



ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DIVIZE EURO E15, VYCHÁZÍ VE SPOLUPRÁCI S AGENTUROU CZECHTRADE



TURECKO

PLZEŇSKÁ ŠKODA
DODALA 60 TRAMVAJÍ
PRO MĚSTO KONYA

IRÁK: CIGARETY ZA PŮL MILIARDY

Spolu s vývozem tabákových výrobků roste také export piva

ÍRÁN: ZRUŠENÍ SANKCÍ

České firmy chtějí být v Persii dříve než konkurence

BRITÁNIE: ŘETĚZCE NA LOUV

Obchodní domy hledají v Česku náhradu za asijské dodavatele

Informace

ze světa globálního byznysu
každé pondělí **již 16 let**



TEN DRUHÝ SOUSED NA VÝCHODĚ



Rozlehlá země, jejíž menší část leží v Evropě a daleko větší v Asii. Země, která v posledních deseti letech zažívala poprvé v moderní historii ekonomický boom. Země, která sousedí a ve velkém obchoduje s Evropskou unií, ale má s ní komplikované vztahy. Je řeč o Rusku, nebo o Turecku? V zásadě o obou, třebaže druhé z nich dáme tentokrát přednost...

Právě teď se nad jistou podobností obou velkých východních sousedů Unie zamýšlejí exportéři nejen v České republice. Letos se zřejmě už naplno projeví propad odbytu v Rusku a mnoho obchodníků proto zcela logicky posune svůj pohled trochu jižněji. Turecko je také v dobrém dosahu dopravy a jeho bleskově rostoucí populace představuje už skoro 80 milionů spotřebitelů.

Má navíc nyní oproti Ruské federaci další výhody. Protože usiluje o vstup do EU, ruší postupně pro evropské dodavatele cla a další obchodní překážky. A hospodářství Turecka se zatím drží ve výborné kondici, pro letošek se očekává jeho růst až o čtyři procenta.

Český průmysl už dříve předložil Turecku pár pěkných vizitek. Elektrárnu u města Soma postavili čeští strojaři v devadesátých letech na klíč, na tureckém venkově jsou na každém rohu vidět zánovní škodovky Forman nebo Favorit, české konsorcium postavilo velké obchodní centrum v Istanbulu.

V tomto roce přibudou další lichotivé reference. Plzeňská společnost Škoda Transportation před několika dny dokončila rekordní dodávku 60 moderních tramvají s internetem a klimatizací do města Konya. V letošní sezoně by také měla být završena stavba další elektrárny na klíč, kterou v provincii Eskisehir buduje společnost Vítkovice Machinery Group.

Český vývoz do Turecka roste v posledních letech zhruba o 30 procent za sezonu a přesun vývozců z ruského trhu přinese zřejmě ještě vydatnější obchody. Zbývá jen jeden malý háček. Turecko si jako náplast za Rusko vybere určitě i mnohá zahraniční konkurence, takže bude v Istanbulu či v Ankaře ještě větší obchodní strkanice než dosud. Od českých firem se tak tím víc bude očekávat naplnění hesla, s nímž jsou někdy v regionu za Bosporskou úžinou spojovány: „Německá kvalita za českou cenu“.

TOMÁŠ STINGL • stingl@mf.cz

LETEM SVĚTEM

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

KOLIK JE VLASTNĚ ČESKÝCH VÝVOZCŮ?

V České republice je v současnosti asi deset tisíc aktivních vývozců. Otázkou ale je, které z nich lze označit za opravdu české exportéry a jaká kritéria přitom vlastně zohlednit. Je to firma, která má většinu výroby na území Česka a zaměstnává převážně české pracovníky? Nebo podnik, který kompletuje finální produkt z dílů vyrobených převážně v tuzemsku? Nebo rozhoduje to, zda firmu vlastní český podnikatel? Pokud by byl určující poslední jmenovaný znak, pak je jen necelá desetina vyvážejících firem skutečně českých. Podle Asociace exportérů ČR má totiž českého majitele pouhých šest až osm procent tuzemských vývozců.

NULOVÝ BYZNYS S POHÁDKOVOU ZEMÍ

Za poslední „středověkou“ zemi světa je považován Bhútán. Izolované buddhistické království vysoko v Himálaji ještě před pár lety vpouštělo na své území jen minimum moderních technologií a turistů. Možná právě proto patřili jeho obyvatelé k nejšťastnějším lidem planety – alespoň podle indexu hrubého národního štěstí. V posledních letech se ovšem začíná Bhútán otevírat. Přesto zůstává jednou z posledních zemí světa, s níž zatím Česká republika nemá naprosto žádný vzájemný obchod.

V ASIÍ ČEKÁ OBCHOD ZA BILION

Někteří čeští exportéři se už mohou pochlubit obchodem za bilion. K takové jednotce se blíží například vyjádření hodnoty některých kontraktů ve Vietnamu v tamější měně dongu. Ten patří mezi nominálně nejslabší měny světa, když lze v současnosti jediný dolar vyměnit zhruba za 25 tisíc dongů. Podobně jsou na tom některé další asijské měny – například indonéská rupie nebo iránský riál. V těchto zemích se tak snadno může splnit sen tomu, kdo se chce stát miliardářem - ostatně jeden slavný film na toto téma je už na světě.



TEXT: TOMÁŠ STINGL, ČTK / FOTO: MARTIN PINKAS, HYNEK GLOS

VÝROBA AUT I LETOS LÁME REKORDY

Automobilový průmysl i na počátku letošního roku drží rekordní kondici. Výroba osobních vozů vzrostla v prvním čtvrtletí o 5,7 procenta na rekordních 343 tisíc vozů. Tuzemský prodej aut, která byla v Česku vyrobena, se zvýšil o 28 procent a export stoupl o sedm procent. Největší automobilka Škoda Auto zvýšila výrobu o tři procenta na víc než 202 tisíc vozů. Případalo tak na ni 59 procent produkce automobilek. Následuje Hyundai s růstem výroby o tři

procenta na 81 tisíc vozů a třetí je kolínská TPCA se zvýšením výroby o pětinu na 60 tisíc aut.

„Výsledky českých automobilek za první čtvrtletí naznačují, že nás čeká další rekordní rok. Díky silné domácí i zahraniční poptávce očekáváme za celý rok 2015 nárůst výroby okolo deseti procent,” uvedl Vojtěch Opleštil z Automobilové expertní skupiny PwC ČR. V minulém roce dosáhla tuzemská automobilová výroba rekordních 1,25 milionu osobních aut. ■



POLSKÉ SOUDY NAKOUPILY PROGRAM NA PŘEPIS MLUVENÉHO SLOVA

Blížkosti polštiny a českého jazyka využil společný vývojový tým profesora Jana Nouzy z Technické univerzity v Liberci a společnosti Newton Technologies. Ta je dodavatelem diktovacího programu Newton Dictate, který počítačově přepisuje mluvenou řeč. Firma letos s úspěchem nabídla svůj program polským soudům. Po ročních organizačních přípravách a produktových testech polské verze programu se během tří měsíců podařilo obsadit deset procent trhu v polské justici. Na rozdíl od českého soudnictví, kde se Newton Dictate plošně používá už tři roky, probíhá v Polsku výběr dodavatele v každém ze soudů samostatně. Rozsahu tamějšího trhu odpovídají i finanční výsledky. Obrat v Polsku již po prvním čtvrtletí překročil pět milionů korun.

Úspěchy v polské justici jsou pro společnost impulzem pro rozšíření nabídky. Aktuálně začíná v Polsku prodej klasické krabicové podoby programu Newton Dictate. Ta je určena běžné veřejnosti pro diktování delších textů, korespondence, protokolů, studijních materiálů a podobně. Vedle toho lze využít program například v lékařských oborech, justici, advokacii, ale také veřejné správě, přepisech televizního nebo rozhlasového vysílání či v průmyslových aplikacích.

Počátky vývoje českého programu na rozpoznávání lidské řeči sahají až do roku 1987. V roce 2009 vyhrála moderní podoba tohoto programu tendr českého ministerstva spravedlnosti na použití u českých soudů. Od stejného roku začal být systém využíván například i na Slovensku v lékařské radiologii. V současné době vedle úspěšné expanze v Polsku analyzuje společnost Newton Technologies i možnosti vstupu na ruský nebo chorvatský trh. ■

VÝROBCI ZATÍM MÁLO VYUŽÍVAJÍ LOGISTICKÉ AUDITY

Část tuzemských vývozců má zatím velké rezervy v tom, kolik by mohli ušetřit za dopravu. „Zhruba 20 procent českých výrobních podniků stále nemá přesnou kontrolu nad svými výdaji za logistiku,” konstatuje Aleksander Raczynski, generální ředitel společnosti Gefco ČR. Firma chce proto více prosazovat takzvané logistické audity. Ty přesně

zmapují, kolik příslušný výrobce za dopravu a s ní spojené služby platí a jak lze zbytečné výdaje snížit.

Podle Raczynského je na českém trhu velký prostor pro další rozvoj přepravních služeb i letos. „Vidíme v České republice hospodářské oživení a daří se nám získávat nové klienty,” konstatuje Aleksander Raczynski.

Sama společnost Gefco ČR tak dosáhla za loňský rok obratu téměř 2,5 miliardy korun, což představuje rekordní výsledek a víc než pětinný meziroční růst.

Firmě, která se zabývá například mezistátní dopravou v automobilovém průmyslu či v elektronice, loni v Česku vzrostl o pětinu také počet zaměstnanců na 370 pracovníků. ■

VÝVOZ MŮŽE VZRŮST O PĚT PROCENT, MÍNÍ ASOCIACE EXPORTÉRŮ ČR

Vývoz zboží z České republiky do zahraničí by mohl letos vzrůst přibližně o pět procent zhruba na 3,3 bilionu korun.

Představovalo by to nový rekord ve vývozu zboží z Česka. Uvedl to místopředseda Asociace exportérů Otto Daněk. Loni byl celkový objem exportu 3,14 bilionu korun.

Zda se předpoklad pětiprocentního růstu naplní, záleží podle Daňka i na vývoji rusko-ukrajinského sporu. Dodal, že zatímco loni export českých firem do Ruska klesl o necelé tři miliardy, tak jen za letošní leden a únor činí propad asi sedm miliard.

„Na Ukrajině je propad kolem 50 procent,” uvedl Daněk. Dalšími faktory, které mohou export negativně ovlivnit, je podle Daňka vývoj v zemích, které jsou dotčeny aktivi-



tami takzvaného Islámského státu. „V Evropě zase není zcela jasný vývoj situace na jihu Evropy, zejména v Řecku,” řekl. Hlavním tahounem

dynamiky českého exportu by měl být podle Daňka vývoz do Německa, kam loni směřovalo 32 procent českého exportu. ■

ČESKÁ FIRMA UČÍ RYCHLOČTENÍ NĚMCE I ŠPANĚLY

S neobvyklým produktem uspěla ve světě česká firma Rozečti.se podnikatele Michala Zwingera. Její počítačová aplikace, která se prodává v různých světových jazycích, učí uživatele extrémně rychle přečíst a pochopit jakýkoli text. Tuto aplikaci nyní vyhodnotil Nizozemský institut pro zdravotní vědu mezi metodami na učení rychločtení za vůbec nejlepší na světě.

Aplikace Rozečti.se vznikla v roce 2012, kdy získala v České republice ocenění Nápad roku. Od té doby ji použilo už 18 tisíc uživatelů z celého světa. Kurz je nyní již lokalizován do řady světových jazyků včetně angličtiny, španělštiny, němčiny nebo ruštiny. Zahraničními partnery projektu jsou například německý Green Reading nebo indonéské Cekindo. ■



Podnikatel Michal Zwinger (na snímku) tvrdí, že nejlepší rychločtenáři se naučí přečíst až 800 slov za minutu.

SANKCE VŮČI RUSKU POTRVAJÍ NEJMÉNĚ DO KONCE ROKU

V rychlé zrušení nebo zmírnění obchodních sankcí vůči Rusku zatím nemohou vývozci příliš doufat. „Dá se předpokládat, že sankce, které uvalila Evropská unie na Rusko, budou prodlouženy do konce letošního roku,“ uvedl český premiér Bohuslav Sobotka. Případné omezení sankcí bude záviset na plnění minských mírových dohod, komentoval Sobotka závěry březnového summitu lídrů evropských zemí, kteří se na prodloužení sankcí do konce roku shodli.

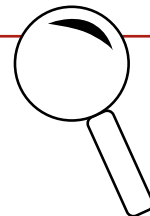
Debatu o snížení sankcí podle Sobotky bude moci přijít až na přelomu letošního a příštího roku.

„Ale pouze tehdy, pokud Rusko a Ukrajina budou plnit podmínky minského procesu a pokud Rusko bude vytvářet dostatečnou podporu tomu, aby se zabránilo další eskalaci konfliktu na východě Ukrajiny,“ řekl premiér. Exportérům slíbil, že pokud nastane politické uvolnění, bude se vláda snažit, aby exportéři pozice na ruském trhu zbytečně neztratili.

