

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO

Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky

ÍRÁN

SANKCE KONČÍ, PERŠANÉ ZVOU INVESTORY

OMÁN: KONGRESY V POUŠTI

V Maskatu roste mamutí palác,
země chce přilákat kongresové turisty

ČÍNA: ŠANCE PRO ULTRALIGHTY

Výrobci lehkých letadel nabídli
zemi draka nové modely

TURECKO: DALŠÍ ZAKÁZKA

Češi postaví hydroelektrárnu v provincii Erzurum,
za zelenou energii dostanou výhodnou cenu

I VÝVOJ ČÍNSKÉ EKONOMIKY MŮŽE OVLIVNIT VÁŠ BYZNYS

POKUD SI VČAS NEZAJISTÍTE KURZ



Ve světě byznysu se můžete spolehnout jen na jediné – nikdy nevíte, co jím pohne příště. Někde na světě možná právě teď padá rozhodnutí, které zítra pohne devizovým kurzem. Na toto rozhodnutí nečekejte.

Zavolejte nám na 800 700 333 a zafixujte si ho včas.



NÁMLUVY U PERSKÉ PRINCEZNY

Sýrie je jeden z nejbezpečnějších trhů Blízkého východu. Rusko díky výtěžkům z drahé ropy spolehlivě platí. Brazílie zažívá hospodářský zázrak a investuje stamiliardy.

Anebo snad ne? Prostě co platilo ještě před třemi lety, vypadá dneska jako absurdní vzpomínka na lepší obchodní svět. Mrazí z toho, jak rychlá cesta může vést z vrcholu až na dno. Ze zemí, které byly ještě před třemi lety jmenovány jako nejperspektivnější mimounijní cíle pro české vývozce, si svou krizi teď prožívají také Ukrajina nebo Saúdská Arábie. Za hranicemi Evropské unie je to zkrátka s tou stabilitou těžké. Černí koně se často přes noc změni v černé díry. Každé doporučení tak nutně musí být vždycky bez záruky.

Letos se jakožto vycházející východní hvězda nejvíc skloňuje Írán. Velká část sankcí proti němu na začátku roku padla, čeští podnikatelé tam mají díky několika misím z poslední doby rozjednaný už velmi slušné obchody a proexportní agentura CzechTrade zprovoznila svou novou kancelář přímo v Teheránu. Persie navíc může nyní díky zrušení embarga obnovit prodej ropy ve velkém, což z ní dělá docela bohatou nevěstu.

Při tom všem není divu, že někteří čeští byznysmeni zklamaní z jiných trhů mluví na exportních seminářích právě o Íránu s těžko skrývanou euforií. Je to ale země ve fázi velké historické přeměny, takže co budeme o tomto trhu moci napsat za tři roky, to je zase nevyzpytatelné. Snad se obchodní naděje spojené s Íránem naplní. Zatím přinášíme pár tipů od lidí, kteří tuhle asijskou zemi zažili na vlastní kůži. ■

TOMÁŠ STINGL
tomas.stingl@cninvest.cz



Z OBSAHU

ÍRÁNU POMOHOU ČEŠI ZABEZPEČIT DOMY PROTI ZEMĚTŘESENÍ	9
OMÁN STAVÍ MONUMENTÁLNÍ KONGRESOVÉ CENTRUM V POUŠTI	16
ČÍNU SPOJILA S ČESKEM NOVÁ PŘÍMÁ LETECKÁ LINKA	18
TURECKO BUDE MÍT DALŠÍ HYDROELEKTRÁRNU OD SPOLEČNOSTI ENERGO-PRO	24

V ÍRÁNU ROZJELO OBCHODY MINIMÁLNĚ 80 ČESKÝCH FIREM

DÍKY RUŠENÍ OBCHODNÍHO EMBARGA SE DO ÍRÁNU VALÍ SVĚTOVÁ KONKURENCE I ČESKÉ PODNIKY. UŽ LONI VZROSTL ČESKÝ VÝVOZ DO PERSIE ZA JEDINOU SEZONU VÍC NEŽ O TŘETINU.

V posledním roce se v Íránu dveře netrhly. Podle různých statistik navštívilo zemi jen za předešlých šest měsíců na 20 hlav států, 17 premiérů, viceprezidentů a předsedů parlamentů, více než 40 ministrů zahraničních věcí, 80 ministrů průmyslu a ekonomiky a více než 350 zahraničních delegací v počtu od deseti do 100 lidí. To vše mělo za následek podepsání přes 100 různých dohod a kontraktů.

Česká republika v tomto ohledu nezůstala pozadu. Loni v září doprovodila na cestu českého ministra zahraničí Lubomíra Zaorálka do Isfahánu a do Teheránu skupina zástupců 46 významných českých podniků a institucí. Na to navázala návštěva ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky v Teheránu a Tabrízu letos v lednu, kterou rovněž doprovodila podnikatelská delegace zastupující 58 společností.

Kromě zmíněných návštěv českých představitelů a podnikatelů byly letos českou ambasádou v Teheránu připraveny a realizovány dva projekty na podporu ekonomické diplomacie. „Prezentace potenciálu českých firem v oblasti důlní a těžební techniky a energetického průmyslu v provincii Jižní Chorásán“ a „Prezentace potenciálu českých firem v oblasti kolejových vozidel a rozvoje infrastruktury v Teheránu a Karáci“.

PŘEDSTAVILY SE STAVEBNÍ I ZDRAVOTNICKÉ PODNIKY

Kromě těchto sektorů existuje v Íránu pro české firmy velký poten-



BRÁNA DO PERSIE. Symbolem dlouhé tradice země je Věž svobody, kterou uprostřed Teheránu odhalili v roce 1971 při oslavách 2,5 tisíce let od založení Perské říše.

ciál například v oblasti stavebnictví, petrochemie nebo zdravotnické techniky. Právě tyto obory se letos promítly v agenturou CzechTrade organizované účasti českých firem na mezinárodních veletrzích. Šlo o Project Iran – Mezinárodní stavební veletrh, Iran Oil Show – Meziná-

rodní chemický a petrochemický veletrh a o Iran Health – Mezinárodní veletrh zdravotní techniky a léčiv. V průměru se každého z nich účastnilo sedm českých firem.

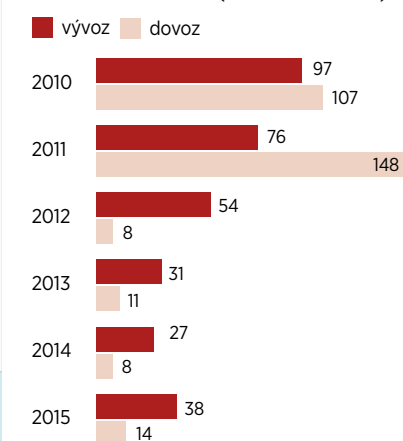
Celkově zastupitelský úřad registruje téměř 80 českých firem, které již mají své partnery v Íránu. Kromě

tradičních odvětví jako těžké strojírenství a obráběcí stroje můžeme mluvit i o telekomunikační technice, elektronice, strojích na zpracování dřeva, letecké technice či o rekonstrukci památek. Na druhé straně i v České republice úspěšně působí iránské firmy. Za všechny jmenujme



Íránská islámská republika	
Počet obyvatel:	79 milionů
Rozloha:	1,6 milionu km ²
Hlavní město:	Teherán
Měna:	rial (1000 IRR je asi 0,80 Kč)
Růst HDP (2014):	4,3%
Více informací:	www.businessinfo.cz/iran

Obchod ČR s Íránem (v milionech dolarů)



Zdroj: MZV

firmu Royax, která úspěšně vyrábí vybavení pro vozidla záchranné služby a vozy první pomoci, jako jsou například sanitní nosítka.

ŠANCE JSOU TAKÉ V REGIONECH FARS NEBO MAZANDARÁN

Ve snaze nespolehat jen na zprostředkované a v hlavním městě dostupné informace velvyslanectví postupně zjišťuje potřeby a příležitosti pro české firmy přímo v jednotlivých regionech. Zatím byly takto zmapovány provincie Fars, Guilan, Jižní Chorásán, Mazandarán, Teherán, Východní Ázerbájdžán a Zanzán.

Velmi důležitým nástrojem pro úspěšné působení českých firem v zemi je smluvní základna mezi oběma státy. K dnešnímu dni je podepsána a oběma zeměmi ratifikována smlouva o zamezení dvojímu zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu, podepsána je

STROJAŘI SE POTKAJÍ NA DVOU SOUBĚŽNÝCH VELETRZÍCH

Shodou okolností ve stejnou dobu se budou konat v Česku i v Íránu dvě významné události pro strojírenské firmy, kde bude vzájemný obchod obou zemí velkým tématem. O Íránu bude řeč 5. října na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Uspokojí se konference, kterou společně připravují Ministerstvo zahraničních věcí ČR, EGAP a agentura CzechTrade. A naopak v Teheránu se zase od 5. do 8. října bude konat Mezinárodní strojírenský veletrh TIEE 2016 s oficiální českou účastí a pod patronátem Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. ■

dohoda o ekonomické spolupráci a již proběhla i expertní jednání ve věci dohody o podpoře a ochraně investic, která je samozřejmě klíčová. Významným impulzem pro další rozvoj nejen ekonomických vztahů by samozřejmě bylo i zřízení přímého leteckého spojení, přičemž iránská společnost Mahan Air již o tom vážně uvažuje.

ZA ROK VZROSTL VZÁJEMNÝ OBCHOD SKORO O POLOVINU

Ještě v roce 2014 činil obrát vzájemného obchodu obou zemí pouze 35 milionů dolarů. Loni však už poskočil o víc než 45 procent na 51 milionů dolarů. Z toho vývoz z ČR vzrostl zhruba o 38 procent, dovoz z Íránu pak dokonce o 74 procent. Potenciál je přitom ještě mnohem větší.

V českém vývozu loni jednoznačně převažovaly výrobky z nekovových nerostů, jako jsou grafit (elektrody, součást suchých pro elektrické spotřebiče), síra (vulkanizace kaučuku, výroba kyseliny sírové, síření), průmyslové diamanty (řezné a obráběcí nástroje) nebo strojní zařízení pro průmysl.

Tradičně mívala nejvyšší podíl na dovozu z Íránu do ČR surová ropa (přes 90 procent). Poslední odběr

ropy ovšem proběhl v létě 2011 a od té doby k němu vzhledem k ropnému embargu ze strany EU nedocházelo. Loni byly hlavními dovozními položkami do Česka sušené a čerstvé ovoce a zelenina (skoro 60 procent), dále stroje nebo železo a ocel. Je však třeba mít na zřeteli, že statistika nepodchycuje celý objem našeho obchodu s Íránem, neboť jeho velká část se doposud odehrává prostřednictvím třetích zemí, jako jsou Spojené arabské emiráty, Turecko nebo Čína.

Největší problém pro iránskou ekonomiku představují přetrvávající bankovní sankce ze strany Spojených států a Evropské unie. Ty zasahují veškeré oblasti iránského zahraničního obchodu, ať již ve směru dovozním či vývozním. Zahraniční investice, tolik potřebné zejména v ropném a petrochemickém průmyslu, pokulhávají za potřebnou úroveň. Pro zemi je stále těžké přilákat zahraniční investory ochotné podepsat závazná obchodní ujednání s dlouhodobější platností a zároveň výhledově rychlou realizací. ■

VÝZNAMNÝM IMPULZEM PRO ROZVOJ VZTAHŮ BY BYLO ZŘÍZENÍ PŘÍMÉHO LETECKÉHO SPOJENÍ, PŘIČEMŽ ÍRÁNSKÁ SPOLEČNOST MAHAN AIR JIŽ O TOM VÁŽNĚ UVAŽUJE.

TEXT: PAVEL KALINA
VEDOUcí EKONOMICKÉ SEKCE, ZÚ ČR V TEHERÁNU
FOTO: PROFIMEDIA

PERSIE CHCE BÝT ZNOVU VÝROBNOU REGIONU

O SVÉ SOUČASNÉ PŘEMĚNĚ MÁ ÍRÁN JASNO. NECHCE PO OTEVŘENÍ EKONOMIKY JEN VYVÁŽET ROPU A NAKUPOVAT VŠECHNO ZBOŽÍ V ZAHRANIČÍ. HODLÁ V NÁSLEDUJÍCÍCH LETECH NAOPAK POSÍLIT VLASTNÍ PRŮMYSL.

Írán je druhou největší ekonomikou země Středního východu a severní Afriky po Saúdské Arábii. Jeho hrubý domácí produkt se za loňský rok odhaduje na úroveň okolo 393,7 miliardy amerických dolarů. Je to po Egyptu zároveň druhá nejpobytější země regionu s odhadovanou populací 78,8 milionu lidí.

Se svými zásobami zemního plynu se řadí na druhou příčku na světě a čtvrtou, co se týče odhadovaných ropných rezerv. Od 16. ledna tohoto roku, neboli od takzvaného „implementation day“ byly zrušeny sankce na export ropy a zemního plynu. To samozřejmě přispělo k tlaku na ceny ropy na světových trzích. Zároveň přestalo platit objemové omezení pro Íránce, kteří od té chvíle zvyšují svůj exportní podíl.

PENÍZE ČEKALY I NA ZMRAZENÝCH KONTECH

Dalším zdrojem finančních prostředků jsou odblokovaná aktiva v zahraničí. A to nemusí zrovna být pouze



VYRÁBĚT. Írán byl tradičně manufakturou pro celý Blízký východ, i teď chce posilovat domácí výrobu spíše než dovoz zboží.

MINISTERSTVO SE DISTANCUJE OD SOUKROMĚ ORGANIZOVANÉHO SUMMITU V PRAZE

Na téma spolupráce obou zemí se údajně měla letos v listopadu konat v Praze také konference nazvaná „Íránsko-středoevropský byznys summit“. O akci, jejímž pořadatelem jsou společnosti Europa Star Tour a East-West Business Development Foundation, ale vyplynula na povrch řada pochybností.

