



Obchodní příležitosti v Kuvajtu a Kataru

Jakub Jaroš





Geografická poloha Kuvajtu a Kataru v Zálivu





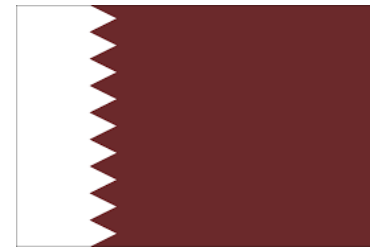
Kuvajt



- dědičná konstituční monarchie v čele s Emírem
- vládnoucí rodina Al-Sabah
- nezávislost 1961
- členem Rady pro spolupráci v Zálivu (GCC)
- počet obyvatel: 4,5 mil., kuvajtských občanů 1,5 mil.
- HDP (nominální) cca 118 mld. USD, meziroční pokles HDP -2 % (2017)
- výhledově růst HDP 2 – 3 % ročně



Katar



- dědičná absolutní monarchie v čele s Emírem
- vládnoucí rodina Al-Thání
- nezávislost 1971
- členem Rady pro spolupráci v Zálivu (GCC)
- počet obyvatel: 2,65 mil., katarští občané 300 tis.
- HDP (nominální) cca 180 mld. USD, meziroční nárůst HDP 1,5 % (2017)
- výhledově růst HDP 2 – 3 % ročně



Kuvajt – zahraniční obchod

- 8. největší exportér ropy na světě
- 90% exportu ropa a její deriváty
- top 5 exportních destinací: Jižní Korea, Indie, Japonsko, USA, Čína
- top 5 exportérů do Kuvajtu: Čína, USA, SAE, Japonsko, Německo (ČR 42. místo)
- Z pohledu ČR je Kuvajt 69. největším exportním trhem (2016)
- celková obchodní výměna s ČR: 2,18 mld. CZK (2017)
- více než 99 % český export do Kuvajtu (hl. položky: pneumatiky, automobily a náhradní díly, chladicí a mrazící pulty, klimatizační zařízení, elektrické rozvaděče a rozvodné skříně, stavební stroje a materiály, lustry a ostatní svítidla, skleněné zboží, sportovní potřeby, potraviny, nábytek, železné a ocelové trubky, potrubí pro ropovody, ocelový drát, nádrže, čerpadla a kompresory, léky a léčiva či textilní výrobky).



Katar – zahraniční obchod



- největší vývozce zkapalněného zemního plynu (LNG) na světě
- 90% exportu LNG, ropa a derivátů
- top 5 exportních destinací: Japonsko, Jižní Korea, Indie, Čína, SAU
- top 5 exportérů do Kataru: Čína, USA, SAE, Japonsko, Německo (ČR 30. místo)
- Z pohledu ČR je Katar 62. největším exportním trhem (2016)
- celková obchodní výměna s ČR: 2,98 mld. CZK (2017)
- cca 90 % český export do Kataru (hl. položky: osobní automobily, pneumatiky, nábytek, zařízení k automatickému zpracování dat, textilní výrobky, chladicí a mrazicí pulty, vybavení do koupelen, skleněné dlažební kostky, měřiče kapalin, elektrické kabely a nábytek. Mezi dovozními položkami hrají prim polymery etylénu a dále se dováží elektrické rozvaděče, spínače a vypínače, kabely, žárovky s vláknem, hřebíky, šrouby, svorníky, matice, nýty, stroje a dopravní prostředky a předměty z plastů).



Role a možnosti ZÚ Kuvajt při podpoře českých exportérů

- ZÚ první kontaktní místo pro českého exportéra
- prvotní informace o místním trhu, dovozních podmínkách, právně-regulatorním rámci, kulturních specifikách/odlišnostech prostředí, potenciálních rizicích, atd.
- základní asistence, zprostředkování kontaktu na místní obchodní komory, profesní sdružení či podnikatelské subjekty - může zprostředkovat místního obchodního partnera
- informace o aktuálních tendrech/projektech a obchodních příležitostech
- podnikatelské mise, sektorové mise, projekty ekonomické diplomacie (PROPED)



Role a možnosti ZÚ Kuvajt při podpoře českých exportérů

- může poskytnout jednací místnost pro jednání/prezenci v prostorách ZÚ
- doprovod ekonomického diplomata na jednání, logisticko-organizační podpora jednání
- prověření místního obchodního partnera – velmi omezeně a bez záruky
- pomoc s komunikací se státními orgány
- podpora velkých/důležitých projektů či řešení problémů na politické úrovni
- ZÚ fyzicky umístěno v Kuvajtu - výše uvedené možnosti pro Katar výrazně limitované!



Aktivity ZÚ Kuvajt pro podporu českých exportérů

- Organizace a účast na podnikatelských misích, veletrzích, výstavách, atd.

