

Obchodní příležitosti v Itálii

*Marek Atanasčev
Ředitel CzechTrade Itálie*

12. 11. 2021



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

„191 500 000 000“

ITÁLIE A ČESKÁ REPUBLIKA

	ITÁLIE	ČESKÁ REPUBLIKA
Populace:	60,7 mil.	•10,5 mil.
Rozloha:	301 340 km ²	•78 867 km ²
Průměrná délka života:	82,1 let	•78,3 let
Velikost ekonomiky (HDP, svět):	8. místo	•48. Místo
Poměr dluhu vůči HDP:	159,7 %	•43 %

- Vznik roku 1861 jako království spojením menších států
- Monarchie nahrazena republikou v roce 1946
- 20 regionů, 101 okresů (provincií), 8.100 obcí (comune)
- Asymetrie mezi jednotlivými regiony

- 5 regionů má statut autonomie, tyto autonomní regiony jsou:
 - Region Sicílie
 - Region Sardinie
 - Region Valle d'Aosta
 - Region Trentino-Alto Adige
 - Region Friuli-Venezia Giulia

Bilance česko-italské obchodní výměny (v tis. euro)
Zdroj: statistictimes.com

ITÁLIE

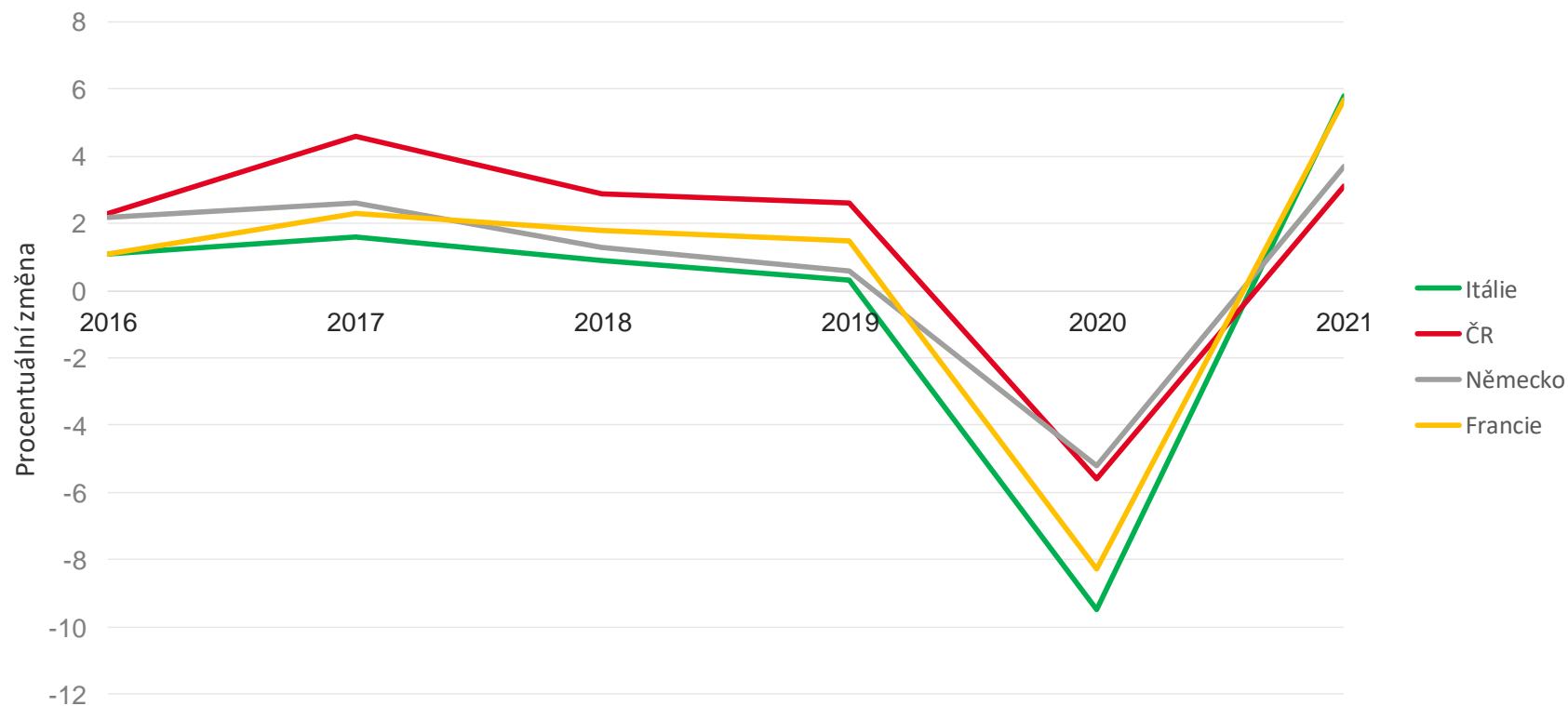
HLAVNÍ EKONOMICKÉ INDIKÁTORY

Indikátor	2015	2016	2017	2018	2019	2020
HDP Itálie (mil. EUR)	1 655 355	1 695 787	1 736 593	1 771 391	1 794 935	1 653 577
Růst HDP (%)	+0,8	+1,3	+1,7	+0,9	+0,3	-8,9
HDP ČR (mil. EUR)	169 558	177 438	194 133	210 928	225 569	215 257
HDP Itálie per capita (EUR)	27 480	28 210	28 940	29 580	30 050	27 810
HDP ČR per capita (EUR)	16 080	16 790	18 330	19 850	21 140	20 120
Nezaměstnanost Itálie (%)	11,9	11,7	11,2	10,5	10,0	9,3
Inflace Itálie (%)	0,11	-0,05	1,33	1,24	0,63	-0,15