Přestože v programu bylo mezi partnery uvedeno Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, zástupci ministerstva se od akce distancovali a publikovali následující prohlášení: „Organizátor na webových stránkách

www.iraneusummit.com ohlašuje vystoupení ministrů průmyslu a obchodu České republiky a Íránu, přičemž ani jeden z nich účast nepotvrdil. Od potenciálních zájemců přitom žádá účastnický poplatek od 980 do 1990 amerických dolarů. Ministerstvo průmyslu a obchodu již vyzvalo organizátora, aby ohlašovanou účast ministra Jana Mládka i logo ministerstva, k jehož užití nedostal svolení a ani o něj nepožádal, z webových stránek odstranil. MPO je proto nuceno touto cestou informovat odbornou i širokou veřejnost, že s takzvaným

Íránsko-středoevropským byznys summitem nemá nic společného.“

Od akce se distancovali i někteří další řečníci, kteří měli údajně na konferenci vystoupit. Důvěryhodnost akce nepodpořilo ani to, že mezi logy partnerů byly uvedeny firmy, které o tom neměly povědomí.

V současnosti přesto uvedené webové stránky stále nabízejí vstupenky na summit, který se má nakonec odehrát údajně v březnu příštího roku. ■

TEXT: REDAKCE

peněžité sumy vlastněné na zahraničních účtech, ale také různé podíly, zejména v petrochemických celcích a projektech po celém světě. A ačkoliv export ropy je stále hlavním příjmem, tak v blízké budoucnosti se dá očekávat, že jej export zemního plynu, petrochemických produktů a dalších nerostných surovin předstihne.

Obecně platí, že Írán si chce zachovat za každou cenu podstatu své ekonomiky – tou je výroba. Írán byl odjakživa výrobním centrem regionu a pouze mezinárodní sankce je v tomto ohledu omezily. Nyní, když je šance na obnovu ztracených pozic, upřednostňují Íránci vše, co obsahuje „transfer know-how“. Ideální partner z íránského pohledu je tedy firma, která chce nyní do Persie vyvážet, ale ve výhledu tří až sedmi let převede alespoň část výroby do samotného Íránu.

celou dobu sankcí se zde konaly veletrhy, pouze místně vyráběná nabídka byla cílena na uspokojení místní poptávky. Ale veletržní akce jako platformy na seznámení se s novými produkty fungují velice dobře. Spousty českých firem získaly prvotní vazby na veletrzích v Německu či jiných zemích Evropské unie. Nyní, když se procento zahraničních vystavovatelů zvětšuje, je kýžený efekt veletrhů znát daleko víc.

Od zprovoznění nové kanceláře agentury CzechTrade v polovině dubna bylo prioritou připravit se na šňůru veletrhů – stánky počínaje a kontaktováním potenciálních obchodních partnerů pro vystavující české firmy konče. Ať už šlo o stavební veletrh Project Iran v dubnu, nebo následně v květnu největší veletrh zaměřený na ropu a plyn Iranian Oil Show. Doposud posledním vele-

IDEÁLNÍ PARTNER Z ÍRÁNSKÉHO POHLEDU JE FIRMA, KTERÁ VE VÝHLEDU TŘÍ AŽ SEDMI LET PŘEVEDE ALESPŮŇ ČÁST VÝROBY DO SAMOTNÉHO ÍRÁNU.

IZOLACE DONUTILA ZEMI BUDOvat VLASTNÍ VÝROBU

Léta embarga připravila Írán na uspokojení svých vlastních potřeb docela dobře. Samozřejmě není v tuto chvíli možné říci, že by Íránci byli soběstační, nicméně základní stroje si již zvládá vyrobit sám. Nesmírným pozitivem je velmi dobré jméno České republiky a skvělá historická zkušenost se stroji a zařízeními českého původu. Existují prvotní indikace o zájmu v rámci postupné modernizace závodů v minulosti vybavenými českými firmami. Ale jde o komplexní dodávky, které dnes Íránci chtějí. Například i se zabezpečeným financováním třeba v podobě odběratelského úvěru.

ZAČNĚTE NA VELETRHU

Kde obchod s Persií začít? Íránci jsou zvyklí navštěvovat veletržní akce a nebojí se komunikace. Prakticky po

tržním počinem byl Iran Health zaměřený na zdravotnické vybavení a farmaceutický průmysl. Pro příští rok chce CzechTrade tuto paletu veletrhů dále rozšířit o akce zaměřené na energetiku, potravinářství a zemědělství.

V tuto chvíli začínají mít firmy více zájem i o individuální služby, mezi kterými samozřejmě převažuje vyhledávání a oslovování možných obchodních partnerů. V tuto chvíli administruje kancelář v Teheránu čtyři takové případy a další jsou v přípravě. Nejlepší cestou pro nalezení možných obchodních partnerů je kombinace účasti na veletrhu s tím, že CzechTrade už s předstihem připraví individuální jednání. Mimořádně, CzechTrade je jednou z prvních takových agentur, která má své pevně dané sídlo v Íránu. ■

TEXT: FILIP TŮMA
VEDOUcí KANCELÁŘE CZECHTRADE V TEHERÁNU
FOTO: PROFIMEDIA

TURBULENCE

e-shop přes 200 položek
www.crystalex.cz

CZECH Superbrands AWARD 2016
CRYSTALEX AWARDED

ÍRÁN PŘIPRAVUJE ZELENOU REVOLUCI

V RÁMCI MODERNIZACE ENERGETIKY HODLÁ ÍRÁN POSTAVIT DO ROKU 2020 PĚT TISÍC MEGAWATTŮ ZELENYCH ELEKTRÁREN. INVESTICE ČEKÁ OD SOUKROMÝCH FIREM. MOHOU MEZI NIMI BÝT I ČEŠI.

Málokde na světě podepisuje investor smlouvu, na níž dohlíží Bůh. V Íránu se jich bude v příštích letech uzavírat spousta. Země, která se teprve loni vymanila z mezinárodních sankcí, plánuje v rámci modernizace zastaralé energetiky rychlý rozvoj obnovitelných zdrojů energie. Do roku 2020 by měli podle představ teheránské vlády soukromí investoři postavit zelené elektrárny s výkonem pět tisíc megawattů. Největší díl ukrojí větrné a solární elektrárny. Za čtyři roky by se obnovitelné zdroje měly podílet na celkovém výkonu íránských elektráren z pěti procent.

Výměnou za investici dostanou provozovatelé elektráren dvacetiletou smlouvu o výkupu elektřiny, která právě začíná větou „Ve jménu Boha“. A spolu s nimi také atraktivní výkupní ceny, které stanovuje Íránská organizace pro obnovitelnou energii (SUNA). U slunečních elektráren se může v Íránu návratnost investice pohybovat díky kombinaci vysoké výkupní ceny a vysokého osvětlení panelů mezi čtyřmi a osmi lety.

NA SOLÁRNÍM BOOMU SE CHTĚJÍ PODÍLET I ČEŠI

Zájemci o podnikání v obnovitelných zdrojích se do Íránu hrnou. Ministerstvo energetiky už jedná s největšími světovými hráči v oboru větrné energetiky, jako jsou dánský Vestas nebo německý Siemens. V solárních elektrárnách by v Íránu mohla ulpět i česká stopa. Na slunečním boomu by se chtěla podílet česká skupina Solek Group. „Zaměstnali jsme íránského spolupracovníka, zakládáme v Íránu první firmy. Chceme se soustředit na development elektráren do výkonu 10 megawattů. Tyto projekty s veškerou dokumentací a povoleními



A TEĎ SLUNCE. K fosilním palivům mají přibýt obnovitelné zdroje energie, které by měly do roku 2020 představovat pětiprocentní podíl na výkonu íránských elektráren.

bychom nabízelí institucionálním investorům,“ říká Zdeněk Sobotka, majitel Solek Group.

Největší díl íránského slunečního koláče si však hodlají z Evropanů ukousnout Němci. Ihned po pádu sankcí zaplatila německá vláda zpracování studie, která mapuje potenciál solárního byznysu v Íránu. Podílela se na ní mimo jiné německá solární asociace BSW-Solar. Němci také pomáhají Íráncům s nastavením pravidel pro podporu zelených elektráren. „Pro německé firmy je teď klíčová rychlost a odhodlání vybudovat s Íránem obchodní vztahy,“ upozorňuje Jörg Mayer z BSW-Solar. To, že Němci mají velký tah na branku, potvrzuje z dosavadních zkušeností i Sobotka.

ZA SLUNEČNÍ ENERGIÍ VĚTŠÍ VÝKUPNÍ CENA NEŽ V NĚMECKU

Írán nechce do rozvoje obnovitelných zdrojů investovat státní peníze získané z prodeje ropy. „Veškeré investice budou ze soukromého sektoru, a to od místních i zahraničních firem,“ říká íránský ministr energetiky Hamid Chitchian. V několika fázích stát vypíše tendry na stavbu větrných elektráren s výkonem tisíce megawattů a slunečních elektráren s výkonem tří tisíc megawattů, upřesnil Chitchian pro agenturu Bloomberg.

Pro solární parky do výkonu 10 megawattů nyní Írán nabízí výkupní cenu v přepočtu 146 eur za megawattodinu, elektřinu z větších

parků do 30 megawattů stát vykoupí za 119 eur za megawattodinu. „Atraktivní je, že výkupní cena by měla být indexovaná podle kurzu íránského rialu k euru,“ dodává Sobotka. Evropským investorům tak částečně tato indexace pokryje měnové riziko. Pro srovnání, v Německu se nyní za megawattodinu elektřiny z nových solárních elektráren platí 80 eur.

PENÍZE S SEBOU

Německá studie upozorňuje, že zahraniční investoři si budou muset přinést vlastní financování. Na íránské zdroje se spolehnout nedá. Místní banky účtují za úvěry dvojciferné úrokové sazby, při nichž není investice do zelených elektráren návratná. Alternativně by se do financování elektráren mohl zapojit stát prostřednictvím úvěrů z Národního rozvojového fondu, který Írán plní z příjmů z ropy. To však zatím podle vyjádření íránských představitelů není pravděpodobné.

Sami Němci hodnotí íránský zelený plán jako ambiciózní, protože zmíněných pět tisíc megawattů nových elektráren původně chtěl Teherán postavit už do roku 2014. Za tu dobu se však k síti připojilo jen několik desítek megawattů nových zdrojů. Zemi však bude k rozvoji obnovitelných zdrojů nutit plnění cílů v rámci Kjótského protokolu a později i v rámci loni podepsané pařížské klimatické dohody. Roli bude hrát i skutečnost, že íránské konvenční elektrárny jsou více než čtyřicet let staré a země za ně potřebuje náhradu. Celkem by se v Íránu mělo v příštích sedmi letech investovat do energetiky 50 miliard dolarů. ■

TEXT: JAN STUHLÍK
FOTO: PROFIMEDIA



JEDNÁNÍ S PERŠANY. Zaujala nás technická vzdělanost a pracovitost místních lidí, uvádí Pavel Kulesa (uprostřed).

OPRAVÍME PERSKÉ PALÁCE POŠKOZENÉ ZEMĚTŘESENÍM

ČESKÁ SPOLEČNOST STATICAL SE V ÍRÁNU PROSADILA V OPRAVÁCH BUDOV S POŠKOZENOU STATIKOU. ZEMĚ MÁ OBROVSKÝ POČET PAMÁTEK ZAPSANÝCH NA SEZNAMU UNESCO A ZÁROVEŇ JSOU TAM ČASTO ZEMĚTŘESENÍ. CÍLEM JE, ABY SE NÁZEV NAŠÍ FIRMY STAL V ÍRÁNU SYNONYMEM PRO STATICKÉ OPRAVY, ŘÍKÁ OBCHODNÍ ŘEDITEL FIRMY PAVEL KULESA.

Získali jste objednávky na opravy statiky některých íránských staveb, které to jsou?

V současné době máme rozpracováno několik zakázek. Například je to oprava statiky poškozeného domu ve čtvrti Baharestan ve městě Isfahán. Čeká se na financování z městského rozpočtu. Dále jsou to dva historické paláce Saad Abad a Niavaran, kde zpracováváme projektovou dokumentaci statického zajištění. Kvůli jejich opravě nás oslovilo ministerstvo kultury správné oblasti Teherán. Jen pro zajímavost uvedu, že je velice těžké získat třeba jen původní projektovou dokumentaci kvůli ochraně státního tajemství. Ale s tím se setkáváme třeba i v Rusku. Přitom zmíněné paláce jsou propagované i na televizní stanici National Geographic.

Ovlivnilo vás úspěch na íránském trhu to, že jde o zemi s častými zemětřeseními?

Naše systémové řešení statického zajištění pomocí našeho systému

STATIbar je velmi přínosné právě pro oblasti seizmicky činné. Díky tomu, že respektujeme pružnost a možnost pohybu staveb, nedochází na objektech opravených tímto systémem k tvorbě dalších trhlin. I to, že je Írán seizmicky aktivní oblast, byla jedna z věcí, která nás na tento trh vedla. Máme zkušenosti z Řecka, ale i z Itálie, kterou právě těžce zasáhlo silné zemětřesení. Na území Íránu se přitom nachází obrovský počet památek pod ochranou UNESCO. Chceme se zapojit do jejich oprav stejně tak jako opravujeme památky na území Evropské unie.

Jak byste charakterizoval povahu a způsob jednání Peršanů?

Trh v Íránu nás velice překvapil. Nejdřív byl hodně otažitý, ale když jsme začali spolupracovat s naším místním zástupcem, situace se dramaticky změnila. Měli jsme otevřeny dveře téměř kamkoliv. Viz třeba jednání na ministerstvu kultury. Vždy chvilku otálejí, jako kdyby měli nějaký kolektivní příkaz, nicméně

pak jsou velice nápomocní. Co nás zaujalo, je míra technické vzdělanosti a pracovitost místních lidí. Díky náboženské policii je vše neustále pod dohledem, a tak když respektujete nařízení, je Írán naprosto bezpečnou zemí.

