

V Dubaji se už šetří stejně jako v Evropě

■ Ještě donedávna prožívala **Dubaj** zcela nepochopitelný boom. Přestože se tam nyní začalo šetřit, **příležitostí pro české podniky** ve Spojených arabských emirátech **je pořád dost**. „Navíc platí, že pokud si firmy vybudují v Dubaji nebo sousedním Abú Dhabí silnou pozici, mnohem snadněji se pak prosadí v Kataru, Bahrajnu, Saúdské Arábii nebo v Íránu,“ říká **Pavel Foubík, prezident Czech Business Council**, která jako jediná oficiální organizace zastupuje české firmy v Dubaji.

Jan Stuchlík

☞ V Dubaji už působíte deset let. V poslední době pomáháte českým firmám prorazit na místní trh jako prezident Czech Business Council v Dubaji. Jak jste se do Spojených arabských emirátů dostal?
Původně jsme tam jezdili o ramadánu na dovolenou. Jednoho listopadového rána v roce 2003 jsem se vydal od hotelu směrem do pouště a došel až na místo, kde stál stan. V něm byla maketa domu. Stál u ní Inđ a vyprávěl, jak v této písečné oblasti bude stát brzy celá obchodní zóna se 72 mrakodrapů, v nichž budou kanceláře a byty obklopeny velkými jezery. Odmála jsem snil, že si alespoň na nějaký čas vyzkouším žít

jinde než v Česku. Neodotal jsem a uprostřed pouště zaplatil rezerváční poplatek. Ve stejný den mne jako budoucího klienta zapadli do tehdy v Dubaji velmi oblíbené ramadánové loterie o bydlení zdarma. Týden po návratu do Prahy mi zazvonil telefon. Bydlení jsem opravdu vyhrál, a tím v Dubaji začal.

☞ To zní dost neuvěřitelně.
Nemohl jsem tomu ze začátku věřit. Navíc stavba se zpožďovala, a přestože jsem nic nezaplatil, dostal jsem informaci o nároku na kredit v přepočtu téměř 200 tisíc korun. Když jsem tam volal, co to má znamenat, řekl mi, že v Du-

|| Největší český hit je teď osvětlení dubajské opery svítilny od Lasvitu.

baji platí zákony, že penále za zpoždění stavby se platí průběžně. O to víc mě ta země začala zajímat.

☞ Jste spoluzakladatelem výrobce pracovních oděvů Brudra. Zkoušel jste v Dubaji prorazit i s pracovními oděvy?
Myšlenka vytvořit zahraniční kanceláře se táhne celou historií naší firmy. Vždy jsme uvažovali, jak bychom mohli kupovat levnější komponenty nebo i hotové výrobky, protože na překladištích mezi Čínou a zbytkem světa koupíte vše nejlevněji. V posledních letech se na mne obrací řada firem s prosbou o radu, jak v regionu

obchodovat. Ve spolupráci s agenturou CzechTrade proto postupně vznikla myšlenka založit spolu s firmami, které v emirátech působí, Českou obchodní komoru v Dubaji a severních emirátech.

☞ Co obnáší založení takové obchodní komory?
V Dubaji platí, že jeden stát zastupuje vždy jen jediná národní obchodní komora, státem schválená, soudem registrovaná. A to jsme my. Potřebovali jsme schválení Českým velvyslanectvím. Museli jsme mít alespoň třicet českých firem, které v Dubaji působí a mají licenci. A spoustu dalších papírů, které nejprve zkoumal místní soud. Trvalo to rok a půl, než nám zřízení komory povolili.

☞ Kam to vám a vašim členům otevřelo dveře?
V prvé řadě na Dubajskou obchodní komoru, kde je čtyřikrát do roka oficiální setkání všech 46 národních obchodních komor, které tam působí. Díky těmto vazbám jsme mohli zorganizovat třeba česko-iránskou podnikatelskou snižku, která odstartovala pro obě strany



řadu obchodních možností. Podobně se dostáváme k čínským, americkým, britským či nizozemským firmám. Členství v Dubajské obchodní komoře mně umožnilo se sejit se šéfem organizace, která zajišťuje světovou výstavu Expo 2020. Ten by mě jinak těžko přijal. Byli jsme první národní obchodní komorou, která zahájila oficiální spolupráci s autoritami Expo 2020. Teď čekáme, jestli se Česko rozhodne Expo 2020 oficiálně zúčastnit.

