímu roku 2019 se jedná za období leden až srpen 2021 o nárůst 5,3 procenta. Věřím, že se podaří vybalancovat rostoucí inflaci, vyřešit problémy s energiemi a především s materiálovým nedostatkem, k čemuž se přidal navazující nedostatek pracovní síly.

Sám jsem pocítil i problémy s kontejnerovou dopravou po moři. Na začátku července jsem naložil své osobní věci do kontejneru a přišly mi na konci října. Mnohem horší dopad je samozřejmě na byznys, když ve firmách absolutně nevědí, kdy jim dorazí kontejner s produkcí. A to už nemluvím o dramatickém, nekolidanásobném nárůstu cenu dopravy. Proto jsme v CzechTrade začali vytvářet Exportní aliance, což je služba, jež umožňuje sdílení nákladů, ale i sdílení byznysu pro nekonkurující si firmy. Často se ukazuje, že společnosti nejdou do větších tendrů proto, že neumějí klientovi dodat další segmenty, tak jsme začali exportéry sdružovat do aliancí. Máme třeba Czech Beer Alliance, kde už proběhlo několik výborných akcí, máme Czech Water Alliance či Pipelines and Technology Alliance nebo alianci chytrých řešení pro města. Očekáváme, že v roce 2022 bychom mohli mít deset aliancí.

#### ► Jak to funguje?

Sdružují se výrobci z různých sektorů, kteří spolu vzájemně obchodně nesoupeří, do uskupení, které se může stát všestranným dodavatelem pro větší odběratele. Kupříkladu pro sektor zdravotnictví dokážeme spojit dodavatele nemocničních postelí, dodavatele zdravotnického plynu, výrobce osvětlení, kabeláže, chytrých IT řešení a ve finále z toho lze postavit takřka celou kliniku.

#### ► Třeba pивní aliance není jen o exportu samotného piva, ale je to komplex služeb a produktů, které s produkcí piva souvisejí?

Přesně tak, jsou to firmy vyrábějící například technologie pro sběr a sušení chmelu, pro vývoz „zeleného zlata“, export skla a všechny strojírenské podniky, jež vyrábějí pивovarské technologie. My tyto mezioborové firmy spojíme do zdánlivě nesouvisející produktové řady. Firmy získají silnější vyjednávací pozici a ještě mohou sdílet některé náklady.

#### ► A služba Kompas?

To je zkrácený název pro Komplexní asistenční služby. Poskytujeme firmám komplexní exportní servis, v rámci něhož se prostřednictvím našich kancelářů



### Jan Kubata (54)

- Ředitel sekce CzechTrade pro služby exportérům.
- Podnikatel v oblasti dřevozpracujícího průmyslu.
- Bývalý primátor města Ústí nad Labem, první náměstek ministra spravedlnosti a poslanec Poslanecké sněmovny.
- Sedm a půl roku působil jako ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Chicagu, pět let i jako ředitel regionu Severní Amerika, Austrálie a Oceánie.
- Je bývalým reprezentantem v běžecím lyžování, kterému se stále věnuje, volný čas tráví s rodinou, na golfu či na kole.

dostanou k ověřeným specialistům, kteří jim pomohou v podstatě se všemi administrativně-provozními službami na daném trhu. Tedy založit firmu, připravit daňové přiznání, vést lokální účetnictví, vyřídít audit, vybrat vhodný výrobní objekt či showroom, vysvětlí regulace na trhu nebo pomohou s lokálními dotačními tituly. Ono se to moc neví, ale třeba v USA spousta lokálních vlád, nikoli ta federální, poskytuje poměrně vysoké protiplnění, když uděláte nějakou investici a zaměstnáte místní lidi. Třeba v Austinu, hlavním městě Texasu, dostanete 50procentní příspěvek na šest měsíčních mezd nově přijatých pracovníků. I proto se dnes do Texasu přesouvá spousta technologických firem ze Silicon Valley, včetně Tesly Elona Muska, který tam staví obrovskou fabriku. Takové pobídky najdete na každém trhu, jen musíte mít někoho, kdo o nich ví a řekne vám, zda daná pobídka bude platit na vás, nebo ne.

Samozřejmě že tyto informace a kontakty zvládne získat každý exportér sám, ale buď mu to bude trvat dlouho, než si vše ověří, nebo to bude stát pár set dolarů za každou hodinu takové pomoci. Kdežto náš Kompas to exportérům umožní za velmi vstřícnou cenu. Nad rámec toho pro naše exportéry poskytujeme službu Market Entry, která je zcela zdarma. Spočívá v tom, že začínající exportéři dostanou informace, jak má vypadat jejich prezentace pro daný trh, jaká má specifika, jak se připravit.

#### ► Zmínil jste USA. Co vám sedm a půl roku v Chicagu dalo?

Hlavní dojem je ten, že Spojené státy jsou obrovsky zajímavý trh, a to i pro české exportéry. Kancelář v Chicagu patří k jedněm z nejstarších kancelářů CzechTrade na světě, a i díky tomu se tam českým firmám dobře daří. Samozřejmě bych byl rád, kdyby odpadly všechny tarifní a netarifní bariéry vstupu na tamní trh. Kupříkladu Američané stále používají imperiální měrný systém, je dobré na to být připraven. Když chcete dělat byznys v Americe, vyplatí se mít na svém webu americkou vlajku, a je i rozdíl mezi britskou a americkou angličtinou. Američané jsou hrdi na svou zemi. Na středních školách každé ráno recitují přísahu, na každém sportovním zápase se zpívá hymna, všude jsou pověšené vlajky a opravdu se všichni k praporu otočí čelem. Hrdost na svou zemi je v Americe prostě velká. A z toho je třeba vycházet, vnímat taková specifika ve chvíli, kdy na trh vstupujete. Je nutné si rovněž uvědomit, že Američané neuznávají evropské certifikace či homologace, každý dodavatel z jiného kontinentu musí projít spleť poměrně složitých operací, v čemž jsme díky lokálnímu zastoupení CzechTrade schopni pomoci.

#### ► Jaká byla zima v Illinois?

Občas mírnější, srovnatelná s Českem, občas tuhá. V nejtěžších obdobích, která naštěstí trvala vždy jen týden, jsme měli problém i s takovou základní věcí, jako je toaleta. Tamní domy jsou klasické dřevostavby, zateplení nebývá běžné. Illinois je absolutní rovina, neexistuje tam žádná přírodní překážka a z Kanady přes jezera a pláně jde opravdu velká zima. Navíc do toho všeho fouká vítr, který se od mrakodrapů odrazí a zintenzivní. Tamní podnebí je jinak, kromě vysoké vlhkosti, srovnatelné s naším. U nás, když v létě dorazí dešť či bouřka, teplota spadne a osvěží to vzduch. Ale v Chicagu je to jako sauna. ●