Celkový export zboží z České republiky do Ruska loni dosáhl 113 miliard korun, což představovalo 3,1 procenta z celkového českého vývozu. Dvě třetiny vývozu do Ruska představovaly stroje a dopravní prostředky. ■

POD LUPOU

TURECKO JE STÁLE ZAJÍMAVĚJŠÍ BOD NA LOGISTICKÉ MAPĚ SVĚTA



Turecko je již řadu let neprávem opomíjenou destinací logistického trhu. Zatímco se pozornost výrobců i přepravců dlouhodobě zaměřovala spíše na oblasti bývalého východního bloku (především SNS) nebo z pohledu české logistiky na exotičtější destinace, jako jsou Čína, Indie nebo Jižní Amerika (především Brazílie), relativně blízká destinace, která zaznamenává výrazný hospodářský nárůst, je přímým sousedem Evropské unie a má strategickou pozici, stála stranou.

Gefco se na tento trh soustředí již delší dobu především v souvislosti s dopravou sektoru automotive. Zároveň ale vnímá, jaký potenciál logistická linie mezi Českou republikou a Tureckem má. Zvyšující se vzájemný obchod, ale také

„sondování“ tureckého trhu či možnosti využití Turecka coby logistického hubu mnohé naznačují. Je pravda, že díky významným přístavům, dobře fungujícím letišťům, ale také dobré pozemní dopravě Turecko bude hrát stále významnější roli v obchodu mezi Západem a Východem, ale také mezi Severem a Jihem.

Společnost Gefco v nedávné době realizovala průzkum nálady českých průmyslových společností v oblasti obchodu či dopravního spojení s touto zemí. Celých 76 procent z dotázaných, kteří s dopravou mezi Českou republikou a Tureckem mají zkušenosti, tvrdí, že jsou s touto destinací z hlediska logistiky spokojeni. Tři čtvrtiny dotázaných podniků, které převážejí z Turecka nebo do něj, jsou s organizací této přepravy spokojeny. Menší výhrady má 20 procent dotázaných. Problémy nastávají zejména kvůli dlouhé době přepravy a úředním formalitám. Turci jsou si dobře vědomi svého potenciálu na logistické mapě světa a především byrokratická zátěž rychle klesá. Díky dlouhodobému působení na trhu a také díky své přítomnosti přímo v regionu umí Gefco velmi dobře pomoci se zvládnutím místních logistických norem, legislativy, celních a daňových předpisů, stejně jako s další administrativou. Právě takové služby jsou dnes přidanou hodnotou v celém logistickém procesu, které průmyslovým společnostem šetří nemalé finanční prostředky. ■



Petr Zaoral, obchodní ředitel společnosti Gefco.

TO LEPŠÍ Z EVROPY I ASIE

EKONOMIKA TURECKA ROSTE STEJNĚ BOUŘLIVĚ JAKO JEHO POPULACE. HOSPODÁŘSTVÍ MÁ LETOS VZRŮST AŽ O ČTYŘI PROCENTA, V ZEMI PŘIBUDE KAŽDÝ ROK ZHRUBA 800 TISÍC OBYVATEL. LIDNATÝ TRH NA HRANICI EVROPSKÉ UNIE SE PROTO STÁVÁ PRO MNOHÉ VÝVOZCE NÁHRADNÍM CÍLEM ZA RUSKO.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ŠKODA TRANSPORTATION

Zatímco dva velcí východní sousedé Evropské unie – Rusko a Ukrajina – válčí a topí se v hospodářské krizi, ten třetí zažívá zlatou éru prosperity. Turecko, které stojí na pomezí Evropy a Asie,

spojilo z obou kontinentů to lepší. S asijskými zeměmi má podobnost v rychle rostoucí populaci a v levné pracovní síle. Turecké obchodníky také charakterizuje typická orientální vášeň a talent pro obchod.

Na druhé straně Turecko přijalo západní zvyklosti byznysu, a protože usiluje o vstup do Evropské unie, pro evropské výrobky a firmy také odstranilo mnoho dovozních bariér. V současné situaci, kdy se propadá

vývoz do Ruské federace, tak mnozí čeští exportéři zacílili svůj východní vývoz právě na Turecko.

VÍTKOVICE DOKONČUJÍ ELEKTRÁRNU NA KLÍČ

Jednoznačně největší úspěch mají v Turecku zatím čeští strojaři s dodávkami pro energetiku. Mezi největší kontrakty patří stavba elektrárny Yunus Emre v provincii Eskisehir, kterou buduje v podstatě na klíč skupina Vítkovice Machinery Group. Projekt v přepočtu za zhruba 12 miliard korun by měl být završen v letošní sezoně.

Čile investuje v Turecku také společnost ČEZ, která se mimo jiné podílela na výstavbě několika paroplynových elektráren. Společnost ČKD Blansko Small Hydro zase s úspěchem nabízí turbíny pro turecké vodní elektrárny.

Další energetické zakázky budou ve hře. Rostoucí turecké hospodářství žízni po energii. „Turecko zaznamenalo rapidní nárůst spotřeby



Dodávka 60 tramvají pro město Konya byla kontraktem za víc než 2,6 miliardy korun. Turci si nyní objednali dalších 12 vozů, tentokrát s bateriovým pohonem.

TREFA PŘÍMO DO SRDCE

ČESKÁ FIRMA MEDIATRADE, KTERÁ VYRÁBÍ KARDIOSTIMULÁTORY, UDĚLALA SÁZKOU NA TURECKO IDEÁLNÍ TREFU. SVÉ VÝROBKY TAM PŘEDSTAVILA TEPRVE PŘED ROKEM NA VELETRHU V ISTANBULU. DO ROKA A DO DNE JE UŽ NAKOUPILO MNOHO SOUKROMÝCH I STÁTNÍCH TURECKÝCH NEMOCNIC.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: MEDIATRADE

Úspěch společnosti Mediatrade z Valašského Meziříčí byl na tureckém trhu bleskový. Loni v dubnu firma představila své externí kardiostimulátory na zdravotnickém veletrhu Expomed v Istanbulu. Využila přitom společný prostor v oficiálním Českém stánku. „Zástupce agentury CzechTrade vytipoval několik firem a dohodl nám jednání. Ze všech oslovených firem byla ale jedna neaktivnější a vzhledem

k její perfektní historii na tureckém trhu jsme si ji zvolili jako výhradního zástupce,“ popisuje začátek expanze na turecký trh produktový manažer Mediatradu Adam Frank.

Zájem tureckých nemocnic o český výrobek následně i samotnou firmu překvapil. Kardiostimulátory EPG 10P, které vynikají jednoduchou obsluhou a snadnou údržbou, se tam začaly okamžitě prodávat jak na běžícím

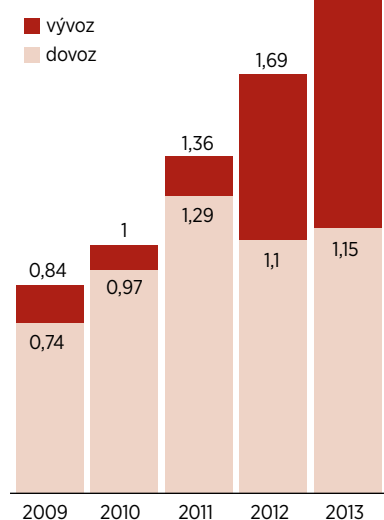
pásu. „V současné době už je objem dodávek do Turecka na úrovni více než 50 procent v poměru k prodanému množství v České republice,“ pochvaluje si Adam Frank.

Za předešlých 15 let výroby a vývoje prodal Mediatrade zhruba tisíc kardiostimulátorů. Nečekaný úspěch v Turecku ovšem zřejmě katapultuje firmu ještě k podstatně vyšším prodejům.



Obchod České republiky s Tureckem

(v miliardách dolarů)



Zdroj: ČSÚ

elektriny, a do roku 2023 potřebuje investovat kolem 120 miliard dolarů do energetických projektů," oznámil letos turecký prezident Recep Tayyip Erdogan.

Při letošní dubnové obchodní misi do Turecka české firmy jednaly o možnosti zapojit se i do projektu první turecké jaderné elektrárny Akkuyu. Ta má být postavena v Mersin Akkuyu na pobřeží Středomořího moře a bude provozovat rovnou čtyři jaderné reaktory s celkovým výkonem 4800 megawattů.

ŠKODA DODALA TRAMVAJE S INTERNETEM

Dalším odvětvím, kde se českým firmám daří, je vývoz dopravních prostředků. Jednak jde samo-

zřejmě o tradičního lídra českého vývozu, automobilku Škoda Auto, která v Turecku ve velkém prodává osobní vozy už od devadesátých let. Jedním z nejvýznamnějších obchodů poslední doby se ale mohou pochlubit také strojírna Škoda Transportation. Ty minulý měsíc dokončily dodávku šedesáti nových tramvají ForCity Classic pro město Konyu. Eleganční tramvaje kombinují zajímavý design v duchu tradičních islámských motivů a zároveň nejmodernější vybavení, jako jsou klimatizace nebo zabudované Wi-Fi přijímače pro bezdrátové připojení k internetu.

Turecko samotné je velmocí ve výrobě autobusů, traktorů i osobních vozů. Tamější trh proto

Počet obyvatel:	76 milionů
Rozloha:	780 tisíc km ²
Hlavní město:	Ankara
Měna:	lira (1 TRY je 9,5 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/turecko



oslovují i čeští subdodavatelé z automobilového průmyslu. Objemnou součástí českého vývozu je také elektronika, zejména monitory a televizní obrazovky. Roste též export keramického zboží pro laboratorní, chemické a farmaceutické použití.

Ještě před začátkem ruské krize rostl objem českého vývozu do Turecka zhruba o třetinu ročně. Nyní, když se z Ruska stěhují vývozci na jiné trhy, je ve hře ještě větší růst vzájemného obchodu. ■

NABÍDLI NÁM PLATBU PŘEDEM

Adam Frank oceňuje, že Turci uznávají značku CE. Ta dokládá, že přístroj splňuje požadavky trhu Evropské unie. S touto značkou je pak velice snadné výrobek zaregistrovat i v Turecku. Zároveň Frank chválí tureckou vášeň pro obchod. „Turci jsou velcí obchodníci a umějí velmi dobře vyjednávat. Jakmile si ale jednou získáte jejich důvěru, jsou to perfektní obchodní partneři, kteří žádají další typy vašich výrobků. Platební morálka je naprosto bez problémů. Nám dokonce nabídli placení 100 procent peněz předem," říká český byznysmen.

„Jedinou překážkou je, že každý distributor musí mít svého Turka. Veškeré lékařské přístroje se musejí registrovat na tureckém ministerstvu zdravotnictví, a to pouze tureckou firmou. Registrace přístroje lze udělat pouze jednou na jednu firmu. Není to tedy tak,

že by například jeden typ našeho externího kardiostimulátoru dodávaly v Turecku dvě či více firem," doplňuje Adam Frank.

NA REGISTRACI PŮJDOU DALŠÍ TŘI VÝROBKY

Podnikatel oceňuje pomoc vedoucího kanceláře české proexportní agentury CzechTrade v Istanbulu Michala Košča. „Velice nám usnadnilo práci to, že jsme chodili již za ověřenými firmami spolu se zástupcem CzechTrade. Bez jeho pomoci bychom se nedostali ani k jednatelům daných firem. CzechTrade se zaručil za kvalitu naší firmy a nám zase zaručil kvalitu oslovených společností," říká Adam Frank.

Vzhledem k až nečekaně dobrému odbytu chce firma z Valašského Meziříčí v Turecku v nejbližší době začít registrovat další tři výrobky. Jde o externí kardiostimulátor s bifázickou stimulací, jicnový kardiostimulá-



EXTERNÍ KARDIOSTIMULÁTOR

Slouží pro dočasnou stimulaci srdce. Používá se například před operací vnitřního kardiostimulátoru nebo pro okamžité zajištění pulzu pacienta. Cílovými zákazníky jsou specializovaná střediska v nemocnicích. Je určen zejména pro jednotky intenzivní péče. Využití najde především na kardiologických, na kardiologickém oddělení, v menší míře na neurologických, chirurgických či ortopedických odděleních.

tor a neurostimulátor. Je ideální čas, protože turecké zdravotnictví právě prochází obdobím rozsáhlé modernizace. ■



V produkci zeleniny je Turecko v první světové desítce, pro své skleníky hledá dodavatele zavlažovací techniky či systémů hnojení.