Kdy jste vlastně na íránský trh přišli?

Naše cesta začala někdy přede dvěma lety, kdy jsme se zúčastnili veletrhu Big 5 v Dubaji. Tento veletrh jsme brali jako lakmusový papírek pro celou oblast Blízkého východu. Nikdy předtím jsme v tomto regionu náš obchodní potenciál netestovali. Největší zájem o naše výrobky projevil Írán a Saúdská Arábie, v Emirátech se jednoduše nic nerekonstruuje. Ale s tím jsme tak trochu počítali. Emiráty jsme brali spíše jako takovou křižovatku. V té době přišla i nabídka od agentury CzechTrade – možnost účastnit se veletrhu v Teheránu. Té jsme využili a na veletrhu v Íránu se seznámili s naším současným obchodním zástupcem.

Jak vám CzechTrade pomohl?

Jednoduše – bez něj a jmenovitě bez vedoucího nové kanceláře CzechTrade v Teheránu Filipa Tůmy bychom asi na tomto trhu nepůsobili. My jsme se vždy snažili vynechat ve svém podnikání státní instituce či státem řízené organizace. Myslím, že mnoho z nich je naprosto zbytečných a administrativně náročných pro firmu našeho rozměru. Nicméně CzechTrade je při vstupu na zahraniční trhy opravdu velice nápomocen. Například organizace účasti na veletrhu v rámci českého stánku nám uspořídá hodně úsilí. Jako malá firma nemáme takovou kapacitu, abychom si ji mohli třeba právě v Íránu organizovat sami. CzechTrade nám tento servis poskytl.

Jaké máte v Íránu další plány?

Naším cílem je dosáhnout toho, že se název naší firmy na íránském trhu stane synonymem pro statické opravy. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: STATICAL

PO ZEMĚTŘESENÍ. Na opravy čeká v Persii obrovské množství historických i novodobých budov.



O ÍRÁNU BUDE ŘEČ I NA VELETRHU V BRNĚ

NA TRADIČNÍM MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU NA ZAČÁTKU ŘÍJNA LETOS VYROSTE EXPORTNÍ DŮM. TAM BUDOU MOCI VÝVOZCI ZÍSKAT VEŠKERÉ INFORMACE NA JEDNOM MÍSTĚ. PROBĚHNE MIMO JINÉ TAKÉ KONFERENCE O OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTECH V ÍRÁNU.



BRNĚNSKÉ VÝSTAVIŠTĚ. Vývozci tam letos najdou v rámci strojírenského veletrhu veškerou podporu pro export na jednom místě.

Letošní Mezinárodní strojírenský veletrh se už nyní může pochlubit nejvyšším počtem vystavovatelů za posledních pět let. Jen letmý pohled do ekonomických statistik napoví, že Česko je zemí zaslíbenou právě strojírenství. Podíl vývozu strojů a dopravních zařízení na celkovém exportu loni přesáhl 55 procent. To představuje částku ve výši 2,2 bilionu korun a je to o 13 procentních bodů vyšší podíl, než jaký mělo toto průmyslové odvětví na vývozu v rámci celé Evropské unie.

V EXPORTNÍM DOMĚ BUDOU OBCHODNÍ RADOVÉ Z TEHERÁNU, ASTANY ČI RIJÁDU

Novinkou letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu je to, že exportéři budou mít možnost získat všechny potřebné informace o státní podpoře exportu na jednom místě. Na volné ploše F brněnského výstaviště firmy najdou takzvaný „Exportní dům“. Jde o společný stánek EGAP a ministerstva zahraničních věcí (MZV). Exportéři tak budou mít veškerý servis a služby na jednom

místě. Vedle zástupců MZV a EGAP budou totiž na stánku k dispozici po celou dobu veletrhu také zástupci Klientského centra pro export, tedy vedle zástupců MZV i experti z Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO) a agentury CzechTrade.

Od úterý 4. října do čtvrtka 6. října pak mají v Exportním domě firmy možnost individuálních konzultací svých exportních projektů. A to s obchodními rady velvyslanectví ČR v Astaně, Haagu, Moskvě, Pekingu, Rijádu, Teheránu a Washingtonu. Termíny pro tyto konzultace je

možné domluvit předem – a to buď zasláním e-mailu na adresu info@egap.cz, nebo na telefonním čísle 222 103 154.

PŘIHLASTE SE ZDARMA NA KONFERENCE O VÝVOZU

Možností využít konzultací a služeb na stánku EGAP a MZV ale nabídka pro exportéry rozhodně nekončí. V rámci doprovodného programu Mezinárodního strojírenského veletrhu se uskuteční dvě velké konference zaměřené právě na podporu našich vývozců.

První je exportní konference s názvem „Strojírenství: základ úspěchu českého exportu“, která se bude konat dne 4. října 2016 od 14.00 hodin v Pavilonu E (sál E4).

Na její přípravě se podílejí MPO, MZV, EGAP, ČEB a Svaz průmyslu a dopravy ČR. Vystoupí zde například ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa a generální ředitel Exportní garanční a pojišťovací společnosti Jan Procházka.

Druhá exportní konference přináší téma „Írán: Perspektivní trh pro české firmy“. Ta se bude konat 5. října od 11.00 hodin v Pavilonu E (sál E4). Toto téma bylo zvoleno především proto, že íránský trh se v současnosti vzhledem k postupnému rušení mezinárodních sankcí stává zcela mimořádnou příležitostí pro exportéry z celého světa – včetně těch českých, kteří ovšem musejí počítat s obrovskou konkurencí.

Írán je regionální velmocí Blízkého východu s průmyslovou tradicí, obrovskými zásobami ropy a plynu, téměř 80 miliony obyvatel a vzdělanými univerzitními absolventy. Země ale byla v poslední době do značné míry odstrážena od světové ekonomiky, takže se bude snažit nastartovat výraznější hospodářský rozvoj a nasycit „vyhladovělý“ trh.

Českou výhodou zůstává, že má z dob bývalého Československa



v Íránu stále dobré jméno. Obchod s Íránem byl poměrně živý ještě v devadesátých letech minulého století. Státní pojišťovna EGAP podpořila přes 100 obchodních transakcí v Íránu za více než 19 miliard korun, většina z nich ale spadá právě ještě do minulého století. Největší byly dodávky na stavbu hliníkárný Alumi-na Plant, dále výstavba cukrovarů, zařízení a dostavba tepelné elekt-

MODERNIZACE. Írán chce do příštího roku zdvojnásobit těžbu ropy na čtyři miliony barelů denně, dobrá šance na odbyť strojí tak bude v rostoucím těžebním průmyslu.

rárny Iranshahr či dodávky parních turbogenerátorů.

Na přípravě této konference se podílejí MPO, MZV, EGAP a Hospodářská komora ČR. Vystoupí zde například ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa, prezident Hospodářské komory ČR Vladimír Dlouhý, generální ředitel EGAP Jan Procházka a obchodní rada Velvyslanectví ČR v Teheránu Pavel Kalina.

Obě konference organizačně zajišťuje agentura HATcom, vstup je zdarma a už nyní se na ně můžete přihlásit na adrese info@hatcom.cz. Detailní informace získáte také na telefonním čísle 222 103 154. ■

TEXT: MZV
FOTO: BVV, PROFIMEDIA

STROJE SKORO ZA BILION KORUN

Vývoz strojírenských výrobků od roku 2005 silně rostl. Každý rok v průměru o více než sedm procent. Svůj díl práce odvedl i stát, který prostřednictvím podpory exportu pomáhá českým firmám zejména s průnikem na nové zahraniční trhy. A pomoc to nebyla zanedbatelná – jenom pojištěním exportu prostřednictvím pojišťovny EGAP se od roku 2005 vyvezly stroje a dopravní prostředky za více než 941 miliard korun. Státní pojišťovna za tu dobu uzavřela pojistné smlouvy se strojírenskými firmami v hodnotě 480 miliard korun. A v podpoře exportu tohoto sektoru pokračuje i nadále. V současnosti pracuje na pojistných kontraktech v hodnotě přes 20 miliard korun. Při pohledu do Mapy oborových příležitostí, kterou připravuje ministerstvo zahraničních věcí, je pak patrné, že v tomto oboru mají české firmy stále světu co nabídnout. Prakticky u každého státu existuje potenciál pro export z oblasti strojírenství. ■

CZECHTRADE PORADÍ I S DESIGNEM

Po celou dobu konání veletrhu budou českým exportérům k dispozici také pracovníci CzechTrade v pavilonu P na stánku číslo 083. Doprovodný program zahrnuje teritoriálně zaměřené konference a nebudou chybět ani konzultace se zahraničními zástupci agentury. Vstup na níže uvedené akce je zdarma, je ale nutná předchozí rezervace na www.czechtrade.cz nebo www.businessinfo.cz.

4. ŘÍJNA MEETING POINT CZECHTRADE Kongresové centrum, sál A

Perspektivní obory pro české firmy v Kolumbii, Mexiku, Chile a Peru. Překážky vstupu na tyto trhy. Účast na veletrzích a podnikatelských mi-

ly již tradicí. Zahraniční odborníci pomohou začínajícím i zkušeným exportérům s výběrem vhodných teritorií pro výrobek, s nalezením obchodních partnerů, zhodnotí reálné šance na úspěch nebo doporučí, jak nejlépe postupovat.

4. ŘÍJNA KOLUMBIE, MEXIKO, PERU A CHILE – SLIBNÉ TRHY PRO ČESKÝ EXPORT A JEJICH SPECIFIKA Pavilon P, sál P 3

Perspektivní obory pro české firmy v Kolumbii, Mexiku, Chile a Peru. Překážky vstupu na tyto trhy. Účast na veletrzích a podnikatelských mi-

sích. Praktické tipy pro obchodování, obchodní zvyklosti v Kolumbii, Mexiku, Chile a Peru. Individuální konzultace. Nechte se inspirovat touto exportní konferencí.

4. ŘÍJNA PRŮMYSLVÝ DESIGN – CESTA KE ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI A EXPORTU Kongresové centrum, sál E

Dopolední program ocení zástupci výrobních podniků, neboť představí možnosti využití podpory průmyslových designérů a praktické zkušenosti. Odpodledne bude věnován postupu individuální

spolupráce firmy s designérem v rámci projektu Design pro konkurenceschopnost 2016 až 2018 a je určené především designérům.

5. ŘÍJNA PERSPEKTIVY ČESKÉHO EXPORTU DO ČÍNY Kongresové centrum, sál C

Na akci se dozvíte perspektivní obory a aktuální exportní příležitosti pro české firmy, strategii vstupu na čínský trh a praktické tipy pro obchodování, jak jednat s čínskými obchodními partnery, jak na smlouvy a spory se subjekty z Číny, jak využít asistenci kanceláří agentury CzechTrade v teritoriu. ■

PERŠANÉ VNÍMAJÍ JADERNOU DOHODU JAKO SVÉ VÍTĚZSTVÍ

KONEC SANKCÍ UVÍTALI ÍRÁNCI V EUFORII A TEĎ CHTĚJÍ VYTĚŽIT MAXIMUM Z OČEKÁVANÉHO OBCHODNÍHO BOOMU. DOSUD BYLO NEJVĚTŠÍM PROBLÉMEM, JAK PŘEVÉST DO ZAHRANIČÍ PŘES BANKY PLATBU ZA ZBOŽÍ. I TO SE NYNÍ ZLEPŠUJE, ŘÍKÁ FILIP TŮMA, VEDOUcí NOVĚ OTEVŘENÉ KANCELÁŘE AGENTURY CZECHTRADE V TEHERÁNU.

Zjednodušeně se říká, že sankce skončily. Ve skutečnosti ale ještě některé trvají. Které?

Dohoda o nukleárním programu z loňského července mezi Íránem a takzvanou skupinou 5+1 byla implementována 16. ledna letošního roku. Co se sankcí týče, zrušeny byly v zásadě pouze dva druhy: ty na export íránské ropy a na finanční operace. Samozřejmě sankce na zbrojní průmysl a vše týkající se jaderné energie stále platí. Ovšem také veškeré dosavadní sankce ze strany Spojených států amerických zůstaly v platnosti.

Ovlivní přetrvávající americké embargo nějak i české vývozce?

Žádná v USA registrovaná firma nesmí obchodovat s Íránem, tedy včetně bank. To způsobilo, že evropské banky, jež jsou aktivní na americkém finančním trhu, se obávaly, že by mohly být sankcionovány. V tuto chvíli jsme v situaci, kdy se některé bankovní skupiny odhodlaly a začaly poskytovat financování pro firmy působící či vstupující na íránský trh, ale stále se jedná pouze o eurové operace. Írán nemá přístup k americkému dolaru. V České republice je to banka ČSOB, jež od konce června může poskytovat relativně normální služby, ale i zde existují jistá omezení. Například se musí jednat o transakce se zbožím a samozřejmě musejí být uvedeny podrobnosti o protistraně v Íránu – přesná adresa a vlastnická struktura plus informace o konečném uživateli.

Jak tedy dnes mohou české firmy inkasovat platbu od svého íránského odběratele?



DĚDICTVÍ EMBARGA. Problémem Íránu je obrovské množství padělků, které se tam objevily během sankcí, upozorňuje Filip Tůma.