2017

- říjen 2017 - potravinářská mise do Kuvajtu (+ česká agrární komora/MZe)
- listopad 2017 - prezentační a matchmakingový seminář v Kuvajtu - české lázeňství a turismus (+ CzechTourism)

2018

- podnikatelská mise HK ČR do Kataru (9.-10.4.2018) – viz níže
- říjen 2018 - prezentační a matchmakingový seminář v Kataru - české lázeňství a turismus (+ CzechTourism)
- výstava českého skla, křišťálu a svítidel v Kuvajtu – orientační termín listopad 2018



Aktivity ZÚ Kuvajt pro podporu českých exportérů

- nejčastěji poskytování prvotních informací o teritoriu a místním trhu
- zprostředkování kontaktu na obchodní partnery
- zprostředkování informace o obchodních nabídkách, zakázkách či státních tendrech z teritoria
- pomoc s komunikací s místními orgány státní správy, vystupování v zájmu českých subjektů
- V omezené míře rovněž pomoc při prověření obchodních partnerů, případně podezřelých obchodních nabídek z teritoria



Specifika místního podnikatelského prostředí

- zahraniční podnikatelské subjekty na místním trhu nemohou působit napřímo (až na výjimky – skrze KDIPA)
- zákonem dána spolupráce s místním partnerem – kuvajtský/katarský občan
- možnost založení společného podniku – místní občan 51 % vlastnictví, zahraniční partner 49 %
- spory většinou řeší místní soudy – soudní cesta pro zahraniční subjekty obtížná
- nutnost opakovaných osobních návštěv a jednání
- extrémní klimatické podmínky v letních měsících, značná kulturní a mentální odlišnost, jiný přístup co se týče dochvilnosti a dodržování domluvených termínů (přístup „In Shalah“)



Doporučení pro české exportéry

- vstup na místní trh spojen s nezanedbatelnou časovou a finanční investicí
- klíčové nalezení důvěryhodného obchodního partnera a navázání osobního vztahu - obchody se zde dělají „mezi přáteli“
- kontaktování firem či úřadů v teritoriu „na dálku“, e-mailem či po telefonu, bez osobní známosti nefunguje
- na prvotní kontakt nutné navázat osobní návštěvou partnera v teritoriu;
- následně partnera pozvat na návštěvu a prohlídku podniku v ČR
- navázání přátelského osobního kontaktu - nemusí být záruka férového obchodního jednání partnera
- jazykem pro jednání, materiály atd. - angličtina (arabština není nutná)



Příležitosti pro české exportéry

Kuvajt i Katar – příklady perspektivních sektorů

- **energetika a vodohospodářství** – masivní investice do zvýšení kapacity výroby elektřiny a pitné vody, výstavba a modernizace elektráren v kombinaci s odsolovacími závody. Výstavba nových rafinérií, modernizace stávajících, výstavba terminálu LNG, petrochemické závody, OZE (boom solárních elektráren a aplikací).
- **stavebnictví** – plánované a probíhající infrastrukturní, dopravní a stavební „megaprojekty“ se pohybují v řádu desítek mld. USD. V QA má být v souvislosti s MS ve fotbale proinvestováno více jak 200 mld. USD.
- **zdravotnictví** – pokračují masivní investice v řádu mld. USD do veřejného i soukromého zdravotnictví, výstavba nových nemocnic a klinik, poptávka po nových lécích, medical tourism (viz PROPEdY v oblasti lázeňské a zdravotnické turistiky).
- **potraviný** – velmi konkurenční a vysoce nasycený trh, příležitosti pro originální zajímavé produkty (viz např. potravinové doplňky Dr Müller Pharma).
- **spotřební zboží** – důležitá je originalita, nápaditost, exkluzivita. Potenciál pro české sklo a křišťál. Tlak na cenu ze strany čínské konkurence.



Příležitosti pro české exportéry

výstup z dubnové podnikatelské mise HK v Kataru

- **zemědělství a potravinářství** – snahy o potravinovou soběstačnost, např. dovoz živého skotu/zvířat, zpracovatelských a výrobních linek, atd.
- **protipožární a hasičské technologie** - např. systémy záložního nouzového osvětlení (Central Battery System for Emergency Lighting Systems) či protipožární alarmy, systémy detekce plynu, vodíku a CO₂, atd.
- **bezpečnostní systémy** - CCTV, systémy rychlého/nouzového přivolání nemocničních sester
- **lékařské přístroje a vybavení.**
- Zájem o technologický/know-how transfer:
- návrh na založení **joint venture na produkci plochého skla** v Kataru
- zájem o **české technologické společnosti** v oblasti **strojírenství, elektrotechniky a elektroniky, ICT a energetiky** (zejména obnovitelné zdroje energie).



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky

Děkuji za pozornost

- jakub_jaros@mzv.cz (obchodně-ekonomický diplomat)
- <https://www.mzv.cz/kuwait/> - články o obchodně-ekonomické tématice v rubrice „Obchod a ekonomika“
- <https://www.facebook.com/CzechEmbKuwait/>