SPOTŘEBA PIVA ROSTE I PŘES PROHIBICI

TURECKÁ POPULACE ZÁVRATNĚ RYCHLE ROSTE A S NÍ I POPTÁVKA PO POTRAVINÁCH. OBLÍBENÉ JSOU HLAVNĚ JOGURTY, SÝRY, ZDRAVÁ VÝŽIVA, ALE ČÍM DÁL VÍC I PIVO NEBO VÍNO. ŠANCE JSOU I PŘI DODÁVKÁCH ZEMĚDĚLSKÝCH A POTRAVINÁŘSKÝCH STROJŮ – NAPŘÍKLAD HNOJICÍCH SYSTÉMŮ NEBO ZAVLAŽOVÁNÍ PRO SKLENÍKY.

TEXT: LENKA ŠVIHLOVÁ / FOTO: PROFIMEDIA

Turci bohatnou, jsou vzdělanější a jejich spotřeba potravin i alkoholu výrazně roste. Zároveň je trh hladový po nových technologiích, které zefektivní a zjednoduší potravinářskou výrobu a navýší její kapacitu.

Navíc turecká populace neuvěřitelně rychle roste, dnes už představuje téměř 80 milionů lidí. Země však sílí nejen populačně, ale i technologicky. Většina odvětví zažívá výrazný boom. Vedle tradiční energetiky, dopravní techniky či elektroniky má ale velký potenciál právě potravinářství. V tomto odvětví turecký trh zatím nepatří k těm přesyceným.

S INVESTICEMI PŘÍSPĚCHALY FERRERO I NESTLÉ

V letech 2007 až 2012 rostla poptávka po potravinách ročně o 14 procent. Zahraniční investice se neustále zvyšují. Mezi největší investory patří společnost Ferrero, která vložila do výroby čokolády a cukrovin v Turecku už víc než 95 milionů eur. Firma Nestlé investovala za poslední čtyři roky přes 140 milionů dolarů. Dalším velkým globalizovaným investorem do tureckého potravinářského trhu je skupina Olam Group Olam, která koupila tureckou společnost zabývající se

produkcí a zpracováním lískových oříšků. Ta by měla brzy krýt 75 procent světové spotřeby. Dalších 37 milionů dolarů vložila Olam Group do produkce a zpracování vlašských ořechů a mandlí a plánuje investovat také do výroby těstovin a produkce a zpracování bavlny.

PRŮMĚRNÝ TUREK MILUJE JOGURT, SNÍ HO 45 KILOGRAMŮ ROČNĚ

Tradiční turecké potraviny, mezi nimiž dominují mléčné výrobky, jsou doménou domácích výrobců. Turci si velice zakládají na kvalitě

svého bílého jogurtu. Průměrný Turek spotřebuje ročně 45 kilogramů jogurtu. Není to samozřejmě až tak překvapivé, protože jogurt patří historicky k této kultuře a území a jeho vznik zde sahá až do daleké historie před naším letopočtem.

Spotřeba másla je však ve srovnání s evropskými a západními zeměmi velmi nízká, neboť turecká kuchyně dává přednost rostlinným olejům. Spotřeba masa je ve srovnání se západními zeměmi také velmi nízká. Průměrně připadne na hlavu jednoho obyvatele ročně 6,2 kilogramu červeného masa (jeh-

něčího a hovězího), což představuje až devadesátiprocentní rozdíl oproti Západu.

Proč tomu tak je? Maso je málo dostupné kvůli vysoké ceně. Turecká vláda již poskytuje investiční pobídky pro rozvoj a navýšení produkce masa, aby se stalo cenově přístupnějším pro většinu obyvatel. Turecké pastviny jsou velmi limitovány a klíčová je výroba či dovoz krmiv, která zdaleka nepokrývají ani dosavadní kapacitu produkce skotu či jehněčího. Další možností je rozšíření dovozu masa.

REKLAMA NA ALKOHOL JE ZCELA ZAKÁZÁNA

Turecko má v Evropě nejnižší spotřebu alkoholických nápojů na obyvatele. Vláda se značně angažuje ve snižování spotřeby alkoholu různými opatřeními a absolutním zákazem propagace alkoholu. Navzdory snahám Erdoganovy vládnoucí strany AKP o postupnou prohibici alkoholu však jeho spotřeba u Osmanů každým rokem roste. Mladí lidé mají stále větší spotřebu piva či vodky. Prodej piva se ročně zvyšuje průměrně o osm procent. Velice zajímavou alternativou obohacení tureckého trhu mohou být ochucená piva či různé druhy likérů. Za zmínku také stojí, že rapidní vzestup prodeje zaznamenalo v roce 2012 šumivé víno, a sice 91 procent, což je více než 820 tisíc litrů, přičemž téměř devět desetin je z dovozu.

Rozvoj populační je spojen také s rozvojem společnosti, vyšší vzdělaností, růstem příjmů a to s sebou nese

také větší touhu po zdravém životním stylu, a tedy i poptávku po moderních hotových potravinových produktech typu „ready to eat“. „Navyšuje se poptávka po biopotravínách, snídaňových cereáliích, cereálních tyčinkách, kojenecké a dětské výživě, dietních potravinách. Ve velkých městech vznikají obchody se zdravou výživou, nabídka produktů je však prozatím ještě velmi omezená,“ hodnotí změny na potravinářském trhu Michal Koščo, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Turecku.

CLO NA DOVOZ POTRAVIN JE AŽ 150 PROCENT

Turecko je v mnohých aspektech vysoce ochranné vůči svému trhu, což platí také v potravinářském sektoru, kde je nemalá vstupní bariéra. Vysoké dovozní clo činí až 150 procent u dovozu potravin. To produkty sice podstatně zdražuje, avšak nebrání jejich prodeji a oblíbenosti u tureckých spotřebitelů. Zásadní restriktivní postoj v potravinářském sektoru si Turecko vytvořilo vůči Číně, ze které zcela zakázalo potraviny dovážet.

Je tedy zřejmé, že přes různé překážky, kterými se Turecko snaží ochránit svůj trh, se nabízí široké pole možností, kde české firmy mohou uspět. Narůstá i poptávka po potravinářských technologiích – pro mlékárny, pekárny, jatka, konzervárny, výrobce mražených potravin. V zemědělském sektoru se nabízejí dodávky zemědělských strojů. Jde



Přestože národním jídlem je grilovaný kebab, průměrný Turek sní celkem jen šest kilo červeného masa ročně.

například o oblast pěstování ovoce a zeleniny, v čemž je Turecko v desíce největších světových producentů. Turecké skleníky přitom potřebují například odvětrávací či zavlažovací techniku či speciální systémy hnojení. Ovšem výrobci těchto technologií zatím v Turecku chybějí. „Turecký

trh je obrovský, začíná se šplhat k 80 milionům obyvatel, a dohání tak nejlidnatější zemi Evropské unie, průmyslového německého tahouna. Bojovat o trh s potravinami představuje obrovskou výzvu jak pro velké světové hráče, tak pro české výrobce,“ potvrzuje Michal Koščo. ■

EXPORT DO TURECKA SE ZVÝŠIL DESETINÁSObNĚ

TEXT: PETR ZAORAL, OBCHODNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI GEFCO

Za posledních deset let se vzájemný obchod mezi Tureckem a Českou republikou zvýšil více než desetinásobně, stále přitom výrazně převyšuje vývoz nad dovozem. Mezi oblastmi, ve kterých se české průmyslové firmy v Turecku velmi dobře prosazují, je energetika včetně výstavby nových energetických zdrojů, automobilový průmysl, dopravní telematika a environmentální technologie. Velký potenciál je ukryt také v oblasti těžebního průmyslu, kde by mohly české firmy do Turecka exportovat nejen procesní postupy, ale také těžkou techniku.

Export z České republiky vykazuje velmi zajímavou růstovou dynamiku, v dlouhodobém měřítku je roční nárůst v rozmezí 20 až 30 procent. Není bez zajímavosti, že dynamičtější nárůst zaznamenal jen export do Vietnamu, který ale v objemu přepraveného zboží nelze s Tureckem poměřovat (má zhruba dvacetkrát menší objem). Import zboží z Turecka dosahuje v posledních letech hodnoty pohybující se kolem 25 miliard korun a zaznamenává setrvalý nárůst kolem pěti procent. Turecko dnes patří mezi 20 našich nejvýznamnějších obchodních partnerů s velkým

potenciálem dostat se velmi rychle do desítky největších. Ostatně další zajímavý statistický údaj ukazuje, že saldo obchodní bilance s Tureckem má nejvyšší kladnou hodnotu ve srovnání nejen s dvanácti prioritními zeměmi, ale dokonce i s 26 zájmovými zeměmi mimo Evropskou unii.

V dalších letech lze proto očekávat, že oboustranný zájem nejen o dopravní spojení, ale také o obchodní aktivity bude narůstat. Bylo by chybou českých průmyslových společností, ale také zástupců logistiky, a v neposlední řadě také českého státu, příležitosti nevyužít. ■

PRO ENERGETICKÉ FIRMY JE TURECKO ZEMĚ ZASLÍBENÁ

ROZJETÉ TURECKÉ HOSPODÁŘSTVÍ MÁ VELKOU ŽÍZEŇ PO ENERGIÍCH. DODÁVKY PRO TAMNÍ ELEKTRÁRNY SE TAK STÁVAJÍ NEJVĚTŠÍ PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ČESKÉ FIRMY, MÍNÍ MICHAL KOŠČO, ŘEDITEL ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V ISTANBULU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA

Nakolik se v současnosti na modernizaci turecké energetiky podílejí české firmy?

Největší úspěchy českých podniků, pomineme-li automobilový průmysl, tu pocházejí právě z energetiky. Vítkovice dokončují elektrárnu, kterou zde stavějí pro tureckého zákazníka. ČEZ tu má zprivatizovanou jednu distribuční síť a se svým partnerem se podílel na výstavbě paroplynových elektráren. Další české firmy jsou aktivní v dodávkách. Naopak do rozvodných sítí zatím moc dodávek z Česka nejde. České firmy mohou také navázat na historické obchody s Československem. Například elektrárna Soma byla dodávána Škodaexportem coby hlavním dodavatelem.

Tyto elektrárny jsou převážně vlastněny tureckým státem, nebo jsou soukromé?

Právě Soma patřila ke státním elektrárnám. Společnost EUAS, obdoba české společnosti ČEZ, v posledních letech ale začala elektrárny privatizovat. Soma je jednou z nich. V podmínkách privatizace je, že po prodeji musí být provedena modernizace elektrárny. V tom vidím velkou šanci pro české dodavatele.

Jaký typ energetiky Turci preferují – solární panely, hydroelektrárny, jádro?

V Turecku se rozvíjejí snad všechny druhy energetické výro-

by. Od klasické až po obnovitelné zdroje. Rozvíjí se tu i jaderná energetika. Ze strany českých firem je patrný zájem dodávat i do těchto projektů. Osobně se domnívám, že turecký trh je v současnosti pro české firmy z energetiky nejzajímavější.

Nedávno Turecko zaznamenalo velký blackout. Je to příznak, že jeho energetika přestává stíhat spotřebu elektriny?

Masivní blackout již stál hlavu šéfa státního ředitelství přenosové soustavy (TEIAS). Dle slov ministra energetiky Tanera Yildize došlo k podcenění soustavy a manažerským chybám při jejím řízení. Jako důvod blackoutu se uvádí selhání sítě po odpojení dvou elektráren – jedné v Izmiru a druhé v Adaně.

ZA MĚSTEM VŠUDE POTKÁTE FAVORITY A FORMANY

Turecká ekonomika stojí z velké části podobně jako ta česká na automobilovém průmyslu. Probíhá spolupráce v tomto odvětví?

Máte pravdu. Pro oba státy jsou to důležitá odvětví. V počtu vyrobených kusů vozidel jsou si velmi podobné. Výroba však má jiné složení. V Česku jasně dominují osobní auta. V Turecku také představují největší díl výroby. Vedle osobních aut jsou ale v Turecku hodně vyráběny také autobusy, traktory a návěsy. Škoda Auto je



Důležité je v Turecku získat první reference, pak už je snazší najít zákazníky, říká Michal Koščo.

tu úspěšná v dodávkách osobních vozů. Nové řady se těší v Turecku velké oblibě. Když vyjedete za město, tak stále potkáte ještě staré značky Favorit a Forman. Dříve se jich do Turecka dodávalo hodně.

Nakolik se do Turecka vyvážejí subdodavatelské díly pro tamější automobilové továrny?

Subdodavatelský trh je pro nás trochu hůře dosažitelný. Šance, že v době našeho oslovení nalezneme firmu, která poptává přesně to, co česká firma nabízí, je malá. Mnohdy trvá dlouhou dobu, než přijde ten správný čas. Pro české firmy tak nabízíme alespoň vyhledání potenciálních odběratelů. Firmě připravíme základní marketingové materiály

**OD ČESKÝCH DODAVATELŮ SE OČEKÁVÁ, ŽE BUDOU
O DESET AŽ DVACET PROCENT LEVNĚJŠÍ
NEŽ DODAVATELÉ Z NĚMECKA**



v turečtině. Kontaktování tureckých společností pak necháváme na nich. V Turecku existuje asociace místních subdodavatelů firem TAYSAD, její webová adresa je www.taysad.org.tr. Naše firmy si mohou projít tyto stránky a podívat se, jaké firmy se na tureckém trhu vyskytují.