české firmě došla částka menší, než měla původně dorazit. Toto se nyní mění a věřím, že i ostatní bankovní domy se dříve nebo později k tomuto trendu připojí. Samozřejmě zůstává na místě i „nejstarší“ způsob. To je ten, kdy Íránci mají účty v zahraničí, popřípadě tam fungují jejich firmy. Díky tomu si mohou dovolit zaplatit například přímo uvnitř samotné Evropské unie. Finanční obstrukce minulých let vedly k tomu, že Íránci nemají obecně problém s platbou předem. Celý obchod zkrátka fungoval na předpokladu dobré víry. Íránec zaplatil sto procent předem a český výrobce neměl důvod nedodat. Ba naopak – takového odběratele si cenil. Na druhou stranu i Íránec hledá možnosti, jak zlepšit své cash flow, tudíž jakékoliv odlehčení v tomto smyslu uvítá. Nabízejí se spousty různých cest od odložené splatnosti po konsignační sklady a podobně. Vše však záleží na vzájemné důvěře obchodních partnerů. V tomto se obchod s Íránem prakticky neliší od jiných destinací.

Jaké další bariéry, vedle platebního styku, přetrvávají?

Některé subjekty, právní i fyzické, jsou na blacklistu a nesmí se

POKUD NABÍZÍTE ÍRÁNCI NĚJAKÉ KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ ČI DODÁVKY NA KLÍČ, NESMĚJÍ OBSAHOVAT KOMPONENTY Z USA.

s nimi obchodovat, ať už by se jednalo o jakékoliv zboží. Dále je, co se týče vývozu do Íránu, platný rámec na vývoz zboží dvojího užití, do kterého spadá prakticky celé strojírenství. Nicméně při deklaraci konečného uživatele a schválení licenční správou by neměl být s exportem problém. Pamatujte též, že pokud nabízejíte Íránci nějaké komplexní řešení či dodávky na klíč, nesmíte obsahovat komponenty ze Spojených států. Tedy Íránu by to vůbec nevadilo, ale ve Spojených státech by to mohl být problém a některé americké společnosti takové informace již uvádějí na svých webech s odvoláním na Department of Treasury. V praxi tento postoj americké vlády můžeme pozorovat na chování Boeingu, který jako jediná americká firma obdržel výjimku na vstup do jednání o prodeji svých strojů do Íránu. Přičemž když Iran Air vyjádřil zájem o 109 strojů, tak to americký Kongres – prozatím – zamítl.

MĚSTA HLEDÁJÍ ALTERNATIVU KE STARÝM PANELÁKŮM Pro který obor je podle vás Írán obzvláště slibný?

Během příprav na otevření tohoto trhu pro aktivity agentury CzechTrade jsem se soustředil na stavebnictví. Pilotní výstavou realizovanou v gesci agentury CzechTrade byla už loni Project Iran 2015, která přinesla potřebné informace a počátky vztahů, na kterých můžeme stavět.

Proč právě stavebnictví?

Íránská populace má poměrně velkým podíl lidí pod 35 let. Pro ně se staví a bude stavět řada rezidenčních projektů. Nynější zástavba pozorovaná nejen v hlavním městě Teheránu, ale i v Isfahánu či Tabrízu představuje klasickou panelovou zástavbu ze sedmdesátých a osmdesátých let minulého století, jaká byla i v Československu. Je ale obohacena o ocelový skelet, který má vylepšit odolnost staveb proti zemětřesení. Tento přírodní faktor představuje jeden z nejvýznamnějších aspektů stavebnictví v Íránu. Ačkoliv Česká republika zemětřeseními netrpí, tak máme firmy, které se na takovéto zajišťování budov specializují – a to jak budov již postavených, tak i samozřejmě budoucích. Dalším faktem je energetická náročnost budov.



PANELÁKY. V podobných nevábných sídlištích, jako je toto ve městě Yazd, zatím musí bydlet velká část Íránců.

Například v Teheránu stoupají letní teploty nad 40 °C a v zimě padají lehce pod bod mrazu. Při stávajícím řešení to znamená zvýšené náklady na ochlazování bytových jednotek, domů, státních i komerčních staveb v létě a zároveň na jejich vytápění

„kvalita za rozumnou cenu“, který je i zde v Íránu známý. Zaznamenal jsem i požávku po takzvaném „smart-home“ vybavení. Vzhledem k probíhající výstavbě, zejména pak v bohatších čtvrtích, tak íránská developeri chtějí svým zákazníkům

Mohou Češi prorazit s dodávkami pro íránský ropný a těžební průmysl?

V těchto sektorech již překračujeme pomyslnou hranici mezi jakýmsi privátním a ryze státním sektorem. Nerostné bohatství Íránu,

COKOLI, CO JE ZE ZAHRANIČÍ, MÁ PRO ÍRÁNCE MNOHEM VĚTŠÍ CENU A PRESTIŽ NEŽ MÍSTNĚ VYRÁBĚNÉ ZBOŽÍ. JEDNÁ SE O SOCIÁLNÍ STATUS. UKAZUJÍ, ŽE NA TO MAJÍ.

v zimě. Írán si je plně vědom této nerovnováhy a v blízké budoucnosti zamíří k implementaci fasádových systémů a dalších prvků, které sníží tyto současné energetické nároky. I zde se mohou české firmy uplatnit.

Mají šanci v konkurenci blízkovýchodních stavebních firem?

Relativně mnoho českých podniků prorazilo se svými výrobky ze segmentu „finishing“ v arabských zemích Perského zálivu. Tito výrobci mají tudíž reference o nadstandardní kvalitě své produkce, a tudíž o ně a jejich řešení bude zájem i v Íránu. Předpokládám, že to bude i umocněno českým stereotypem

nabízet absolutně špičkové nemovitosti včetně inteligentních systémů řízení domácností.

Co příležitosti ve zdravotnictví?

Jsou jak ve zdravotnické technice, tak i v léčivech. Ačkoliv na poli výroby základních léčiv je Írán ze zhruba 97 procent soběstačný, má zájem o nové výrobky, postupy, a zejména pak o moderní centra, mezi něž spadají onkologická střediska. Navíc se české firmy pyšní možnostmi dodávek na klíč se zapojením místních výrobců. Možnosti tohoto sektoru budou paralelní s objemem plánované výstavby a rekonstrukcí nemocnic napříč celým Íránem.

kde se těží na 68 druhů minerálů, představuje zhruba sedm procent světových zásob. Spolu se 16 až 17 procenty podílu hutního průmyslu na HDP Íránu a zastaralou těžební a zpracovatelskou technikou to vše představuje velkou výzvu pro české výrobce důlního zařízení i pro firmy zabývající se geologickým průzkumem. Ropný průmysl se neustále potýká s nedostatečným financováním, se současnou vysokou fluktuací ceny ropy, velkými náklady na těžbu, vysokou spotřebou elektrické energie a s nízkou výtěžností ropných ložisek. Češi mají šanci na dodávky zařízení pro vrtné soupravy a další doplňkové vybavení včetně paralel-



LYŽOVÁNÍ NAD POUŠTÍ. K turistickým lákadlům Íránu patří pro někoho možná překvapivě i lyžařská střediska v horách, jako je například tento areál Tochal nedaleko od metropole Teherán.

ních systémů. Írán v dnešní situaci může sloužit jako náhradní trh za Rusko.

A související energetika?

Írán je v tuto chvíli energeticky soběstačný, ba co víc, prodává přebytečnou energii do sousedních zemí. S růstem produkce a s růstem samotné populace se očekává nárůst poptávky. Tudíž se Írán dívá po možnostech, jak zvýšit výrobu energie. Na tomto poli hrají důležitou roli další obnovitelné zdroje, a to především solární i větrné elektrárny.

Další velké téma pouštního státu je voda...

Írán je zemí s historicky velkou závislostí na kvalitním managementu vodních zdrojů. V posledních letech se stále víc prokazuje nedostačující dořešený systém zadržování a distribuce vody z oblastí srážkově bohatších do oblastí chudších. Velkým problémem je nejen fluktuující úroveň srážek v různých oblastech Íránu, ale i plýtvání a neefektivní využívání vodních zdrojů. Podle posledních měření poklesla zásoba obnovitelných zdrojů pitné vody ze 135 milionů metrů krychlových

na 110 milionů. Do budoucna lze očekávat, že přehrad a vodní nádrže budou také využívány při výrobě elektrické energie. Prostor se tedy otevírá i v oblasti dodávek vodních turbín a souvisejících systémů a zařízení. Írán vzhledem k rostoucímu počtu obyvatel zejména ve větších městech plánuje navyšovat kapacity stávajících a budovat nové čistírny odpadních vod. Přečištěná voda z těchto zařízení má následně být použita také pro účely zavlažování zemědělských ploch.

O STÁTNÍ ZAKÁZKY SMĚJÍ SOUTĚŽIT JEN MÍSTNÍ FIRMY

Nakolik Íránci na příval zahraničního zboží reagují protekcí vlastní výroby?

Z mého osobního pohledu se až tak moc nezměnilo, ale asi to má co dělat s tím, že se pohybuji v Perském zálivu od roku 2013. Nicméně Írán chce zůstat výrobní ekonomikou a nyní je prakticky ve stejné situaci, jako jsme byli my v roce 1990. Íránci jsou si samozřejmě vědomi, že většina jejich produkce nemůže konkurovat kvalitou zboží ze Západu, potažmo i z Východu, a proto se uchylují k ochranným krokům.

K jakým konkrétně?

Například jde o farmacii. Tam pokud íránská firma pracuje na vývoji nějakého léku nebo už ho testuje, tak je prakticky nemožné daný lék přivést ze zahraničí. A to ten íránský výrobce může být od dokončení ještě několik let. U jiných druhů zboží je situace prakticky stejná, ačkoliv nejde o klasický zákaz na dovoz. Tak se například nemůžete účastnit tendrů do státních firem. Můžete pouze nabízet své výrobky v soukromém sektoru a i tam – v závislosti na odvětví – můžete být ještě omezení kvótami. I taková situace má ale do jisté míry win-win řešení. Íránci vám mohou sami nabídnout, že budete dovážet váš produkt v dílech. Íránský partner jej smontuje, a tím vytvoří možnost vstupovat do místních tendrů bez omezení. Samozřejmě v danou chvíli již dochází k transferu know-how a to je přesně íránský záměr.

Z PERSÁNŮ JE CÍTIT HLAVNĚ HRDOST

Jak byste charakterizoval perské obchodníky a klienty z hlediska národy a kulturních zvyklostí?

Já považuji Íránce-obchodníka za velkého pragmatika a velmi tvrdého byznysmena, který je veden vidinou maximálního výtěžku. Dále je určitě na místě zmínit jejich hrdost. To je vlastnost, kterou tu pocítíte na každém rohu a prakticky při každém jednání. Peršan má dlouhou tradici, historii, během níž jen málokdy musel před něčím ustoupit. Současně je i v tomto duchu prezentována před rokem podepsaná dohoda 5+1. Celá dohoda a očekávání s ní spjatá jsou vnímány jako vítězství. Na druhou stranu všichni si momentálně uvědomují celkovou situaci, a hlavně její potenciál. Ze strany Íránců jde o to získat ta nejlepší obchodní zastoupení, ty nejlepší produkty. To ovšem může způsobit následující nedorozumění a problémy, protože občas se stane, že perský partner nebude znát svou míru a bude se zajímat o další a další zastoupení, oproti rozvíjení vlastního byznysu. V každém případě dnešek znamená pro Íránce šanci vytvořit si kontakty na zahraniční firmy, o jejichž zboží je zde v Íránu zájem.

Jak vnímají Íránci zboží z dovozu?

Pro ně má cokoliv, co je ze zahraničí, mnohem větší cenu a prestiž, nežli místně vyráběné zboží. Jedná se o sociální status. Ukazují, že na to mají. Například i u zde vyhlášeného českého křišťálu je to znát. Íránci znají velice dobře obchodní značku Bohemia Crystal. Problém zde v Íránu je ten, že je tu obrovské množství padělků, které se prodávají po celou dobu trvání sankcí. Dochází tak k podvodu na zákazníka, protože Íránec obvykle vždy chce originál a věrte mi, že i daný padělek má všechny propriety originálu, jako jsou samolepky, loga i certifikáty. Jen ten samotný křišťál je chudší, lehký a vůbec nekvalitní. Samozřejmě tuto situaci může napravit vytvoření regulérního zastoupení se všemi atributy a místní zástupce začne i v této situaci něco konat. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA

KONTAKT DO ÍRÁNU

Kancelář agentury CzechTrade v Teheránu nabízí podporu jak společnosti, které do Íránu teprve hodlají vstoupit, tak i těm, které na tamějším trhu již působí. Kontakt na kancelář je filip.tuma@czechtrade.cz. ■

DESATERO PRO ÍRÁN



1. NACHYSTEJTE SI HOTOVOST, VÍZUM I POJIŠTĚNÍ

Vzhledem ke stále trvajícím problémům s převody financí a nemožností obchodu v amerických dolarech je v tuto chvíli nutné cestovat do Íránu s hotovostí. Kreditní nebo debetní karty vydané mimo Írán zde nebudou fungovat. Před samotným příletem si musíte opatřit vízum nebo takzvané referenční číslo, na jehož základě si vyzvednete vízum na letišti. Poplatek je 70 až 80 eur. Referenční číslo vám může vyřídít váš obchodní partner nebo cestovní agentury. Poplatek za takovou službu je kolem 20 eur. Na letišti – před samotnou pasovou kontrolou – se budete muset prokázat cestovním pojištěním. Pokud vám toto nebude uznáno, budete si jej muset doplatit přímo na letišti v ceně zhruba 14 eur na jeden měsíc.

2. UPLATNĚTE ANGLIČTINU

Plně uplatníte v Íránu angličtinu, ale znalost místního jazyka je vždy pozitivem. Katalogy v angličtině plně vyhovují s tím, že pokud máte perskou verzi, tak váš obchodní protějšek bude potěšen. Snažte se ale vyvarovat chyb v překladech, což bohužel při překladech do jazyku farsí z češtiny často bývá.

