

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO



Ministerstvo zahraničních věcí  
České republiky



# BARMA

VE VOLBÁCH VYHRÁLA DEMOKRATICKÁ  
OPOZICE, DO ZEMĚ SE VALÍ INVESTOŘI

**THAJSKO: CUKROVÁ VELMOC**

Vyrostle dvacet nových cukrovarů,  
strojaři jsou v pohotovosti

**INDIE: NÁVRAT TATRY**

Armáda používá sedm tisíc českých  
nákladáků a poptává servis

**CHORVATSKO: KONEC HUBENÝCH LET**

Po šestileté krizi přichází konečně  
růst ekonomiky a nová vláda





# Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



1 586 traktorů



75 letadel



# DRZOUN PROTI DIKTATUŘE



Ten muž byl vlastně neuvěřitelně drzý. Nebo neuvěřitelně statečný. Komik a disident Lu Maw stál v garáži svého domku v barském městě Mandalaj a chrлил drsné vtipy o vládě a zkorumpovaných generálech. Ta ušmudlaná garáž byla upravena jako malé improvizované divadlo a před ní prý špicloval tajný policista v civilu. Psal se rok 2013 a ještě nikdo nevěděl, jestli se Barma konečně zbaví vojenské junty, nebo jestli generálové – jako tolikrát během předchozího půlstoletí – utopí zase demokratizační hnutí v krvi.

Ale ledy už pomalinku tály, což dokazovalo právě i to, že mohl Lu Maw vůbec hrát své troufalé disidentské představení. Tedy aspoň pro nás pár cizinců, kteří mohli risknout – na rozdíl od místních lidí – návštěvu takového představení. Kdysi šel hubatý Lu Maw kvůli svým vtipům o generálech na mnoho let do vězení. Stejně tak jeho bratr Par Par Lay, který nakonec v důsledku perzekucí právě v roce 2013 zemřel a svobody se nedožil.

Humor je ale na rozdíl od všech tyranů světa věčný. Takže Lu Maw, omláčený životem a rozbolavělý ztrátou bratra, už zase neohroženě pranýřoval poměry, padni komu padni. „Barma je nejbohatší země světa. Má nejvíc opia,“ vtipkoval třeba v narážce na narkomafii, s níž junta spolupracovala. „Ubohé Německo nemá opium žádné, tak holt musí mít aspoň vyspělý průmysl,“ servíroval Lu Maw pointu. Nebo vyprávěl: „Tuhle mě bolely zuby, tak jsem jel k zubaři do Thajska. Ptal se mě, proč si zub nenechám vytrhnout doma. Já na to – víte, já mám v naší zemi zakázáno otevírat si pusou.“

Ale pusou si Lu Maw otevíral dál, zákaz nezákaz. A i díky obdivuhodné odvaze a vytrvalosti lidí, jako je on, mohla letos demokratická opozice v Barmě drtivě vyhrát první svobodné volby, které se konaly po víc než čtvrt století. A tentokrát výsledky přijali i bývalí potentáti a moc snad konečně v poklidu předají.

Cesta národního smíru je pro Barmu (alias Myanmar) zřejmě ta nejlepší. Hnat generály v Barmě k odpovědnosti za jejich dřívější zločiny, to by se mohlo zvrhnout v nové krveprolití. A nikdo si na nich stejně už nic nevezme. Takhle dožijí v ústraní a Barma bude mít konečně klid.

Na námluvy se tam teď hrne fronta zahraničních investorů. Země po půl století izolace nemá prakticky nic a potřebuje všechno. Silnice, elektrárny, továrny, stroje pro zemědělství, auta... Seznam nebere konce. A Češi by neměli zaspát. Prostořeký Lu Maw by k tomu možná poznamenal: „Opium teď nová vláda zatrhne. Tak holt budeme muset vybudovat aspoň vyspělý průmysl.“ ■

TOMÁŠ STINGL • stingl@mf.cz

## LETEM SVĚTEM

### ČEKNI ČESKO

Tak jak že se ta naše země vlastně jmenuje? Při nedávné návštěvě izraelské obchodní mise v Praze se znovu ukázalo, že v tom stále ještě panuje jistá rozvolněnost. Nejprve se jeden z izraelských byznysmenů při projevu překlkl, že je rád, že konečně navštěvuje „Československo“. Izraelský prezident Rivlin pak udělal milé gesto, když zdůraznil, že bude raději než dlouhé Česká republika používat pojem Česko (anglicky Czechia), protože tak to upřednostňuje jeho protějšek Miloš Zeman. Tahle kratší varianta má budoucnost. Cizinci si ale slovo občas popletou s Čečenskem a někteří domácí jazykoví puristé zase zkrácenou verzi odsuzují. Aby toho nebylo málo, kdekdo dnes používá v reklamách určených pro zahraniční klientelu jazykovou hříčku

„Czech it out“, frázi znamenající zhruba „vyzkoušej to“. No, není divu, že po tom všem jsou někteří byznysmeni stran pojmenování naší země trochu zmateni. ■

### KDYŽ VYVÁŽÍ PAN VÝVOZA

Ano, co naplat – jméno musí sednout, pokud má být dobrou obchodní značkou. Mezi českými vývozci je pár osobností, jimž osud nadělil náhodou právě takové jméno, které krásně pasuje k jejich podnikání. Například majitelem potravinářské firmy Emco, která ve velkém vyváží mimo jiné jahodové nebo borůvkové sladkosti, je podnikatel Zdeněk Jahoda. To ředitel společnosti Geen General Energy, která v zahraničí investuje i do vodních elektráren, má také příznačné jméno Aleš Mokřý. A jednatelem společnosti Blažek Glass, která

vyváží do světa krásně zdobené sklo, je Petr Zdobinský. Škoda ale je, že případnost jmen neocení zahraniční odběratelé. ■

### NEJVÍC SVÁTKŮ MAJÍ INDOVÉ

Cože, už zase? Tohle podivení může uklouznout vývozci, který potřebuje v některých mimoevropských zemích rychle něco vyřídít s úřady. To když zívající vrátný jen zakroučí hlavou – kdepak, dneska je zavřeno, všichni jsou doma, je přecestátní svátek. Rekordmany v odpovídání jsou Indové, kteří mají nejvíce svátků ze všech národů. Základních celostátních svátků je v Indii 21 do roka a k tomu si ještě každý svazový stát přidává další „lokální“ svátky. Něco zůradovat, to se pak může změnit v malou noční můru. Problémy nastávají také v ortodoxnějších muslimských státech, které



třeba nemají oficiálně tolik svátků, ale slaví rovnou celý měsíc ramadán. Během něho bývají země jako Bangladéš prakticky ve „spícím“ módu. Ramadán připadne každý rok na jiný termín, takže si musejí byznysmeni dobře ohlídat, aby jim nekolidoval s obchodní cestou. Kam se hrabe pracovitě Česko s pouhými jedenácti státními svátky ročně. ■

TEXT : TOMÁŠ STINGL  
FOTO : PROFIMEDIA



# REFORMY ZAČLY UŽ PŘED VOLBAMI

PRVNÍ SVOBODNÉ VOLBY PO MNOHA LETECH V JIHOASIJSKÉM MYANMARU (ALIAS BARMĚ) VYHRÁLA DRITIVĚ DEMOKRATICKÁ OPOZICE. ZEMĚ SE PO PŮLSTOLETÍ IZOLACE KONEČNĚ OTEVÍRÁ SVĚTOVÉMU BYZNYSU.

Volby v Myanmaru v předchozích dnech jednoznačně vyhrála dosud opoziční strana Národní liga pro demokracii. Co znamená její vítězství pro obchodní komunitu? Podstatné je, že reformní ekonomické kroky byly započaty už dávno před volbami a vedly k nastartování rozvoje hospodářství. Přilákaly zahraniční investice a umožnily do jisté míry znovuzapojení Myanmaru (který někdy také nese název Barma) do globální ekonomiky. Země byla předchozích padesát let izolována pod vládou vojenské junty.

Jedním z klíčových kroků byl nový zákon o podpoře zahraničních investic, ustanovení plovoucího kurzu měny kyat, poskytnutí nezávislosti centrální bance, schválení protikorupčního zákona a mnoho dalších. I přestože v posledních letech došlo

k těmto významným ekonomickým změnám, mnoho dalších bude ještě zapotřebí uskutečnit. To bude již úkol pro budoucí novou vládu.

## MUSÍTE MÍT „STRATEGICKOU TRPĚLIVOST“

Ze strany zahraničních investorů a firem je nevyhnutelná „strategická trpělivost“. Ambice Myanmaru prosadit se jako významný ekonomický hráč regionu vytvářejí určité záruky pro zahraniční investory a obchodní partnery. Některé zahraniční firmy zaujaly před listopadovými volbami vyčkávací pozici, avšak většina zahraničních investorů pokračuje ve svých započatých plánech a necítí žádné ohrožení dosavadního působení na myanmarském trhu. Dlouhé otálení a vyčkávání na ten správný moment, kdy vstoupit na místní trh,

se rychle může proměnit v promeškanou příležitost.

Situace v Myanmaru se může zdát komplikovaná, nicméně rozhodující bude nejen postoj nové vlády k řešení vnitřních problémů, ale i připravenost a ochota globálních a regionálních hráčů náležitě reagovat na reformní proces v této zemi.

## VE SPOLKU ASEAN SE CHYSTÁ VOLNÝ POHYB ZBOŽÍ I PRACOVNÍKŮ

Rok 2015 představuje pro Myanmar transformační rok nejen v oblasti ekonomické, ale především v oblasti politické. Mezi hlavní priority patří zejména regionální integrace v rámci skupiny asijských zemí ASEAN a ambice stát se opět klíčovým ekonomickým hráčem v regionu jihovýchodní Asie. Zají-

mavou pobídkou v tomto propojení mezi Myanmarem a Thajskem je také chystaný start volného pohybu zboží, služeb a kvalifikované pracovní síly v rámci ASEAN. Tato příležitost by měla být pro Myanmar výzvou v jeho úsilí o zvýšení exportu a konkurenceschopnosti vyváženého zboží.

Myanmar má šanci čtyřnásobně zvýšit HDP do roku 2030 a má ve stejné době potenciál vytvořit deset milionů nových pracovních míst mimo zemědělský sektor. Tyto možnosti jsou závislé na několika příznivých předpokladech, které Myanmar má. Především je to velká a lidnatá země (38. největší země na světě, devětkrát větší než Česká republika) s více než 50 miliony obyvatel. Je obklopena státy, které se v posledních letech rozvíjejí nejrychleji na světě



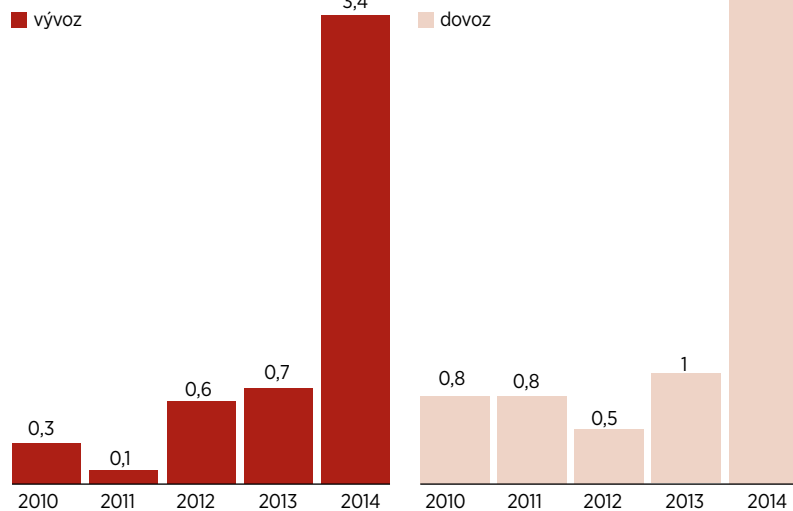
**EUFORIE.** Jakmile se Barmánci dozvěděli, že volby drtivě vyhrála demokratická opozice, zemi zachvátily euforické oslavy.



**ZATÍM RUČNĚ.**  
Jedním z prvních úkolů pro novou vládu bude zlepšit silniční síť, nekvalitní asfaltky zatím musejí dělníci mnohde pokládat bez strojů.



**Obchod ČR s Myanmarem**  
(v milionech dolarů)



Zdroj: Businessinfo.cz

<b>Počet obyvatel:</b>	53 milionů
<b>Rozloha:</b>	677 tisíc km <sup>2</sup>
<b>Hlavní město:</b>	Neipyijto
<b>Měna:</b>	kyat (1 MMK je asi 0,02 Kč)
<b>Růst HDP (2014):</b>	8,5 %
<b>Podrobné informace:</b>	<a href="http://www.businessinfo.cz/myanmar">www.businessinfo.cz/myanmar</a>

(Čína, Indie, Thajsko), což vytváří možnost obsluhovat regionální trh s více než 500 miliony lidí, pokud v případě Číny a Indie bereme v úvahu pouze oblasti, které k Myanmaru bezprostředně přiléhají.

### ČEŠI POSTAVILI CUKROVAR, KOŽELUŽNU I TOVÁRNU NA TRAKTORY

Myanmar představuje přesně to správné místo, v němž mohou české firmy úspěšně působit. Česká republika zde má slušnou tradici. V minulosti české firmy dodaly do

Myanmaru sedm investičních celků. Šlo o pivovar, cukrovar, koželužnu, elektrárnu a závody na výrobu traktorů, čerpadel a pneumatik. Z nich některé jsou stále v provozu. Myanmarští představitelé tuto dřívější spolupráci velmi dobře vnímají a mají upřímný zájem o pokračování na nových základech. V současné době se podařilo částečně firmě Invelt Industry International dodat náhradní díly pro cukrovar. Zájem o kvalitní a cenově konkurenceschopné české produkty a špičkové moderní technologie je velký.

### NA PŘÍŠTÍ ROK SE CHYSTÁ PODNIKATELSKÁ MISE

Vzájemná obchodní a ekonomická spolupráce byla prohloubena letos v říjnu, kdy byla podepsána dohoda o obchodní a ekonomické spolupráci, která otevírá nové příležitosti pro české exportéry. Dohoda vytváří rámec pro výměnu informací, společnou organizaci podnikatelských akcí a konkrétních obchodních příležitostí. Dále zakotvuje existenci společného orgánu – Smíšené komise pro hospodářskou spolupráci, jejíž činnost

má významné místo v prosazování českých exportních zájmů. Její první historické zasedání se plánuje v příštím roce a mělo by proběhnout již s představiteli nové vlády – té by měla být předána moc v Myanmaru v březnu příštího roku.