Zůstaly i po harmonizaci s evropskými standardy na tureckém trhu stále nějaké netarifní překážky obchodu?

Ano, zůstaly. Mnohdy se jedná o různé dokumenty potřebné k registraci, nutnost mít místního partnera nebo mít zřízenou firmu v Turecku. V tendrových podmínkách jsou někdy uvedeny podmínky tureckého výrobku nebo tureckého dodavatele. Stále zároveň platí, že jsou zde uplatňovány celní bariéry. Nejenom vysoká cla na dovoz, ale také různé zkoušky, certifikace a další dokladování. Celnice jsou jednou z hlavních vstupních bariér. Celní proces je náročný, přestože již řadu let funguje mezi EU a Tureckem celní unie. Evropské firmy mají sice výhodu oproti ostatním státům v tom, že na většinu výrobků cla neplatí, celní proceduru však musejí projít všichni.

NEJVĚŠTÍ RODINNÝ KLAN VLASTNÍ PŘES 110 FIREM

Pro turecký byznys jsou typické vládné rodinné klany. Jak to ovlivňuje obchod?

Toto je poměrně zásadní odlišnost od české podnikatelské kultury. V Turecku je většina podniků rodinných. Rodiče a děti spolu pracují a předávají si podnik z generace na generaci. Je to pro ně přirozený vývoj a pro firmu je to plus. Jsou řízeny rodinnými příslušníky, a ne manažery. To znamená, že jsou řízeny někým, kdo bude ve firmě pravděpodobně celý svůj pracovní život. Nutno dodat, že turecké rodiny jsou podstatně větší, než je tomu u nás. Do rodiny se počítá několik generací. Velké rodinné holdingy pak dominují.

Které jsou dnes v Turecku ty nejdůležitější?

Největší z nich jsou Sabanci a Koc. Oba dva holdingy mají záběr v několika průmyslových sektorech. Na počet je největší Koc holding, který zaměstnává přes 90 tisíc zaměstnanců ve více než 110 firmách.



Příležitosti jsou i vodní elektrárny, několik turbín již s úspěchem do Turecka nabídla například společnost ČKD Blansko Small Hydro.

Každá firma má své vedení a v tomto případě není možné, aby vše bylo pod kontrolou rodiny.

Jaký je typický turecký spotřebitel? Jde spíše po ceně, po kvalitě nebo volí podle země původu zboží?

Turecký trh je hodně náročný na cenu. Ta hraje při rozhodování velkou roli. Kvalita je však také hodně důležitá. Řekl bych, že je to taková klasika. Největší poptávka je po kvalitním levném zboží. Německé výrobky jsou brány za top. Od českých dodavatelů se očekává, že budou o deset až dvacet procent levnější než dodavatelé z Německa.

A jak si na svou stranu získat tureckého byznysmena?

Zabere to více času, ale cesta tu je. České firmy si musejí uvědomit, že nelze jít na trh s přístupem: odevzdám katalogy distributorovi a on za mě vše udělá. Takto se daleko nedostanou. Vhodným způsobem je podporovat turecké partnery, ukázat jim, že o trh máte opravdu zájem. Po výběru distributora je vhodné několikrát za partnerem do Turecka přijet a objet s ním pár firem. Vytvořit

na něj tlak, aby schůzky zorganizoval, a pobízet ho do dalších kroků. Důležité je získat první, druhou referenci. Pak už je snazší přesvědčit i ostatní zákazníky.

Turecko je mnohými evropskými podnikateli považováno za jakési „náhradní Rusko“. Nakolik je cítit přeměrování západní konkurence z postsovětských republik právě do Turecka?

Země je brána nejen jako náhradní Rusko, ale také jako prostředek, kterým se do Ruské federace dostat. Stejně jako Evropské unii, tak i Turecku klesl vývoz do Ruska. Je to především kvůli pádu rublu. Věřím však, že tento stav brzy skončí a turecké firmy budou do Ruska dodávat v podstatně větší míře, než tomu bylo před uvalením sankcí.

Můžete uvést nějaký zajímavý obchodní úspěch české firmy z poslední doby?

Zajímavý je prakticky každý případ, kdy pomáháme českým firmám. Vždy je v tom něco, co ho odlišuje od ostatních. Každý rok tu pomáháme kolem 50 až 60 českým

firmám. Máme úspěšné případy například odvětvími. Energetika, dobývací technologie, zdravotnictví, nakládání s materiálem, obalové technologie, chemická výroba, stavebnictví i další. Z poslední doby mohu uvést například firmu Mediatrade. Je to malá česká firma, která zde uspěla se svými externími kardiostimulátory. Pomáhali jsme jim při oficiální výstavě a pak v následné komunikaci.

Na čem při podpoře vývozců stavíte?

Daří se nám především díky tomu, že v naší kanceláři dlouhodobě spolupracujeme s tureckými pracovníky. Českým firmám tak dokážeme zprostředkovat pohled na trh jak s českou, tak tureckou mentalitou. Zároveň dokážeme odstranit jednu z největších bariér, kterou je komunikace. V Turecku stále platí, že s angličtinou daleko nedojdete. Použití turečtiny je často nezbytné. ■

KONTAKT DO TURECKA

S žádostí o pomoc při vstupu na turecký trh se můžete obrátit na zahraničního kancelář CzechTrade v Istanbulu, e-mail: michal.kosco@czechtrade.cz.

BYZNYS ZA REKORDNÍCH 70 MILIARD

MINULÝ MĚSÍC VYJELA DO TURECKA MISE VEDENÁ ČESKÝM MINISTREM PRŮMYSLU A OBCHODU JANEM MLÁDKEM. TEN VE SVÉM KOMENTÁŘI UVÁDÍ, ŽE SE S TURECKÝM PROTĚJŠKEM SHODL NA AMBICIÓZNÍM CÍLI: AŽ ZDVOJNÁSOBIT OBRAT VZÁJEMNÉHO OBCHODU UŽ DO ROKU 2017.

TEXT: JAN MLÁDEK, MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU ČR / FOTO: MPO, PROFIMEDIA

Šesté zasedání Česko-turecké smíšené hospodářské komise, které se uskutečnilo na počátku dubna v Ankaře, je možné považovat za klíčové hned z několika pohledů. Česká a turecká strana velmi kladně zhodnotila dosavadní rozvoj vzájemného obchodu, jehož roční hodnota ke konci minulého roku přesáhla rekordní úroveň 70 miliard korun. S místopředsedou vlády Turecka Alim Babacanem, který zasedání smíšené komise společně se mnou spolupředsedal, jsme se shodli, že v roce 2017 by česko-turecká obchodní výměna mohla dosáhnout hodnoty až pěti miliard dolarů, což v korunovém vyjádření znamená 130 miliard korun.

Turečtí partneři včetně ministra hospodářství Nihata Zeybekciho a ministra energetiky a přírodních zdrojů Tanera Yıldize velmi kladně přijali sdělení, že česká vláda má ve své exportní strategii zařazeno Turecko jako prioritní zemi pro rozvoj obchodní spolupráce. S Tureckem máme kladnou obchodní bilanci, přičemž český vývoz je výrazně vyšší než dovoz. V českém vývozu jsou převážně zastoupeny strojírenské

položky s vysokou přidanou hodnotou, zejména energetické a důlní zařízení, automobily, elektrické přístroje a výrobky automobilového průmyslu. Pro rozvoj spolupráce českých a tureckých firem v příštím období byly navrženy tyto hlavní oblasti: energetika, důlní průmysl, rozvoj infrastruktury, petrochemický a chemický průmysl, zařízení pro ochranu životního prostředí a další průmyslové obory.

ELEKTRÁRNY I TRAMVAJE

Hlavním oborem česko-turecké spolupráce je tradičně energetika, kde se české firmy účastnily v minulých desetiletích výstavby významných energetických kapacit, například jedné z největších tureckých elektráren Soma 6 x 165 MW. V současné době jsou české společnosti, třeba firmy ČEZ a Energo-Pro, významnými investory v oblasti výroby a distribuce elektrické energie. Současně v Turecku probíhá výstavba dalších parních elektráren, na níž se podílejí čeští výrobci energetického a důlního zařízení, ať už jde o Vítkovice Power Engineering, Doosan Škoda Power či Ferrit

a řadu dalších. Významné v tomto oboru jsou rovněž možnosti součinnosti českých a tureckých firem na třetích trzích. Předpokládáme, že v příštích letech se bude rozvíjet činnost českých firem v Turecku jako dodavatelů pro rozvoj dopravní infrastruktury. Důležité v tomto směru budou dodávky nízkopodlažních tramvajů firmy Škoda Transportation pro město Konya, aktivity AŽD pro modernizaci tureckých železnic a účast dalších českých společností při rozvoji moderní telematiky městských dopravních systémů. Je třeba zmínit i rozvoj spolupráce v sektorech zemědělství, turistického ruchu a ochrany životního prostředí.

Ministerstvo průmyslu a obchodu tradičně organizuje oficiální českou účast na významných výstavách a veletrzích v Turecku. Letos již byly realizovány oficiální expozice na specializovaných veletrzích Eurasia Rail a Expomed. Další akcí bude účast na květnovém veletrhu Minex ve městě Izmir. Během svého krátkého pobytu v Ankaře jsem rovněž zahájil výstavu nazvanou 120 let úspěchů Laurin & Klement / Škoda, která je umístěna v rezidenci českého velvyslanectví.



Jan Mládek.

PO HEDVÁBNÉ STEZCE PUTUJE I ROPA A PLYN

Před zasedáním smíšené komise jsem při návštěvě Istanbulu mimo jiné zahájil Česko-turecké podnikatelské fórum, které uspořádal turecký Výbor pro zahraniční a ekonomické vztahy spolu s Hospodářskou komorou ČR.

V Istanbulu jsem vystoupil i na 18. euroasijském ekonomickém summitu v rámci panelu Silk Road: Energy, Economy and Finance. Ve svém vystoupení jsem poukázal na potřebu silného partnerství mezi Evropou a Asií, budovaného na vzájemné výměně informací, obchodních a kulturních vztazích. V souvislosti s potřebami diverzifikace přepravních cest plynu a ropy do Evropy jsem upozornil na význam plynovodů TANAP čili Transanatolského plynovodu a TAP – Transjadranského plynovodu. V tomto kontextu jsem zdůraznil rostoucí význam Turecka při přenosu plynu z Ázerbájdžánu do Evropy.

Na tomto ekonomickém summitu jsem se setkal i se svým ázerbájdžánským protějškem, ministrem průmyslu a energetiky Natigem Alijevem, protože Ázerbájdžán je dnes pro nás po Rusku druhým největším dodatelem ropy a každý třetí litr zpracováváný v Česku přichází právě z Ázerbájdžánu. ■

Zemědělskou techniku poptává oblast kolem Antalye, kde vyrostly tisíce skleníků.



OBCHODNÍ DESATERO PRO TURECKO

1. RESPEKTUJTE KULTURNÍ ROZDÍLY

Znalost kulturních specifik pomůže při obchodním jednání i běžné konverzaci. Například použití kapesníku na veřejnosti nebo u jídla je považováno za velké společenské faux pas. Stejně tak je nepřijatelným přehmatem směřovat Turky s Araby (jejich vzájemné historické vztahy byly velmi napjaté) nebo nevyjadřovat dostatečnou úctu státním symbolům, jako jsou vlajka nebo obrazy či sochy zakladatele moderního Turecka Mustafy Kemala Atatürka.

2. BUDUJTE SI OSOBNÍ VZTAHY A KONTAKTY

Turci chtějí nejdříve svého obchodního partnera dobře poznat a až potom dělat obchod. Proto jsou preferována osobní setkání a součástí jednání jsou i témata týkající se rodiny nebo v Turecku velmi populárního fotbalu. Naopak se vyhýbejte politicky nebo nábožensky citlivým tématům a otázce tureckého vstupu do Evropské unie.

3. ZÍSKEJTE MÍSTNÍ REFERENCE

V Turecku jsou opravdu ceněné reference od místních firem, které mají mnohem větší hodnotu než reference z Německa, USA nebo Japonska. Získání první reference bude velmi náročné, ale v dlouhodobém horizontu jistě velmi užitečné.

4. DOBRĚ SE OBLÉKNĚTE

Turci si velmi potrpí na elegantní oblečení, proto nepodceňujte sílu dobře vyčištěných bot a padnoucího obleku. Tím, že na jednání přijdete formálně oblečení, si získáte respekt protistrany.

5. BUĎTE TRPĚLIVÍ A VYTRVALÍ

Jednání s tureckými obchodními partnery je většinou velmi dlouhý proces, proto neztrácejte naději a obrňte se trpělivostí. Připravte se na časově náročná setkání, složitou komuni-



kaci a její možné přerušení z turecké strany. Nenechte se však odradit a partnerovi se připomínejte.