3. VEZMĚTE STARŠÍHO KOLEGU

Íránci, nebo jak se sami raději nazývají, Peršané silně respektují rodinné vazby, kde hlavně slovo mívají starší členové rodu. Takže vel-

mi důvěryhodně působí, když mezi členy vaší delegace je starší zkušený odborník s potřebným nadhledem a zkušenostmi. Při cestách do Íránu mohou být ženy součástí týmu, avšak pokud budete jednat se státní správou, tak vedoucím týmu by měl být muž.

4. ZVOLTE VHODNÉ OBLEČENÍ

Je nutné, aby se ženy vyhnuly nevhodnému oblečení. Musí mít zakrytá ramena a vlasy, nohy zakryté kalhotami nebo legínami až ke kotníčkům a kabátky přesahujícími polovinu stehů. Při vítání a loučení na oficiálních akcích se ženám ruka většinou nepodává. Dobré je také vědět, že pohlavní akt mezi nesezdávanými partnery je trestným činem a je nezákonné, aby nesezdané páry bydlely spolu v bytě či na hotelu. Berete-li na pracovní cestu také svoji přítelkyni, rezervujte si dva pokoje, aby vás oba ubytovali.

5. POČÍTEJTE S PRUŽNÝM ČASEM

Domluvené schůzky mohou být ze strany perských partnerů zrušeny nebo přesunuty podstatně častěji než v evropských poměrech, případně k jednání někdy nedojde i bez upozornění předem. Obvykle však platí – obzvláště pak v nynější době – že Peršané své protistrany uhánějí, aby se obchod či obchodní partnerství uskutečnilo co nejrychleji. Vnímání času je o dost bližší tomu evropskému, nežli tomu je například v Arabii. Málokdy získáte v Íránu jednoznačný příslib, že za tři

týdny v 10.30 hodin se s vámi partner určitě setká. Pokud má zájem, na váš návrh schůzky odpoví a potvrdí ji, pokud může. Takže máte kupovat letenky, nebo ne? Ano, ale počítejte s tím, že schůzky budete často doladovat operativně až na místě. Íránský partner totiž v té chvíli často opravdu neví, co bude v ten den přesně dělat. Je nutno z vaší strany projevat velkou flexibilitu, mít v záloze více možností náplně vaší cesty.

6. VYUŽIJTE SMARTPHONY A INTERNET

Důležitý je poznatek o upřednostňování nejnovějších komunikačních kanálů, mezi které patří e-mail, mobilní telefon, ale hlavně smartphonové internetové aplikace. To je obzvláště důležité díky relativně mladé obchodní komunitě – zhruba 30 procent populace je mladší šestatřiceti let. Druhým důvodem je, že mobilní internet je v Íránu relativně levný. Takže komunikaci je možno zahájit e-mailem, ale často se další jednotlivé dotazy řeší přes mobilní aplikace. Ovšem pouze písemná komunikace nestačí. Vždy je nutné si telefonicky u partnera ověřit, zda katalogy či nabídku obdržel, zeptat se na jeho názor, popovídat si s ním. Jakmile zjistíte, že nabídka partnera zaujala, bývá potřebné partnera navštívit, neboť obchody zde vznikají na základě vytvoření důvěry při osobním setkávání. Nelze předpokládat, že k obchodu dojde na základě jedné návštěvy. Je nutné brát na zřetel, že

Peršané jsou tvrdými a schopnými obchodníky.

7. BERTE S REZERVOU RYCHLÝ ZÁJEM

Íránci jednájí relativně rychle a se zdáním, že vše je již připraveno a čeká se jen na vás. To plyne převážně z faktu, že je pro ně v současnosti doba získání nejlepších možných obchodních zastoupení. Na jednu stranu takový přístup potvrzuje potenciál vašeho produktu, ale na stranu druhou to neznámá, že právě váš člověk bude umět tento produkt prodat.

8. TOLERUJTE PŘERUŠOVÁNÍ SCHŮZKY

Během schůzky se může stát, že vaše jednání bude místní partner přerušovat vyřizováním jiných záležitostí včetně například telefonátů s bratrem. Ve většině případů se ovšem osobní schůzky nesou v evropském stylu.

9. VYŠLETE PRACOVNÍKA S ROZHODOVACÍ PRÁVOMOCÍ

Na pracovní cesty do Íránu musejí přijíždět zástupci firem, kteří mají ve firmě takovou pozici, že mají oprávnění rozhodovat přímo na místě a odpovídat na dotazy partnera bez odkazů na nutnost to nejprve zvažít a projednat ve firmě v Česku. Jinak to vytváří u partnera oprávněný dojem, že byl vyslán pouze referent a že odpovídající partner na jednání nepřišel.

10. ZMIŇTE SE O PERSKÉ KULTUŘE

Na počátku každého nového obchodního vztahu je vždy dobré zmínit pár slov o perské kultuře a vzdělanosti, protože Íránci jsou bez nadsázky hrdý národ a takovýto střípek může napomoci snadnějšímu jednání. Proto doporučujeme načíst si pár základních informací o historii a kultuře Persie před samotnou cestou do Íránu. ■

TEXT: AGENTURA CZECHTRADE
FOTO: PROFIMEDIA

OMÁN POZVAL INVESTORY DO OBCHODNÍ ZÓNY DUQM

V NEKLIDNÉM REGIONU U ZÁLIVU JE SULTANÁT OMÁN JEDNOU Z NEJSTABILNĚJŠÍCH ZEMÍ. NAVÍC MÁ SOLIDNÍ ZDROJE PENĚZ NEJEN Z TĚŽBY ROPY, ALE ROZVÍJÍ I DALŠÍ ODVĚTVÍ. A PRO ZAHRANIČNÍ FIRMY NYNÍ STAVÍ EKONOMICKOU ZÓNU, KDE INVESTOŘI NAJDOU ŠTĚDRÉ POBÍDKY I DOBRÉ TECHNICKÉ ZÁZEMÍ.

Sultanát Omán je ve srovnání s dalšími zeměmi Perského zálivu méně známý, má však několik atributů, pro které by mohl představovat zajímavý nový trh pro české exportéry. Tím prvním je politická stabilita daná politickým systémem absolutistické monarchie. Sultán Qaboos bin Said al-Said, dědičný vládce Sultanátu Omán, je u moci už od roku 1970, tedy nejdéle ze všech hlav států Středního východu. Dalším specifickým je geografická pozice Ománu na pobřeží Indického oceánu. Z toho vyplývá tradiční orientace této země na námořní obchod. Ománští sultáni v minulosti ovládali rozsáhlá území na pobřeží východní Afriky (například Zanzibar) a dnešního Íránu a Pákistánu a obchodovali s Indií a Indočínou.

Od šedesátých let dvacátého století se hnacím motorem ománské ekonomiky postupně stala těžba ropy, pokles cen této komodity však stimuluje Omán k restrukturalizaci ekonomiky se zaměřením na těžbu a zpracování zemního plynu a nerostných surovin, rozvoj infrastruktury, především dopravní (přístavní terminály, železnice, letiště) a turistiky. Současně rozšiřuje kapacitu výroby a distribuce elektrické energie. V těchto oblastech rozvoje ománského hospodářství lze nalézt příležitosti pro uplatnění českých průmyslových technologií.

MŮŽETE DOSTAT DAŇOVÉ PRÁZDNINY AŽ NA 30 LET

Jedním z konkrétních vládou stimulovaných projektů rozvoje je výstavba zvláštní ekonomické zóny Duqm. Na ploše dvou tisíc kilometrů čtverečních vyrůstá na východním pobřeží průmyslová zóna „singapur-



POŽEHNÁNÍ OD PRINCEZNY. Hodně štěstí popřála nové průmyslové zóně Duqm předloni při obchodní návštěvě i belgická princezna Astrid.

ského typu“, kde jsou investorům nabízeny významné pobídky. Mimo jiné jde o třicetileté daňové prázdny. Téměř hotov je suchý dok, jeden z největších na světě, pokračují práce na ohromných zásobnících ropy a plynu. Ománští očekávají zahraniční investory. Na druhé straně projektují v zóně činnosti, které jsou připraveni zainvestovat sami – logistiku, energetiku.

Pro české firmy se v zóně Duqm jako nejperspektivnější jeví zejména tři oblasti. Jde o kontejnerové

mobilní systémy pro ubytování, kanceláře, jídelny, technické zázemí nebo zdravotní střediska. Dále o dopravní systémy, garáže a opravny. A příležitosti jsou také v petrochemii a energetice – zejména jde o projektování a autorský dozor.

DO SULTANÁTU VYVÁŽÍME AUTA I POČÍTAČE

Vzájemný obchod České republiky s Ománem zatím nevyskazuje vysoké hodnoty. Loni dosáhl obratu zhruba 84 milionů dolarů,

Sultanát Omán	
Počet obyvatel:	3 miliony
Rozloha:	310 tisíc km ²
Hlavní město:	Maskat
Měna:	rial (1 OMN je zhruba 63 Kč)
Růst HDP (2014):	2,9%
Více informací:	www.businessinfo.cz/oman

z toho český vývoz do Ománu činil 71 milionů. Růst obchodu má však vysoké tempo. Loni obrat vzrostl (v dolarovém vyjádření) meziročně o 45 procent. Tento trend pokrčuje

i v letošním roce, kdy jen za první pololetí dosáhl vývoz hodnoty 47 milionů dolarů.

Hlavní vývozní položky tvořily v loňském roce osobní automobily, elektrická zařízení, telekomunikační zařízení a počítačová technika, měřicí přístroje a stavební stroje. Z Ománu směřovaly do Česka především automobilové díly, výrobky kosmetického průmyslu, počítačové komponenty a elektrické přístroje.

Perspektivní položky vývozu do Ománu představují subdodávky pro rozvoj dopravní infrastruktury – železnice, přístavy a letiště. V energetice je možné zaměřit se na vylepšení elektrické sítě, dodávky rozvodných stanic nebo na solární technologie. Zapojit se lze také do výstavby závodů na zpracování nerostných surovin, zdravotnických zařízení, ale i potravinářských závodů. Dále mohou české firmy Ománu nabídnout služby v oblasti zdravotnictví, lázeňství a turistiky.

OBCHODU NIC NEBRÁNÍ

Loni v dubnu proběhly poprvé po více než pětileté přestávce v Praze politické konzultace náměstka ministra zahraničních věcí Ománu Ahmeda bin Yusifa bin Obaida Al Harthiho s náměstkem ministra zahraničních věcí Martinem Tlapou. Jednání se soustředila na možnosti rozvoje ekonomické a obchodní spolupráce včetně identifikace konkrétních příležitostí především v rozvoji ománské dopravní a turistické infrastruktury. Jednání potvrdila, že jediným nedostatkem vzájemných vztahů je doposud malá četnost vzájemných kontaktů.

S cílem posílení kontaktů a v zájmu podpory exportu do Ománu tam v poslední době směřovalo několik pracovních cest českých vládních úředníků a politiků. Loni v listopadu navštívil Omán náměstek ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický a v únoru letošního roku byl v této zemi ministr zahraničních věcí Lubomír Zaorálek. Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek pozval k návštěvě ČR ministra ománské vlády zodpovědného za rozvoj zvláštní ekonomické zóny Duqm, kterým je Yahya Said Abdullah Al Jabri. ■

**TEXT: MARTIN PELIKÁN, MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR, REFERENT ODDĚLENÍ ASIE, AFRIKY A AUSTRÁLIE
FOTO: PROFIMEDIA**



NOVÉ CENTRUM MÁ DO MASKATU PŘILÁKAT KONGRESOVÉ TURISTY

NA PODZIM MÁ BÝT V HLAVNÍM MĚSTĚ OMÁNU OTEVŘENO MONUMENTÁLNÍ KONGRESOVÉ CENTRUM. NOVÁ STAVBA SCHOPNÁ POJMOUT 10 TISÍC NÁVŠTĚVNÍKŮ JE SOUČÁSTÍ PLÁNU, PODLE NĚJŽ SE CHCE SULTANÁT STÁLE VÍC ORIENTOVAT NA TURISMUS A UŽ V ROCE 2020 UTRŽIT V TOMTO ODVĚTVÍ BILION DOLARŮ.

Omán vsadil na turistický ruch. Po propadu cen ropy potřebuje nutně najít jiný zdroj peněz pro státní pokladnu. Země má přitom dramatické mořské pobřeží a ve vnitrozemí pouštní exotiku. A protože se sousední Jemen, který dříve lákal víc milovníků staré Arábie, propadl do občanské války, stabilní Omán mu postupně „přebírá“ turisty.

Podle studie publikované bankovní poradenskou společností Alpen Capital by se mohl v příštích letech zvyšovat počet turistů přijíždějících do Ománu o více než šest procent ročně. Díky tomu by

už v roce 2020 dosáhl obrát turistického průmyslu v zemi přelomové hranice bilionu dolarů. A v roce 2040 je cílem sultanátu uvítat dvojnásobně více turistů ročně než nyní – to by znamenalo pět milionů návštěvníků za sezonu. Ománské ministerstvo turismu plánuje pro dosažení těchto cílů investovat do turistických služeb 35 miliard dolarů. Počet ubytovacích pokojů se má díky tomu zvýšit na 80 tisíc.

Podle deníku Times of Oman chce sultanát přebírat konkuren- tům v zálivu také kongresové turisty. Ve druhé polovině letošního

roku má být proto v hlavním městě Maskatu slavnostně otevřeno velkolepé Kongresové a výstavní centrum. Je umístěno pouhých deset minut od mezinárodního letiště. Monumentální stavba nabízí kongresový sál s 3200 místy k sezení a také výstavní plochu přesahující 22 tisíc metrů, v níž nejsou žádné sloupky. Celkově má mít centrum kapacitu 10 tisíc míst, na nichž bude moci usadit ve svých prostorách příslušný počet delegátů najednou, a disponuje parkovištěm pro čtyři tisíce vozů. ■

**TEXT: TOMÁŠ STINGL
VIZUALIZACE: OCEC**

S ČÍNOU BUDUJEME V LETECTVÍ KOMPLEXNÍ SPOLUPRÁCI OD A DO Z

OD DODÁVEK LETADEL PŘES VÝCVIK PILOTŮ AŽ PO OTEVÍRÁNÍ PŘÍMÝCH LINEK. ČESKÝ LETECKÝ PRŮMYSL NAŠEL VELKÉ PŘÍLEŽITOSTI NA VÝCHODĚ ASIE. ZEJMÉNA PROPAGACI ČESKÉHO VŠEOBECNÉHO LETECTVÍ ZASTŘEŠUJE PROJEKT „A-Z ŘEŠENÍ PRO ČÍNU“.