Zdroj: Eurostat, World Bank

ITÁLIE

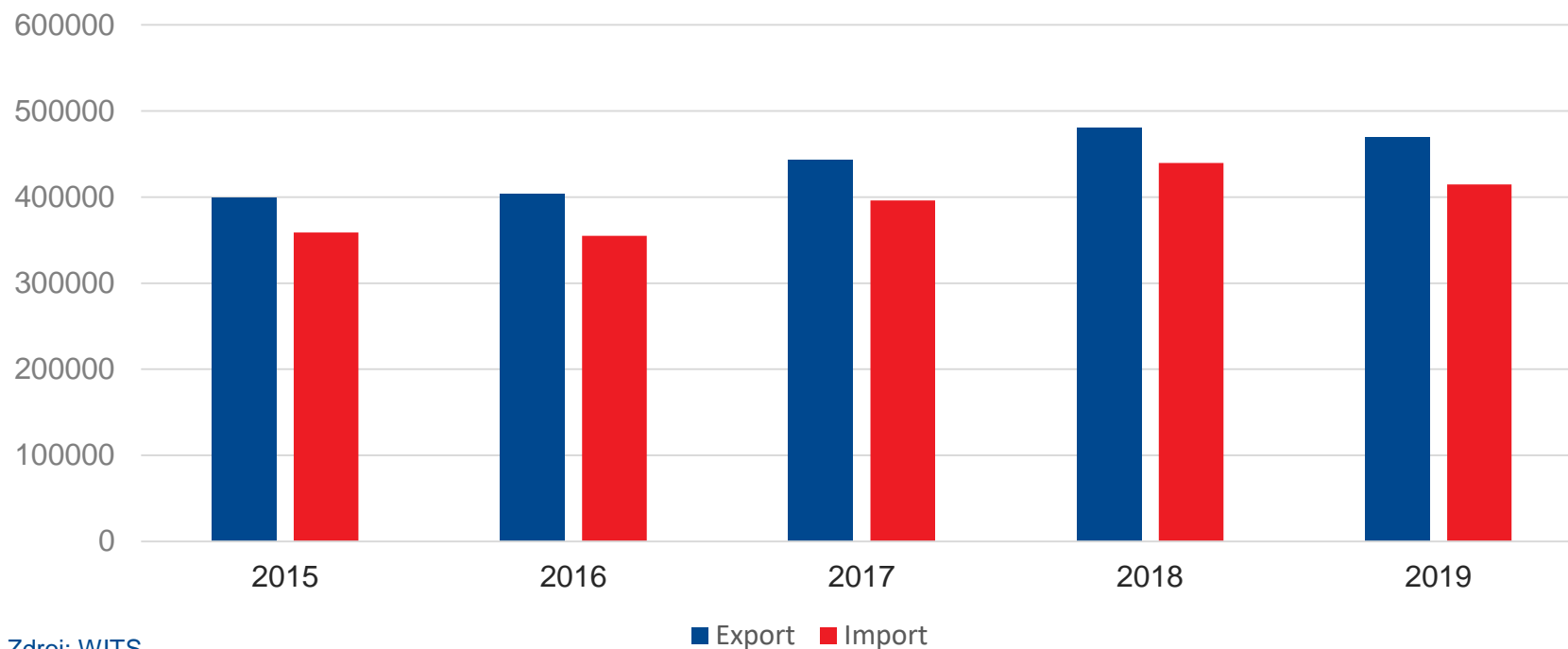
HLAVNÍ EKONOMICKÉ INDIKÁTORY



Zdroj: Eurostat, World Bank

ZAHRANIČNÍ OBCHOD ITÁLIE

Zahraniční obchod Itálie (mil. EUR)



Zdroj: WITS

- Itálie v roce 2019 vyvezla zboží v hodnotě téměř 470 mld. EUR
- V roce 2019 naopak importovala zboží v hodnotě 414 mld. EUR
- Itálie nejvíce exportuje do D, FR, USA a nejvíce importuje z D, FR a Číny

OBCHODNÍ VÝMĚNA ČR-ITÁLIE

Po dlouhodobém růstu obchodní výměny došlo v roce 2020 ke snížení objemu obchodu. V roce 2021 je již znatelné oživení.

	Vývoz	Dovoz	Obrat	Saldo
2015	5 390 094	5 188 047	10 578 141	202 047
2016	6 260 600	5 507 332	11 767 932	753 268
2017	6 539 210	6 053 672	12 592 882	485 334
2018	6 636 431	6 530 876	13 167 307	105 555
2019	6 762 943	6 550 924	13 313 867	212 018
2020	6 471 915	6 075 324	12 547 240	396 591
2021 (I-IX)	5 404 903 (+15%*)	5 525 063 (+23%)	10 929 966 (+19%)	-120 160

Bilance česko-italské obchodní výměny (v tis. euro)

Zdroj: ČSÚ

* Ve srovnání se stejným obdobím v roce 2020

PŘÍLEŽITOSTI A HROZBY



PŘÍLEŽITOSTI

- Změna systému práce a digitalizace
- E-Commerce
- Zelená revoluce a ekologická transformace
- Udržitelnost a konkurenční schopnost
- Posílení zdravotnictví a vědy
- Nearshoring a reshoring



HROZBY

- Nová omezení pohybu a snížená důvěra domácností a firem
- Snížená spotřeba a investice.
- Nedostatek surovin a polotovarů
- Vysoký růst inflace a reakce ECB, přístup k restriktivní monetární politice
- Efektivní implementace Plánu obnovy;
- Problémy na čínském trhu s nemovitostí.