6. BUĎTE POZITIVNÍ A PŘÁTELŠTÍ

Turci neradi říkají negativní zprávy, a proto i vy se snažte vést rozhovory v optimistickém duchu. Často vám partner nabídne po jednání společnou večeři.

7. BUĎTE OBCHODNÍKEM

Dalo by se říct, že v Turecku je obchodování národním sportem a Turci ho mají v krvi. Abyste si získali jejich pozornost, musíte se více prodávat. Samostatnou kapitolou je pak

smlouvání o ceně. Nezapomeňte, že pokud již jednou s cenou souhlasíte, nemůžete své rozhodnutí změnit.

8. PŘIPRAVTE SI DOKUMENTACI

Pečlivá příprava je základem budoucího úspěchu na tureckém trhu, proto mějte po ruce své doklady a prodejní argumenty týkající se zejména ceny, konkurence a situace na trhu. Vybavte se materiály v turečtině nebo angličtině, také potřebnými kompetencemi a pravomocemi obchod dojednat.

9. VYUŽIJTE SLUŽEB PROFESIONÁLŮ

Podmínky tureckého trhu jsou ve srovnání

s tím, na co jsou české firmy zvyklé z evropských zemí, dosti odlišné. Určitě se vyplatí využít služeb místních odborníků a nezbytné kontakty vám může pomoci zprostředkovat i zahraniční kancelář CzechTrade v Istanbulu.

10. PROVĚŘTE SI PARTNERA

Držte se pravidla „důvěřuj, ale prověřuj“ a zjistěte si o svém obchodním partnerovi co možná nejvíce informací, abyste předešli případným budoucím problémům. I s tím může pomoci kancelář CzechTrade v Istanbulu. ■



Írán je s více než 77 miliony obyvatel nejlidnatější trh Blízkého a Středního východu.

ÍRÁN

KONEC SANKCÍ JE NA DOHLED, EXPORTÉŘI SE O PERSII POPEROU

ZÁPAD ZŘEJMĚ DOTÁHNE DO ÚSPĚŠNÉHO KONCE DOHODU O ÚTLUMU ÍRÁNSKÉHO JADERNÉHO PROGRAMU. NA OPLÁTKU ZRUŠÍ OBCHODNÍ SANKCE VŮČI TÉTO ISLÁMSKÉ ZEMI. OTEVŘE SE TAK LIDNATÝ A NENASYCENÝ TRH OPLÝVAJÍCÍ PETRODOLARY. DO ÍRÁNU PROTO NEDÁVNO VYRAZILY POPRVÉ V HISTORII I DVĚ ČESKÉ OBCHODNÍ MISE.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Stát, který má miliardy dolarů za ropu a v němž žije 77 milionů lidí, jež budou poptávat všechno od potravin až po elektroniku. Po tomhle obchodním soustu jménem Írán teď s nadějí pomrkvávají západní vývozci i investoři. Podle všeho se brzy podaří dotáhnout k úspěšné dohodě nekonečná jednání o útlumu íránského jaderného programu. Západ výměnou za to zruší ekonomické sankce, a otevře se tak nebyvalá obchodní příležitost.

Íránci kvůli dlouholetému obchodnímu embargu strádali nízkou životní úrovní a nedostatkem zahraničního zboží. Země, která byla v historii známá jako Persie, je přitom potenciálně velmi bohatá, protože sedí téměř na desetíně veškerých světových zásob ropy. S Českou republikou měl ale ještě v roce 2013 Írán vzájemný obchod jen za pouhých 800 milionů korun. Například sousední, stejně lidnaté Turecko dosáhlo ve stejném roce s Českem devadesátkrát větší obchodní výměny.

V posledních dvou letech se ale Írán rozhodl najít se Západem společnou řeč. Je to především zásluha nového prezidenta Hasana Rúháního, který vyhrál volby s programem zahrnujícím zlepšení zahraniční politiky a také hospodářství Íránu.

ZÁJEM MÁ TATRA NEBO PRECIOSA

Čeští vývozci táni ledu kolem Íránu včas zachytili. Loni tam vyrazila mapovat budoucí možnosti

Počet obyvatel:	77 milionů
Rozloha:	1,6 milionu km ²
Hlavní město:	Teherán
Měna:	rial (1000 IRR je 0,9 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/iran



poprvé v historii podnikatelská mise zhruba dvaceti českých firem. „V případě, že dojde k uvolnění sankčního režimu, bude důležité být



Íránci vyznávají menšinový šíitský islám. Při každoročním nejvýznamnějším svátku zvaném Ašura se pomazávají blátem.



na tomto trhu jako první. Máme i na co navazovat, vždyť Írán a Českou republiku pojí historické obchodní vazby, stojící na pevných základech vybudovaných v 60. a 70. letech minulého století," konstatoval po misi prezident české Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.

Letos v dubnu vyrazila do Íránu druhá obchodní výprava, tentokrát vedená dokonce českými poslanci. Účastnili se jí například výrobce nákladních aut Tatra Kopřivnice nebo autobusů SOR Libchavy. Mezi dalšími účastníky byl dodavatel čistíren odpadních vod, společnost Environment Commerce, nebo sklářské firmy Preciosa a Egermann.

Zájem českých byznysmenů o Írán vnímá také vládní proexport-

ní agentura CzechTrade. Metropole Teherán patří k horkým kandidátům mezi místy, kde zvažuje CzechTrade v nejbližší době otevřít novou zahraniční kancelář.

OBCHODNÍ IMPÉRIUM ŘÍDÍ AJATOLLÁH

Politická podpora obchodu je v Íránu stěžejní, protože jde o zemi, v níž je klíčové posvětit větší obchody státní autoritou. Velká část íránského hospodářství je zatím pořád více či méně kontrolována vládou nebo zvláštní organizací nazvanou Setad. To je ekonomické impérium, které de facto přímo podléhá pravomoci nejvyššího duchovního vůdce Íránu, jímž je v současnosti ajatolláh Alí Chameneí. Odhaduje

se, že Setad kontroluje firmy a další majetek v astronomické hodnotě až 95 miliard dolarů. Právě srůstání náboženského aparátu s politikou a ekonomikou je íránským specifem. Duchovní vůdce Chameneí je mocensky nadřazen dokonce i samotnému íránskému prezidentovi. Představuje přísnou, konzervativnější sílu, která dosud bránila uvolnění v zemi.

Rozhodující vliv duchovních předáků, tuhý režim a hospodářská izolace Íránu se datují už od roku 1979. Tehdy došlo v zemi k takzva-

ně islámské revoluci, kterou vedl dogmatický ajatolláh Chomejní. Strádání Persie pak následně umocnila ještě osmiletá válka se sousedním Irákem. Ta znamenala další hospodářský úpadek a stála život víc než milion Íránců.

Dlouholetý hospodářský útlum a společenský útlak řadové Íránce zcela unavily. Touha po změně se nakonec promítla v roce 2013 do přesvědčivého vítězství proreformního kandidáta Rúháního, který byl zvolen za íránského prezidenta přímou volbou. ■

S AMERIČANY USMÍŘENÍ, S ARABY RIVALITA

V Íránu byly dlouhá léta za nesmiřitelného nepřitele číslo jedna vykresleny Spojené státy americké. Pokud se americkému prezidentovi Baracku Obamovi podaří docílit jistého usmíření s Íránci – jak by se dalo označit případné podepsání dohody o omezení íránského jaderného programu – bude to jeden z největších úspěchů americké zahraniční politiky v posledních letech.

Velmi pozoruhodně se ale vyvíjejí i vztahy Íránu se státy Středního východu. U české veřejnosti a v médiích je často Írán mylně zařazován do jednoho bloku s arabskými zeměmi, jako by šlo o jakousi jednolitou oblast propojenou rigidním islámem. Ve skutečnosti je Írán národnostně, nábožensky i mocensky v podstatě naopak protiváhou nejdůležitějších arabských zemí.

Líší se jednak národnostně – většinu populace tvoří Peršané, kteří jsou hrdí na svou kulturu, jež patří k nejstarším na světě. Také islám má

v zemi jiné pojetí. Většina Íránců totiž vyznává šíitský islám, zatímco naprostá většina arabských států se hlásí k sunnitské větvi islámu. Írán má také coby nejlidnatější stát Blízkého a Středního východu dlouhodobě ambici stát se regionální velmocí.

V tom všem je Íránu logickým místním rivalem Saúdská Arábie, která je pro změnu nejbohatší zemí regionu a jako ochránce nejsvětějších měst Mekky a Mediny se cítí být přirozeným lídrem islámského světa. Tiché mocenské soupeření se přitom v posledních měsících začíná měnit v otevřené nepřátelství. Rozbuškou se stal Jemen. V zaostalé zemi zmítané násilnostmi v současnosti válčí o moc několik vojenských skupin, přičemž šíity tam otevřeně podporuje Írán, zatímco arabská koalice v čele se Saúdskou Arábií zahájila na šíitské jednotky naopak vojenské nálety.

Další vyostření vztahu dvou mocenských rivalů přišlo minulý měsíc poté, co údajně saúdskoarabsští policisté ve městě Džidda zaútočili na dvě mladé Íránky, které byly na pouti do posvátných míst v Saúdské Arábii. Írán po tomto incidentu zastavil lety íránských poutníků do Mekky.

Mocenské siločáry na Středním východě tak jsou nyní v porovnání s klasickými stereotypy pokřiveny až k absurditě. Saúdská Arábie je ochotna jednat o íránském riziku dokonce i s židovským Izraelem. A naopak USA se nechtějí příliš vměšovat do jemenského konfliktu, aby nerozzlobily ještě nedávno zavile nepřátelský Írán.

Zorientovat se v téhle hře není snadné, takže malým státům zbývá jediný recept – soustředit se při kontaktech se Středním východem čistě na obchod. ■

IRÁK

DIVOKÝM KURDISTÁNEM

PŘI OBCHODU S IRÁKEM SÁZEJÍ ČEŠTÍ VÝVOZCI HODNĚ NA SEVERNÍ ČÁST ZEMĚ NEBOLI KURDISTÁN. TEN BYL DLOUHO KLIDNĚJŠÍ NEŽ STŘED IRÁKU, KTERÝ TRÁPILI TERORISTÉ. NYNÍ SE ALE I V KURDISTÁNU SITUACE KOMPLIKUJE KVŮLI TLAKU SAMOZVANÉHO ISLÁMSKÉHO STÁTU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Ještě před dvěma lety to s obchodem v Iráku vypadalo velmi slibně. Teroristických útoků ubývalo a obnova válkou poničené země znamenala spoustu obchodních příležitostí. Česko dokonce zařadilo Irák mezi prioritní země pro export a vývoz dynamicky rostl. Vývozci se přitom dívali hlavně na sever země. Ten obývají tradičně Kurdové. Na rozdíl od centrálních oblastí kolem metropole Bagdád, kterou sužovaly pravidelné teroristické útoky, byl Kurdistan klidný. Česko dokonce otevřelo v jeho správním městě Erbilu generální konzulát, který má pomáhat rozvinout obchod s tímto regionem.

Čáru přes rozpočet ale udělala rostoucí vojenská moc samozva-

ného Islámského státu, který ze západu útočí právě na Kurdistan. To negativně ovlivnilo i obchod. Už v roce 2013 se snížil český vývoz do Iráku na 103 milionů dolarů, což představovalo meziroční pokles téměř o pětinu. Kurdistan teď místo na rozvoj infrastruktury dává peníze hlavně na armádu a některá hospodářsky důležitá města, jako je Mosul, zcela zdecimovaly boje s islamisty. Kurdskou pokladnici navíc trápí i nízká ceny ropy, jejíž prodej je hlavním zdrojem kurdských příjmů.

ZBRANĚ URČITĚ, ELEKTRÁRNA MOŽNÁ

Nyní tak vyvstal otazník například nad největší zakázkou

v Kurdistanu, kterou má být stavba plynové elektrárny pro kurdskou společnost KAR Group. Zakázku za sedm miliard korun má realizovat česká společnost PSG. O bezpečnost projektu má ale obavy jak Česká exportní banka, tak i pojišťovací společnost EGAP, které jako státní instituce mají pro celý projekt zaštitit úvěr.

Do Česka proto přijel před měsícem ministr energetiky Kurdistanu Salahaddin Babikír, který se snažil českou stranu uklidnit. Elektrárna se má totiž stavět na jihovýchod od Erbilu čili v oblasti, kam boje s islamisty nezasahují.