☞ Mají se do té doby české firmy o Expo 2020 zajímat? Rozhodně ano. Už rok a čtvrt je spuštěn dodavatelský portál, kde se mohou hlásit o zakázky na výstavbu celého Expo. Šance je od IT technologií přes dodávky laviček až po marketing. Tendry jsou otevřené firmám z celého světa. Pro účast ve výběrovém řízení společnost nemusí mít místní licenci. Tu bude potřebovat až pro skutečnou dodávku na místě. I kvůli Expo očekávám, že v příštích dvou až třech letech celý region nabídně obchodní příležitosti pro rozvoj v podstatě čehokoli.

☞ Projevily už české firmy zájem o účast na přípravě Expo?

Celé Expo 2020 se bude konat ve zvláštní a pouze pro tento účel vybudované obchodní zóně Dubai South. Tam si mohou firmy také zřídit kanceláře a vybudovat výrobu. Osm českých firem se už v této zóně zaregistrovalo, protože očekává účast na zakázkách pro budování Expo přímo na místě. Jsou to společnosti, které dosud v emirátech nebyly. Jedna třeba dodává jako subdodavatel systémy pro automatizovanou obsluhu skladových regálů. V sousední zóně Jebel Ali už získala kontrakt za čtvrt miliardy korun.

☞ Čím ještě jsou Spojené arabské emiráty pro firmy zajímavé?

Náklady na pracovní sílu jsou ve srovnání s Evropou velmi nízké. Dělníci, kteří stavějí mrakodrapy, pracují v přepočtu i za nějakých pět tisíc korun měsíčně šest dní v týdnu. Nicméně s klesajícími příjmy z ropy se plánují nové daně. Je také pravda, že obchodovat v emirátech už není tak snadné jako dříve. Běžné začínají být tendry úplně na všechno, konkurence



☞ Když chcete mít v Dubaji firmu, jen přítomnost na místě vás přijde ročně na 350 tisíc korun. A to jste ještě nezačal obchodovat, nemáte zaměstnance, nemáte kde bydlet. Když se ale prosadíte, odbytíště je obrovské.

roste. Dřív se v Dubaji na peníze tolik nehledělo, teď už se setří stejně jako v Evropě.

☞ To platí jen o státních zakázkách?

Platí to úplně o všem a v celé zemi je patrné, že se o penězích začíná přemýšlet. Dřív byl boom tak uchvacující, že mu nebylo ani možné racionálně porozumět. Teď je vše jinak. Dřívější velkorýsá aura dubajského života ve zlatě se pomalu vytrácí.

☞ Liší se v tomto smyslu jednotlivé emiráty?

Spojené arabské emiráty tvoří sedm emirátů a každý z nich je úplně jiný. Abú Dhabí je díky ropě mnohonásobně bohatší než emirát Dubaj. Abú Dhabí je mnohem konzervativnější. Není tam tolik obchodních zón ani dalších výhod pro podnikání. Dubaj svůj rozvoj pojala více marketingově. Je to báječná show pro lidské oko. Na nejvyšší budovu světa, největší nákupní centrum na světě,

na desetiproudovou dálnici se snaží nalákat nejen cestovní ruch. Zbývající pětice emirátů není tak bohatá a teprve se snaží najít své místo na slunci i tím, že poskytnou mírně levnější podmínky ve zvláštních obchodních zónách. Rada firem má proto nyní licenci v Dubaji, ale vyrábí v sousedním emirátu Šardža.

☞ Existují překážky pro obchod mezi jednotlivými emiráty?

Neuznávají si některé licence. Jako Czech Business Council jsme třeba pomohli vynikajícímu ortopedovi docentu Handlovi při vyřizování jeho lékařské licence v Dubaji. Ale ve zbytku země s ní nemohl operovat. Teprve teď se rozjel proces, aby si emiráty licence začaly uznávat. Někdy se to jen zdravotnictví. Hlavně Abú Dhabí si trh hlídá. Takže než tam firma udělá nějaký obchod, je nucena se zaregistrovat a pronajmout si kancelář, což akci vždy významně prodraží.