Jakkoli se Myanmar může zdát v současné době obtížným trhem (a to nejen v souvislosti s volbami), přílišné váhání nebo odkládání obchodních či investičních aktivit není rozhodně namístě. Vzácná situace ještě nedávno uzavřené ekonomiky Myanmaru nebude trvat dlouho a zájem o nejnovější „last frontier“ je obrovský nejen ze strany zemí jihovýchodní Asie. ■

**V MINULOSTI ČESKÉ FIRMY DODALY DO MYANMARU SEDM INVESTIČNÍCH CELKŮ. NĚKTERÉ JSOU STÁLE V PROVOZU**

TEXT: JAROSLAV DOLEČEK,  
VELVYSLANEC ČR V MYANMARU  
FOTO: PROFIMEDIA, ČTK



# NABÍDKU NĚKDY PŘEDKLÁDÁTE V PONOŽKÁCH

VLADIMÍR NEDUCHAL PŘIŠEL DO BARMY JAKO JEDEN Z PRVNÍCH ČESKÝCH PODNIKATELŮ. ZPROVOZNIL PORTÁL JOBSINYANGON.COM, KTERÝ PROPOJUJE FIRMY A UCHAZEČE O PRÁCI. PROBLÉM TRHU JE PODLE NĚJ V TOM, ŽE MOTIVACÍ PRO BARMÁNCE JSOU JEN A JEN PENÍZE, NAOPAK LOAJALITA A NASAZENÍ JSOU PRÝ ZATÍM NA BODU MRAZU.



**KRAŤASY A SUKNĚ.** Muži v Myanmaru běžně nosí sukně zvané longyi, říká Vladimír Neduchal (vlevo).

*Do Myanmaru jste přišel jako první český průkopník hned po zrušení obchodních sankcí. Jak se váš online portál na zprostředkování práce uchytil?*

Máme už 50 tisíc registrovaných uchazečů a okolo pěti tisíc firem. Z toho je přes 200 platících. Jsme s přehledem už v první trojce poskytovatelů internetové inzerce v oblasti práce. Vytvořili jsme také platformu pro uchazeče, kteří nyní mohou hledat práci nejen na našich stránkách, ale také prostřednictvím barmské televize a ve více než 15 online denících. V krátkosti to znamená, že ovládneme plně obsah reklamních sloupců na

jejich stránkách. Naším posledním úlovkem jsou například stránky Eleven media, které mají čtenost půl milionu unikátních návštěvníků a také mají 4,5 milionu fanoušků na Facebooku. Přitom právě Facebook je v Barmě synonymem internetu. Záro-

veň jsme z těchto partnerů udělali své affiliate, mohou tedy prodávat naše služby.

*Poměry v Myanmaru se pomalu uvolňují, jaká je teď atmosféra v byznysu?*

Za ty tři roky, co tu působím, je zcela zřetelná snaha o zjednodušení procedur a důraz na placení komerční daně pět procent na veškeré transakce vyjma provizí. Co se týče motivace lidí, bohužel jen a jen peníze jsou hlavním motorem jakékoli iniciativy. A to platí jak pro motivaci při hledání zaměstnání, tak při jakékoli jiné činnosti. Zájmy o vzdělávání, osobní i profesní růst nebo obecný užitek jsou až druhořadé. To je v Myanmaru těchto dní největší problém pro většinu podnikatelů a firem. Loajalita je momentálně na bodu mrazu a udržet si zaměstnance je nesmírně těžké. Lidé mění zaměstnání okamžitě, jak dostanou finančně lepší nabídku. Pokud máte o pracovníka zájem a on to ví, řekne si klidně o plat vyšší o 50 až 100 procent.

*Jaký je jejich přístup k práci?*

Barmánci nechtějí žádný stres. Pokud jsou mu vystaveni, okamžitě odcházejí. Roste proto zájem o zahraniční expaty. Teď po volbách se tento zájem ještě zvýší, neboť další tisíce firem se chystají na barmský trh.

*Často se ale poukazuje na korupci nebo protekční postavení některých místních prominentů...*

**LIDÉ MĚNÍ ZAMĚSTNÁNÍ OKAMŽITĚ, JAK DOSTANOU FINANČNĚ LEPŠÍ NABÍDKU. POKUD MÁTE O PRACOVNÍKA ZÁJEM A ON TO VÍ, ŘEKNE SI KLIDNĚ O PLAT VYŠŠÍ O 50 AŽ 100 PROCENT**



Pro velké firmy jsou určité problémem takzvaní cronies (magnáti, kteří zbohatli díky svým přátelským vztahům s vůdci vojenské junty – pozn. red.). Tito cronies ovládají klíčová odvětví ekonomiky a jen pomalu připouštějí konkurenci, v začátku většinou jen jako joint venture. Stále je zhruba 60 procent státních zakázek netransparentních. Ale pro ty, kteří vidí těch 40 procent zbylých, je Myanmar zemí zaslíbenou. Na co se tu podíváte, to lze zlepšovat a mezer na trhu je oproti Evropě nepočítaně.

#### **Jak probíhá oslovení zákazníka?**

Velmi obtížné je dostat se na první schůzku k člověku, který má rozhodovací pravomoc. Po telefonu vám nikdy neřeknou jeho přímé telefonní číslo, nikdy vás nespojí. Problémem může tedy být už samotné získání kontaktu.

**Pokud ho přece jen získáte, jak pak schůzka probíhá?**

Ta první bývá většinou jen zdvořilostní a oťukávací. Téměř nikdy nedojdete k žádnému závěru. Klidně se pak partner odmlčí a nereaguje. To však neznamená, že nemá zájem či že se mu nabídka nelíbí. Obecně je na tom, kdo nabízí, aby se znovu ozval a zopakoval nabídku další armádě lidí, než se dostane k tomu, kdo opravdu rozhoduje. Pokud dostanete souhlas od něj, pak je to už maličkost. Nicméně nečekejte vstřícnost nebo iniciativu. Všechno musíte udělat za klienty vy, aby to fungovalo. Musíte přicházet s řešením, nejen s nápady. Nikdo neudělá nic navíc, nebo snad dokonce zadarmo. Příkladem je třeba to, že i my píšeme většinu pracovní inzerce za své klienty, kteří poptávají zaměstnance. Je to jejich podmínkou, pokud si mají koupit inzerci.

#### **Jaké se u byznysmena očekává oblečení?**

Téměř všude se při vstupu do kanceláří musíte zout (stejně jako

před pagodami nebo chrámy). Takže pak svou obchodní nabídku prezentujete v obleku a v ponožkách. Po celý rok je v Myanmaru kolem 30 stupňů a víc, v období dešťů k tomu připočtete vlhkost. Takže se tolik nedbá na formální oblečení. Klidně si tedy můžete vzít ke kalhotám i žabky. Sami místní muži nosí v Barmě obvykle sukně nazývané longyi.

#### **Firmu se vám podařilo v Myanmaru solidně rozjet, co dál?**

Derou se sem větší a dravější firmy s kapitálem za zády. Mým nejbližším plánem je najít spolehlivého partnera jako investora, s nímž projekt dotáhnu. Nebo zkusím najít kupce, který ocení práci, jež se dosud udělala, a bude mít zájem projekt dát rozvíjet. Myslím, že byznys by tu mohli začít dělat i další čeští podnikatelé. V Barmě, kde jsme v osmdesátých letech postavili sedm investičních celků a byli čtvrtým největším exportérem do země, myslím dokážeme díru do světa udělat. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: ARCHIV

”  
**BARMÁNCI  
NECHTĚJÍ  
ŽÁDNÝ STRES.  
POKUD JSOU  
MU VYSTAVENI,  
OKAMŽITĚ  
ODCHÁZEJÍ.  
ROSTE PROTO  
ZÁJEM  
O ZAHRANIČNÍ  
EXPATY**

## TURISTÉ BEROU MYANMAR ÚTOKEM, INFRASTRUKTURA UŽ NESTAČÍ

Začal exponenciálně stoupat počet návštěvníků Myanmaru. Loni to byly již tři miliony lidí, což je trojnásobný meziroční růst. Už nestačí kapacity hotelů či dopravy, ceny letí nahoru. Upozorňuje na to Petr Drhlík, který organizuje lodní turistiku u legendárního chrámového města Bagan.

Myanmar oplývající buddhistickými památkami, krásnou přírodou a nedotčenými plážemi se stává turistickým hitem. Počty pro letošní rok se odhadují na pět milionů návštěvníků. Turistický ruch začíná tvořit páteř rozvoje ekonomiky. Ovšem sousední Thajsko, které má srovnatelně dlouhé mořské pobřeží, navštívilo minulý rok zhruba 25 milionů turistů. Z těchto čísel je možné si udělat představu o potenciálu, jaký Myanmar v této oblasti představuje.

Prvním českým průkopníkem, který tuto šanci využil, je právě Petr Drhlík. Ten působí jako partnerem místní cestovní kanceláře Go Fantasia. Pokud zrovna necestuje po Myanmaru, řídí svoji účetní firmu v Praze. Myanmar navštívil poprvé v roce 2008 a od této doby je země jeho srdeční záležitostí. Pustil se do odvážného projektu v turisticky velmi navštěvované chrá-



**BAGAN. Mezi čtyřmi tisíci chrámů a pagod v legendárním středověkém městě Bagan normálně pracují a pasou svá stáda místní zemědělci.**

mové lokalitě Bagan, kde organizuje prohlídky města z vodní perspektivy. „Vláda postupně uvolňuje restriktce pohybu cizinců v jednotlivých regionech, a otevírá tak nové turistické destinace. Velký potenciál má v budoucnosti pobytová turistika. V současné době jsou zde jen tři plážová střediska, z nichž pouze jediné se nachází v blízkosti vnitrostátního letiště,“ říká Petr Drhlík.

Podle něj se pomalu začíná projevovat i vliv domácího, myanmarského cestovního ruchu,

takže hotely i restaurace jsou naplněny. „Turistická infrastruktura země není zatím vůbec na masivní příliv turistů připravena a díky strmě stoupající poptávce jsou ceny služeb cestovního ruchu výrazně vyšší než v okolních státech. Odpovědný rozvoj turistických center bude jedním z dalších oříšků, které musí myanmarská vláda rozlousknout,“ míní Petr Drhlík. ■

TEXT: JAROSLAV DOLEČEK, VELVYSLANEC ČR V MYANMARU  
FOTO: TOMÁŠ STINGL



# BARMÁNCI MAJÍ RÁDI PIVO, SPOTŘEBA RYCHLE POROSTE

KDE ČEKÁJÍ V MYANMARU ŠANCE PRO ČESKÉ FIRMY? VE STAVBĚ ELEKTRÁREN, PROTIPOVODŇOVÝCH BARIÉR NEBO VE VÝVOZU PIVA.

Jednou z oblastí, kterým bude Myanmar věnovat pozornost v blízké budoucnosti, je zlepšení ochrany a prevence proti přírodním pohromám. Zemi sužují každoroční záplavy, které by si měly vyžádat rozsáhlé investice do protipovodňových opatření (například vybudování zadržovacích nádrží a regulace vodních toků). Dalším obchodním tématem jsou zdroje pitné vody, především čištění odpadních vod (například mobilní úpravný vod, technologie pro výstavbu a údržbu kanalizací, odpadová infrastruktura). Uplatnění českých firem v tomto sektoru je jednoznačné vzhledem k tomu, že celkový stav vodohospodářství vyžaduje modernizaci.

## MÁ VYRŮST SKORO STOVKA NOVÝCH ELEKTRÁREN

V oblasti energetiky chce vláda Myanmaru docílit stoprocentní celostátní elektrifikace do roku 2030. Ministerstvo energetiky plánuje výstavbu dalších 87 elektráren o výkonu 54 megawattů (to odpovídá asi desetinu výkonu jednoho reaktoru české jaderné elektrárny Dukovany). Plánuje se také výstavba deseti nových vodních elektráren s celkovou kapacitou přes šest megawattů v Kačjinském a Šanském státě. Největší zahraniční investoři v energetice včetně ropy a zemního plynu jsou z Číny, Thajska, Singapur, USA, Japonska, Velké Británie a dalších evropských a asijských zemí.

Klíčovým předpokladem pro další úspěšný rozvoj myanmarské ekonomiky je vybudování zdravého finančního sektoru a jeho napojení na světový trh. Centrální banka Myanmaru prošla během posledních dvou let zásadními změnami, stala se nezávislou na ministerstvu financí a zavedla plovoucí směnný kurz. Revize zákona týkajícího se finančních institucí úspěšně pokračuje (především za podpory Světové banky) a hlavním úsilím



**NA SKLENIČKU.** Tradičnímu posezení u čaje začíná konkurovat pivo, jehož spotřeba se má v Barmě během tří let zdvojnásobit.

je především stanovení jasných požadavků udělování licencí pro soukromé banky a podmínek účasti zahraničních investorů v bankovním sektoru. Jedním z klíčových potenciálů pro české firmy je oblast mikrofinancí, která v současné době v Myanmaru funguje ve velmi omezené míře.

## PIVO PIJÍ ČTYŘI PĚTINY BARMÁNCŮ

Jedním z nejoblíbenějších alkoholických nápojů v zemi je pivo, pije ho více než 80 procent dospělé populace. Je tedy stále obrovská šance pro další pivovary se zkušeností nejen na rozvíjejících se

tržích. Prodej piva vzrostl v Myanmaru mezi roky 2009 až 2013 o 14 procent na 265 milionů dolarů. Podle předpovědi dosáhne do roku 2018 spotřeba hodnoty 675 milionů dolarů. Největší evropské pivovary Carlsberg a Heineken již potenciálu Myanmaru naplno využívají. Povědomí o nejlepším pivě na světě mají i Barmánci a rádi by podpořili místní výrobu českého piva.

## POTŘEBA JE POZEMKOVÁ REFORMA

V oblasti infrastruktury jsou jednoznačnými prioritami modernizace letišť, zlepšení dodávek vody a energie. V této oblasti bude

pokračovat příliv investic a příležitostí pro zahraniční firmy. Exportně orientovaná ekonomika Myanmaru se snaží přilákat investice právě do infrastrukturálních projektů, které mají podpořit zaměstnanost, domácí poptávku a spotřebu.

Infrastrukturální projekty představují ale i jisté výzvy – například jde o potřebné vyvlastňování pozemků a s tím spojenou žádoucí pozemkovou reformu. Přínos nových dálnic, silnic, letišť a železnic je nezpochybnitelný. Z dlouhodobého hlediska se zlepšit přístupnost, zvýší se i očekávaná konkurenceschopnost a tím také atraktivita pro investory. Současné investice míří nejen do infrastruktury, ale také do výrobního průmyslu, telekomunikací a těžby nerostných surovin. ■

**PRODEJ PIVA VZROSTL V MYANMARU MEZI ROKY 2009 AŽ 2013 O 14 PROCENT**



TEXT: JAROSLAV DOLEČEK, VELVYSLANEC ČR V MYANMARU  
FOTO: PROFIMEDIA



# ZA VTIP ŠEL VEDOUČÍ BARU DO VĚZENÍ

TEMNOU STRANOU SOUČASNÉ BARMY JSOU NÁBOŽENŠTÍ RADIKÁLOVÉ. JEJICH NEVOLI VZBUDIL I NOVOZÉLANĎAN, KTERÝ POUŽIL V REKLAMĚ KARIKATURU BUDDHY A SKONČIL ZA TO VE VĚZENÍ.