ITALSKÁ EKONOMIKA A PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY



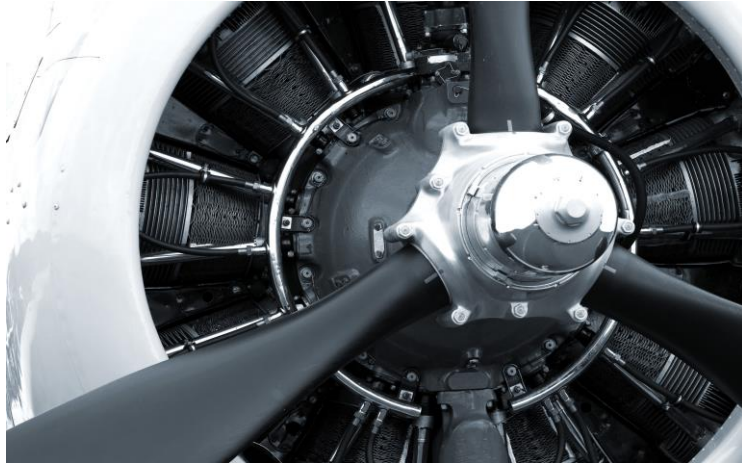
AUTOMOTIVE

- ❑ Prioritní průmysl jak z pohledu exportu, tak investic - Zelené investice, podpora inovativních technologií a vůle pracovat na rozsáhlejší implementaci výroby elektrických vozů v Itálii;
- ❑ Fúze FIAT-Chrysler a PSA – nová značka Stellantis.
 - Do roku 2025 investuje 30 mld. euro do elektrických vozidel.
 - Nová továrna na baterie bude vystavěna v regionu Molise.
 - Prodeje za první pololetí stouply v meziročním srovnání o 52,3 %.
- ❑ Akce VTM Torino: <https://italy.vehiclemeetings.com/>

ŽELEZNIČNÍ, SILNIČNÍ A LODNÍ DOPRAVA

- ❑ Zvýšená poptávka během jarní krize 2020 – plně aktivní i během lockdownu;
- ❑ Projekt „Rychlé Itálie“ - Investice až 200 mld. eur v letech 2035;
- ❑ Investice do infrastruktury v rámci Recovery Fondu;
- ❑ Strategické projekty – 2030 - Turín-Lyon;
- ❑ PROPED – mise ACRI

ITALSKÁ EKONOMIKA A PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY



LETECTVÍ A AEROSPACE

- ❑ V posledních letech silně podporovaný sektor italskou vládou;
- ❑ V případě krachu místních firem možnost pro české firmy jako dodavatele;
- ❑ Možná zvýšená poptávka po soukromých letadlech ze strany bohatší klientely;
- ❑ <https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/archiv-akci/aerospace-defense-meeting-torino-2021>



PRŮMYSL 4.0 A ROBOTIZACE

- ❑ Instalace robotů v Itálii v roce 2019 dosáhly rekordu;
- ❑ Nainstalováno celkem 9 237 kusů, což představuje nárůst o 11,5 %;
- ❑ Velké pobídky v oblasti průmyslu 4.0 - 50% bonusu na nákup robotických jednotek.
- ❑ Veletrh MECSPE: <https://www.mecspe.com>

ITALSKÁ EKONOMIKA A PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY



VODOHOSPODÁŘSTVÍ A EKOLOGIE

- Zastaralá infrastruktura a úniky – na jihu až 40%, v Palermu 54,6%;
- 60% italských vodovodních sítí je v provozu déle než 30 let a 25 % 50 let;
- V letech 2014 – 2018 zaplatila Itálie na pokutách EU 500 milionů euro za porušování předpisů o čištění městských odpadních vod;
- Alokování financí – až 70 mld. Eur – vznik nového ministerstva;
- Možnost navázání se v rámci komplexnosti zakázek – forma konsorcií;
- Možná účast veletrh Ecomondo: <https://www.ecomondo.com/>



STAVEBNICTVÍ A INFRASTRUKTURA, SMART A GREEN CITIES

- Dekret simplifikace;
- Bonusy pro rodiny, revitalizace domů;
- Elektro-mobilita;
- Dobíjecí stanice, skladování elektrické energie;
- Green Buildings;
- Znečištěné ovzduší.