☞ To nevypadá jako přátelské prostředí pro podnikání, zvláště pro střední firmy, které by se chtěly do oblasti vypravit.

Každá česká firma, která už v emirátech působí, řekne, že ze začátku je cesta velmi těžká. Trvá až tři roky, než překonáte všechny potíže. Objevujete stále nové překážky, s nimiž jste se nikde ve světě neseftkali. Nováčci v Dubaji uvítají dobře fungující zahraniční kancelář CzechTrade. Společně jsme v mnohem schopni začínající českým firmám pomoci počáteční potíže překonat.

☞ Stojí to za to?

To si musí každý dopředu spočítat. Když chcete mít v Dubaji firmu, jen přítomnost na místě vás přijde ročně na 350 tisíc korun. A to jste ještě nezačal obchodovat, nemáte zaměstnance, nemáte kde bydlet. Když se ale prosadíte, odbytíště je obrovské. Protože když něco dodáte do jedné země v oblasti Perského zálivu, začnou to kupovat i v dalších.

☞ Dá se tam dosáhnout vyšších marží než jinde ve světě?

Naše členské firmy jsou důkazem, že to tak je. Důležité je získat dobré reference. Arabové potřebují vidět, že produkt funguje v jim blízkém prostředí. Internet tam jako prodejní kanál moc nefunguje. Největší český hit je teď osvětlení dubajské opery svítilny od Lasvitu. Dovedu si představit, že další až desítky staveb je teď budováno, aby pro ně udělali něco podobného. Taková je to nádhra.

☞ Nejvíce se zatím do oblasti Perského zálivu vyvázejí z Česka auta, televize a další elektronická zařízení. Co ještě kromě tohoto zboží a případně skla může Česko tamnímu trhu nabídnout?

Máme třeba firmu ComAp s pobočkami po celém světě, která dodává měřicí a regulační systémy na přístroje jako diesellové generátory. Překvapilo mě, kam všude v zemích Perského zálivu řídicí jednotky prodávají. Naše IT firmy jako Altron či Palaxo zase poskytují spoustě místních ministerstev,

škol a univerzit zálohování, správu a ochranu dat.

☞ Jaké obchodní možnosti nabízejí okolní státy na břehu Perského zálivu?

Velké, protože ať se podíváte na Katar nebo na Omán, všechny země mají velmi dobré výchozí podmínky dané ropou. Katar je přitom v celkovém rozvoji takových deset až patnáct let za Dubaji. Co si firmy vybudují v Dubaji nebo Abú Dhabí, mnohem snadněji se pak prosadí v Kataru, Bahrajnu, Saúdské Arábii nebo v Íránu.

☞ V čem se projevuje, že tyto země jsou deset let za Dubaji?

Ve všem. Není tam moc hotelů, infrastruktura je slabá, což poznáte už v letištních halách. Benzinových pump je desetkrát méně. Dálnice nejsou moc velké. Města nejsou příliš rozvinutá. Obchodních domů je tam desetina.

☞ Jak významná je Dubaj jako vstupní brána do Íránu, který se po konci mezinárodních sankcí začal otvírat světu?

Írán a emiráty, zejména Dubaj, mají historicky velmi blízké pouto. V Dubaji se dnes pohybuje kolem milionu Iránců. Jako Czech Business Council udržujeme blízké vztahy s Iran Business Council. Takže víme, jak do Íránu vstoupit – přímo nebo přes ostatní země Perského zálivu. Teď naše členská firma vyjednáva o velké zakázce v Íránu i díky tomu, že je Iránci znali z Dubaje.

Pavel Foubík (47)

Po studiu na Právnické fakultě Univerzity Karlovy založil se spolužákem z vysoké školy firmu na výrobu pracovních oděvů Brudra. Firmu pomohl dovést až na trhy na Dálném východě či Středním východě. V Česku se podílel ne více než desítkou start-upů a obchodních projektů. Je prezidentem České obchodní komory v Dubaji a severním emirátech. Stal se také členem klubového výboru Emirates Golf Club v Dubaji.