Spolupráce mezi Českem a Čínskou lidovou republikou v oblasti letectví zažívá dynamický růst. Ten je dán mimo jiné současnou úrovní vzájemných vztahů a podporou nejvyšších představitelů a relevantních rezortů a agentur České republiky. Zároveň je dán ale také faktem, že Čína sama definuje letectví, a to včetně plánovaného rozvoje všeobecného letectví, jako jednu ze svých priorit ve 13. pětiletém plánu pro roky 2016 až 2020. Rozvíjí se nejen spolupráce v komerčním letectví, ale výrazně se také prohlubuje spolupráce v oblasti všeobecného letectví a souvisejících služeb.

Jedním z velkých českých úspěchů, který je sám o sobě předpokladem pro intenzivnější spolupráci obou zemí, je zahájení provozu tří přímých leteckých linek. Ta mezi Pekingem a Prahou funguje od loňského září. Spojení Šanghaj–Praha létá od letošního června. A linka Chengdu–Praha byla zprovozněna minulý měsíc.

Jde o symbolicky první společný příspěvek do budování nové Hedvábné stezky, v tomto případě „leteckého mostu“ mezi Českem a Čínou, respektive mezi Čínou a střední a východní Evropou. Po něm bude brzy následovat řada dalších projektů v oblasti letectví a samozřejmě i v dalších sektorech. I na základě těchto projektů lze se třemi čínskými aerolinkami

(Hainan Airlines, China Eastern a Sichuan Airlines) dále rozvíjet spolupráci, jako jsou například rozvoj cestovního ruchu nebo výcvik pilotů.

ŘEŠENÍ OD A DO Z

Za další velký úspěch a ukázkou spolupráce rezortů, agentur, specializovaných komor a samotných českých firem v zahraničí je považován projekt propagace takzvaného „A-Z řešení pro Čínu“. Toto „A-Z řešení“ se však realizuje nejen na úrovni bilaterální, ale dochází také k propojení na relevantní projekty na úrovni Evropská unie – Čína.

Přestože některé české firmy s čínskými partnery v letecké spolupráci už několik let, ve větším měřítku se o čínský trh začaly zajímat v roce 2012, kdy byla organizována společná účast České republiky na Zhuhai Airshow 2012. Tehdy vznikl i zmíněný koncept, a to ve spolupráci s Leteckou amatérskou asociací ČR (LAA), agenturou CzechTrade a zastupitelským úřadem v Pekingu. Projekt je od roku 2014 koordinován ministerstvem zahraničních věcí pod názvem „Český letecký sektor – A-Z řešení pro Čínu“.

Projekt se soustředí nejen na budování kontaktů, tvorbu legislativního rámce spolupráce a propagaci českého know-how

a konkrétních produktů a firem, ale také na organizaci workshopů a cest čínských představitelů z oblasti letectví do České republiky. Ve spolupráci s LAA se podařilo v posledním roce dojednat technickou dohodu o usnadnění validaci ultralehkých letadel a firmám se tak otevírá nový prostor na čínském trhu.

Od roku 2012 se firmy představily na několika

agentury CzechTrade organizován český stánek na Veletrhu všeobecného letectví ve městě Xian.

LETECKÉ MOTORY I VÝCVIK PILOTŮ

Jak již bylo řečeno, řada firem na čínském trhu působí několik let a má za sebou již několik úspěšných projektů. Jedná se zejména o oblast leteckých motorů (společnost PBS Velká Bíteš), radarů a radarových



PŘIPRAVUJE SE TAKÉ SPOLUPRÁCE VE VÝCVIKU PILOTŮ A LETECKÉHO PERSONÁLU.

významných odvětvových veletrzích, zejména v městech Zhuhai a Xian, ale také v Chengdu či v Mianyangu, kde v rámci 3. vědecko-technologického veletrhu loni v září proběhla zatím historicky největší prezentace českého leteckého sektoru. Letos v listopadu bude také za podpory státu organizována česká účast na veletrhu Zhuhai Airshow 2016, na jejíž realizaci se bude významně podílet Čínsko-český letecký spolek. Agentura CzechTrade ve spolupráci se zastupitelským úřadem v Pekingu plánuje před veletrhem Zhuhai organizaci odborného semináře v Guangzhou. Na podzim příštího roku bude v rámci projektu NOVUM KET

zařízení (firmy ERA, ELDIS) či oblast výcviku pilotů pro všeobecné letectví. Někteří z českých výrobců ultralehkých letadel již našli své partnery pro specifický projekt či pro širší spolupráci v dodávkách, pro společnou výrobu či transfer technologií. Jde o projekty Direct Fly, Skyleader, Evekto. I o více-místná letadla je v Číně zájem – jde o letouny L 410 (Aircraft Industries), EV-55 (Evektor) a chystají se první komerční kontrakty. Připravuje se také spolupráce v oblasti společného designu a výroby letadel stejně jako ve výcviku pilotů a leteckého personálu.

Prosazování českého leteckého průmyslu se koordinuje i na evropské úrovni. Česká zkušenost byla



VELETRH. Český letecký průmysl se loni prezentoval i velkou expozicí na výstavě ve městě Xian, kde byl mimo jiné vystaven například ultralehký letoun Alto 912 TG vyráběný českou společností Direct Fly.

pozitivní už v roce 2014, kdy se čeští experti zapojili do již ukončeného projektu „EU-China Civil Aviation Project“. Proto Česko aktivně vystupuje i při realizaci navazujícího projektu „Aviation Partnership Project“, který by měl podporovat malé a střední evropské firmy a který byl odstartován v letošním roce. ■

TEXT: KLÁRA JURČOVÁ, ZÁSTUPKYNĚ VELVYSLANCE, VELVYSLANECTVÍ ČR V PEKINGU
FOTO: LAA ČR

PŘÍMÁ LINKA DO SEČUÁNU JE OD SRPNA V PROVOZU

MINULÝ MĚSÍC ZAČAL PRAVIDELNÝ PROVOZ LETECKÉ LINKY DO MĚSTA CHENGDU V ZÁPADNÍ ČÍNĚ. ROZPROUDIT MÁ OBCHOD S TOUTO OBLASTÍ I OBOUSMĚRNÝ TURISTICKÝ RUCH.

Čínská letecká společnost Sichuan Airlines zahájila v půli srpna oficiálně provoz pravidelných přímých letů z Chengdu do Prahy. Letový řád obsahuje lety v úterky a pátky. Letounem zajišťujícím tuto dopravu je Airbus A330. Doba letu do Prahy je 10 hodin a 30 minut, zpáteční let trvá 9 hodin a 30 minut.

Podle společnosti Sichuan Airlines může být let z Prahy do Chengdu snadno propojen s lety z Chengdu do západní Číny a ostatních částí země. Díky 72hodinovému bezvízovému tranzitu mohou zahraniční tranzitní pasažéři letět

do dalších velkých čínských měst s přestupem v Chengdu. Po zavedení přímého letu z Chengdu do Moskvy je přímá linka z Chengdu do Prahy druhou evropskou trasou Sichuan Airlines. Společnost se pro zajištění výhodnějších letových produktů pro zákazníky soustředí na tyto dvě destinace ve východní a střední Evropě.

Chengdu je hlavním městem provincie Sečuán, která leží ve středu západní Číny. Bylo odpradávně považováno za „zemi hojnosti. Je domovem pandy, výchozím bodem jižní hedvábné stezky

a podle některých i „gurmánským hlavním městem světa“.

O SERVIS SE POSTARAJÍ ČEŠTÍ TECHNICI

Čeští technici ze společnosti Czech Airlines Technics (CSAT) budou pro letadla čínského dopravce na této lince zajišťovat takzvanou traťovou údržbu. „Czech Airlines Technics poskytuje údržbu již čtyřem čínským leteckým společnostem, kterými jsou China Airlines, Hainan Airlines, China Eastern Airlines a Sichuan Airlines. Vzhledem k aktuálně plánovanému

provozu CSAT předpokládá, že všem čtyřem čínským dopravcům poskytne dohromady za rok více než 500 traťových údržeb,” uvedl předseda představenstva České Aeroholdingu Václav Řehoř.

Vedle pravidelné údržby letadel kontrakt počítá podobně jako u ostatních čínských dopravců s odstraňováním závad, které zjistí posádka za letu nebo při pozemní kontrole. Hodnotu zakázky aeroholding nevedl.

Firma Czech Airlines Technics vznikla jako opravna letadel ČSA, s postupným zmenšováním letadlové flotily ČSA ale hledá zakázky i jinde. Mezi její největší zákazníky přesto dále patří ČSA spolu se společností Travel Service. Ze zahraničních leteckých dopravců CSAT zajišťuje služby pro společnost Transavia, Finnair, Air Berlin a poskytuje služby také pro vzdušné síly české armády. ■

TEXT: ČTK

SAMOTNÁ FIRMA NEMÁ ŠANCI USPĚT BEZ PODPORY STÁTU

ČESKO UDĚLALO DŮLEŽITÝ KROK K PRODEJI ULTRALEHKÝCH LETADEL V ČINĚ. ROZJÍŽDÍ SE TAKÉ PROJEKT PARTNERSTVÍ ČÍNY A EU V OBLASTI LETECTVÍ, NA NĚMŽ SE MOHOU PODÍLET I ČESKÉ FIRMY. V ČINĚ JE PRO NĚ KAŽDOPÁDNĚ DŮLEŽITÁ PODPORA STÁTU, PODOTÝKÁ JAN FRIDRICH, VICEPREZIDENT LETECKÉ AMATÉRSKÉ ASOCIACE ČR.



Jak byste zhodnotil aktuální stav spolupráce v letectví, zejména ve všeobecném letectví, kterým se zabýváte?

Po návštěvách prezidentů obou zemí v průběhu minulých dvou let a dalších návštěvách na úrovni premiéra či rezortních ministrů a náměstků jsme se v oblasti bilaterálních vztahů posunuli ve srovnání s dobou před třemi čtyřmi roky výrazně dopředu. Významnou roli sehrál také projekt ekonomické diplomacie Ministerstva zahraničních věcí ČR, který se cíleně zaměřil na budování vztahů s Úřadem civilního letectví Číny. Dnes díky tomu nemáme problém hovořit se zodpovědnými pracovníky tohoto úřadu a přímá praktická spolupráce se na dané úrovni rychle rozvíjí. Je podepsána dohoda o validaci typových certifikátů ultralehkých letadel, což je první krok na cestě k reálnému prodeji českých ultralightů

v Číně, jednáme také o uznávání UL pilotních průkazů. Samozřejmě že je před námi ještě spousta práce, ale pomalými krůčky otvíráme další a další možnosti spolupráce.

V čem konkrétně pomáhají příslušné české rezorty v přístupu na trh a jak důležitá je podpora státu?

Domnívám se, že jeho podpora je naprosto zásadní. Čínské orgány zodpovědné za letectví jsou státní a ty preferují jednání se státem. Samotná firma nemá šanci bez podpory státu uspět. Z mého pohledu se v Číně daří přímo ukázková

spolupráce českého státu reprezentovaného zejména velvyslanectvím v Pekingu, zástupci agentury CzechTrade, Ministerstva dopravy ČR, českými výrobci, naší asociací, Asociací leteckých výrobců a Čínsko-českým leteckým spolkem. Za ty čtyři roky jsme si již vytvořili takové osobní vazby, že nerozlišujeme, kdo z kterého rezortu pochází, ale jako celek reprezentujeme zájmy ČR. To je z mého pohledu nejcennější.

Čím může Česká republika přispět Číně v legislativní oblasti? Je

SPOLUPRÁCE. S Čínou je už mimo jiné podepsána dohoda o validaci certifikátů ultralehkých letadel, uvádí Jan Fridrich (vpravo).

možné, aby zkušenosti tak malého státu byly přínosné pro čínskou stranu?

Myslím si, že právě v oblasti všeobecného letectví může Česká republika nabídnout Číně nejvíce. Před 27 lety bylo všeobecné letectví v Česku ve velmi podobné situaci, jako je v Číně všeobecné letectví dnes. Přestože si to spousta lidí

neuvědomuje, prošla Česká republika v uplynulém období v oblasti letectví úspěšnou transformací a dnes v oblasti všeobecného letectví patříme ke světové špičce. To jsou zkušenosti, které mnoho zemí na světě nemá. Troufám si říci, že naše zkušenosti jsou v této oblasti jedinečné a jsme ochotni se o ně podělit.

Čína na jaře tohoto roku publikovala nový plán pro rozvoj všeobecného letectví. Jak konkrétně se mohou české firmy zapojit?

Nový plán pro rozvoj všeobecného letectví dále uvolňuje prostor pro podnikání v oblasti všeobecného letectví, české firmy mohou v duchu programu A-Z řešení nabídnout své zkušenosti v oblasti

infrastruktury pro řízení letového provozu, vybavení letišť, výcviku pilotů či transferu technologií.

Na jaře byl také spuštěn projekt APP (Aviation Partnership Project), tedy projekt v oblasti letectví mezi EU a Čínou. Jak je do něj zapojena Česká republika? Je prostor pro účast českých firem?