ITALSKÁ EKONOMIKA A PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY



SMART WORKING A SMART FACTORY

- ICT – digitalizace, smart working, efektivita práce
- BigData, IoT
- Kyberbezpečnost
- Akce: SMAU
- Akce Connext: <https://connext.confindustria.it/2020/>



ZDRAVOTNICKÉ SEKTOR

- Dlouhodobě nízké investice do sektoru
 - Škrty až ve výši 37 mld. Eur, Navýšené financování zdravotnictví
- Regionální správa zdravotnictví
- Vybavení nemocnic a speciálních oddělení (JIP) - navýšení míst JIP o 115%
- Ochranné prostředky pro naskladnění pro distributory
- Specializované přístroje, telemedicína

STRUKTURA ITALSKÉ EKONOMIKY A FIRMY



AKTIVNÍ SPOLEČNOSTI: cca 6.000.000

Itálie registruje v rámci Evropy nejvyšší počet podniků na 1 obyvatele (64 firem na 1.000 obyvatel)

Průměrný počet zaměstnanců na jednu firmu v Itálii: 3,9 (nejnižší hodnota v EU)

DLE VELIKOSTI

MIKROPODNIKY (do 10 zaměstnanců)

92 % aktivních firem

47,2% zaměstnanců

31,4% vytvořené přidané hodnoty

VELKÉ PODNIKY (nad 250 zaměstnanců)

cca 1,5%

19,4% zaměstnanců

32,2% vytvořené přidané hodnoty

DODAVATELÉ

Stejná provincie 34,9%

Stejný region 33,1%

Jiné regiony 27,4%

Zahraniční 4,6%

Tabella 6B - Graduatoria delle regioni italiane per valore delle importazioni in base ai dati del 2019⁽⁺⁾

Pos.	Regione	2016		2017		2018		Gen.-set. 2018		Gen.-set. 2019	
		mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %
1	Lombardia	115.380	31,4	125.497	31,3	134.584	31,6	100.037	31,7	99.948	31,5
2	Veneto	42.378	11,5	46.158	11,5	48.734	11,4	36.375	11,5	36.792	11,6
3	Emilia Romagna	32.575	8,9	35.390	8,8	36.448	8,6	26.873	8,5	27.797	8,8
4	Lazio	32.806	8,9	35.839	8,9	36.401	8,5	26.962	8,6	27.364	8,7
5	Piemonte	30.919	8,4	33.333	8,3	33.964	8,0	25.326	8,0	24.694	7,8

Hledání obchodních partnerů

Identifikace vhodného partnera



Kde hledat?

- Kontaktní databáze
- <http://www.registroimprese.it/>
- Asociace a klastry
- Seznam účastníků veletrhů
- LinkedIn

Akce

- <https://www.confindustria.it/>
- <https://www.assolombarda.it/>
- <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/evropska-unie/italie>
- <https://www.linkedin.com/company/czechtrade-italy/>



Obchodní zástupce

Obchodním zástupcem rozumí osoba, která je jako nezávislý zprostředkovatel trvale pověřena sjednávat prodej a nákup zboží pro jinou osobu (zmocnitel), nebo sjednávat a uzavírat tyto obchody jménem a na účet zmocnitele.

- Vyhledání obchodního zástupce v Itálii:
- <http://www.agent321.it/>
- Akce Fórum obchodních zástupců

Vznik subjektu na místním trhu

- Reprezentativní kancelář
- Pobočka
- Dceřiná společnost
- Investiční vstup



Není to jednoduché, ale jde to.

Je nutné se adaptovat.

„Obrňte se trpělivostí a jen tak se nevzdávejte.“

Připravte se na dlouhý proces jednání a přerušovanou komunikaci. Plnění termínů není vždy pravidlem. Italové mají potřebu o všem vyjednávat a dohadovat se. Typická je nesystematičnost, chaos, emoce a někdy nadřazenost. Řada regionů Itálie je střední Evropě svojí mentalitou vzdálená.

„Připravte si kvalitní propagační materiály v italštině.“

Materiály by měly být v kvalitní italštině a připraveny pro italský záměr. Vyplácí se mít minimum textu a hezké kvalitní fotky bez extrémních technických specifikací, velice vhodná jsou i videa. Materiál musí zaujmout. Zdůrazněte své zahraniční reference, ideálně ze západní Evropy. Rozhodně se vyhněte náboženským nebo lechtivým motivům.

„Úprava webu může být signálem, že máte o Itálii vážný zájem.“

Úprava stránek pro italské účely je vhodným krokem k většímu zaujetí italských partnerů. Vyplácí se „tvářit jako italská firma“, pomůže i registrace domény .it, ideálně i registrace italského čísla +39.

„Nebojte se používat sociální sítě.“

Řada italských subjektů a osob užívá profesionální síť LinkedIn ale i Facebook jako pracovní nástroj své propagace. Komunikace s řadou nákupčích přes LinkedIn je mnohdy jednodušší než přes oficiální firemní kanály.

„Při prvním kontaktu raději zatelefonujte.“

Italské firmy nezveřejňují přímé kontakty svých zaměstnanců a obecné adresy mnohdy nefungují. Je proto vhodnější kontaktovat partnery telefonicky a získat přímý kontakt. Toto pravidlo se uplatňuje i v další komunikaci, která se tak urychluje.

„Bez italštiny se mnohdy neobejdete.“

Angličtina je běžná jen ve větších firmách na severu Itálie. Pokud se Ital může vyhnout komunikaci v angličtině, tak to udělá. Pokud italštinu neovládáte, může být vhodné si přivést na jednání tlumočníka.

„Nepodceňujte svůj zevnějšek.“

Itálie udává módní trendy. Na první pohled italského obchodníka poznáte podle kvalitních a dokonale vyleštěných bot a perfektně padnoucího obleku. V řadě případů podle toho posuzují i nového obchodního partnera.

„Hierarchie uvnitř firmy je jen zdánlivě nedůležitá.“

Mnohé italské firmy mají pyramidovou strukturu a reálným decision makerem je až majitel nebo jednatel společnosti. Italové si potrpí na tituly a oslovení a mnohdy si potrpí jednat s nejvyšším vedením společnosti. Zpočátku oslovujte titulem a jménem a nechte na Italovi, ať udělá první krok k méně formálnímu jednání. Ocení dobré mravy a profesionalitu.

„Připravte se na jiné tempo jednání.“

Vyplácí se nechat italské zákazníky zpočátku vést rozhovor, protože přímočarost obchodního rozhovoru může působit stroze a úsečně. Zároveň je třeba počítat s tím, že následná zpětná vazba na jednání se může dostavit s větším časovým zpožděním, než je běžné v České republice. Délka obou se značně prodlužuje směrem od severu na jih.

„Italové jsou brilantní rétoři a jsou známí intenzivním tlakem na nízké ceny. Inovace a originální řešení jsou v mnoha sektorech ale italskou slabinou.“

Italský obchodník málokdy přijme první nabídku. Čeká se, že si necháte prostor pro slevu. V případě, že to neuděláte, můžete být považováni za špatného obchodníka. Pokud budete nabízet inovativní, zajímavá a kreativní řešení, bude vaše šance na úspěch mnohonásobně větší.

„Než přistoupíte ke konkrétní spolupráci, vždy si prověřte (i opakovaně) důvěryhodnost partnera.“

Platební morálka je jednou z nejhorších v EU. Kancelář CzechTrade v Miláně vám může pomoci. Věnujte pozornost uzavírání smlouvy s partnerem, kterou konzultujte s právníky se znalostí italského práva. Vyplatí se to!

„Neváhejte se na nás obrátit, rádi Vám pomůžeme.“

Velvyslanectví ČR v Římě

Via dei Gracchi 322, 00 192 Roma

Tel. +39 06 360 957 29/30

Email: commerce_rome@mzv.cz

Generální konzulát ČR v Miláně

Via Giovanni Battista Morgagni 20, Milano

Tel. +39 02 3650 9536

Email: buchacek@mzv.cz



CzechTrade

Česká agentura na podporu
obchodu

Marek Atanasčev
Ředitel CzechTrade Itálie
Via G.B. Morgagni 20, 20129 MI, Milano

Tel.: +39 389 451 5666

E-mail: marek.atanascev@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz

[LinkedIn](#)



EXPERT NA VÁŠ EXPORT