Novozélandán Philip Blackwood letos ochutnal odvrácenou stranu barmských poměrů. Pomáhal provozovat jeden z místních barů a dostal nešťastný nápad. V internetové reklamě na levné drinky v baru uveřejnil obrázek Buddha v „psychedelickém“ provedení. Buddha vyvedený ve výrazných barvách a se sluchátky na uších vyvolal u radikálních buddhistických mnichů poprask. Provinilý provozovatel baru se sice omluvil a kontroverzní reklamu stáhl, dostal se ale kvůli urážce náboženství před soud. A ten vyměřil jemu a jeho dvěma barmským obchodním partnerům nekompromisní trest – 2,5 roku natvrdo ve vězení.

Kauza vyvolala pozornost světových médií a za odsouzené orodovali i ochránci lidských práv. „Úřady se



**NATVRDO. Za urážku náboženství šel Blackwood na 2,5 roku za mříže.**

zjevně snaží vytvořit exemplární případ, ale jediné, čeho dosáhly, je poškození obrazu Barmy a buddhismu,“ řekl například Matt Smith, ředitel neziskové organizace Fortify Rights. Barmská justice ale byla netočná a Novozélandán Blackwood si už nyní ve vězení odpykává trest prý i včetně nucených prací. Teď bude

muset doufat, že nová garnitura jeho případ zreviduje.

Této kauze se dostalo mezinárodní pozornosti, protože jde o člověka ze zahraničí. Není to ale jen jednotlivá lapálie, případ má daleko obecnější a vážnou souvislost. Ukázal silné postavení radikálních buddhistů, kteří mají vliv na vytváření veřejného mínění v Barmě a jsou v blízkém kontaktu s armádními kruhy. Podle komentátorů byla za přísným trestem pro Blackwooda snaha bývalé vlády získat si podporu radikálů před volbami.

Mniši mají v barmské kultuře tradičně obrovský respekt a k náboženské symbolice je nutné chovat velkou úctu. V poslední době ale radikalismus překročil únosnou míru. Největším problémem jsou

opakované pogromy vůči muslimské menšině Rohingů, kteří žijí převážně při hranicích s Bangladéšem. Tato menšina je krácena na občanských právech, při masakrech byly mnohým muslimům vypáleny domy, tisíce jich přečkávají v utečenec-kých táborech. Další masy Rohingů se letos daly kvůli stupňujícím se represím na riskantní útěk z Barmy, při kterém mnozí zahynuli.

Symbolem buddhistického fanatismu se stal mnich Ashin Wirathu, který vede antimuslimské Hnutí 969 a objíždí Myanmar s proslovy, kterými burcuje davy k násilnému boji proti Rohingům. „Had je nebezpečný, kdekoli se objeví. Přesně takoví jsou muslimové,“ tvrdí Wirathu. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: ČTK

Inzerce A2985800156

INZERCE



Opravdové Japonsko nemůžete zažít nikde jinde. Korean Air nyní létá z Prahy do 13 destinací v Japonsku pouze s jedním přestupem v Soulu.

	Economy*	Business*
Tokio	od 21 650 Kč	od 73 650 Kč
Ósaka	od 21 750 Kč	od 73 750 Kč
Nagaja	od 21 650 Kč	od 73 650 Kč
Fukuoka	od 21 300 Kč	od 73 300 Kč
Sapporo	od 21 300 Kč	od 73 300 Kč

\*Celková cena včetně servisních poplatků je součástí letenky v odletu z Prahy. Rezervace a podmínky káží na [www.koreanair.com](http://www.koreanair.com) nebo na 800 142 543.



Korean Air Call Centrum : 800-142-543

Excellence in Flight  
**KOREAN AIR**

# NA MÍSTNÍ MĚNU BUDETE POTŘEBOVAT PYTEL

MUŽI CHODÍ V SUKNÍCH, STÁT SE MILIONÁŘEM TRVÁ PÁR MINUT A HLAVNÍ MĚSTO SKORO NIKDO NEVIDĚL. V BARMĚ MŮŽE NOVÁČEK ZAŽÍT POŘÁDNÝ KULTURNÍ ŠOK.

Barma se sice po volbách začne nejspíš ještě víc otvírat světu, svou kulturu však budou Barmánci určitě pořád ostražitě střežit. Přinášíme pár postřehů o odlišnostech, které mohou českému podnikateli při pobytu v zemi ušetřit mnohá nedorozumění nebo společenská faux pas.

## MILIONÁŘEM SNADNO A RYCHLE

V Barmě se vám může z minuty na minutu splnit sen o tom, že budete milionářem. Kouzlo spočívá v tamější měně. Za jedinou českou korunu totiž dostanete asi 50 kkyatů. Na běžnou pracovní cestu tedy budete potřebovat na zaplacení hotelu, dopravy nebo jídla statisíce kkyatů. Příjemný status milionáře se ovšem brzy promění v rozladění. I přes nízký kurz kkyatů má totiž nejvyšší bankovka v oběhu hodnotu pět tisíc kkyatů (tedy zhruba sto českých korun). A protože mimo centrální oblasti se nemůžete spolehnout



**PŘÍRODNÍ MAKE-UP.** Ženy a děti si malují na tvář různé ornamenty z dřevní moučky zvané **tanaka**, která chrání kůži proti slunci a slouží zároveň jako ozdoba.

na jinou formu platby než na místní měnu v hotovosti, musíte s sebou tahat doslova pytel bankovek. Situaci mělo trochu zlepšit nedávné vydání bankovky s hodnotou deset tisíc kkyatů, v praxi se s ní ale zatím moc neseťkáte.

## ZA VÝMĚNOU PENĚZ UŽ NEMUSÍTE NA ČERNÝ TRH

V Barmě bylo donedávna prakticky nemožné rozumně směnit valuty. Několik vyvolených oficiálních směnáren inzerovalo nesmy-

slně nevýhodné kurzy, takže cizinci byli nuceni měnit peníze na černém trhu. V současnosti je situace lepší. Bankovní i pouliční směnárníci již nabízejí férové kurzy. Dolary nebo libry, které chcete vyměnit, ale musejí být v perfektním stavu bez ohnutých rohů a jiných šrámů na kráse.

Ve větších městech lze už také vybrat peníze z bankomatu přes mezinárodní platební karty. Ve venkovských regionech se ale nedá na nic z toho spoléhat, proto je potřeba mít vždy při sobě určitou zásobu kkyatů. Některé služby lze zaplatit i přímo dolarem nebo eurem, záleží na dohodě s konkrétním obchodníkem.

## HLAVNÍ MĚSTO... NENÍ HLAVNÍ

Od roku 2005 je hlavním městem nově vybudovaná metropole Neipyit. Přestože má už milion obyvatel a byly sem přeneseny hlavní úřady, jde zatím spíš o jakési odlehlé město

## MNIŠI JSOU OBYČEJNÍ KLUCI, STEJNĚ ALE POZOR NA PUSU

V Myanmaru budete na každém kroku potkávat buddhistické mnichy. Bývají to často zcela normální „kluci“. V zemi stráví téměř každý muž alespoň pár měsíců života v klášteře, který do jisté míry supluje nebo doplňuje školu. V klášteřích se totiž vedle meditací a předávání buddhismu také vyučují matematika či jazyky. Tomu, že mniši jsou vlastně jen obyčejní teenageři, odpovídá jejich překvapivě civilní chování. Často hrají na veřejných místech míčové hry, vtipkují, fotí se, otevřeně konverzují s ostatními vrstvy obyvatel.

I přes tuto rozšafnost je potřeba nepodlehout při případné komunikaci s mnichy

přílišné uvolněnosti. Mohlo by to vyústit ve faux pas. Nevhodné je například ptát se na „žebrání“ mnichů na ulicích, které je součástí jejich každodenní rutiny. Na pojem žebrání jsou hákliví s tím, že v místní kultuře je vnímáno spíš jako pomoc obyvatelům, kteří si mohou podarováním mnicha vylepšit karmu a získat zásluhu. Velmi neslušné je dotknout se hlavy mnicha, v níž má tradičně sídlit duch. V dopravních prostředcích – například ve sdíleném taxi – se očekává, že mnichovi ponecháte nejlepší místo k sezení. Mniši také obvykle neplatí jízdné.

Při návštěvě pagod nebo klášterů se automaticky očekává, že se zujete. Při návštěvě domácností dejte pozor, kde je umístěna soška Buddhy. Tím směrem by rozhodně neměly směřovat vaše nohy. Je to vykládáno jako neúcta. Pokud rozhovor zabrousí na náboženské tradice, je lépe přenechat iniciativu buddhistům a v žádném případě nekritizovat zvyklosti. Většina Barmánců jsou pokorní a tolerantní lidé, ale nikdy nevíte, s kým zrovna mluvíte. Část buddhistů se v poslední době radikalizuje a škála jejich chování se rozpíná od vášnivé nacionalistické rétoriky až k fyzickému násilí. ■





**RAMBO-MNIŠI.** Buddhističtí novicové se neberou přespříliš vážně, takže jim třeba při pouti na svatou horu Mount Kyauktiyo nedělá problém hrát si s bambusovými napodobeninami kulometů.

bez duše. Centrem byznysu zůstává jednoznačně nejlidnatější přístav Rangún. Z něj přenesla dřívější junta sídlo vlády do nové, uměle vytvořené metropole z dost nejasných důvodů. Podle jednoho bizarního vysvětlení byl pohnutkou sen jistého pověřivého potentáta, kterému se ve spánku zdálo, že země bude napadena zahraničními vojsky invazí z moře. Proto začala junta budovat nové centrum v odlehlejší vnitrozemské části Barmy a metropole byla také dlouho skrývána před zraky zahraničních návštěvníků a novinářů. Jazykolamem je už samotný název města. Pro zapamatování lze využít jako potměšilou mnemotechnickou pomůcku zvolání „Nepij to!“.

### **BARMA, NEBO MYANMAR?**

Jakže se ta země vůbec jmenuje? Bývá v tom trochu zmatek. Současný oficiální název je Republika Myanmar, skrz zkráceně Myanmar. Tento název zavedla v devadesátých letech minulého století vojenská vláda, která se tím chtěla distancovat od britské kolonizační minulosti. Stejně tak například nejslavnější chrámová lokalita změnila jméno z Pagan na Bagan.

Barmské demokratické síly ovšem původně doporučily světu, aby přejmenování země nepřijal, protože

nijak nebylo konzultováno s barmskou veřejností. Na druhé straně název Barma je méně korektní v tom smyslu, že ve skutečnosti jen 69 procent obyvatel země jsou etničtí Barmánci, takže mnohamilionové národnostní menšiny, jako jsou Karenové či Monové, se mohou cítit názvem Barma opomenuty. V Česku jsou zatím alternovány oba názvy s tím, že z minulosti je v povědomí lidí spíše pojem Barma, zatímco slovo Myanmar vyvolává u ledaskoho tázavě pozdvižené obočí.

### **MUŽI V SUKNÍCH, ŽENY S POŽLUCENOU TVÁŘÍ**

Pokud někde zavadíte o fotografii z ulice, po níž chodí ženy s požlucenou tvář a muži v sukních, s nejvyšší pravděpodobností jde o Barmu. Tato neobvyklá móda patří mezi první vjemy, které vás po přiletu upoutají. Ona žlutá pasta, kterou si barmské ženy nanášejí na tvář, se nazývá tanaka. Jde o moučku vyráběnou ze dřeva stromů rostoucích v centrální Barmě. Má trojí funkci. Jednak chrání tvář proti ostrému slunci. Také má údajně léčivé účinky na pleť. A barmské dívky tanaku využívají také jako jakýsi levný přírodní make-up. Malují si z ní na tváře různé ornamenty, listy nebo srdíčka. Tanakou ale často natírají také tváře svých dětí.

Někdy využijí tento přírodní krém proti slunci dokonce i muži. Ti tradičně nenosí kalhoty, ale sukni nazývanou longyi. Do tropických teplot je praktická a vzdušná. Je běžné ji nosit i při různých společenských událostech. Zkusit ji může samozřejmě i západní byznysmen. Bude mít ale zřejmě zpočátku problém si sukni uvázat, protože to vyžaduje natrénovat šikovný grif.

### **HOTELY UŽ NESTAČÍ NA INVAZI TURISTŮ**

V současnosti je v Myanmaru s ubytováním potíž. Obrovskému přívalu zahraničních návštěvníků v posledních letech totiž naprosto nestačí současné hotelové kapacity. Pro ilustraci – ještě v roce 2010 přijelo do země za celý rok zhruba jen čtvrt milionu cizinců. Loni to bylo už víc než desetkrát tolik. Přestože rostou nové hotely, je žádoucí zarezervovat si ubytování s velkým předstihem.

### **DOPRAVA VYŘAZENÝMI VLAKY NEBO NA SVAŘENÉM PICK-UPU**

Protože překročení barmských hranic po zemi je kvůli etnickým konfliktům s národnostními menšinami na mnoha místech problematické, ba nemožné, hlavním způsobem osobní

dopravy do země je letadlo. Nejlepším přístupným místem při cestě z Evropy je thajský Bangkok.

V samotném Myanmaru je zatím velmi limitovaná dopravní infrastruktura. Jediná dálnice spojuje dvě největší města Rangún a Mandalaj. Po ní také jezdí už relativně moderní autobusy. Zhruba v půli cesty mezi oběma velkoměsty leží při dálnici také metropole Neipyijto. Do údržby železnice se od dob britské koloniální správy asi neinvestoval ani šroubek. Vlaky určené pro osobní dopravu se většinou skládají z vagonů vyřazených z provozu indickými železnicemi (a už na nich byly v bíděm technickém stavu). Vlakové spoje tak v současnosti urazí za stejnou dobu zhruba dvakrát menší vzdálenost než autobusy.

V centrálních oblastech Barmy tradičně funguje jako důležitá dopravní tepna řeka Iravádí, po níž se plaví parníky převážející zboží i masy obyvatel. Relativně pohodlnou dopravu mohou představovat sdílené taxíky, které jsou cenově přijatelné i na větší vzdálenosti a vyjíždějí, když jsou zaplněna všechna sedadla v autě. V odlehlejších částech Myanmaru plní funkci autobusů přeplněné terénní pick-upy s navařenými ocelovými konstrukcemi. ■





**ŠKOLKA PRO HOUSENKY.**  
Farmy v severním Thajsku vykrmují housenky bource morušového a z kokonu pak získávají kvalitní hedvábné vlákno.

# PROSPERITA, KTERÁ IGNORUJE POLITICKÉ PUČE

PŘESTOŽE SE THAJSKÉ KRÁLOVSTVÍ V MÉDIÍCH V POSLEDNÍCH LETECH OBJEVUJE HLAVNĚ VE SPOJITOSTI S PALÁCOVÝMI PŘEVRATY A MASOVÝMI DEMONSTRACEMI, VE SKUTEČNOSTI JE TO VELICE STABILNÍ A VYSPĚLÁ ZEMĚ. PRO ČESKO JE NEJVĚTŠÍM OBCHODNÍM PARTNEREM V JIHOVÝCHODNÍ ASIÍ.

Když loni vrcholily protivládní demonstrace v Bangkoku u Monumentu demokracie, projít centrem města znamenalo dostat symbolický obrázek celého Thajska. Zatímco skandující dav a hřímající politici vzbuzovali dojem učiněné revoluce, hned v sousedních ulicích pokračoval zcela běžný život a byznys. V legendární turistické ulici Khaosan v barech dál bezstarostně hýřily tisíce západních batůžkářů, na tržišti u řeky Chao Phraya nakupovaly hordy zákazníků všechno od připínacích špendlíků až po mahagonové almary.

Prostě přestože se Thajsku dostávalo v posledních třech letech pozornosti světových médií hlavně

kvůli politickým třenicím, země jako taková si žije dál po svém a stále posiluje pozici jedné z nejvyspělejších ekonomik jižní Asie. Nepřehledný boj o politickou moc mezi zkorumpovanými politiky, opozicí a také armádou sice nepřidává Thajsku na důvěryhodnosti, celkově je ale země stabilnější, než se může při vědomí častých vládních převratů zdát.

Nad politickými pŕtkami navíc stojí coby všemi Thajci milovaná a nadstranická autorita král Rama IX. Tento respektovaný monarcha vládne už neuvěřitelných 69 let a je jakýmsi vtělením stability a jednoty Thajska. Je mimochodem také nejbohatším monarchou světa,

jeho majetek je odhadován na 30 miliard dolarů. Dalším zdrojem thajské stability je buddhistické náboženství, které vyznává téměř 94 procent obyvatel a které svou mírumilovností obrušuje hrany mnoha třenic.

## 25 MILIONŮ TURISTŮ, MÉNĚ NEŽ PROCENTO LIDÍ BEZ PRÁCE

Thajsko bylo zakládajícím členem spolku jihoasijských zemí ASEAN a má velmi vyspělou ekonomiku, která stojí na exportu. Vyrábí a vyváží například automobily typu pick-up, počítače, elektroniku a patří také k největším světovým vývozcům rýže. Význam má

cestovní ruch, v současnosti tvoří ale už asi jen desetinu hrubého domácího produktu. Jen v loňském roce přijelo do země i přes politický neklid téměř 25 milionů turistů. Thajsko je také oblíbenou základnou po cestách po celé východní Asii. Bangkok má dokonce hned dvě velká mezinárodní letiště, která patří k nejvytíženějším na kontinentu. To větší z nich, letiště Suvarnabhumi, odbavilo jen během loňské sezony víc než 46 milionů cestujících.

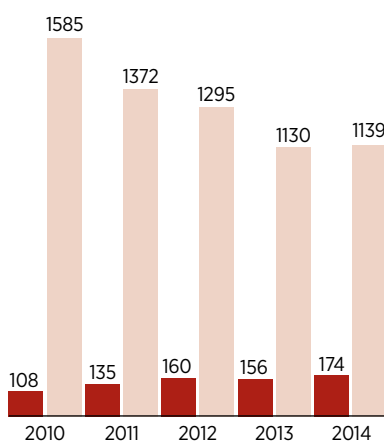
Očekává se, že v letošním roce povyroste thajský HDP téměř o čtyři procenta. Neuvěřitelně nízká je nezaměstnanost, která je menší než pouhé jedno procento.



**Obchod ČR s Thajskem**

(v milionech dolarů)

■ vývoz ■ dovoz



Zdroj: MPO ČR

Navic ve venkovských oblastech pracují často i děti. Nezaměstnanost však nelze úplně porovnávat s evropskými statistikami, protože v Thajsku žije mnoho venkovských lidí samozásobitelským způsobem.

Thajská ekonomika je ochotně otevřena zahraničním investicím a v zemi také působí statisíce zahraničních byznysmenů, kteří z Thajska řídí své obchody i v okolních zemích. Jako dobrá základna

může Thajsko sloužit například při obchodech s Kambodžou, Laosem nebo Myanmarem.

V Thajsku jsou nízké životní náklady, ale přitom má země velmi vyspělé služby a infrastrukturu. Proto je také nejoblíbenějším útočištěm pro takzvané digitální nomády – tedy podnikatele, kteří řídí svůj globální byznys po internetu, a není tudíž rozhodující, ve které zemi zrovna fyzicky přebývají. Problémem je ovšem legalita takového podnikání – spíše jde zatím o jakousi šedou zónu ekonomiky.

**ZEMĚ, KTERÁ NIKDY NEBYLA KOLONIÍ**

Thajsko jako jediná země jihoasijského regionu nebyla nikdy kolonií. Zůstala i v devatenáctém a dvacátém století nezávislým královstvím coby nárazníkový stát mezi francouzskou Indočínou a britskou Barmou. Z toho plyne jistá národní hrdost a sebevědomí Thajců, které se projevuje i v byznysu.

I příroda je k Thajsku relativně milosrdná. Do světového povědomí se sice vryla katastrofální vlna

tsunami v roce 2004, která smetla jihothajská turistická letoviska i se západními turisty. Pro thajský průmysl byly tragičtější velké záplavy v roce 2011, které poničily mnohé továrny. Celkově je ale Thajsko z hlediska přírodních pohrom klidnější zemí než například nedaleké Filipíny nebo Tchaj-wan, které převálcuje nějaký ten přírodní živel prakticky každý rok.

Pro Českou republiku je Thajsko největším obchodním partnerem jihoasijského regionu. Bohužel ale zatím Česko tahá za podstatně kratší konec provazu. Thajci prodali loni do ČR zboží za 24 miliard korun. Jde hlavně o elektroniku, klimatizační techniku nebo autosoučástky. Naopak čeští exportéři vyvezli loni do Thajska zboží zatím jen za zhruba 3,5 miliardy korun. Šlo hlavně o plastové trubky, o turbíny či mléko. Obchod s Thajským královstvím má tedy z českého pohledu rozhodně ještě kam růst. Dobrou zprávou ale je, že český vývoz v posledních letech pravidelně dost výrazně stoupá. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: PROFIMEDIA

<b>Počet obyvatel:</b>	69 milionů
<b>Rozloha:</b>	513 tisíc km <sup>2</sup>
<b>Hlavní město:</b>	Bangkok
<b>Měna:</b>	baht (1 BHT je asi 0,70 Kč)
<b>Růst HDP (2014):</b>	1 %
<b>Podrobné informace:</b>	<a href="http://www.businessinfo.cz/thajsko">www.businessinfo.cz/thajsko</a>

# PRŮVODCE PRO OBCHODNÍ CESTU DO THAJSKA

V Česku je Thajsko proslulé hlavně jako turistický cíl. Trochu se zapomíná, že jde ve skutečnosti o zemi s už velmi vyspělým průmyslem a zemědělstvím. Uceleným průvodcem pro vývozce je nová publikace agentury CzechTrade nazvaná Thajsko – země příležitosti v srdci Asie.

Thajsko dnes patří mezi nově se rozvíjející země se silným zemědělsko-potravinářským odvětvím a vysokým podílem průmyslu na HDP, je to už 39 procent. Strategická poloha země uprostřed regionu širšího Mekongu, který vedle Thajska zahrnuje Laos, Kambodžu, Myanmar, Vietnam a jihočínské provincie Jün-nan a Kuang-si, předurčuje význam Thajska jako důležité dopravní křižovatky a logistického centra obrovského trhu s více než 300 miliony obyvatel.

Vedle obecně známého odvětví turismu, které však představuje pouhých deset procent HDP, se Thajsko vyznačuje už například také vyspělým zdravotnictvím se silným zastoupením soukromého sektoru a stalo se významnou zdravotnickou destinací. Thaj-



sko má také rozvinuté odvětví těžby a zpracování ropy a plynu, silný průmysl chemický, gumárenský, strojírenský, automobilový a elektrotechnický.

Průmyslový rozvoj Thajska podnítily dva silné impulzy – nejprve to byl objev ložisek ropy a plynu v Thajském zálivu v 70. letech minulého století a následně strategické rozhodnutí Japonska vytvořit v Thajsku

svoji průmyslovou základnu pro celou oblast jihovýchodní Asie. Thajsko se stalo druhou největší destinací pro japonské zahraniční investice a další země Japonsko brzy následovaly, včetně evropských.

Podrobného průvodce pro firmy a vývozce, kteří se zajímají o thajský trh, připravila proexportní agentura CzechTrade. Samostatná publikace Thajsko – země příležitosti v srdci Asie obsahuje v přehledné a hutné podobě všechny základní ekonomické informace, kontakty a praktické tipy pro působení na thajském trhu. Brožura mimo jiné přináší například údaje o základních dovozních podmínkách, o nákladech na dopravu v zemi nebo o thajských certifikacích. Mezi praktickými tipy najdete doporučení, jak pojmout v Thajsku marketing, jakou zvolit právní formu pro zastoupení české firmy nebo jakou cestou hledat místního partnera. Užitečná publikace je v elektronické verzi zdarma k dispozici na internetové adrese [www.businessinfo.cz/thajsko](http://www.businessinfo.cz/thajsko). ■

Zdroj: agentura CzechTrade

# V THAJSKU JE DŮLEŽITÉ KNOW-WHO

S KÝM SE ZNÁTE, TO V THAJSKU ČASTO ROZHODUJE. PŘI OBCHODNÍM JEDNÁNÍ JE ZÁSADNÍ NIKDY PARTNERA NEURAZIT A ČÍST MEZI ŘÁDKY, CO JE ZA JEHO ZDVOŘILÝM ÚSMĚVEM. THAJCE SI NAKLONÍTE SEBEVĚDOMÝM, ALE DŮVĚRYHODNÝM VYSTUPOVÁNÍM, ŘÍKÁ VEDOUcí KANCELÁŘE CZECHTRADE V BANGKOKU JAN LEMBAS.

## *Které české firmy už v Thajsku uspěly?*

Dlouhodobě na trhu úspěšně působí například Zbrojovka Uherský Brod, sklářské firmy Preciosa či Lasvit, mlékárna Madeta, také firmy Šmeral Brno, BTL, Borcad a řada dalších. Většinou ale převažuje export přímo odběratelům nebo prostřednictvím místních zástupců, případně regionálních poboček v Singapuru nebo Hongkongu. Místní pobočky, nebo alespoň obchodní zastoupení českých firem přímo v Thajsku jsou výjimkou. Přitom je to ten neoptimálnější způsob, jak efektivně oslovit náročný thajský trh. Japonci to pochopili již před třiceti lety a dnes zde působí kolem sedmi tisíc japonských firem. Evropa poněkud zaspala. Nejrychleji zareagovali Němci, kteří zde mají asi šest set společností.

## *Říkáte, že je to náročný trh. Které zvyklosti mohou vývozce v Thajsku zaskočit?*

Co vás zaskočí, nejsou tolik obecná pravidla nebo obchodní zákony, jako spíš zcela odlišná kultura a mentalita. Velmi záleží na tom, s kým jednáte. Thajsko je třeba vnímat v mnoha rovinách. Pokud jednáte s velkou společností, která je kotovaná na thajské burze, pohybuje se na zahraničních trzích a zaměstnává špičkové manažery se západním vzděláním, můžete se připravit na profesionální přístup obdobný jako v Evropě nebo USA. Čím dále se však dostáváte do ryze thajského prostředí, cestujete postupně časem a prostorem na jinou planetu, kde vše funguje jinak. Thajští zákazníci – až na výjimky – zboží sami nepoptávají, nevyhledávají aktivně nejvý-



**STŘEDOBOD REGIONU. Bangkok je hlavní základnou pro západní byznysmeny nejen při obchodu s Thajskem, ale také s Kambodžou nebo Laosem.**

hodnější nákup, ale čekají, že jim výrobci budou své výrobky nabízet. Pak zákazníci dlouho přemítají, než se rozhodnou. Když ale o něco mají opravdový zájem, dokážou jednat velmi rychle.

## *Jak jejich přízeň získat?*

Thajská společnost je velice unikátní i na asijské poměry. Thajci jsou opravdu hrdí na to, že si země za koloniálních dob udržela samostatnost, a podobně jako kdysi dokázali chytrou diplomacií šikovně manévrovat mezi anglickým a francouzským vlivem, dovedou i dnes využívat diplomatické i obchodní zájmy předních světových mocností. To má určité výhody také pro obchodování s českými firmami, které mohou být vnímány jako protipól silného čínského a japonského

vlivu nebo alternativa k výrobkům ze západní Evropy. Thajci mají sklon se přiklánět k tomu silnějšímu, proto je namísto při jednání vystupovat sebevědomě, ale přitom slušně, protože jsou zároveň citliví na arogantní chování, a jakmile je jednou urazíte, už se chyba nedá napravit.

## *S kým v klientské firmě jednat?*

Thajská společnost je velice hierarchická, od rodiny přes školu až po firemní sktruktury. Proto je vždy důležité se dostat k těm nejvýše postaveným manažerům, nebo ještě lépe k majitelům společností, kteří mají rozhodující vliv a konečné slovo při výběru obchodních partnerů. V Thajsku není tolik důležité „know-how“, ale „know-who“. Veškerý byznys je založen na osobních kontaktech, známostech a vzájemné

důvěře. Velmi složité, až nemožné je prosadit se v Thajsku v segmentech, které ovládají místní vlivné rodinné klany.

## *Jak probíhá obchodní jednání?*

Thajci se snaží vyhnout za každou cenu konfliktům a své vnitřní pocity skrývají, často třeba za úsměvem. Proto je velmi obtížné porozumět tomu, co vám chce vlastně obchodní partner sdělit. Thajci nikdy nekomunikují otevřeně a přímočaře, jak jsme zvyklí v Evropě, ale vždy v náznačích, řečí těla a důležité informace bývají předávány jaksi mimoděk. Proto se vyplatí být vždy velmi pozorným posluchačem nejen při obchodním jednání, ale i při společenském setkání u oběda nebo večere. Porozumět alespoň trochu thajské mentalitě je klíčové pro pod-



**BÝT TAKTNÍ. Při jednání s Thajci je nutné vyhnout se jakémoliv kritice monarchie, náboženství a víry v nadpřirozené bytosti, upozorňuje Jan Lembas.**



nikatele a manažery, kteří pracují s thajskými zaměstnanci a přicházejí do styku s thajskými úřady a institucemi. Na toto téma najdete v každém větším knihkupectví s cizojazyčnou literaturou minimálně jednu celou polici odborných knih.

*Pokud by je nechtěl vývozce všechny číst, můžete vybrat pár základních tipů?*

Krátkodobé obchodní cesty je možné dobře zvládnout při dodržování několika hlavních zásad. Základem je profesionální přístup. To jest kvalitní příprava na jednání, dochvilnost, dodržování slibů. Ačkoli není možné vždy takovýto přístup očekávat od thajské strany, je to osvědčená cesta k získání důvěry a respektu.

*Jaký je obvykle jednacím jazyk?*

Tím je v Thajsku většinou angličtina, je však třeba se připravit na to, že její úroveň je značně rozdílná. Zřídka je možné se setkat s partnery, kteří studovali na západních univerzitách nebo delší dobu pobývali v anglicky mluvících zemích, většinou je třeba počítat s tím, že znalost angličtiny je v lepším případě průměrná. Řada informačních zdrojů je k dispozici pouze v thajštině, včetně vládních institucí. A to přesto, že angličtina je už 40 let oficiálním jazykem uskupení zemí ASEAN, jehož je Thajsko zakládajícím členem.

*O čem je a není vhodné vedle striktně obchodních témat vést běžnou konverzaci?*

Zásadně je třeba se vyhnout jakémoli kritice monarchie, náboženství a víry v nadpřirozené bytosti. Nepouštějte se ani do diskuse

o vnitropolitické situaci a citlivým tématům drog a prostituce. Nikdy se nedotýkejte hlavy jiného člověka a neukazujte nikomu podrážky.

*Jaké jsou při exportu do Thajska celní a administrativní bariéry?*

Na dovoz takových výrobků, jako je například pivo, je uvaleno clo jako na luxusní zboží, u výrobků vyžadujících různé certifikace je třeba se připravit na složité byrokratické překážky. Na druhé straně například celní proces je plně digitalizován a proclení zboží při dovozu je podle některých obchodníků údajně rychlejší než v České republice.

*Bangkok a Thajsko jsou základnou pro obchod v celé jihovýchodní Asii. Můžete pomoci i při oslovení sousedních trhů?*

Určitě. Thajsko je velmi proexportně orientovanou zemí a prostřednictvím thajských společností se lze dostat nejenom do ostatních zemí jihovýchodní Asie, ale do celého asijsko-pacifického regionu. Příkladem mohou být thajské nezávislé energetické společnosti, které dnes vedle Thajska působí

v Laosu, Indonésii, Číně, Mongolsku, na Filipínách nebo v Austrálii. Dostat se na seznam schválených dodavatelů a získat zakázku od těchto společností v Thajsku vám otevře cestu do řady dalších teritorií. V cukrovarnictví má Thajsko již řadu poměrně vyspělých výrobních společností, které dokážou vyrobit 80 až 90 procent zařízení, pouze malá část se zatím dováží z Číny, Evropy nebo Japonska. Tyto thajské společnosti dnes úspěšně působí jako dodavatelé technologií i EPC kontraktory v dalších zemích jihovýchodní Asie, ale i na Středním východě. Nejperspektivnějším trhem je pro ně Indonésie. Thajské hotelové řetězce působí vedle Asie i třeba v Africe nebo Evropě, takže získat zakázku pro vybavení hotelu v Thajsku vám například může pomoci se dostat zpětně do Evropy.

*Thajské království prošlo v posledních letech politickou turbulencí a změnami vlád. Jak se to promítlo do obchodního prostředí?*

Od přechodu z absolutistické monarchie na konstituční před více než osmdesát lety se v Thajsku

**THAJCI SE SNAŽÍ VYHNOUT ZA KAŽDOU CENU KONFLIKTŮM A SVÉ VNITŘNÍ POCITY SKRÝVAJÍ, ČASTO TŘEBA ZA ÚSMĚVEM. PROTO JE VELMI OBTÍŽNÉ POROZUMĚT TOMU, CO VÁM CHCE VLASTNĚ OBCHODNÍ PARTNER SDĚLIT**

střídají civilní a vojenské vlády s železnou pravidelností, ale byznys to v zásadě příliš neovlivňuje. Současná vojenská vláda se snaží maximálně podporovat příliv zahraničních investic, podnikání a export, který v letošním roce poklesl kvůli zpomalení globálního růstu, zejména pak kvůli Číně. Thajci jsou velmi hrdý a patriotický národ a tento aspekt národní mentality je možná za vojenské vlády silněji akcentován. Jsou znát tlaky na zvýšení ochranných opatření a větší podporu některých domácích podnikatelských skupin. To ale naráží na silnou provázanost thajského průmyslu s globálním hodnotovým řetězcem a velký podíl zahraničních investic. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: CZECHTRADE

#### KONTAKT DO THAJSKA

Kancelář exportní agentury CzechTrade v Bangkoku nabízí českým firmám komplexní podporu při navrhování a implementaci strategie vstupu na tento náročný, ale perspektivní trh. Služby kanceláře mohou využít jak společnosti, které do Thajska teprve hodlají vstoupit, tak i ty, které na trhu již obchodují, ale chtějí být ještě úspěšnější. Kontakt na kancelář je [bangkok@czechtrade.cz](mailto:bangkok@czechtrade.cz). ■

# RÝŽI MÁ VYSTRÍDAT CUKR

THAJSKO JE SVĚTOVOU VELMOCÍ VE VÝROBĚ CUKRU, PROVOZUJE UŽ VÍC NEŽ 50 CUKROVARŮ. VLÁDA CHCE TŘTINU DÁL ŠÍŘIT I NA PLOCHY, NA NICHŽ ZATÍM ROSTE RÝŽE. PLÁNOVANÁ STAVBA AŽ 20 DALŠÍCH CUKROVARŮ JE JEDNOU Z PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ČESKÉ STROJÍRENSKÉ FIRMY.

Z charakteru thajské ekonomiky vyplývají i příležitosti pro dodávky z České republiky. V prvé řadě se jedná o širokou škálu vyspělých strojírenských výrobků a technologií, které se dosud v Thajsku nevyrobí a ve kterých patří české firmy ke světové špičce. Jestliže dokážou porážet své konkurenty v Evropě, mohou nad nimi vítězit i v Thajsku, pokud zvolí správnou strategii a pochopí místní prostředí.

Thajská ekonomika je silně závislá na exportu, jeho roční objem dosahuje 220 miliard dolarů. Bilance zahraničního obchodu dlouhodobě vykazuje přebytek. Ale aby Thajsko vyvezlo strojírenské výrobky za 100 miliard dolarů, musí stroje a technologie za 70 miliard dolarů dovézt. Příležitosti pro české firmy je možné najít prakticky v každém odvětví. V těžbě a zpracování ropy a plynu jsou to například průmyslové ventily, ve strojírenství obráběcí a tvářecí stroje, v energetice turbíny, generátory a převodovky. Podle nového energetického plánu do roku 2036, který thajská vláda přijala letos na jaře, bude nutné zvýšit instalovanou kapacitu energetických zdrojů z 34 tisíc MW na více než 70 tisíc MW. To představuje výstavbu 50 tisíc MW nových kapacit, protože některé stávající zdroje budou muset být odstaveny. V obnovitelných zdrojích je velká příležitost v biomase a bioplynu vzhledem k ohromnému množství biomasy, které každoročně Thajsko ve vlhkém tropickém klimatu vyprodukuje – zejména z pěstování rýže, kaučukovníku a cukrové třtiny.

## SVĚTOVÁ TROJKA NA CUKR

Velmi zajímavé okno příležitosti se otevírá v dodávkách zařízení pro cukrovarnictví. Thajsko je již dnes třetím největším výrobcem cukru na světě a jeho druhým největším vývozcem. V současné době je v provozu 51 cukrovarů, které za minulou sezonu zpracova-



**VÝMĚNA.**  
Některá rýžoviště chce Thajsko proměnit na pole s cukrovou třtinou.

ly 106 milionů tun cukrové třtiny. Před několika měsíci thajská vláda schválila nový strategický plán pro zemědělské plodiny, v jehož rámci má být snížena plocha určená pro pěstování rýže ve prospěch alternativních plodin včetně cukrové třtiny. Podle tohoto plánu má být v příštích deseti letech zvýšen objem zpracování cukrové třtiny na 180 milionů tun ročně, což si vyžádá rozšíření stávajících zpracovatelských kapacit a výstavbu možná až 20 nových cukrovarů. Investiční náklady jsou odhadovány na tři miliardy dolarů, a i když je značná část zařízení již vyráběna místně, řada klíčových technologií za stovky milionů bude muset být dovezena. Jde například o turbíny, generátory, převodovky, ventily, kompresory, pumpy a odstředivky.

## ELEKTRICKÁ DRÁHA V BANGKOKU MÁ MÍT AŽ 600 KILOMETRŮ

Velmi zajímavé příležitosti nabízí zdravotnictví. V Thajsku je dnes kolem tisícovky nemocnic, z toho přes 200 privátních. Poskytují kvalitní služby domácí i zahraniční klientele jak v klasické lékařské péči, tak i v rostoucí míře v plastické chirurgii. Prostor pro české firmy lze nalézt také v rozsáhlé bytové výstavbě a v hotelnictví, kde se mohou uplatnit například české sklářské firmy se svými klasickými křišťálovými lustry i moderním designovým osvětlením, ale i další dodavatelé speciálních materiálů a technologií, které nejsou náročné na dopravní náklady. Investice do nových bytů, které mají v letošním roce dosáhnout 27 miliard dolarů, jsou poháněny rozšiřováním sítě metra a nadzemní elektrické drá-

hy v Bangkoku a přilehlých provinciích, která se má během příštích sedmi let rozrůst na 600 kilometrů.

Vysokou cenovou úroveň nových apartmánů, zejména ve středním a luxusním segmentu, podporuje i zahraniční poptávka především ze Singapuru a Hongkongu. Bytová výstavba spolu s masivními investicemi do dopravní infrastruktury, na které thajská vláda plánuje vynaložit během příštích sedmi let až 90 miliard dolarů, bude potřebovat rozvoj výroby stavebních materiálů včetně cementáren. Rozvoj automobilové výroby bude vyžadovat další investice do válcoven plechů a tyčí, thajská vláda nyní uvažuje o výstavbě ocelárny, která zde zatím chybí. ■

TEXT: JAN LEMBAS, VEDOUcí KANCELÁŘE  
CZECHTRADE V BANGKOKU  
FOTO: PROFIMEDIA

**ABY THAJSKO VYVEZLO STROJÍRENSKÉ VÝROBKY  
ZA 100 MILIARD DOLARŮ, MUSÍ STROJE A TECHNOLOGIE  
ZA 70 MILIARD DOLARŮ DOVÉZT**





# OBCHODNÍ DESATERO PRO THAJSKO



**1. PŘIJĎTE VČAS A TRPĚLIVĚ ČEKEJTE**  
Důležitou zásadou je včasný příchod na sjednané schůzky, ačkoli to zvláště v Bangkoku není jednoduché kvůli častým dopravním zácpám. Na druhé straně nesmí zahraničního obchodníka překvapit, musí-li čekat na své thajské partnery.

**2. VYHNĚTE SE KONFRONTACI**  
V souladu se svou filozofií považují Thaijci v kontaktu s ostatními za nejdůležitější souhlas a soulad. Za všech okolností je proto nutné předcházet konfrontacím. Thaijci velmi dbají na to, aby zachovávali dekorum. Nikdy proto nevystavujte svého partnera přímé konfrontaci nebo mu veřejně nedokazujte, že se mýlí, byť je to pravda. Diplomatičtější svedení viny na „třetí stranu“ nebo nepříznivé okolnosti a pomoc při zachování tváře bývají obvykle náležitě oceněny.

**3. NEKRITIZUJTE, PŘINESTE DÁREK**  
Vhodným počátkem kontaktů je pozvání thajských partnerů na večeři do kvalitní restaurace. K „zakázaným“ tématům konverzace patří jakákoli kritika Thajska (snad s výjimkou dopravní situace), krále a královské rodiny a samozřejmě náboženství. Nevhodné je rovněž hovořit o prostituci a známých centrech thajského sexuálního průmyslu. Účet zásadně platí hostitel, a to pouze jedna, obvykle nejvýše postavená osoba. Nejrůznější dárky jsou většinou velmi kladně přijímány, zásadně by však měly být zabaleny v kvalitním papíře. Dárky se obvykle nerozbalují bezprostředně v přítomnosti dárce.

**4. BUĎTE PRECIZNĚ OBLEČENÍ**  
Thaijci obecně velmi dbají na svůj zevnějšek a stejným způsobem hodnotí i své zahraniční partnery, při jednání s nejvyššími firemními představiteli je proto třeba být náležitě oblečený. Nezbytností je oblek s kravatou pro muže a střízlivý oděv zakrývající ramena pro ženy. Nejrůznější doplňky (pravé šperky, hodinky, spony a zlato obecně) jsou rovněž vhodné.

**5. DEJTE POZOR, JAK SEDÍTE**  
Při pozvání do soukromého domu si nezapomeňte před vchodem zout boty. Nikdy na nikoho nebo na něco nesměřujte špičky nohou (nohy jsou považované za „nejnižší“ část těla). Není také slušné sedět s překříženými nohama před starší osobou. Dále není přípustné se dotýkat něčí hlavy (zvláště ne starších osob), neboť hlava je v buddhismu považovaná za sídlo duše. Za neslušné je rovněž ukazování na někoho prstem a upřené zírání do tváře.

**6. VNÍMEJTE I TO NEVYŘČENÉ**  
Důležitou zásadou jednání s thajskými partnery je pozorné naslouchání tomu, co nebylo řečeno. Jinými slovy, z drobných náznaků a poznámek je třeba si vyvodit správnou odpověď. Thaijci totiž málokdy něco přímo odmítnou, spíše naznačují a kolem skutečného problému pouze obcházejí.

**7. JEDNEJTE S PARTNERY SE STEJNÝM POSTAVENÍM**  
Všechny vztahy v tradiční thajské společnosti, i v té moderní, jsou určované společenským postavením, které vyplývá z věku, majetku, prestiže a osobního či politického statusu. Protokol určovaný společenskou hierarchií ovládá téměř každý aspekt chování Thaijců v rodinách, úředních organizacích, školách a vládě. Složitá osobní hierarchie často znemožňuje spolupráci mezi osobami s rozdílným postavením.

**8. ZÍSKEJTE DŮVĚRU**  
Soukromé a profesionální aspekty života se u mnoha Thaijců vzájemně prolínají. Nejlepším způsobem, jak na svou stranu získat thajského partnera, je tedy osobně se s ním spřátelit. Vzájemná osobní důvěra je pro Thaijce velice významná. A naopak, důvěryhodný thajský partner je nezbytný pro jakoukoli zahraniční firmu s ambicemi na místním trhu.

**9. DEJTE DOST ČASU NA ROZMYŠLENÍ**  
V Thajsku má vše svůj čas a tempo. Neočekávejte podepsání obchodního kontraktu při prvním jednání. Thaijští obchodníci vyžadují dostatek času na důkladné zvážení nabídky. Obecně jsou velmi opatrní při jednání nejen s novým partnerem (firmou), ale i v případě nového představitele již zavedeného zákazníka.

**10. TOLERUJTE POMALÉ PRÁVNÍ SLUŽBY**  
Thajsko si vyvinulo vlastní, zcela specifický právní systém, který je pouze vzdáleně příbuzný právu západnímu. Kvůli tomu je třeba se až na výjimky spolehnout na služby místních právníků, tedy přizpůsobit se jejich stylu a především tempu práce, které není vždy nejrychlejší.

# ŠAMPIONI NA VŠECH KONTINENTECH

PESTRÁ ELITA ČESKÉHO VÝVOZU SE POTKALA NA 18. ROČNÍKU SOUTĚŽE EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT. NEJAKTIVNĚJŠÍ MALÍ A STŘEDNÍ EXPORTÉŘI VYVÁŽEJÍ PRAKTICKY VŠUDE, ŠKÁLA VÝROBKŮ JDE OD AUTOMATICKÝCH PEKÁREN AŽ PO VOLIÉRY PRO DRŮBEŽ.



**KOLEM SVĚTA.** Předseda představenstva firmy 2N Telekomunikace Miroslav Hofman může být spokojen, jeho podnik prodává elektroniku ve 118 zemích planety.

Loňský rok byl nejúspěšnější sezónou českých exportérů v dosa- vadní historii. Do zahraničí vyvezli zboží a služby v hodnotě přesahující 3,6 bilionu korun. Kdo ale za tímhle úctyhodným číslem – vedle známých průmyslových kolosů – vlastně stál? Vývozní šampiony mezi malými a středními firmami hledal už 18. ročník soutěže Exportní cena DHL UniCredit. Soutěž je barvitá v tom, že vypočítává žebříčky dravých vývozců podle meziročního růstu exportu. Proto se mohou vyso- ko umístit i firmy s relativně malým celkovým objemem vývozu, ale s velkou dynamikou. V sezóně 2014 se tak objevilo v šesti kategoriích soutěže

několik nových favoritů. Zároveň se některým firmám podařilo zopa- kovat úspěch z předešlých ročníků. Celkem se o prestižní cenu ucházelo 113 společností.

## **MALÁ FIRMA: TURBÍNY SE STOLETOU TRADICÍ**

V kategorii určené podnikům do 50 zaměstnanců a s obratem do 300 milionů korun triumfovala spo- lečnost PBS Energo z Velké Bíteše, která navazuje na víc než stoletou tradici výroby turbín. Loni vykazala vývoz za více než 113 milionů korun. Mezi loňskými zakázkami patří k za- jímavým dodávka kondenzační parní

turbíny pro americkou sklářskou společnost Guardian do továrny ve městě Goole v Anglii. Technologie má sklárně ušetřit výdaje za energii. Firma realizuje také zakázky na exotických trzích, jako je Indie nebo Spojené arabské emiráty. Právě PBS Energo je příkladem vývozce, který své kvality ukázal v soutěži opakova- ně, když už vyhrál hned dvě katego- rie také v ročníku 2012.

## **STŘEDNĚ VELKÁ FIRMA: KOTELNA DO RUSKÉ ZIMY**

Kategorii, v níž byla největší konkurence v podobě 62 přihlá- šených středně velkých firem, triumfovala relativně mladá

společnost Enkom z Brna. Podnik založený v roce 2008 se zaměřil na ruský hovořící trh a loni završil několik velkých dodávek kotelen a energetických systémů odběrate- lům v Ruské federaci. Například šlo o energetické centrum pro přístav Oly v Astrachaňské oblasti. Při pouhých 20 zaměstnancích firma loni dokázala vytvořit obrat pře- sahující miliardu korun. V součas- nosti sice společnost zaznamenává doslova „zmrazení“ ruského trhu, na východní odbytí ale nezane- vřela a pro příští rok očekává na východě oživení.

## **EXPORTÉR TERITORIA LATINSKÁ AMERIKA: PEKÁRNY, KTERÉ SI PORADÍ SAMY**

Specializovaná kategorie si bere každoročně na paškál jeden kon- krétní cílový region. Tentokrát to byla Latinská Amerika. Dynamikou růstu vývozu na tomto teritoriu s přehledem vyhrála společnost J4 z Předměřic nad Labem. Firma s nenápadným názvem je ve skuteč- nosti už zkušeným vývozcem pecí a pekařských linek, které vyváží do všech světových regionů od Nigérie přes Pákistán až po Nový Zéland. Loni dodala pekařské linky za 17 milionů také do Jižní Ameriky, v seznamu referencí firmy přibyla brazilská města São Paulo a Blu- menau. Celkově loni firma vyvezla pece a linky za čtvrt miliardy korun. Ve světě je o ně zájem z několika důvodů. Pece mají vlastní software, do něho lze vložit na 300 receptur. Linka pak pracuje sama jen s mini- málním lidským dozorem. Pece J4 jsou také uzpůsobeny na využití odpadního tepla, takže mají nízkou spotřebu energie.



## GLOBALNÍ EXPORTÉR: S ELEKTRONIKOU AŽ NA KARIBSKÉ OSTRŮVKY

Vítězství v kategorii, která oceňuje vývozce s největším počtem cílových trhů, suverénně obhájila pražská společnost 2N Telekomunikace. Firma má širokou nabídku ICT řešení, patří k předním dodavatelům IP interkomů, komunikačních ústředí a další komunikační elektroniky. Loni dokázala vyvézt zboží na úctyhodných 118 trhů. V seznamu cílů jsou tak málo vídané země, jako je miniaturní souostroví v Karibiku Svatý Vincenc a Grenadiny nebo africký stát Malawi.

## NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ KLIENT CZECHTRADE: KOLA SE ZÁBAVOU VE VÍNKU

Přímo v průmyslovém areálu Tatrov Kopřivnice sídlí firma, jejíž výrobky si na rozdíl od známých trucků vystačí se dvěma koly. Společnost Bike Fun International prodává už na 185 tisíc jízdních kol ročně. Loni firma, která si dala spojení bicyklu se zábavou přímo do názvu, musela kvůli nárůstu výroby vybudovat nové skladové prostory. Rozšířila také spolupráci s automobilkou Škoda Auto, již poskytuje svá

kola pro marketingové účely. Firma spolupracuje s profesionálními cyklistickými závodníky soustředěnými kolem olympijského vítěze Barta Brentjense. Speciální ocenění za spolupráci při exportu udělila kopřivnické společnosti agentura CzechTrade, která zajišťuje soutěž už od jejího počátku.

## EXPORTNÍ PŘÍBĚH ROKU: JEDNIČKA NA SLEPIČÍ KLECE JE Z DOMAŽLIC

Agentura CzechTrade letos navrhla také vznik nové soutěžní kategorie, v níž by bylo možné ocenit i podnik, který sice nevykazuje číselně nějaký skokový růst vývozu, ale který přináší mimořádně inspirující příběh. Prvním laureátem tohoto ocenění je výrobní družstvo Kovobel z Domažlic. Společnost se vypracovala prakticky na světového lídra ve zdánlivě okrajovém oboru – výrobě velkokapacitních klecí a voliér pro chov drůbeže. Druhou částí výrobního programu Kovobelu jsou skládací kontejnery. Společnost aktivně vyvážá do Evropské unie a Spojených států, v poslední době oslovila Latinskou Ameriku. Na příběhu podniku, který má výrobní historii už od roku

### Výsledky 18. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit

KATEGORIE	UMÍSTĚNÍ	FIRMA
Středně velká společnost	1. místo	Enkom
	2. místo	INCO engineering
	3. místo	1Witos
Malá společnost	1. místo	PBS Energo
	2. místo	Simplity
	3. místo	Dawell CZ
Exportér teritoria - Latinská Amerika	1. místo	J4
Globální exportér	1. místo	2N Telekomunikace
Nejúspěšnější klient CzechTrade	1. místo	Bike Fun International
Exportní příběh roku	1. místo	Kovobel



**AUTOMATICKÉ PECE. Společnosti J4 už dříve uspěla s pekařskými linkami v Asii a v Africe, nyní jí roste odbytí i v Latinské Americe.**

1966, je pozoruhodné mimo jiné to, že dokázal úspěšně ustát celé transformační období po sametové revoluci a zároveň si uchovat právní formu coby družstvo. Agentura CzechTrade na vedení Kovobelu

zároveň oceňuje, že patří k nejčistším průkopníkům vývozu. Firma velmi často patří mezi první české podniky, které testují neznámé trhy. V poslední době to platí právě pro některé země Latinské Ameriky. ■

# ENKOM: RUSKO SE ZASE ZVEDNE

Postavit kotelnu na klíč, dodat kogenerační jednotky. To jsou typické služby brněnské inženýringové firmy Enkom, která letos získala Exportní cenu v kategorii Středně velká společnost. Podnik s 20 zaměstnanci se od svého vzniku v roce 2008 zaměřuje především na energetické projekty na ruský hovořících trzích. Tamější recese se ale do hospodaření společnosti v roce 2014 ještě nepromítla. Naopak, loni firma dokončila například dodávku energetického centra pro ruský přístav Olya nebo modulových kotlen pro průmyslový komplex Kyštym v Čeljabinské oblasti. I díky tomu dosáhla obratu víc než miliardy korun.

„Energetické projekty jsou dlouhodobé. Dva roky je připravujete, pak je dva roky realizujete. Má to setrvačnost,“ vysvětluje majitel firmy Richard Benda, proč se ještě do loňských výsledků nepromítla recese ruského trhu, kde má Enkom

i vlastní filiálku v Moskvě. „Letos tam máme nepochybně propad. V současnosti jsou všechny rozpracované projekty zmrazeny, nedají se v tuto chvíli profinancovat,“ konstatuje Richard Benda. „Podobně to ale má 90 procent firem vyvážejících do Ruska. Netýkalo se to pouze těch několika málo, které mají v Rusku výrobu, ty mohly na devalvací rublu i vydělat.“

Recese se přelila i do dvou sousedních trhů, na něž se Enkom také zaměřil – do Kazachstánu a Běloruska. „Ve firmě nás většina umí rusky, soustředíme se na ruský hovořící trh. Jenomže – i když to možná trochu zapadlo ve stínu devalvace čínského jüanu – v létě devalvovaly právě i běloruský rubl a kazašské tenge,“ připomíná Richard Benda. „Pokud máme proto teď třeba i po Íránu nebo Vietnamu,“ dodává.

Přesto ale zachovává ohledně ruského regionu Richard Benda optimismus. Podle

něj se může trh díky krizi pročistit, zůstanou silnější firmy a dříve nebo později se zase poptávka zvedne. Společnosti, které přečkají, budou mít další šance. „Podobná situace už v Rusku několikrát nastala, naposledy v roce 1998. Pozorujeme, že v posledním čtvrtletí letošního roku se už zase začíná trh zvedat. V příštím roce očekávám v Rusku výrazný růst,“ říká Richard Benda.

Pokud by to tak opravdu bylo, dávalo by to mimochodem napřesrok Enkomu solidní šance být znovu vysoko v žebříčku Exportní ceny, která porovnává meziroční růst exportu. Letošek by Enkomu poskytl „dobrou nízkou“ srovnávací základnu k předpokládanému růstu v sezoně 2016. Takové spekulaci se ale majitel firmy Richard Benda jen usmívá. „To je sice pravda, ale rozhodně to není naším záměrem. Naším cílem je, abychom na ruském trhu měli trvalý a plynulý růst,“ uzavírá.

# Bez certifikace se export neobejde

O celosvětově uznávané laboratoři a certifikačním orgánu v pražské Troji ví jen úzká skupina elektrotechnických odborníků. Pro české firmy však představuje velký přínos. „V tuto chvíli nás čeká zásadní průlom při jednání s Čínou,“ říká Dalibor Tatýrek, ředitel Elektrotechnického zkušebního ústavu.

## **Z jakých sektorů se nejčastěji profilují vaši klienti, kteří certifikují pro vývoz?**

Našimi stěžejními sektory jsou zdravotnická technika, automotive průmysl a hlavně všechny ostatní elektrotechnické produkty vyráběné v České republice.

## **Exportní strategie české vlády definuje dvanáct prioritních zemí, jako je Brazílie, Čína, USA či Vietnam. Pro které země nejčastěji certifikují vaši klienti?**

Na to není jednoduchá odpověď vzhledem k tomu, že ne vždy lze specifikovat, pro které země certifikace vydáváme. Například Evropská unie je jednotný trh, a když přidělíme prohlášení o shodě pro uvedení na tento trh, tak je poté jedno, zda je výrobek uveden v Česku, na Slovensku, v Portugalsku či Anglii. Obdobně je to i s CB certifikáty, které jsou nejrozšířenějším světovým certifikačním systémem v oboru elektrotechnických výrobků. V jejich případě je pak produkt uznán v minimálně sedmdesáti procentech zemí světa.

Nicméně roste zájem o certifikaci pro Euroasijskou unii, tedy Rusko, Bělorusko a Kazachs-

tán, dále o Čínu a Jižní Koreu. Pro naše výrobce je podstatné, že jsme schopni jim zajistit certifikaci takřka pro všechny významné trhy.

## **Jedná se tedy o mezinárodní byznys? Máte i klienty ze zahraničí?**

Ano, i když pro nás je podstatná podpora českých firem při jejich exportu. Nicméně trh je rozhodně globalizovaný. V praxi se jedná o několik regionálních trhů, podle kterých se tento byznys řídí: o Evropskou unii, Severní Ameriku včetně Mexika, Jižní

Evropská unie je jednotný trh, a když přidělíme prohlášení o shodě pro uvedení na tento trh, tak je poté jedno, zda je výrobek uveden v Česku, na Slovensku, v Portugalsku či Anglii.

Ameriku pod dominancí Brazílie, Euroasijskou unii, Indii a Čínu, plus například Jižní Koreu nebo Japonsko. Záleží ale na uzavřenosti jednotlivých zemí, kterou lze vidět například u Číny, ale třeba i u Spojených států, které mezinárodní certifikace automaticky nepřebírají.

## **Certifikační byznys je tedy řízen protekcionismem?**

V podstatě ano, ale to je normální podpora domácího hospodářství každé země. Současným trendem je vzájemné uznávání certifikací, nikoli izolace. Naší rolí je hlavně harmonizace pravidel, která minimalizuje jednotlivé národní odchylky od standardně uznávaných norem. Rozhodně můžeme říci, že kvalita naší certifikace je srovnatelná s kvalitou německou či jakoukoli jinou z vyspělých trhů. Zahraniční klienti u nás v tuto chvíli tvoří přibližně čtrnáct procent obratu.

## **Jak můžete prosadit zájmy českých firem, když váš ústav podléhá pravidlům mezinárodních organizací a protekcionismu ostatních trhů?**

Mezinárodní organizace, jako je IEC, jsou nezastupitelné zejména v oblasti harmonizace. Harmonizací se vytváří určité technické zázemí, na kterém se shodnou všechny zúčastněné země, a pak je to jen na politických dohodách. Pro exportně orientované země, jako je Česká republika, je potom zásadní, aby iniciovaly utváření bilaterálních vazeb mezi jednotlivými státy na základě již vyjasněných technických standardů. V podstatě jde o to, aby česká exportní firma nemusela nechat výrobek certifikovat pro každou cílovou zemi zvlášť, ale mohla využít již získaný certifikát v České republice jako podklad pro povolení uvést výrobek v dané cílové zemi.

## **Jak to myslíte?**

Vzájemná znalost jednotlivých certifikačních orgánů ve dvou různých zemích umožní urychlení celého procesu tím, že zkušebna v cílové zemi uzná zkoušky původní zkušebny a vystaví rovnou certifikát bez dalšího prověřování. To je pro danou firmu obrovská úspora peněz, administrativní zátěže a především času v řádech několika měsíců.



**DOHODNUTO.**  
**Letos byla podepsána**  
**smlouva o uznávání**  
**certifikací s Jižní**  
**Koreou, uvádí**  
**Dalibor Tatýrek.**

#### **DALIBOR TATÝREK**

Do pozice ředitele Elektrotechnického zkušebního ústavu přišel v roce 2012 z ministerstva průmyslu a obchodu. Předtím pracoval ve vedoucích funkcích ve společnostech Technoexport, ČD-Telematika či ve skupině E.ON. Během svého působení v Elektrotechnickém zkušebním ústavu inicioval vznik bilaterálních smluv o vzájemném uznávání certifikací mezi Českou republikou a Čínou, Jižní Koreou, Japonskem, Vietnamem, Euroasijskou unií, Saúdskou Arábií, Kanadou a Spojenými státy. Vzdělání získal na Technické univerzitě v Liberci v oboru podnikatelská informatika.

#### **S kolika státy takové smlouvy máte nastaveny?**

Podpis bilaterální smlouvy si můžeme dovolit podepsat u zemí, jejichž zkušebny známe, a tím myslím doslova osobně. Tyto zkušebny jsme navštívili a viděli podmínky, ve kterých testují. Například letos v březnu došlo k podpisu smlouvy o uznávání certifikací s Jižní Koreou. Jihokorejské firmy jsou přítomné

Nový režim v Číně pomůže českým firmám a vývozcům v tom, že budou moci získat dokumenty pro čínský trh, a to v českém jazyce a za české ceny

v Česku či ostatních zemích Evropy, ale také české firmy objevily korejský trh. Největší tamní státní zkušebna Korea Testing Center je seriózní partner, kterého známe dlouho. Jinak jak už bylo řečeno, jsme schopni českým výrobcům zajistit certifikáty pro všechny významné trhy.

#### **A jak je to s největším asijským trhem?**

S Čínou nás v tuto chvíli čeká zásadní průlom při jednání o vzájemném uznávání certifikací. Máme za sebou dvojstupňová jednání, kdy se v prvním stupni řeší testování pro značky dobrovolné a ve druhém značka mandatorní, tedy daná vládou (obdobně jako je v Evropské unii značka CE). Osobně jsem byl na jednání s čínskou stranou loni na podzim a věřím, že v nejbližších týdnech



dojde k podpisu smluv mezi jednotlivými státními normalizačními úřady, na které poté naváže naše dohoda. Nový režim pomůže českým firmám a vývozcům v tom, že budou moci získat dokumenty pro čínský trh, a to v českém jazyce a za české ceny. Odpadne tak komunikace s čínskými úřady, kterou přebere naše zkušebna, která je v kontaktu s tamní čínskou státní zkušebnou.

#### **Jak taková certifikace probíhá? Je to běh na dlouhou trať, nebo se dá pořídit za několik dní?**

Záleží na typu výrobků. Může to být od dvou až do šesti týdnů. Když zkusíme korozi, je nutné, aby výrobky prošly klimakomorami, solnými lázněmi, deštěm či sněhem. Na počkání certifikace rozhodně dělat nelze.

# INDOVÉ STÁHLI TATRU Z ČERNÉ LISTINY

NÁKLADNÍ VOZY TATRA ZAPLETLI BÝVALÍ VLASTNÍCI DO KORUPČNÍHO SKANDÁLU, KVŮLI NĚMUŽ SE FIRMA DOSTALA V INDII NA ČERNOU LISTINU. NOVÉMU VEDENÍ PODNIKU SE PŘESTO PODAŘILO ZÍSKAT DŮVĚRU INDŮ ZPĚT. PŘÍBĚH SE ŠŤASTNÝM KONCEM ZAZNĚL NA KONFERENCI BUDOUCNOST ČESKÉHO EXPORTU, KTERÁ PŘEDSTAVILA PRÁVĚ INDICKÝ TRH.



**DRUHÁ KANCELÁŘ.** V Indii otvíráme po Bombaji nově také kancelář v Bengalúru, sdělil generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

Indická armáda používá 7,5 tisíce nákladních vozů Tatra. Legendární českou značku však před pár lety zamotali na klíčovém indickém trhu její bývalí zahraniční majitelé do korupční aféry, která podniku málem zlomila vaz. Skandál se dostal na první stránky novin v roce 2012. „Tehdejší největší akcionář podniku – měl čtyřicetiprocentní podíl a byl to sám Ind – měl nabízet obrovský úplatek jednomu z indických generálů. V Indii se proto dostala značka Tatra na černou listinu,“ vzpomíná Petr Rusek, současný předseda představenstva nové akciovky Tatra Trucks, která výrobu v Kopřivnici zachránila před krachem.

V roce 2012 podle něj hrozila značce Tatra úplná katastrofa, podnik měl pošramocenou pověst a skoro nic nevyrobil. Legendární kopřivnický závod, který je druhým nejstarším výrobcem nákladních vozů s nepře-tržitou historií na světě, se proto rozhodli koupit a zachránit dva čeští investoři. Nové vedení dokázalo výrobu vzkřísit skoro zázračně. Loni už vyjelo z továrny 821 nových vozů, firma mohla odvést ze zisku státu 115 milionů korun na daních.

Znovu oslovila také indický trh. „Začal jsem jezdit do Indie a bavit se s bývalým velvyslancem Miloslavem Staškem, jak vůbec dostat Tatra pryč z černé listiny. Indická armáda

byla velmi naštvaná – jednak kvůli tomu korupčnímu skandálu – a také, protože Tatra nedodávala náhradní díly,“ uvádí Petr Rusek. Distanc se podařilo překonat letos na jaře. Značka byla z blacklistu stažena a může se na indický trh začít vracet.

## SMLOUVA S NEJVĚTŠÍ FIRMOU SVĚTA

Tento příběh se šťastným koncem odvyprávěl Petr Rusek na konferenci Budoucnost českého exportu, která se konala za účasti zhruba stovky českých byznysmenů v polovině listopadu v Brně a měla jako hlavní téma právě slibný indický trh. Zkušenost Tatry je v mnohém



**O ZÁCHRANĚ TATRY.** Nejen o návratu kopřivnické firmy na indický trh poutavě promluvil předseda představenstva společnosti Petr Rusek.

ilustrativní. Indie je trh s obrovskou absorpční schopností, ale také jsou tam problémy s korupcí, ne všichni novodobí indiští magnáti mají etický přístup k podnikání a neblaze proslulá je tamější těžkopádná byrokracie.

Od prvního kontaktu k reálnému uzavření smlouvy může dojít třeba až po pěti nebo šesti letech. „Je to trh pro trpělivé firmy, které dokážou přečkat prvních pár hladových let. Pak jsou ovšem ty objemy úplně někde jinde, než když obchodujete v Evropě,“ konstatuje právě bývalý velvyslanec Miloslav Stašek, který se ze své pětileté diplomatické mise v Dillí vrátil letos v srpnu. Vytrvalost se vyplatila třeba při jednání v sektoru dopravy. „Byli jsme první zemí, která dokázala podepsat partnerství s indickými železnicemi, což je největší firma světa,“ uvedl Miloslav Stašek.

## ČEŠI JDOU DO BENGALÚRU, RÁJE INDICKÝCH STARTUPŮ

Generální ředitel proexportní agentury CzechTrade Radomil





**OSOBNĚ.** Brněnští podnikatelé využili možnost setkat se při osobní konzultaci s náměstkem ministra zahraničních věcí Martinem Tlapou (na snímku s mikrofonem) a s dalšími představiteli státní správy.

Doležal informoval, že na podporu českým vývozcům agentura otevře v Indii druhou kancelář. Po zastoupení v Bombaji to bude nově i kancelář v jihoindickém Bengalúru. „Indie je náročný trh, na žebříčku Světové banky o náročnosti podnikání je až na 130. místě ze 189 zemí. Ale je to stejně náročný trh pro všechny konkurenty,“ podotkl Radomil Doležal.

Volba na Bengalúr padla proto, že je to možná nejprogresivnější město indického byznysu. Přezdvívá se mu indické Silicon Valley. „Vzniká tam například 62 procent všech nových indických startupů. Z pěti milionů obyvatel představují už sedm procent cizinci, kteří tam přišli za obchodem,“ uvádí Ivan Kameník, který kancelář CzechTrade v Bengalúru povede. Ten také vypočítává

další důvody, proč by české firmy měly o vstupu do Indie uvažovat: „Kolem roku 2050 předběhne Indie v počtu obyvatel zřejmě i Čínu a stane se nejlidnatější zemí světa. Střední příjmová třída Indů už dnes představuje zhruba 350 milionů lidí.“ České zboží má přitom v Indii z dřívějšíka výbornou pověst. „Indové považují Česko stále za strojírenskou velmoc. Až je někdy naopak problém přesvědčit je, že umíme také jiné obory,“ podotýká Ivan Kameník.

### CZECHTRADE PŘEDSTAVIL PODPORU DESIGNU NA DALŠÍ TŘI ROKY

Druhým tématem brněnské konference byl průmyslový design. „V programu Design pro konkurenceschopnost v letech 2016 až 2018 mo-

hou firmy získat mimo jiné podporu až 130 tisíc korun na propagaci v zahraničí,“ připomněla jednu z forem podpory manažerka zmíněného programu Zuzana Sedmerová. Radomil Doležal zdůraznil, že design už dnes zdaleka není jen o vizáži výrobku. „Prodlužuje životnost, komunikuje kulturu firmy, její odlišení od konkurence, pomáhá při proniknutí na zahraniční trhy. Třeba ve Velké Británii přináší každá libra investovaná do designu pět liber navíc v tržbách,“ uvedl Radomil Doležal. „Česko se řadí k relativně malému počtu evropských zemí, které poskytují designu státní podporu,“ připomněl.

Konkrétní ukázky uplatnění moderního českého designu představil na konferenci Jiří Adam, majitel brněnské firmy Adam Design. Uvedl mimo jiné příklad modernizace českých traktorů značky Šálek nebo postřikovačů Agrio. Podle Jiřího Adama se veřejná podpora designu vrací nepřímo i skrz zakázky pro další firmy. „Když s návrhem designu uspějeme u zahraničního klienta, snažíme se pak dál projektovat a pro realizaci doporučovat další české dodavatele. Nedávno jsme například uspěli u prakticky největšího výrobce kombajnů v Rusku, pro nějž navrhujeme v podstatě celý nový kombajn,“ uvedl Jiří Adam s tím, že i pro tento projekt se pokouší doporučit ruskému zákazníkovi české výrobce jednotlivých dílů.

Po skončení oficiální části programu pokračovala konference



**NÁVRH A REALITA.** Při diskuzi o designu posloužila jako atraktivní příklad inovace českého malotraktoru značky Šálek.

v neformální atmosféře. V průběhu celé akce měli podnikatelé také možnost setkat se k osobní konzultaci s náměstkem ministra zahraničních věcí Martinem Tlapou, s náměstkem ministra průmyslu a obchodu Vladimírem Bártlem či generálním ředitelem CzechTrade Radomilem Doležalem. Brněnští exportéři by měli mít k této agentuře snazší přístup i v nadcházejícím období. Jak na konferenci CzechTrade oznámil, chystá otevření své nové kanceláře přímo v jihomoravské metropoli. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: JIŘÍ SLÁMA

# AKCE EXPORTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ AGENTURY CZECHTRADE



## 3. prosince, Praha BUSINESS ETIKETA V OBCHODNÍ PRAXI

Na tomto semináři se dozvíte praktické a často podceňované informace ze čtyř nejvýznamnějších oblastí business etikety, jimiž jsou obchodní schůzky, společenské akce, etiketa stolování a small talk. Vše s praktickými ukázkami. Další zajímavá témata semináře jsou vizitky mezinárodně, zasedací pořádek na jednání, pozvánky, dress code, reálné ukázky příborů a sklenic, techniky navázání přirozeného hovoru a další.

Cena: 2200 Kč

## 3. prosince, Praha PROGNÓZA A POROZUMĚNÍ KURZU KORUNY

Cože se děje s kurzem koruny? Proč korunu pořád násilně drží centrální banka slabší? Jakou to má logiku? A kdy to skončí? To vše se dozvíte na semináři, který přiblíží predikci kurzu koruny, analýzu faktorů působících na kurz koruny a zodpoví vaše praktické otázky například o přijetí či nepřijetí eura.

Cena: 900 Kč

## 4. prosince, Praha OBCHODOVÁNÍ S NĚMECKEM

Víte, jak ošetřit rizika ve smlouvě s německým odběratelem, založit v Německu firmu a na co si dát při zakládání pozor? Nebo jaká je aktuální situace kolem nařízení o dodržování minimální mzdy v Německu, jak hledat nové distributory v Německu a komunikovat s nimi a jak si najít a dlouhodobě udržet německého zákazníka? To vše bude zodpovězeno na našem semináři.

Cena: 600 Kč

## 8. prosince, Praha ŘÍZENÍ NÁKUPU A ZÁSOBOVÁNÍ

Tématy tohoto semináře jsou analýzy a ukazatele zásobování, kritéria výběru dodavatele a jejich hodnocení, dodavatelé smlouvy, tendry, nákupní strategie nebo řízení zásob. Reč bude také o měření efektivit v dodavatelském řetězci, správě výrobního portfolia, forecastingu a řadě dalších problematik z oblasti zásobování. Součástí semináře jsou praktická cvičení.

Cena: 2200 Kč

Podrobné informace o seminářích naleznete na [www.expornivzdelavani.cz](http://www.expornivzdelavani.cz) nebo [www.czechtrade.cz/kalendar-akci](http://www.czechtrade.cz/kalendar-akci)



**LÍDŘI.** Hlavní slovo mají při jednáních japonský premiér Šinzó Abe a americký prezident Barack Obama, jejichž země jsou nejsilnějšími ekonomikami nového uskupení.

# VZNIKÁ NEJVĚTŠÍ ZÓNA VOLNÉHO OBCHODU NA SVĚTĚ

VYSPĚLEJŠÍ STÁTY ZÁPADNÍHO POBŘEŽÍ AMERIKY SE DOHODLY SE SVÝMI ASIJSKÝMI PROTĚJŠKY NA DRUHÉ STRANĚ TICHÉHO OCEÁNU. VÝSLEDKEM JE TRANSPACIFICKÉ PARTNERSTVÍ, KTERÉ SJEDNOCUJE DO OBROVSKÉHO TRHU 40 PROCENT SVĚTOVÉ EKONOMIKY. DOHODA JE DŮLEŽITÁ I PRO ČESKO, PROTOŽE SE PODLE NÍ BUDE TVOŘIT I CHYSTANÁ SMLOUVA MEZI SPOJENÝMI STÁTY A EVROPSKOU UNIÍ.

Začátkem letošního října byla úspěšně dokončena vleklá a v posledních fázích nepřetržitá vyjednávání dohody o takzvaném Transpacifickém partnerství (TPP). Jde o největší obchodní pakt posledních desetiletí a pravděpodobný vzor všech podobných budoucích dohod. Přestože jde o vzájemnou dohodu zemí zdánlivě vzdálených České republice, je nutné jí rozhodně věnovat náležitou pozornost.

Členy Transpacifického partnerství jsou Spojené státy, Kanada, Mexiko, Peru a Chile na americké a Japonsko, Austrálie, Nový Zéland, Singapur, Malajsie, Vietnam a Brunej na asijské straně Tichého

oceánu. Jedná se o svazek 12 zemí, které dohromady představují 40 procent globálního HDP a společně tvoří dosud největší světovou zónu volného obchodu a trh s 800 miliony potenciálních zákazníků.

## VZOR PRO TTIP

Stejně jako v případě vyjednané sesterské dohody o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství (TTIP) mezi USA a Evropskou unií nejde o pouhou klasickou zónu volného obchodu, ale o komplexní shodu ve snižování cel a obchodních překážek, společném rámci duševního vlastnictví, vynutitelných standardech pracovního a environmentálního

práva nebo například mechanismu řešení obchodních sporů mezi státy a investory.

Úspěšné uzavření dlouholetých a mnohdy velmi komplikovaných vyjednávání je jednoznačným úspěchem, nicméně další velmi podstatný krok je teprve na řadě. Dohoda totiž ještě musí být ratifikována v parlamentech členských zemí. To může trvat až další dva roky. Klíčové jsou v tomto ohledu Spojené státy americké a Japonsko, protože pro vstup dohody v platnost je nutná úspěšná ratifikace minimálně v zemích, které dohromady představují alespoň 85 procent celkového HDP Transpacifického partnerství. To je

podíl, kterého bez obou zmíněných zemí jednoduše nelze dosáhnout. Ekonomika USA sama o sobě představuje 62 procent celkového HDP, a pokud připočteme všechny ostatní země s výjimkou Japonska, výsledkem bude pouze 83 procent celkového hospodářského objemu společenství.

## V USA BUDE SMLOUVA TERČEM PŘEDVOLEBNÍ RÉTORIKY

Velmi zajímavá situace nastane ve Spojených státech, kde se prezident Obama, jenž by v dohodách TPP a TTIP rád zanechal významný odkaz své zahraničně-ekonomické politiky, bude v době vrcho-





**ZACHOVAT BARIÉRY.** Proti dohodě opakovaně demonstrovali japonští farmáři, kteří se obávají, že jim začne konkurovat přívál levného masa a rýže ze zahraničí.

líci kampaně před prezidentskými volbami muset potýkat se silicí protekcionistickou rétorikou řady prezidentských kandidátů v čele s nejhlasiťjším a všudypřítomným prezidentovým kritikem Donaldem Trumpem. Zároveň ale bude muset čelit opozici uvnitř vlastní Demokratické strany, jejíž představitelé, včetně prezidentských kandidátů Hillary Clintonové a Bernieho Sanderse, se obávají, že dohoda může vlivem větší otevřenosti ekonomiky zahraniční konkurenci ohrozit zájmy amerických pracovníků. Jisté problémy je však během ratifikačního procesu možné očekávat i v kterékoli další ze zúčastněných zemí. Dohoda totiž čelí kritice opozičních a zájmových skupin v každé z nich.

Ve vyjednávání se přirozeně projevovaly jak ofenzivní, tak defenzivní zájmy jednotlivých aktérů, tedy snaha jednak rozšířit svůj přístup na zahraniční trhy, jednak ochránit vlastní trhy před vnější konkurencí. V otázce zajištění co nejlepší pozice na zahraničních trzích hrála až do poslední chvíle klíčovou roli patentová ochrana nových léků, z defenzivního pohledu pak byly pro vyjednávače ze všech zemí nejdůležitější především zájmy zemědělců (japonští pěstitelé rýže, kanadští chovatelé vepřů a skotu) či automobilových výrobců (především v USA, Kanadě a Mexiku).

#### **PROTIVÁHA ČÍNĚ**

I přes případnou kritiku a očekávané problémy při ratifikaci

se však nic nemění na faktu, že úspěšné dokončení vyjednávání o textu TPP je velkým úspěchem, a to zejména všech, kdo se nejen prostřednictvím této dohody snaží vytvořit protiváhu ekonomickému postavení Číny a jejímu vlivu na obchodní politiku v pacifickém regionu i globálním měřítku. V tomto ohledu je vznikající partnerství nejen iniciativou obchodní, ale v minimálně stejné míře i geopolitickou.

Pro Českou republiku je TPP důležitá, protože jde o smlouvu, která bude v jistém smyslu precedentem a nastaví pravidla pro budoucí dohody podobného typu. To se České republiky přímo dotýká, neboť jednou z těchto dohod bude v první řadě již zmíněný TTIP, tedy

”  
**JEDNÁ SE O SVAZEK 12 ZEMÍ, KTERÉ DOHROMADY PŘEDSTAVUJÍ 40 PROCENT GLOBÁLNÍHO HDP A TVOŘÍ DOSUD NEJVĚTŠÍ SVĚTOVOU ZÓNU VOLNÉHO OBCHODU A TRH S 800 MILIONY POTENCIÁLNÍCH ZÁKAZNÍKŮ**

TPP velmi podobná smlouva vznikající mezi Spojenými státy a Evropskou unií. Její vyjednávání by nyní s úspěchem TPP mělo dostat nový impuls. To je pro otevřenou, exportně orientovanou liberální ekonomiku České republiky velmi důležité. Je proto dobré sledovat, na jakých pravidlech a podmínkách se vyjednávači TPP nakonec byli schopni domluvit.

Vytváří se tím obrázek možné podoby globálního trhu, který postupně vzniká s tím, jak jsou schvalovány tyto dohody a paralelně s nimi dohody o volném obchodu například mezi Evropskou unií a Japonskem, EU a zeměmi Tichomořské aliance, jejíž tři členské státy ze čtyř jsou nyní zároveň členy TPP, a mnoho dalších. Díky podobným dohodám se jednotlivé země a regiony čím dál více provazují a vzájemně přibližují a ani země Transpacifického partnerství tak pro nás a naše exportéry rázem nejsou tak vzdálené, jak by se na první pohled mohlo zdát. ■

**DOKONČENÍ VYJEDNÁVÁNÍ JE VELKÝM ÚSPĚCHEM, A TO ZEJMÉNA VŠECH, KDO SE PROSTŘEDNICTVÍM TÉTO DOHODY SNAŽÍ VYTVOŘIT PROTIVÁHU EKONOMICKÉMU POSTAVENÍ ČÍNY A JEJÍMU VLIVU V PACIFICKÉM REGIONU I V GLOBÁLNÍM MĚŘÍTKU**

TEXT: MARTIN TLAPA, NÁMĚSTEK MINISTRA ZAHRA NIČNÍCH VĚCÍ  
 ADAM LORENZ, ODBOR MEZINÁRODNÍCH EKONOMICKÝCH VZTAHŮ MZV  
 FOTO: PROFIMEDIA

# CHORVATŮM KONČÍ ŠEST HUBENÝCH LET

CHORVATÉ SI ZVOLILI NOVÝ PARLAMENT. DOUFAJÍ, ŽE VYMĚNĚNÁ GARNITURA KONEČNĚ VYVEDE EKONOMIKU Z ÚMORNÉ KRIZE, V NÍŽ SE ZEMĚ UTÁPĚLA ŠEST LET V ŘADĚ.

V Chorvatsku se krize zabydlela na delší dobu než jinde v Evropě. Od katastrofálního roku 2009, kdy ekonomika propadla skoro o sedm procent, se chorvatské hospodářství za šest let nepřetržitého pádu smršlo o plných 13 procent. Změna snad konečně přichází v letošní sezoně. V prvním pololetí se poprvé vrátil HDP k růstu, byť jen o půl procenta. A změnu ohlašují i výsledky listopadových parlamentních voleb. Vyhrála Vlastenecká koalice vedená Chorvatským demokratickým společenstvím (HDZ), jež chce zavést nekompromisní hospodářské reformy. Na adresu dosud vládnoucích sociálních demokratů, kteří se svou koalicí Chorvatsko roste skončili ve volbách druzí, řekl předseda HDZ Tomislav Karamarko, že „zruinovali ekonomiku“.

Zjistit nové možnosti přijela těsně před volbami do Chorvatska česká podnikatelská mise vedená ministrem zahraničních věcí Lubomírem Zaorálkem. Zúčastnila se jí například společnost Bilet Technologies, která chce v Chorvatsku uspět se svou platformou pro elektronický prodej jízdenek či vstupenek. Na Balkáně už má první zákazníky v lodní dopravě. Platformu nabízí také autobusovým nebo vlakovým dopravcům. Podle



**ZMĚNA.** Konzervativní lídr Tomislav Karamarko chce začít léčit chorvatskou ekonomiku reformami.

obchodního ředitele společnosti Tomáše Dočekala je výhoda platformy v tom, že zastřeší veškerý tok informací i nákup jízdenek do jediného systému. Pro koncového zákazníka je zase velmi snadný nákup. Stačí mu jen několik kliknutí na chytrém telefonu, tabletu nebo notebooku.

„U elektronického prodeje jízdenek očekáváme ve světě velmi brzy strmý růst. Naši univerzální platformu přitom můžeme upravit přesně podle potřeb konkrétní dopravní společnosti,“ vysvětluje Dočekal.

Další české firmy oslovily chorvatské partnery také v oblasti vod-

## KRAVATA JE OD CHORVATA

Asi nikde jinde na světě by si neměl dát byznysmen tolik záležet na výběru a uvázání kravaty, jako když jde na jednání v Chorvatsku. Zvyk zdobit si krk vázankou údajně pochází právě od Chorvatů, k čemuž odkazuje i ono slovo. Když v 17. století chorvatští muži odcházeli na vojnu, prý jim pro štěstí kolem krku vázaly šátky jejich dívků. Chorvatští vojáci pak přinesli tento zvyk do Francie, kam šli do služby francouzskému králi. Francouzům se ozdoba zalíbila, přejali ji do své armády, a tak se zvyk šířil dál do světa. ■

ního hospodářství nebo certifikací. Ministr Zaorálek připomněl, že český zájem o Chorvatsko tradičně dokresluje příval českých turistů, který je rekordní. „Letos se očekává, že Chorvatsko navštíví celkem 800 tisíc Čechů, což je meziroční nárůst zhruba o deset procent,“ uvedl ministr. Rostoucí zájem o jadranská letoviště zřejmě vyplynul mimo jiné z toho, že poptávka po konkurenčních přímořských cílech, jako je Tunisko nebo Egypt, opadá kvůli strachu z teroristických útoků. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL  
FOTO: ČTK

## NEJPOČETNĚJŠÍ ČESKÁ KOMUNITA

Je málo známým faktem, že právě v Chorvatsku působí největší česká krajanská komunita v Evropě. Více než 9,5 tisíce „chorvatských Čechů“ jsou potomci přistěhovalců, kteří přišli osídlit v průběhu 19. století zejména oblast kolem dnešního města Daruvaru. Tehdejší rakouské mocnářství potřebovalo oblast zabydlit poté, co se z ní postupně stáhla turecká nadvláda. A Češi měli pro kultivaci regionu žádané předpoklady – byli to křesťané a v rámci tehdejší rakouské říše patřili také k intelektuální elitě. Kulturu s sebou přinesli

i do Chorvatska – například časopis, který začala komunita vydávat, byl úplně prvním dětským časopisem v celém Chorvatsku. V komunitě žil a českou kulturu prosazoval svého času například i spisovatel Josef Václav Frič.

Je obdivuhodné, že mnohé rodiny dodnes i v šesté či sedmé generaci stále nadšeně udržují znalost češtiny a české tradice. Provozují 31 krajanských spolků, obvykle označených Česká beseda. Dvě třetiny komunity stále mluví česky. V oblasti působí

několik česky vyučujících škol, hraje se tam české divadlo.

V Chorvatsku se tak české firmy mohou opřít o krajanské Čechy coby ideální prostředníky. Ovládají plynule oba jazyky, znají poměry na trhu a chorvatskou i českou mentalitu a mívají přímé kontakty v obou zemích. Záhřebská Česká beseda také při návštěvě ministra Lubomíra Zaorálka nabídla prostory svého sídla v centru Záhřebu s tím, že by tam mohl případně vzniknout oficiální prostor pro prezentaci České republiky. ■





## PŘEDSTAVENÍ DSV

DSV je celosvětový dodavatel přepravních a logistických služeb s kanceláři ve více než 75 zemích. Společně s našimi partnery a zástupci nabízíme přepravní a logistická řešení ve více než 110 zemích.

DSV je kótováno na burze v Kodani a je zahrnuto v indexu OMXC20 jako jedna z 20 nejvíce obchodovaných společností.

## STRUKTURA SPOLEČNOSTI DSV

### ROAD



Vlastní vnitrostátní distribuční systém  
Mezinárodní distribuce  
Celovůz / Dokládka / Sběrná služba  
Terminály a sklady  
Nebezpečné zboží / Přeprava kapalin  
Track & Trace

### AIR / SEA



Import/Export  
FCL/LCL  
Letecké a kurýrní přepravy  
Cross-trade (třetizemní transporty)  
Připojištění zásilek  
Nadrozměrné zboží a projektové cargo

### SOLUTIONS



Logistika  
Řízení skladů  
Logistika s přidanou hodnotou  
Distribuce zboží  
Celní a daňové zastoupení  
Optimalizace dodavatelského řetězce

## 5 DŮVODŮ, PROČ S NÁMI SPOLUPRACOVAT

- 1 - Vlastní pobočky po celém světě – vaši zásilku máme stále pod kontrolou
- 2 - Všechny druhy dopravy – od balíku po nadrozměr, poradíme si s každou velikostí a vahou
- 3 - Komplexní logistické služby – skladování, manipulace, distribuce a další doprovodné služby
- 4 - Za roh i za oceán - zásilku přepravíme kamkoliv si budete přát
- 5 - E-services – jednoduché objednávání přes web a Track & Trace v jednom systému



## POMÁHÁME VÁM ZVÍTĚZIT NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH.

CzechTrade vám pomůže vytipovat perspektivní zahraniční trhy vhodné pro váš export a investiční aktivity. Díky dlouholetým zkušenostem a rozsáhlé síti vlastních zahraničních kanceláří urychlí vstup na daný trh. Navíc s minimem rizik, nízkými náklady a bez zbytečných překážek. Pomohli jsme expandovat stovkám českých firem, jsme připraveni pomoci také vám.