Česká republika se projektu účastní již od samého počátku, protože jsme se podíleli na přípravné fázi již od poloviny roku 2013. Jeho tvorba a schvalování trvaly více než dva roky. Iniciační fáze APP proběhla v únoru letošního roku. Zúčastnil jsem se jí jako expert na všeobecné letectví a pomáhal jsem definovat cíle pro tuto oblast. V prosinci by měla v Pekingu proběhnout konference

o všeobecném letectví, na jejíž přípravě se Česká republika bude podílet. V rámci jednotlivých aktivit je určitě prostor pro účast českých firem, ale musejí pečlivě sledovat jednotlivé výzvy APP tak, aby své odborníky mohly do jednotlivých aktivit vyslat. Konkurence je i mezi evropskými výrobci značná, ale prostor pro české firmy určitě je.

Čínou se zabýváte již více než čtyři roky. Co byste po svých zkušenostech s čínským leteckým trhem doporučil českým firmám při jednání s partnery?

V první řadě bych jim doporučil trpělivost a vytrvalost. Základní podmínkou úspěchu v Číně je nalezení dobrého partnera. A to zvláště v oblasti letectví není nic jednoduchého.

Přestože se, doufejme, blýská na lepší časy. Například dochází k dlouho slibovanému otevření spodního vzdušného prostoru. Jde každopádně o běh na dlouhou trať a viditelné výsledky se dostaví spíše v řádu let, nikoli měsíců. To by si měl každý zájemce uvědomit spolu s faktem, že letectví je svázáno řadou předpisů a dohod na úrovni, která je mnohdy pro firmy z jejich pozice neovlivnitelná. Proto všem doporučuji, aby se včas informovali o již získaných zkušenostech v oblasti letectví – jak na Velvyslanectví ČR v Pekingu, u zástupců agentury CzechTrade nebo u Letecké amatérské asociace ČR. ■

TEXT: KLÁRA JURČOVÁ, ZÁSTUPKYNĚ VELVYSLAN-
CE, VELVYSLANECTVÍ ČR V ČLR
FOTO: LAA ČR

V NOVÉ PRŮMYSLOVÉ ZÓNĚ SE BUDE VYRÁBĚT ČESKÝ BEZPILOTNÍ LETOUN

JE DLOUHÝ SKORO ČTYŘI METRY A PODLE NAPROGRAMOVANÉHO PLÁNU DOKÁŽE BEZ PILOTA LETĚT AŽ DESET HODIN. ČESKÝ LETOUN PRIMOCO UAV, KTERÝ MÁ UPLATNĚNÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ NEBO PŘI PÁTRACÍCH AKCÍCH, SE BUDE LICENČNĚ VYRÁBĚT I V ČINĚ.

Jedno z největších civilních bezpilotních letadel na světě společnosti Primoco UAV z České republiky se bude vedle Česka licenčně vyrábět v Číně v kooperaci s koncernem China VAST. Továrna pro letoun Primoco UAV bude součástí nové zóny pro leteckou výrobu, která v Číně vzniká.

Základní dokumenty o připravované licenční výrobě v Praze podepsal generální ředitel China Vast Wang Tien-tün a generální ředitel Primoco Ladislav Semetkovský. Transakci zajišťuje poradenská společnost NKBD Group se sídlem v Londýně. Letoun Primoco UAV se začal sériově vyrábět po dvouletém vývoji letos v únoru. V Česku by mělo vzniknout 100 letounů ročně.

Dodací doba je pět měsíců a cena začíná na 1,6 milionu korun. Jde o civilní bezpilotní letoun schopný létat zcela samostatně, podle naprogramovaných letových plánů. K jeho klíčovými vlastnostem patří zejména jeho velikost, má rozpětí křídla 4,9 metru a délku 3,7 metru. Jeho výdrž je až deset hodin. Lze ho osadit přídatnými zařízeními od deseti do 50 kilogramů. Uplatnění tak nachází zejména v energetice, zemědělství, při pátracích a záchrannářských akcích.

Primoco UAV se sídlem v Praze je součástí investiční společnosti Primoco Investments. Ta se zaměřuje na investice do informačních technologií a médií. Byla založena



v roce 2006 s geografickým zaměřením na střední a východní Evropu a Ruskou federaci. Zakladatel Ladislav Semetkovský dříve vlastnil firmu Media Online Limited, která vydávala portály

o bydlení a stavbách. V roce 2007 prodal všechny vydavatelské aktivity finskému koncernu SanomaWSOY. ■

TEXT: ČTK
FOTO: PRIMOCO UAV

**V PROSINCI BY MĚLA V PEKINGU
PROBĚHNOUT KONFERENCE O VŠEOBECNÉM
LETECTVÍ, NA JEJÍŽ PŘÍPRAVĚ SE ČESKÁ
REPUBLIKA BUDE PODÍLET.**

**CENA LETOUNU ZAČÍNÁ
NA 1,6 MILIONU
KORUN.**

JAK PROPOJIT UDRŽITELNÝ ROZVOJ S OBCHODEM

ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA NABÍZÍ FIRMÁM VSTUP DO PROGRAMŮ, KTERÉ PODPORUJÍ EKONOMICKÝ RŮST ROZVOJOVÝCH ZEMÍ A ZÁROVEŇ PŘINÁŠEJÍ NOVÉ OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI.



ENERGIE PRO ULÁNBÁTAR. Letos by měl být dokončen například rozvojový projekt na modernizaci elektrárny v mongolské metropoli, jehož realizátorem je česká společnost Bohemia Müller.

Dnešní doba si od soukromého sektoru žádá stále více odpovědnosti vůči udržitelnému podnikání. Zároveň však firmám poskytuje unikátní obchodní příležitosti. Viděno optikou byznysu, rozvojový svět si můžeme představit jako sumu dosud neobsloužených klientů a dosud ne navázaných obchodních partnerství. Firmy z celého světa se stále více zapojují do investičních projektů v rozvojových zemích, neboť inovace či zvýšení počtu pracovních míst

v regionu jim otevírají doposud nevyužitý trh.

Spolupracují-li firmy s místními výrobci a podílejí-li se například na zvyšování kvality výrobků a výrobních procesů, aktivně tak naplňují nově schválené Cíle udržitelného rozvoje (používaná anglická zkratka je SDGs). Těchto celkem 17 cílů představuje program rozvoje na období 2015 až 2030 a navazuje na předchozí agendu Rozvojových cílů tisíciletí (MDGs).

JAK VSTOUPIT DO PROGRAMU B2B

Česká rozvojová agentura aktivně podporuje zapojování soukromého sektoru v rámci svého programu B2B. České firmy se mohou hlásit do dvou dotačních programů, vyhlašovaných obvykle na konci kalendářního roku. Firmy mohou získat dotace na studie proveditelnosti či na podnikatelské projekty s rozvojovým dopadem ve třetích zemích. Zájemci o tento program získají potřebné informace na stránkách www.czda.cz, případně si mohou domluvit osobní konzultaci s manažerkou programu Barborou Latečkovou (lateckova@czda.cz). ■

Na rozdíl od předešlého programu nový koncept počítá s důležitou rolí soukromého sektoru. Logika je jednoduchá: soukromý sektor může investovat či vytvářet obchodní partnerství, pomáhat rozvoji, a ještě mít zisk. A zisk je vynikající motivace pro to, aby projekty byly úspěšné. Vydělají na tom všichni. Co mohou dělat české firmy? Velké české firmy mohou být jistě investory. Střední i malé podniky – mají-li dobrý podnikatelský plán – si mohou k jeho

realizaci zahraniční investory najít (úspěšným příkladem je například Mamacoffee). Pokud si chtějí odzkoušet realizaci projektu, který má přímo zabudován do podnikatelského záměru rozvojový dopad, mohou požádat o dotaci Českou rozvojovou agenturu (ČRA).

ČÁST RIZIKA PŘEVZME AGENTURA

Jedna z hlavních výhod spolupráce firm s ČRA spočívá ve spolufinancování. Díky tomu se firmám výrazně snižuje riziko ztráty vynaložených prostředků na expanzi na zahraniční trh, nemluvě o často komplikovaném budování obchodně-rozvojového partnerství. Firmy si ale mohou terén jen vyzkoušet, založit si pobočku a najmout si místní síly, s jejichž pomocí realizují projekty, konzultace a práce všeho druhu. „Domníváme se, že stále více firem bude mít aspekt udržitelného rozvoje zabudován pevně ve svých plánech. A to nejen proto, že tímto směrem roste tlak veřejnosti v rozvinutých zemích,“ říká Barbora Latečková, která má v České rozvojové agentuře na starosti spolupráci se soukromým sektorem a souvisejícími finančními nástroji. Její slova potvrzuje průzkum s názvem PwC SDG Engagement Survey z loňského roku, podle nějž se 59 procent dotázaných občanů z celého světa vyjádřilo, že: „... je velmi důležité, aby se firmy k SDGs přihlásily.“

PŘÍSTUP K ROZVOJOVÝM PROGRAMŮM OSN

Společnosti, které zavedou udržitelnost do svých obchodních modelů, jsou podle studií OECD ziskové a úspěšné. Mají kladnou kapitálovou výnosnost ve smyslu sníženého rizika, diverzifikace trhů a portfolií, vyšších výnosů, nižších nákladů a hodnotnějších výrobků. Investice v rozvojových, a dokonce i v těch nejméně rozvinutých zemích jsou i přes rizika s nimi spojená stále častěji vnímány jako obchodní příležitosti. Společnosti v těchto zemích na oplátku vytvářejí pracovní místa, budují infrastrukturu a inovují, či přímo poskytují sociální služby. Tím firmy svým zaměstnancům přinášejí i další bonus k nezaplacení – pocit smysluplné práce.

V souvislosti s tímto trendem nabízejí mezinárodní instituce nové programy, které mají za cíl poskyt-



MOLDAVSKÁ POLE. Česká společnost Pro-bio začala díky rozvojovému projektu spolupracovat na výrobě biopotravin s partnery v Moldávii.

nout firmám expertní poradenství, výměnu know-how a možnost nových partnerství s místními partnery. Například Connecting Business Initiative (UNISDR) je platforma, která podporuje firmy při spolupráci se systémem OSN, národními vládami a s občanskou společností a poskytuje jim přístup ke sdíleným nástrojům a informacím.

Podobným způsobem sdílí informace k udržitelnému podnikání také Global Reporting Initiative (GRI). V roce 2008 zřídil Rozvojový program OSN a další institucionální partneři iniciativu Business Call to Action, která sdružuje společnosti přispívající k hospodářskému rozvoji v nejhudších oblastech a k ochraně životního prostředí. V současnosti tato iniciativa sdružuje již přes 150 firem, které se přihlásily k inkluzivnímu modelu podnikání posilujícímu začleňování znevýhodněných vrstev obyvatel. Jeden z nejobsáhlejších nástrojů nabízí UN Global Compact, největší světová platforma udržitelného podnikání, která má již více než 13 tisíc členů (z toho přes 8,5 tisíce firem). UN Global Compact firmám pomáhá nastavit cíle, které odpovídají SDGs a zároveň stimulují inovace, investice, angažovanost

a v neposlední řadě jejich výkonnost a konkurenceschopnost.

SPOLUPRÁCE S MÍSTNÍMI FIRMAMI

Od roku 2015 šíří UN Global Compact základní principy této mezinárodní iniciativy také v českém prostředí. „V SDGs vidí obchodní příležitosti i nejlivnější výkonní ředitelé světových firem. Aktuální studie UN Global Compact a Accenture ukazuje, že 87 procent z nich považuje SDGs za zásadní příležitost k přehodnocení přístupu k udržitelnosti a téměř polovina si myslí, že nejdůležitější roli ve snaze dosáhnout stanovených cílů bude mít privátní sektor,“ říká Lucie Mádlová, ředitelka Národní sítě Global Compact Česká republika a její hostitelské organizace Asociace společenské odpovědnosti. Společně se SDGs se pro soukromý sektor objevuje nová příležitost využít velkého tržního potenciálu a nového byznys modelu skrytého v řešení společenských problémů. „Díky unikátnímu know-how UN Global Compact jsme v České republice připraveni rozvíjet SDGs právě ve vztahu k byznysu. K tomu připravujeme celou řadu zajímavých projektů a podpůrných materiálů,“ dodává Lucie Mádlová.

Pro malé a střední české podniky u nás existují také již zmíněné nástroje České rozvojové agentury v rámci programu B2B. Nástroj Přípravy rozvojového partnerství má za cíl spojit české podniky s místními firmami a pomoci tak například při založení nové pobočky v dané zemi. Návrhový program Realizace partnerství byl využit například firmou Pro-Bio, která zapojila moldavské pracovníky do výroby biopotravin a následného vývozu do Evropské unie, čímž se stala jedničkou na českém biopotravinovém trhu.

Využití globálních i místních programů pro podporu udržitelného podnikání se vyplatí. Být součástí sítě firem a získat tak přístup k networkingovým aktivitám a informačnímu servisu může významně inovovat obchodní koncept českých firem. Malé a střední podniky mohou za finanční podpory České rozvojové agentury (a tudíž s menším rizikem) expandovat na nové trhy a zároveň naplňovat cíle udržitelného rozvoje. Významně tak posilují svou dobrou reputaci na trhu a otevírají si tím do budoucna cestu k novým zakázkám. ■

TEXT: FILIP ŠEBEK, MANAŽER EXTERNÍ KOMUNIKACE
ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA
FOTO: ČRA

TEXT: ČTK, REDAKCE / FOTO: J4, PROFIMEDIA, CZECHTRADE

ČESKO LONI VYVEZLO JÍZDNÍ KOLA ZA 2,4 MILIARDY KORUN

V Česku se loni vyrobilo 350 tisíc kol, což byl v meziročním srovnání pětiprocentní růst. Česká republika si tak drží pozici 11. největšího producenta bicyklů v Evropské unii. V tuzemsku byly také loni vyrobeny části kol a příslušenství v hodnotě 90 milionů eur. Většina kol jde na export. Hodnota bicyklů vyvezených loni do zahraničí dosáhla podle údajů Českého statistického úřadu 2,4 miliardy korun.