Na druhé straně přinesly gradující boje v Kurdistanu příležitost pro české zbrojařské firmy. Dá

Počet obyvatel:	33 milionů
Rozloha:	438 tisíc km ²
Hlavní město:	Bagdád
Měna:	irácký dinár (100 IQD je asi 2,2 Kč)
Podrobné informace:	www.businessinfo.cz/irak



se říct, že konflikt s Islámským státem znamená pro novodobou českou historii nenápadné prolomení jistého tabu. V porevoluční éře se nosil pacifismus a stát s nástupem demokracie obchod se zbraněmi cíleně utlumoval. Při tažení proti islamistům ale poprvé po dlouhé době i česká politická reprezentace otevřeně podporuje



Ropné pole v Karačoku na pomezí Iráku, Sýrie a Turecka bedlivě hlídají příslušníci kurdské bezpečnostní služby Asajš. Ropa je pro Kurdistan prakticky jediným zdrojem příjmů.



Bagdád

ve velkém vývozu zbraní a munice a zdá se, že zbrojařský průmysl má zase zelenou.

Do Iráku již dříve dodávaly tamějším ozbrojeným složkám zbraně a munici Česká zbrojovka Uherský Brod či vlašimská společnost Sellier a Bellot. Letos do Kurdistanu směřují dokonce tanky a obrněné vozy ze šternberské firmy Excalibur Army.

VZNIKNE SAMOSTATNÝ KURDISTÁN?

Vojenská podpora Kurdistanu a otevření diplomatického zastoupení v Erbilu ovšem představuje i jistou dlouhodobější investici. Optimistický scénář je takový, že Islámský stát nemůže dlouho vzdorovat spojenému mezinárodnímu úsilí a zhroutí se stejně rychle, jako se objevil. Jedním z vedlejších důsledků boje s islamisty ale je, že roste prestiž Kurdů. Už běžně se i v západních médiích začíná



Na hranicích prodávají Kurdové ropu Arabům v ceně 15 dolarů za kanystr.

používat slovo Kurdistan jako označení samostatného státního celku. Není tedy vyloučeno, že islamisté nechtíce pomohou Kurdům docílit toho, o co se dosud desítky let snažili marně – vytvořit samostatný stát Kurdistan.

Argumenty pro to jsou. Kurdů žije na pomezí Iráku, Turecka,

Íránu a Sýrie celkem téměř 30 milionů a v dějinách Blízkého východu hráli mnohokrát významnou roli. Například i nejslavnější islámský vojevůdce všech dob Saladin, který znovudobyl při křížáckých válkách Jeruzalém, byl Kurd.

Rozhodující bude zřejmě postoj Turecka, které dosud

vystupovalo vůči Kurdům velmi nesmlouvavě. Ať už ale povedou Kurdové obnovu svých islamisty poničených oblastí v rámci samostatného státu, nebo v rámci nějakého samosprávného území, určitě si vzpomenu, kdo jim dal v době krize diplomatickou i materiální podporu. ■

VÝVOZ DO IRÁKU? CIGARETY I VOZY PRO TAXISLUŽBU

Rozklíčování českého vývozu do Iráku přináší zajímavé informace. Zdaleka nejdůležitějším vývozním artiklem jsou kupodivu cigarety, které v roce 2013 zajistily téměř čtvrtinu veškerého exportu. Z Česka se jich do Iráku vyvezlo za 23,5 milionu dolarů. Překvapující jsou také vejce, jichž se do Iráku z Česka vyexpedovalo za víc než dva miliony dolarů. Mezi strojírenskými výrobky vývozu dominují kotle a plynové turbíny.

V Kurdistanu se výborně prodávají osobní vozy Škoda. V Erbilu jimi byla v roce 2012

vybavena i tamější městská taxislužba. Zato v hlavním městě Bagdádě zatím Škoda Auto přítomna není. Roste vývoz piva. Zajímavou zakázku dostal třeba pivovar v Žatci. Od loňska vaří pivo pro kurdskou značku Ava Zêr neboli Zlatá voda, kterou založili ve Švédsku dva tamní podnikatelé kurdského původu – Herdi Kader a Cesur Nujen.

V jižním Iráku v okolí města Basra, kde je centrum iráckého ropného průmyslu, získaly některé dobré zakázky společnosti Chemo-projekt, Technoexport či Prokop Engineering.

Firmy Tesla Praha a Geotest Brno instalovaly v podniku v Basře linky na úpravu a balení pitné vody. Společnost Puro-klima se podílela v Iráku na několika lázeňských projektech. Firma Hydroprojekt navrhovala vodní přehradu Bawashaswar u města Kifri.

Naopak dovoz z Iráku do České republiky je zatím téměř nulový. Ropu a zemní plyn totiž z této země nekupujeme a jiné zboží Irák prakticky nenabízí. I přes pokles českého vývozu tak stále zůstává vzájemná obchodní bilance jednoznačně ve prospěch České republiky. ■

TICHOMOŘSKÁ ALIANCE: DVEŘE DO AMERIKY

ČTYŘI STÁTY VYTVOŘILY SPOLEČENSTVÍ, KTERÉ TVOŘÍ TŘETINU VEŠKERÉHO HOSPODÁŘSKÉHO PRODUKTU CELÉ LATINSKÉ AMERIKY. JDE O MEXIKO, KOLUMBII, PERU A CHILE. ALIANCE MŮŽE BÝT PRO ČESKO CESTOU, KUDY SE VRÁTÍ NA LATINSKOAMERICKÝ TRH.

TEXT: ADAM LORENC, DIPLOMATICKÁ AKADEMIE MZV / FOTO: PROFIMEDIA



Chile je nejbohatším státem Latinské Ameriky, svou prosperitu vystavělo hlavně na těžbě mědi a dalších nerostných surovin.

Vyspělé latinskoamerické ekonomiky Mexika, Kolumbie, Peru a Chile. To jsou současní členové Tichomořské aliance. Dosud poměrně málo známá organizace může představovat velmi zajímavou příležitost pro exportéry a investory.

Za čtyři roky své existence toto sdružení dokázalo vytvořit na celém svém území zónu volného obchodu, liberalizovat 92 procent všech cel, zavést společná víza či otevřít několik společných ambasad. Česká republika v sou-

časnosti zvažuje možnost podání žádosti o pozorovatelský status v Tichomořské alianci. Získáním pozorovatelského statusu bychom se zařadili po bok dalších 32 států světa. Patří mezi ně mimo jiné USA, Austrálie, Japonsko, Čína, Indie, ale i Německo, Švýcarsko, Francie či Velká Británie a celá řada dalších zemí, které mají zájem o užší spolupráci s novým integračním celkem. Nejde jen o vyjádření politické podpory zajímavému a životaschopnému projektu, ale těsnější spolupráce může i Česku

přinést zajímavé exportní a investiční příležitosti.

NEJVĚTŠÍ BURZA LATINSKÉ AMERIKY

Pokud se na Tichomořskou alianci podíváme jako na celek, tvoří osmou největší ekonomiku světa a je zároveň sedmým největším exportérem na světě. Jde o země, které dohromady vytvářejí 35 procent latinskoamerického HDP a generují polovinu celkového obchodu oblasti. Trh je tvořen více než 209 miliony obyvatel

(přes 36 procent latinskoamerické populace), přičemž obyvatelstvo je převážně mladé, představuje kvalifikovanou pracovní sílu a vyznačuje se neustále rostoucím kupním potenciálem. Prohlubováním integrace akciových trhů aliance dochází k vytváření největší latinskoamerické burzy. Co je však nejdůležitější? Jde o stabilní, otevřené ekonomiky a jednoznačně nejdynamičtější země celého regionu. O země, které vyznávají demokratické a tržní principy a respektují pravidla mezinárodního obchodu.

JEDNODUŠŠÍ PODNIKÁNÍ NEŽ V ČESKU

Podle mezinárodního žebříčku Doing Business, v němž Skupina Světové banky na základě objektivních kritérií porovnává podnikatelské prostředí ve 189 ekonomikách světa, vytvářejí všechny země Tichomořské aliance nejpříznivější podmínky pro podnikání v celém latinskoamerickém regionu. Všechny byly navíc hodnoceny lépe než například Česká republika. Zažitá představa o zaostalých vzdálených trzích bez pravidel tak může být v tomto případě poněkud zavádějící.

Tichomořská aliance hodlá zlepšovat svoji konkurenceschopnost prostřednictvím vytváření a posilování výrobních řetězců, díky nimž mohou být jednotlivé fáze produkce soustředěny do těch členských zemí, které pro danou část výrobního procesu nabízejí největší komparativní výhody. A právě ze zapojení do těchto výrobních řetězců budou moci případně těžit i české firmy, ať již prostřednictvím exportních dodávek, nebo zakládáním podniků přímo v místě. Navíc platí, že podnikatelské a politicko-ekono-



Nejlidnatějším státem aliance je Mexiko, které má už víc než 110 milionů obyvatel.

mické prostředí je ve všech čtyřech zemích aliance relativně příznivé.

VÝVOZ USNADNILY ZÓNY VOLNÉHO OBCHODU

Exportní či investiční příležitosti je možné nalézt v celé řadě oborů. Perspektivními sektory v zemích Tichomořské aliance jsou především energetika, dopravní infrastruktura, automobilový

strojírenský průmysl. Existuje i vysoká poptávka po dodávkách pro chemický či potravinářský průmysl. Vstup na místní trhy mají čeští exportéři usnadněni dohodami o zónách volného obchodu, které již dříve uzavřela Evropské unie se všemi členy aliance.

České firmy se často zdráhají Latinskou Ameriku vnímat jako potenciální cíl pro svůj další rozvoj.

Důvody mohou spočívat nejen v geografické vzdálenosti, neznalosti teritoria, jazyka, kulturních zvyklostí, ale i v předsudcích spojených s místním podnikatelským prostředím. Pomocnou ruku mohou firmám nabídnout jak české zastupitelské úřady, které se nacházejí ve všech čtyřech zemích, tak zástupci agentury CzechTrade, která provozuje své zahraniční kanceláře v Mexiku, Kolumbii a Chile.

Užší spolupráce s Tichomořskou aliancí tak může být odrazovým můstkem pro návrat českých firem do Latinské Ameriky – dříve tradičního exportního regionu, který ani po letech neztrácí na své přitažlivosti. ■

ZA ČTYŘI ROKY SDRUŽENÍ DOKÁZALO VYTVOŘIT NA CELÉM SVÉM ÚZEMÍ ZÓNU VOLNÉHO OBCHODU, LIBERALIZOVAT 92 PROCENT VŠECH CEL, ZAVÉST SPOLEČNÁ VÍZA ČI OTEVŘÍT NĚKOLIK SPOLEČNÝCH AMBASÁD

EXPORTÉŘI SE SETKALI S FINSKOU DELEGACÍ

Více než 80 českých a finských podnikatelů se setkali na konci dubna v Černínském paláci v rámci česko-finského podnikatelského fóra, které se uskutečnilo u příležitosti oficiální návštěvy finského náměstka ministra zahraničních věcí Mattiho Anttonena v České republice.

Fórum se konalo pod záštitou ministerstva zahraničních věcí a Svazu průmyslu a dopravy ČR s cílem umožnit českým exportérům navázat nové kontakty a posílit vzájemnou spolupráci s finskými partnery v oblasti strojí-

renství, informačních a ekologických technologií a energetiky.

V úvodní části diskutoval náměstek českého ministra zahraničí Martin Tlapa a Matti Anttonen s podnikateli o aktuálních trendech v oblasti ekonomické diplomacie. Náměstek Tlapa ve svém prosluvu hovořil o hledání oborových příležitostí ve světě a zdůraznil ekonomickou roli ministerstva zahraničních věcí.

V úvodní části dále vystoupil Hannu Jokinen, výkonný ředitel společnosti Molok, která je finským lídrem v oblasti technologie



sběru odpadů. Promluvil také nový ředitel Sekce mezinárodních vztahů Svazu průmyslu a dopravy Lukáš Martin. V duchu navazování vzájemných kontaktů se nesla i následná recepce pro české a finské podnikatele na pozvání finské velvyslankyně v Praze Heleny Tuuriové. ■



Jedním z výrobků oceněných v soutěži Nábytek roku 2015 je kolekce LaVista z produkce moravské firmy Jelínek – výroba nábytku.

PĚTINA NÁBYTKU UŽ JDE ZA HRANICE

DONEDÁVNA BYL VÝVOZ ČESKÉHO NÁBYTKU ZANEDBATELNÝ. LONI ALE SKOKOVĚ VZROSTL, NA EXPORT JDE UŽ 20 PROCENT SEDAČEK ČI POSTELÍ VYROBENÝCH V ČESKU. IMPULZEM JE I OTEVŘENÍ TOVÁRNÝ KONCERNU STEELCASE, KTERÝ JE NEJVĚTŠÍM VÝROBCEM NÁBYTKU NA SVĚTĚ.

TEXT: REDAKCE / FOTO: AČN

Nábytek se zařazuje mezi důležité české exportní komodity. Zatímco ještě v roce 2009 se vyvezlo jen 6,3 procenta nábytku vyrobeného na území České republiky, loni to bylo už téměř 20 procent. Právě vývoz tak výrazně pomohl růstu ce-

lého odvětví. Produkce tuzemských nábytkářských firem stoupla na 40 miliard korun, což bylo meziročně o tři miliardy více. Vyplývá to z údajů, které zveřejnily Asociace českých nábytkářů, společnost Apicon a Český statistický úřad.

Vývoz nábytku měl loni finanční objem 21,5 miliardy korun. „Přestože jde o téměř skokové navýšení, očekáváme pokračování trendů růstu i pro rok 2015. Hovoří pro to několik faktorů, investice do nábytkářského průmyslu i slabá

koruna, která svědčí exportu,” uvádí tajemník nábytkářské asociace Tomáš Lukeš. Nábytek vyrobený v Česku míří nejčastěji do Německa, na Slovensko a do Francie. Nejvíce se vyváží části nábytku a dále kovový a lékařský nábytek.

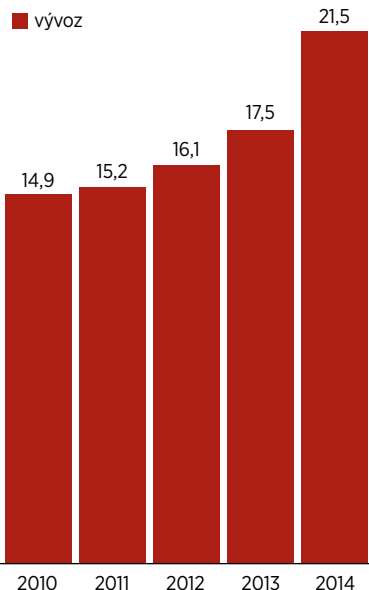
TECHO VYBAVUJE BANKU V TANZANII

Mezi důležité tuzemské vývozce nábytku patří společnost Techo, která vyvážá i do Afriky nebo Latinské Ameriky. Techo loni utržilo 1,5 miliardy korun. Tržby mu rostly významně i mimo Evropu. „V Africe, kde působíme přes 15 let, se nám daří nejen udržet vybudovanou pozici, ale také rozvíjet nové projekty. V průběhu první poloviny roku plánujeme dokončit za-

tím naši největší zakázku na africkém kontinentu pro National Microfinance Bank v Tanzanii,” uvedl generální ředitel Jiří Kejval. „V letošním roce je pro nás prioritou udržet růst v oblasti klíčových zákazníků. Velký obchodní potenciál vidíme v Rusku a v Německu,” doplnil Kejval.

Společnost Techo, která je od roku 2008 součástí nizozemské skupiny Royal Ahrend

NV, dodává nábytek hlavně bankám, finančním i veřejným institucím a mezinárodním společnostem. Pobočky zřídila ve Velké Británii, na Slovensku, v Rakousku, Maďarsku, Rumunsku, Chorvatsku, Rusku, Gruzii, na Ukrajině, v Číně a ve Spojených arabských emirátech. Kromě toho vyvážá například do Nigérie, Gabonu či Trinidadu. ■

Vývoz nábytku z ČR
(v miliardách korun)

Zdroj: ČSÚ, AČN, Apicon



Židle ze série Flexi vyrobila firma LD Seating z Boskovic, která vyváží mimo jiné do Dubaje, Norska či Velké Británie.



Pohovku Pulvino vyráběnou společností Dýhy Večeřa je možno sestavit do mnoha různých variací.

Designéři společnosti Rim CZ mají ambici nabídnout svou kancelářskou židli Easy Pro na evropském i světovém trhu. Sázejí přitom na kombinaci zajímavého designu a ergonomie.



„Za zmínku stojí nulová koncepce státu ve věci podpory exportu výrobků na bázi dřeva. V dobách socialismu bylo kritizováno, když se z Československa vyvážela kulatina v řádu stovek tisíc kubíků ročně. Nyní se export kulatiny měří na miliony kubíků ročně. A dřevo je pro výrobu nábytku stále tím nejvýznamnějším materiálem, který se podle studie Evropské komise z listopadu 2014 podílí na nábytku 26 procenty – včetně konstrukčních desek na bázi dřeva a dýh,“ zdůrazňuje Lukeš.

Podle něj v současnosti pro výrobce nábytku také není lehké najít důvěryhodného designéra.

Proto Asociace českých nábytkářů nedávno zprovoznila vyhledávač www.nabytek-jistota.cz, který mimo jiné pomáhá firmám v oboru najít šikovné designéry. Asociace také ocenila některé designově zajímavé výrobky tuzemských firem cenou Nábytek roku 2015.

DOVOZ HLAVNĚ Z POLSKA A ČÍNY

Výsledky českého nábytkářského průmyslu jsou doprovázeny vlažným růstem prodeje na domácím trhu. „Vzhledem k faktu, že dochází k permanentnímu růstu objemu dováženého nábytku ze zahraničí a zároveň



Nové polohovací křeslo Santiago společnosti Ton je určeno pro osoby s pohybovým omezením. Křeslo má například držadlo na francouzské hole či elektronické nastavení pohyblivých částí.

se zvyšuje podíl importu na tuzemské spotřebě, je zcela zřejmé, že za pozitivním vývojem na poli výroby stojí exportní úspěšnost českých výrobců nábytku,“ říká Lukeš.

„Nejvíce se dovážejí sedadla, sedací nábytek, to je v rámci Evropy vůbec nejobchodovanější komodita,“ dodává Robert Babuka ze společnosti Apicon. Největšími importéry nábytku do České republiky jsou velké nábytkářské řetězce. Z jednotlivých zemí se ho do Česka nejvíce dováží z Polska (26 procent) a Číny (18 procent). Podíl importu na celkových prodejkách nábytku v Česku dosáhl loni 42 procent. Tuzemská výroba se pokouší proti lev-

nému dovozu postavit rostoucí kvalitu a originální design českého nábytku.

Významným stimulem pro nárůst českého vývozu nábytku by mělo být nové otevření továrny nadnárodního koncernu Steelcase v průmyslové zóně u Stříbra.

Společnost tam postupně přesouvá kvůli nižším nákladům výrobu z německého Durlangenu. Firma ve Stříbře investovala přes 600 milionů korun a jen v první fázi zaměstnala zhruba 300 lidí s tím, že výhledově by závod mohl mít až tisíc pracovníků. I díky tomuto železku v ohni by tak rok 2015 mohl přinést další vzrůst nábytkářského exportu. ■

ZÁPADNÍ FIRMY VYRAZILY NA LOV DODAVATELŮ

DODAVATELSKÁ FÓRA JSOU STÁLE OBLÍBENĚJŠÍ CESTOU K PRODEJI VÝROBKŮ DO ZAHRANIČÍ. ČESKÉ VÝROBCE NA NICH UŽ OSLOVIL TŘEBA BRITSKÝ ŘETĚZEC DEBENHAMS, NĚMECKÝ MALOOBCHODNÍ KONCERN KAUFLAND NEBO ŠVÉDSKÁ STAVEBNÍ FIRMA PEAB.

TEXT: REDAKCE / FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA



Jen ve Spojeném království provozuje značka Debenhams na 170 obchodních domů.

Rovnou k věci. Takový je základní princip dodavatelských setkání, která jsou u českých firem v poslední době čím dál populárnější. Jde o přímé, osobní setkání se zástupcem některé z velkých zahraničních firem, které hledají v Česku dodavatele. Zahraniční zájemce jasně popíše, o jaké výrobky má zájem, a v daný den se mu přijdou představit čeští dodavatelé z příslušného oboru. Bez zbytečných formalit a bez nadbytečných nákladů. Je pak už jen na podnikatelích, jestli dokážou při rozhovoru tvářit v tvář zahraničního

byznysmena přesvědčit. V minulosti už proexportní agentura CzechTrade s úspěchem zorganizovala taková setkání českých dodavatelů například s nákupčími hobbymarketů OBI, energetické firmy RWE, strojírenské značky Rolls Royce nebo britského maloobchodního řetězce Tesco.

BRITOVÉ CHTĚJÍ ČESKOU KVALITU MÍSTO LEVNÉ ASIE

Z poslední doby může jako názorný příklad, jak dodavatelské fórum probíhá, posloužit třeba ne-

dávná návštěva nákupní manažerky renomovaného britského obchodního řetězce Debenhams. Tato firma provozuje jen na domácí půdě ve Spojeném království více než 170 obchodních domů a formou franšíz působí v dalších 28 zemích od Irska až po Blízký východ.

Do České republiky přijela nákupčí Debenhamsu hledat dodavatele nábytku, textilu a oblečení, ale také křišťálového skla, zrcadel, šperků nebo koupelnových předložek. Setkání se konalo na minister-

stvu průmyslu a obchodu v Praze. Každá česká firma měla s manažerkou Debenhamsu půlhodinu času na osobní pohovor. Takových jednání tvářit v tvář proběhlo za jediný den téměř třicet. Nákupčí se českých podnikatelů ptala například na flexibilitu dodávek, na certifikaci výroby nebo na zkušenosti s dodávkami pro větší obchodníky.

V rámci pobytu v České republice také zástupkyně Debenhamsu osobně navštívila výrobní prostory tří firem – textilky Mileta a skláren

**DEBENHAMS HLEDÁ
POHOTOVÉ PARTNERY**

Historie firmy Debenhams, která je jedním z řetězců, jenž nyní hledá v Česku dodavatele, sahá až do 18. století. Firma se zaměřuje především na prodej oblečení a vybavení pro domácnost. Od roku 1993 je známa rovněž díky značce Designers at Debenhams, jejímž prostřednictvím si zákazník může pořídit značkové zboží za přijatelné ceny. Ve Velké Británii se Debenhams řadí mezi čtyři největší prodejce dámských a pánských oděvů a mezi deset největších obchodníků s dětským oblečením. Je také lídrem na trhu s produkty pro zdraví a krásu. V poslední době se přeorientovává více na evropské dodavatele garantující kvalitu a flexibilitu dodávek. ■

Bohemia Crystal a Bohemia Jihlava. Mileta zaujala svou výrobou od materiálů až po hotové výrobky, jakož i zkušenostmi s dodávkami velkým řetězcům. Sklárny zase upoutaly tím, že nabízejí takové skleněné výrobky, s nimiž by mohly dobře nahradit stávající dodavatele Debenhamsu.

Obchodní domy ve Spojeném království totiž nyní hledají kvalitnější a flexibilnější evropskou výrobu, která by vystřídala levný dovoz z Asie. I londýnská kancelář pro exportní agentury CzechTrade proto usiluje o propojení českých vývozců s britskými obchodními domy a řetězci supermarketů. Spojené království navíc zažívá výrazný podnikatelský a nákupní optimismus díky tomu, že v předešlém čtvrtletí rostl britský HDP podstatně více než v zemích eurozóny.

**KAUFLAND OSLOVIL
DODAVATELE
DROGISTICKÉHO ZBOŽÍ**

Mezi českými dodavateli v poslední době „lovil“ také německý obchodní řetězec Kaufland. Zájem měl hlavně o čokoládové výrobky, nápoje, pečivo a drogistické zboží. „V uplynulých šesti měsících jsme Kauflandu představili více než stovku českých výrobců ve vybraných produktových kategoriích,“ říká Adam Jareš, šéf německého zastoupení CzechTrade v Düsseldorfu.

Nákupčí společnosti Kaufland si z vytipovaných dodavatelů vybrali tři desítky českých firem, které mají předpoklady stát se jejími dodavateli. „V současnosti jsme jediní výrobci tuhých toaletních mýdel v České republice a na Slovensku a právě s nimi bychom chtěli prorazit,“ uvedl například jednatel firmy Krufin, která se účastnila setkání s nákupčími Kauflandu. Této příležitosti využila také společnost Alpa, tradiční český výrobce kosmetiky a drogistického zboží. Své výrobky nabídly také Pekárny a cukrárny Klatovy.

**V KVĚTNU PŘIJEDOU
NÁKUPČÍ Z NĚMECKA**

Organizace podobných přímých kontaktních setkání s velkými světovými odběrateli je metodou, kterou chce ještě více rozvíjet jak agentura CzechTrade, tak české ambasády v zahraničí. Vedle zmíněné mise Debenhamsu tak už letos proběhlo i setkání s nákupčími



Německý maloobchodní řetězec Kaufland hledá v Česku hlavně dodavatele drogistického zboží, potravin a nápojů.

dalšího velkého britského obchodního řetězce Home Retail Group. Na konci dubna zorganizovala skandinávská kancelář CzechTrade na půdě české ambasády ve Stockholmu setkání českých dodavatelů do stavebního sektoru s nákupčími největší švédské stavební firmy Peab, která působí jak v civilním, tak v dopravním stavitelství v celé Skandinávii.

Další podnikatelská fóra se chystají už pro nejbližší dny. „Představují unikátní příležitost, jak dostat české produkty do nadnárodních řetězců. Na květen chystáme kooperační akci pro švédské ředitelství silnic, dálnic a železnic (Swedish Transportation Admi-

nistration), které bude v Čechách hledat dodavatele ve stavebnictví,“ uvádí generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal. Setkání se švédskými manažery se uskuteční 12. května v pražských prostorách ministerstva průmyslu a obchodu. V současnosti také jedná kancelář CzechTrade v Londýně se společností Poundland.

Německí nákupčí firem z oblasti strojírenství, obráběcích strojů a kovových konstrukcí budou k dispozici zase na setkání v Plzni 21. května.

Podrobnější informace a přihlášky na tato i další podobná setkání jsou na internetové adrese www.czechtrade.cz/kalendar-akci. ■

ODBORNÉ SEMINÁŘE AGENTURY CZECHTRADE



12. května, Praha

**CERTIFIKACE A CELNÍ
NÁLEŽITOSTI PŘI EXPORTU DO
CELNÍ UNIE RUSKO, BĚLORUSKO,
KAZACHSTÁN, ARMÉNIE**

Účastníci semináře získají aktuální informace o certifikační politice v celní unii a společném ekonomickém prostoru, certifikaci výrobků v celní unii (GOST, certifikát shody s technickými předpisy), strukturu či postupu certifikace.

Kontakt: dana.sourkova@czechtrade.cz

14. května, Praha

**JAK ZVLÁDNAT NÁTLOKOVÉ Taktiky
A EMOCE PŘI OBCHODNÍM
JEDNÁNÍ**

Jak efektivně dosáhnout vytyčeného obchodního cíle? Jak vhodně reagovat při obchodním jednání? Jak zvládnat emoce a nátlak obchodního partnera? Nechte se inspirovat tímto praktickým a interaktivním seminářem.

Kontakt: dana.sourkova@czechtrade.cz

19.–20. května, Brno

**OBCHODNÍ VYJEDNÁVÁNÍ,
ZVLÁDNÁNÍ NÁMITEK**

Dvoudenní intenzivní seminář, jehož cílem je nalézt nová kreativní řešení obchodních případů v interakci s kolegy z obchodní praxe a natrénovat „nanečisto“ strategie a techniky, které zajistí optimální výsledek. Cenná je i bezprostřední zpětná vazba, která v praxi často chybí.

Kontakt: monika.dostalova@czechtrade.cz

3. června, Praha

**BUDOUCNOST ČESKÉHO EXPORTU
DO RUSKA**

Aktuální situace v Rusku, rady a tipy pro české exportéry či financování exportu do Ruska, to jsou témata tohoto semináře. Zaměří se také na ruskou legislativu, lokalizaci výroby a další informace ze současného ruského trhu.

Kontakt: monika.dostalova@czechtrade.czVíce na www.exportnivzdelavani.cz nebo www.czechtrade.cz/kalendar-akci/

BUDOUCNOST ČESKÉHO EXPORTU

EXPORTNÍ TOUR
ODSTARTOVALA V PRAZE

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: HYNEK GLOS



Konference přilákala skoro stovku návštěvníků z řad vývozců a zástupců státní správy.



V současnosti se státní podpora exportu víc sjednocuje, vývozce může začít s dotazem v jednotném Klientském centru pro export, připomněl náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa (druhý zleva).

Český vývoz může i letos čekat dobrá sezona. A to navzdory krizi na důležitých trzích, jako je Rusko či Ukrajina. Vývozcům by mohly pomoci novinky ve státní podpoře exportu i průnik na dosud neobjevené trhy. Nejen to zaznělo na konferenci Budoucnost českého exportu, která se konala v hotelu NH Prague. Setkání téměř stovky podnikatelů a zástupců státní správy organizované vydava-

telstvím Mladá fronta bylo úvodem k nové sérii exportních konferencí, která se z Prahy postupně přesune i do dalších regionů České republiky.

„Český vývoz loni meziročně vzrostl o 13,5 procenta, což je velmi slušný výsledek. Samozřejmě to částečně způsobilo hlavně oživení na evropských trzích, ale dobře se českým exportérům daří i mimo Evropu,“ připomněl na úvod konference Radomil



Letos by mělo být otevřeno několik nových zahraničních kanceláří CzechTrade, sdělil šéf sekce služeb pro exportéry CzechTrade Milan Ráž.

Doležal, generální ředitel proexportní agentury CzechTrade. „Brazilci mají jako národní zájem fotbal, USA otázku bezpečnosti a já bych si přál, aby v Česku povýšil na národní zájem export,“ doplnil Doležal.

ZAČÍT LZE VŽDY V CENTRU PRO EXPORT

Zástupci státní správy na konferenci představili novinky, které

stát v současnosti uvádí v oblasti podpory vývozu. Mezi ty patří na prvním místě projekt jednotného Klientského centra pro export. „Podnikatelé dříve váhali, kam se vlastně o pomoc při vývozu obracet. Dnes je spolehlivou první adresou toto centrum,“ zdůraznil náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa.

Podle konkrétního vývozcova požadavku centrum spojí pod-



Ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal mimo jiné vyjádřil naději, že vývoz se stane v Česku takovou celonárodní prioritou, jakou je třeba v Brazílii fotbal.

nikatele například se zahraniční kanceláři CzechTrade nebo mu třeba pomůže zařadit se do společné české prezentace na zahraničním veletrhu. „V centru, které je umístěno v pražském sídle CzechTrade, si také mohou vývozci domluvit osobní konzultaci přímo se mnou nebo s náměstkem ministra průmyslu a obchodu,“ dodal Tlapa.

CHCETE ÁZERBÁJDŽÁN, NEBO NEMOCNICI?

Stát letos také chystá rozšiřovat síť ekonomických zastoupení ve světě. „Letos bude zřejmě otevřena druhá kancelář CzechTrade v Indii ve městě Bangaluru a jedna pravděpodobně také v Singapuru,“ nastínil Milan Ráž, ředitel sekce služeb pro exportéry agentury CzechTrade.

Generální ředitel Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) Jan Procházka připomněl, že začíná rapidně růst zájem vývozců

o Ázerbájdžán. „Dnes už v zájmu přeskočil Rusko, představuje víc než 50 miliard korun v našem portfoliu pojištěných projektů. Máme takový interní vtip, že sotva se objeví nějaký klient ve dveřích, už si tipujeme, jestli chce Ázerbájdžán, nebo nemocnici,“ podotýká Jan Procházka v narážce na to, že co do oborového zaměření v současnosti mezi klienty dominují dodavatelé zdravotnického vybavení.

Ředitel odboru exportního financování České exportní banky (ČEB) Igor Ovcáčík vývozcům sdělil, že ČEB je schopna profinancovat i takové projekty, které komerční banky ochotny zaštitit nejsou. „Jde například i o dodávky pro jaderné elektrárny nebo pro obranný průmysl,“ vysvětlil Ovcáčík.

Martin Šperl z ministerstva průmyslu a obchodu mimo jiné podotkl, že někdy chybí zpětná vazba od vývozců, které stát podpořil. „Po-



Ředitel divize Euro E15 vydavatelství Mladá fronta Tomáš Skřivánek slavnostně zahájil sérii exportních konferencí, která letos zavítá například i do Ostravy, Brna či Ústí nad Labem.



Dotazy publika směřovaly jak k problematice východních trhů, tak k financování exportu.



Šéf EGAP Jan Procházka připomněl, že začíná rapidně růst zájem vývozců o Ázerbájdžán.

kud se někteří vývozci stydí vůbec přiznat, že spolupracují se státem, tak je těžké služby pro ně zlepšovat,“ konstatoval Šperl.

RUSKU JEŠTĚ ZBÝVÁ POLŠTÁŘ

V diskusi se objevila i otázka vývoje v Rusku. Podle řečníků nebude tamější krize trvat věčně a české firmy se z ruského trhu rozhodně nestahují. „Rusko mělo před krizí polštář v podobě rezerv ve výši 540 miliard dolarů. Dnes se zmenšil na zhruba 360 miliard, což jsou peníze, které ještě Rusko může využít ke stabilizaci. Cílem Ruské federace je mít v roce 2017 vyrovnaný rozpočet,“ uvedl mimo jiné Štěpán Jílek z agentury CzechTrade, který má z ruského trhu dlouhodobé zkušenosti. „Je zajímavé, že dokonce i v době, kdy už panovaly sankce, v některých od-

větvích přesto český vývoz do Ruska rostl. Třeba v chemickém průmyslu to bylo o plných 19 procent,“ připomněl Martin Tlapa.

Podle Štěpána Jílka směřuje i letos do Ruska několik zajímavých podnikatelských misí. Byla to například cesta dodavatelů strojů pro dřevozpracující a nábytkářský průmysl do Krasnodarského kraje. V červenci se představí české strojírenské či zemědělské společnosti v průmyslovém centru Jekatěrinburgu.

O situaci na trzích v ruském regionu, o novinkách v podpoře vývozu i o dalších exportních tématech bude znovu řeč i na dalších exportních konferencích, které se budou konat v regionech. Setkání, na něž je vstup pro všechny účastníky zdarma, zavítají například do Ostravy, Brna nebo Ústí nad Labem ■

POJIŠTĚNÍ EXPORTU POSOUDÍ NOVÝ SYSTÉM

STÁTNÍ EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST V SOUČASNOSTI TESTUJE NOVÝ MATEMATICKÝ PROGRAM, KTERÝ VYPOČÍTÁVÁ U JEDNOTLIVÝCH VÝVOZNÍCH PŘÍPADŮ POMĚR RIZIKA A PŘÍNOSŮ PRO ČESKOU EKONOMIKU. VÝSLEDNÉ SKÓRE BUDE PODPŮRNÝM UKAZATELEM, ZDA DANOU POJISTKU SCHVÁLIT.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA



Při posouzení pojistky exportu například do africké Ghany může být plusem, že jde o podporu diverzifikace vývozu.

Pokud vývozcé požádá stát o pojištění exportu, bude jeho žádost posuzovat i nový matematický systém EPE. Ten zohlední například to, zda vývoz pomůže vytvořit nové pracovní příležitosti nebo kolik peněz přinese do veřejných rozpočtů. Matematický model vyvinula a v současnosti testuje státem vlastněná Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Výsledkem výpočtu je bodové hodnocení, které EGAP zohlední při schvalování pojistky. „Je to při schvalování jen podpůr-

ný ukazatel,“ upřesnil generální ředitel společnosti Jan Procházka. Podle něj se může výsledné skóre promítnout i do ceny pojištění.

Mezi přínosy pro českou ekonomiku počítá EPE například také vývoz na nové trhy, export výrobků s vysokou přidanou hodnotou nebo rozvoj nového výrobního odvětví. Benefity porovnává s možnými ztrátami, které stát zaplatí v případě pojistné události. „Rizika při vývozu jsme znali vždycky, nyní víc sledujeme i přínosy pro českou ekonomiku,“ konstatuje Jan Pro-

cházka. EGAP se dostala v poslední době pod mediální tlak zejména kvůli ztrátovým pohledávkám v Rusku. Nový model EPE chce proto společnost využít i k tomu, aby mohla lépe před veřejností hájit smysluplnost pojištění exportu.

V Rusku EGAP evidovala za letošní první čtvrtletí přes 120 individuálně sledovaných případů za 54,6 miliardy korun, z toho 35 případů bude nutné podle Jana Procházky restrukturalizovat. Během prvního čtvrtletí společnost zároveň neevidovala žádnou novou

pojistnou událost. Za první kvartál přišly z Ruska splátky pojištěných úvěrů za 600 milionů korun, což je podle Jana Procházky pozitivní signál.

EGAP předpokládá, že letos pojistí vývoz celkem přibližně za 45 miliard korun. Loni to bylo 47,2 miliardy a na pojistném společenství vyplatila 3,6 miliardy korun, přičemž o rok dříve to bylo 2,3 miliardy. V letošním roce by pak mělo vyplacené pojistné podle Procházky ještě růst, další rok potom začít v meziročním srovnání klesat. ■

Deník E15 a jeho speciály



Zpravodajský deník E15 patří již od roku 2007 mezi nejrespektovanější názorová média. Společně s webem E15.cz je komplexním zdrojem zpráv z domácí a světové ekonomiky, politiky, byznysu a financí. Deník E15 je distribuován bezplatně do stojanů a od pod-

zimou 2010 je i ve volném prodeji na dalších vybraných obchodních místech. Každý týden ve stojanech deníku E15 také naleznete vždy jeden z jeho speciálů – lifestylový magazín ZEN či jeden z odborných magazínů – Právo & Byznys, Real-immo nebo Český export.



Na zahraničních trzích se vyznáme.

Přehledné informace z první ruky, které na internetu nenajdete.
Kontakty, ke kterým se tak snadno nedostanete.
Pomoc, která se vám v zahraničí může hodit.

- PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ A SLUŽBY ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ
- INFORMAČNÍ SERVIS PRO EXPORTÉRY
- PREZENTACE ČESKÝCH FIREM V ZAHRANIČÍ
- EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