K největším českým výrobcům kol se řadí mimo jiné společnosti Bike fun, 4Ever, Maxbike či Olpran. Výrobcům kol se loni v EU dařilo. Prodej kol se přitom pomalu přesouvá na internet. Dalším trendem jsou elektrokola. V zemích evropské osmadvacitky se jich loni prodalo celkem 1,35 milionu. „Je to jasný trend oproti víceméně stagnujícímu prodeji kol jako takových, který se postupně promítá i u nás,“ uvedl prezident Asociace specializovaných prodejců kol Petr Kohoutek. V Česku se loni podle asociace prodalo zhruba 30 tisíc elektrokol, meziročně o 15 procent víc. Zatímco dříve se prodávala zejména elektrokola do města, dnes jsou již běžná trekkingová a horská kola s elektromotorem. ■



CZECHTRADE OTEVŘEL KANCELÁŘ V LIMĚ, CHCE ZVEDNOUT OBCHOD S PERU

Agentura CzechTrade v červenci otevřela novou zahraniční kancelář v peruánské Limě. Jedná se o 48. zahraniční zastoupení vládní proexportní agentury. „Peruánská ekonomika patří mezi nejrychleji stoupající v Latinské Americe. Věřím, že nová kancelář přiláká pozornost českých firem k této zemi, která často zůstává ve stínu Brazílie nebo Argentiny. Český průmysl zde má skvělé jméno už od dob první republiky,“ říká Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

„Peru a Evropská unie mají dohodu o volném obchodu, která umožňuje snadný dovoz českých výrobků,“ říká Emil Ulrych, vedoucí nové kanceláře. Mnoho českých firem se ostatně na peruánském trhu prosazuje již nyní. „Mezi významnými českými značkami v Peru najdeme Českou zbrojovku či Preciosa,“ dodává Ulrych.

Peru disponuje velkým nerostným bohatstvím a tamější trh funguje na velmi liberálním základě. Zhruba 65 procent exportu země

tvoří nerostné suroviny a Česká republika má velmi dlouhou tradici v těžebním průmyslu, a to jak v povrchovém, tak i hlubinném. To přináší zajímavé příležitosti pro české dodavatele důlní techniky a technologií. Poptávka je také po bezpečnostních zařízeních, pneumatických kladivech, výbušninách, převodovkách, výtazích, náhradních dílech pro energetiku, a dokonce i po kompletních malých a středních elektrárnách. ■



SPOJKA V PERU. V andské zemi už mají úspěch například Česká zbrojovka nebo společnost Preciosa, upozorňuje vedoucí nové kanceláře v Limě Emil Ulrych.

ENERGO-PRO POSTAVÍ VODNÍ ELEKTRÁRNU V TURECKÉ PROVINCII ERZURUM

Společnost Energo-pro posílí svou přítomnost v Turecku. Postaví novou hydroelektrárnu s přehradou v provincii Erzurum v severovýchodní části země. Celkové náklady dosáhnou 240 milionů dolarů.

Na spolufinancování projektu se bude podílet přední turecká banka Akbank, která poskytne desetiletý úvěr ve výši 166 milionů dolarů na dobu 10 let. Dokončení a uvedení elektrárny do provozu je plánováno na rok 2019. „Díky tomuto projektu více než zdvojnásobíme kapacitu našich elektráren v Turecku,“ uvedl

výkonný ředitel společnosti Pavel Váňa. Instalovaný výkon nové elektrárny bude 99,5 megawattu, očekávaná průměrná roční produkce se má pohybovat na úrovni 340 gigawatthodin.

Energo-pro už v Turecku vlastní pět vodních elektráren s celkovým instalovaným výkonem 95 megawattů. Projekt v provincii Erzurum zahájila fakticky už v roce 2011, kdy koupila projektovou společnost Enerji Üretim a získala tak platnou licenci. Následovala několikaletá pečlivá příprava

projektu zahrnující zejména geologické průzkumy, projekční práce a výkupy pozemků. „Letos jsme zahájili vlastní stavební práce a začali s budováním tunelů,“ uvedl Pavel Váňa.

Nová elektrárna může uplatnit nárok na takzvaný zelený tarif ve formě desetileté garance výkupní ceny elektřiny v amerických dolarech. Tato výkupní cena bude činit 73 dolarů za megawatthodinu nezávisle na pohybu tržních cen elektřiny a směnných kurzů. „Toto nám umožní stabilizovat cashflow

celého projektu v době splácení úvěru na financování výstavby a zároveň se vyhnout kurzovému riziku turecké liry,“ řekl Pavel Váňa.

Turecký stát dále poskytuje pobídku v podobě navýšení výkupních cen pro prvních pět let provozu elektrárny v případě, že jsou jednotlivé součásti vyrobeny v Turecku. Skupina Energo-pro přitom již dříve oznámila své rozhodnutí vybudovat závod na výrobu vodních turbín a generátorů přímo v tureckém hlavním městě Ankaře. ■

AGRÁRNÍ VÝVOZ DO RUSKA RYCHLE ROSTE, POPTÁVKA JE PO TECHNOLOGIÍCH

Vývoz agrárního zboží z Česka do Ruska vzrostl letos v pololetí o 11,5 procenta na hodnotu 1,28 miliardy korun. Rusové mají zájem o nové technologie, například pro chov ryb. Češi vidí potenciál například v dodávkách genetických zdrojů nebo chmele a piva, informovala náměstkyně ministra zemědělství Jaroslava Beneš Špalková. „Samozřejmě největší potenciál je v těch výrobcích, které jsou pod sankcemi. Mléčné a masné výrobky jsou zajímavé. Ale je pravdou, že se nám dobře daří dovážet zemědělské, strojírenské a potravinářské technologie,“ uvedla náměstkyně. Podle ní je také zájem o genetický materiál, jako jsou násadová vejce či sperma.

Potenciál pro dovoz technologií v akvakultuře vidí jako reálnou i ruský náměstek ministra zemědělství Jevgenij Gromyko. Podle něj se budou v Rusku stále více chovat ryby, protože jsou na seznamu potravin, které se nesmějí z EU do Ruska dovážet. „Akvakultura, to je zcela neorané pole, technologie zatím



zůstávají stejné jako před 200 lety,“ míní Gromyko.

Vývoz českého agrárního zboží do Ruska se v minulosti zvyšoval a maxima dosáhl předloni, kdy Češi do Ruska vyvezli potraviny a zemědělské potřeby za 2,96 miliardy korun. O rok později to bylo zboží v hodnotě 2,35 miliardy korun. V roce 2014 totiž začaly platit sankce Evropské unie proti Rusku kvůli anexi Krymu a podpoře donbaských povstalců na východě Ukrajiny. Rus-

ko naopak zakázalo dovoz vybraných potravin z evropských zemí.

Schodek českého agrárního zahraničního obchodu se v pololetí zvýšil meziročně o přibližně 2,8 miliardy korun. Do Česka se dovezly výrobky v hodnotě o necelých 11 miliard vyšší, než se vyvezly. Import byl na hodnotě 112,9 miliardy, export na úrovni 101,9 miliardy. Česko stále víc dováží mléko a zeleninu. Většinu záporného salda pak tvoří dovozy masa. ■

VÝROBCE SPORTOVNÍ VÝŽIVY NUTREND ZÍSKAL NOVÉ KLIENTY V ALŽÍRSKU I ÁZERBÁJDŽÁNU

Rekordních 571 milionů korun utržila loni firma Nutrend D.S., která patří k předním tuzemským výrobcům potravinových doplňků a sportovní výživy. Její tržby se zvedly o 10 procent nejen díky rozšíření výrobního závodu v Olomouci, ale i díky novým odběratelům. „Upevnili jsme pozici firmy jako největšího českého výrobce sportovní výživy a doplňků stravy. Podařilo se nám rozšířit síť odběratelů v zahraničí a v současné době dodáváme do více jak 40 zemí,“ uvedl ředitel firmy Richard Zedník. Nové zákazníky společnost Nutrend D.S. loni získala v Německu, Alžírsku, Ázerbájdžánu, Bulharsku a Španělsku. „Export se na celkových tržbách podílel 44 procenty a celkově vzrostl o 14 procent,“ uvedl Zedník. Výrobní portfolio společnosti zahrnuje přes 370 výrobků. Jsou mezi nimi například energetické tyčinky, kloubní výživa či nápoje pro sportovce. ■

**8. ZÁŘÍ
JAK EXPORTOVAT
DO ÍRÁNU**

Praha
Ministerstvo průmyslu
a obchodu
Na Františku 32

Znáte oborové příležitosti pro české podnikatele v Íránu? Víte, jaká jsou očekávání a rizika při vstupu na íránský trh? Jaká je aktuální situace na íránském trhu? Jak je to s financováním obchodů s íránskými obchodními partnery a se sankcemi při vývozu zboží? Odpovědi na otázky a další zajímavé informace zaznejí na této akci. Seminář se koná od 9.00 do 13.00 hodin. Vstup je zdarma.

**TERITORIÁLNÍ
SEMINÁŘ
O TUNISKU
A MAROKU**

Praha
Ministerstvo
zahraničních věcí
Loretánské náměstí 5

Ministerstvo zahraničních věcí ve spolupráci se zastupitelskými úřady připravuje teritoriální seminář zaměřený na Tunisko a Maroko. Cílem semináře je seznámit posluchače s obchodními příležitostmi v těchto zemích. Vedle příležitostí budou také diskutovány možnosti pojištění a financování dodávek zboží do Tuniska a Maroka, formy vstupu na tyto trhy, zkušenosti firem s obchodováním v těchto zemích a úspěšné obchodní případy. Mezi vystupujícími budou vedle zástupců veřejné sféry také zástupci firem úspěšně vyvážejících do severoafrického regionu. Akce potrvá od 13.30 zhruba do 18.00 hodin. V případě zájmu o účast napište na e-mail oed@mzv.cz.



**4. ŘÍJNA
KOLUMBIE, MEXIKO,
PERU A CHILE -
SLIBNÉ TRHY PRO
ČESKÝ EXPORT
A JEJICH SPECIFIKA**

Brno
Výstaviště
Pavilon P, sál P-3

Perspektivní obory pro české firmy v Kolumbii, Mexiku, Chile a v Peru. Překážky vstupu na tyto trhy. Účast na veletrzích a podnikatelských misích. Praktické tipy pro obchodování, obchodní zvyklosti v Kolumbii, Mexiku, Chile a v Peru. Individuální konzultace. Nechte se inspirovat touto exportní konferencí, která bude zdarma přístupná v rámci MSV Brno a koná se od 13.00 do 16.30 hodin.

**5. ŘÍJNA
PERSPEKTIVY
ČESKÉHO EXPORTU
DO ČÍNY**

Brno
Výstaviště
Kongresové centrum, sál C

Na akci se dozvíte informace o perspektivních oborech a aktuálních exportních příležitostech pro české firmy, o strategii vstupu na čínský trh a praktické tipy pro obchodování, jak jednat s čínskými obchodními partnery, jak na smlouvy a spory se subjekty z Číny nebo jak využít asistenci kanceláří agentury CzechTrade v teritoriu. Součástí akce jsou i individuální konzultace. Vstup je zdarma, konference potrvá od 9.30 do 12.30 hodin.

**10. ŘÍJNA
TERITORIÁLNÍ
SEMINÁŘ
O KAZACHSTÁNU**

Praha
Ministerstvo
zahraničních věcí
Loretánské náměstí 5

Další seminář ministerstva zahraničních věcí bude zaměřen na Kazachstán. Promluví na něm jak zástupci státních institucí, tak i vývozcí, kteří již s exportem do Kazachstánu mají konkrétní zkušenost. Na semináři bude možno požádat zástupce státní správy o individuální konzultace. V případě zájmu o účast napište na e-mail oed@mzv.cz.

FOTO: PROFIMEDIA

**27. ZÁŘÍ
JAR, SAE A IZRAEL
- STRATEGIE
ÚSPĚŠNÉHO
EXPORTU**

Praha
Ministerstvo průmyslu
a obchodu
Politických vězňů 20

Ekonomická situace na jihu Afriky a možnosti uplatnění českých exportérů. Dubaj jako odrazový můstek pro země Perského zálivu a zakládání společností ve Spojených arabských emirátech. Specifika obchodování a aktuální exportní příležitosti v Izraeli. Exportní zájmy ČR a podpora exportu. Financování obchodu. To vše jsou témata této exportní konference, která začíná v 9.00 hodin, konec je plánován na 13.00. Vstup je zdarma.

To podstatné pro vás ihned v mobilu!



Mobilní aplikace
E15 je dostupná na:



www.e15.cz

E15 ČESKÝ EXPORT

inzerce 257758/15 inzerce 255296/23



PŘIJEĎTE NAČERPAT INSPIRACI, ZÍSKÉJTE KONTAKTY
A ŘADU CENNÝCH INFORMACÍ PRO VÁŠ EXPORT

Navštivte „EXPORTNÍ DŮM“

společný stánek EGAP

a Ministerstva zahraničních věcí ČR

na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

od 3. do 7. října v areálu BVV



Najdete nás na volné ploše F

V Exportním domě můžete využít těchto možností:

- Konzultace vašich exportních a investičních záměrů v zahraničí
- Získání informací k možnostem pojištění exportu
- Využití služeb Klientského centra pro export
- Individuální jednání s obchodními rady velvyslanectví ČR v Astaně, Moskvě, Peking, Rijádu, Teheránu a Washingtonu

Termíny konzultací si můžete zajistit předem,
napište na info@egap.cz.

POZNAMENEJTE SI TYTO AKCE:

Úterý 4. října 2016
12.30 - 14.30 h
SETKÁNÍ S NIZOZEMSKÝMI
OBCHODNÍMI PARTNERY

Úterý 4. října 2016
15.30 - 17.30 h
KAZACHSTÁN - OBCHODNÍ
PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY