

Pozvánka
Mezinárodní strojírenský
veletrh v Brně

Pohled na region
Šance pro české exportéry:
turecká kolejová doprava

Úspěšný exportér
Produkty novopacké Eniky řídí
osvětlení na pařížském letišti

září 2017

číslo 07

ČESKÝ EXPORTÉR

TURECKO

Země zažívá strmý
hospodářský růst, zmítá
se ale ve vnitřních
problémech.



Partnerem
magazínu je:


CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

DO TURECKA BEZ OBAV

Turecko je rozvíjejícím se trhem i přes loňské zpomalení. Na výkon turecké ekonomiky dolehly mj. napjatá vnitropolitická situace a komplikovaný vztah s EU. Větší stagnaci zabránila silná domácí poptávka a vládní projekty. Pro české exportéry je Turecko navíc zajímavé tím, že se jedná i o vstupní bránu na trhy v Gruzii, Ázerbájdžánu a zemích u Kaspického moře.

Typickými vývozci do Turecka jsou dodavatelé strojírenských technologií a výrobci strojírenských zařízení. Mohou se opírat o tradičně dobrou reputaci českých výrobků i o systém bankovních služeb, které zajišťují hladký průběh obchodního kontraktu.

PLATEBNÍ INSTRUMENTY

Základem je samozřejmě platební styk. Tureckou liru (TRY) mají na svém kurzovním lístku všechny české banky. Výhodou je, když může banka v rámci skupiny, do které patří, spolupracovat přímo se sesterskou bankou v Turecku. To je příklad Komerční banky, která kromě místních korespondenčních bank může úzce spolupracovat s tureckou pobočkou Sociétés Générale (SG).

Přestože platby při obchodování s tureckými partnery obvykle probíhají bez problémů, v počáteční fázi obchodního vztahu je rozhodně důležité nepodcenit platební riziko protistrany. Je na místě využít některý z platebních zajišťovacích instrumentů - dokumentární inkaso nebo dokumentární akreditiv. Strojaři, dodavatelé technologických celků či energetických staveb často potřebují bankovní záruky. Vystavují se přímo v České republice nebo prostřednictvím některé z tureckých bank (typicky v případech, kdy je u veřejných zakázek vyžadována záruka místní banky).

FINANCOVÁNÍ EXPORTU

Stále častěji se poptávají české podniky na financování projektů v Turecku. Komerční banka v rámci exportního financování nabízí hned několik produktů určených k financování vývozu zboží a služeb a k financování investic českých firem v zahraničí. Jedním z nich je exportní odběratelský úvěr, který je obvykle poskytován do výše 85 % hodnoty uzavřeného obchodního kontraktu. Hlavními výhodami tohoto úvěru pro exportéra jsou především rychlost proplacení exportní pohledávky,

možnost předložit při nabídkovém řízení v zahraničí současně s technickou nabídkou také nabídku financování, což odběratelé často požadují. V neposlední řadě je to také fakt, že úvěr nezatěžuje rozvahu exportéra, neboť dlužníkem je zahraniční kupující, popř. jeho banka.

Další možností může být úvěr na investice v zahraničí, který má charakter střednědobého či dlouhodobého úvěru se splatností nad tři roky a který je poskytovaný zahraniční společnosti ovládané českou firmou na investici v zahraničí. Předmětem financování přitom může být například pořízení dlouhodobého hmotného nebo nehmotného majetku, rozšíření zásob či provozní financování pro exportéry k realizaci exportního kontraktu na předem odsouhlasené a kontrolované účely.

Pro snížení rizik, spojených s případnou politickou nebo ekonomickou nestabilitou v Turecku, mohou exportéři

s každým produktem Komerční banky využít rovněž státní podporu vývozu prostřednictvím pojištění zamýšleného projektu u státní úvěrové pojišťovny EGAP. Ta řeší teritoriální rizika, vyplývající z politické, finanční a makroekonomické situace země, a komerční rizika, mezi něž patří riziko neplacení, nesplnění kontraktu apod.

Pokud chtějí tuzemské společnosti uskutečnit své exportní plány v Turecku, může Komerční banka nabídnout pomoc s realizací přímo na místě, a to díky zmiňované úzké spolupráci s istanbulskou pobočkou Sociétés Générale. Tým SG v Turecku funguje již od roku 1989 a má detailní znalost prostředí, legislativy i klientů.

Zatímco financování exportních projektů s pojištěním EGAP dokáže nabídnout více tuzemských bank, přítomnost na tureckém trhu je benefit, který českým exportérům umí nabídnout kromě Komerční banky jen málokterá z tuzemských bank.

KB





4



12



18

TÉMA

Turecko na rozcestí

4

ROZHOVOR

V tureckém Národním shromáždění visí lustry z Kamenického Šenova

8

POHLED NA REGION

Tuzemští exportéři mají velkou šanci uspět v oblasti turecké kolejové dopravy

10

NA CESTĚ

Češi mohou Turkům nabídnout německou kvalitu za dobrou cenu

12

KRÁTCE ZE SVĚTA

Regionální zprávy a novinky z Turecka, Rakouska, Srbska a Číny

14

ODVĚTVÍ BYZNYSU

Šance pro ICT firmy jsou mimo EU, kde není tak velká konkurence

16

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Produkty z novopacké Eniky řídí osvětlení na letišti Charlese de Gaulla

18

INFORMAČNÍ SERVIS

CzechTrade se opět představí na strojírenském veletrhu v Brně

20

Jak založit firmu v zahraničí

22

KALENDÁŘ AKCÍ

Zahraníční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci

24

Nejblíží akce exportního vzdělávání CzechTradu

Pozvánka MPO na semináře k podpoře exportu během MSV v Brně

Slovníček/Kvíz

Radomil Doležal

generální ředitel agentury CzechTrade



Vážení čtenáři, dovoluji mi přivítat vás na stránkách zářijového čísla Českého exportéra, které vám představí mimo jiné Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Jeden z nejdůležitějších veletrhů strojírenské produkce ve střední Evropě by neměl uniknout žádnému obchodníkovi z tohoto odvětví, a proto jsme se mu rozhodli v tomto čísle blíže věnovat.

Program 59. ročníku veletrhu bude opravdu velmi pestrý a různorodí budou i samotní vystavovatelé. Zhruba polovinu přibližně z 1600 vystavujících firem budou totiž tvořit účastníci ze zahraničí. Početně zastoupena bude Indie, která se stala oficiální partnerskou zemí letošního ročníku. Její expozice tak bude náležitě velkolepá a obsadí téměř celý pavilon A1. Své dvě zahraniční kanceláře má v Indii i agentura CzechTrade, a tak její stánek, který bude sdílet s Asociací malých a středních podniků, najdete v indickém pavilonu. Bude věnovaný nově otevřenému českému podnikatelskému inkubátoru v Indii.

Pro zástupce firem se zájmem o obchodování s touto zemí agentura CzechTrade připravila také workshop Export do Indie – výzva i příležitost. Účastníci se na něm seznámí s aktuálními obchodními příležitostmi v teritoriu či se samotným provozem inkubátoru. Kromě toho agentura pro návštěvníky chystá i další bohatý program včetně tradičního Meeting Pointu, na který letos přijede rekordní počet zahraničních zástupců.

Doufám, že si ze zářijového vydání odnesete co nejvíce užitečných informací. A doplňuji, že se na vás budeme těšit 9.–13. října v indickém pavilonu, v Exportním domě nebo na stánku MPO a Svazu strojírenské technologie či při jednom z doprovodných programů.



FOTO: PROFIMEDIA

Turecko na rozcestí

Turecko zažívá hospodářský růst, potýká se ale s nedostatkem kvalifikované pracovní síly, nedokončenými reformami a slabou konkurenceschopností na mezinárodním trhu.

Marek Hudema

marek.hudema@economia.cz

Země rozložená mezi Evropou a Asií zažívá v poslední době ekonomický rozmach. Zdá se, že se podařilo překonat těžkosti posledních let způsobených teroristickými atentáty radikálních islamistů i útoky ozbrojených levicových a kurdských skupin. Stejně jako boje s Kurdskou stranou pracujících, která požaduje širokou autonomii kurdských oblastí na východě země a dříve se pokoušela vytvořit vlastní nezávislý stát. Země se dále musela potýkat s potížemi po loňském nezdařeném pokusu o vojenský převrat a podařilo se jí také překonat roztržku s Ruskem, která vyvrcholila po sestřelení ruského letounu nad Tureckem v roce 2015.

Zatímco v loňském třetím čtvrtletí se HDP propadl o 1,8 procenta, v prvních třech měsících letošního roku zaznamenalo Turecko pětiprocentní růst HDP. Ve druhém čtvrtletí letošního roku pak výrazně vzrostly příjmy z turismu – téměř o devět procent ve srovnání s předchozím rokem.

Přitom ještě loni na jaře klesl počet turistů přijíždějících do Turecka na nejnižší úroveň od roku 1999.

Země patří mezi „zranitelnou pětku“

Ekonomická situace země se podle deníku Financial Times dále výrazně zlepšila zejména po letošním dubnovém vítězství prezidenta Recepta Tayyipa Erdogana v referendu o rozšíření prezidentských pravomocí. Vláda se více zaměřila na rozvoj ekonomiky, tato situace by podle analytiků mohla přetrvat až do příštího roku, kdy by měla začít kampaň před prezidentskými volbami plánovanými na rok 2019. Kampaň může vést ke zvýšenému politickému napětí, které by opět mohlo zasáhnout nepříznivě i turecké hospodářství.

Mnozí ekonomové varují před tím, že současný ekonomický růst Turecka není založen na zdravých základech. Země si nyní navykla na levné úvěry a není jasné, jak je budou podniky splácet. Turecko má v porovnání

s vyspělými zeměmi stále nízkou kvalitu části vzdělávacího systému, což vede k problémům se získáváním vzdělaných pracovníků. Roste zadlužení země i jednotlivých firem, stát se snaží pomoci neefektivním podnikům jednou z neochranářštějších politik, které lze vidět na rozvíjejících se trzích, což vede k tomu, že po volbách v roce 2019 bude turecká ekonomika ještě více než nyní zranitelná vnějšími ekonomickými šoky, napsala v červnu ve zprávě pro klienty banky HSBC její ekonomka Melis Metinerová.

Dlouhodobě přitom Turecko řadí investiční banka Morgan Stanley mezi „zranitelnou pětku“ rozvíjejících se ekonomik, kde je spolu s Jižní Afrikou, Indonésií, Mexikem a Kolumbií. Jde o země, jejichž růst je založen na dlouhodobě neudržitelném financování zahraničními investicemi a úvěry. V případě Turecka jde jak o velkou závislost na krátkodobých půjčkách, tak o dlouhodobě nepříznivý vývoj platební bilance. Dochází k odlivu investic, Turci přesouvají

Turecko

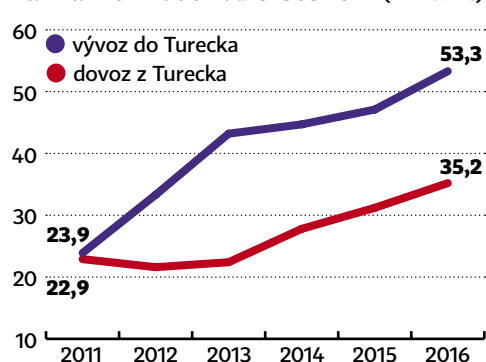


Zahraníční obchod Turecka	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Export (v mld. USD)	152,6	151,8	157,7	143,8	142,5	153,3
Růst exportu (v procentech)	13,1	-0,4	3,9	-8,7	-0,9	-
Import (v mld. USD)	236,5	251,65	242,42	207,2	198,6	214
Růst importu (v procentech)	-1,8	6,4	-3,7	-14,4	-4,2	-
Objem obchodu (v mld. USD)	389,1	403,4	400,1	351,1	341,1	367,3
Saldo obchodní bilance (v mld. USD)	-84	-99,8	-84,5	-63,4	-56,1	-60,7
Export / import (v procentech)	64,5	60,3	65,1	69,4	71,8	71,6
Přímé zahraniční investice (v mld. USD)	13,38	12,4	12,7	16,8	12,3	-

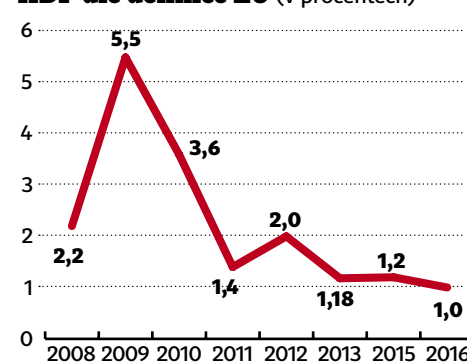
* odhad

Základní čísla	Turecko	Česko
Rozloha	783 562 km ²	78 866 km ²
Počet obyvatel	78,7 milionu	10,5 milionu
Růst HDP (2016)	2,90 %	2,40 %
Předpověď růstu (2017)	3,30 %	2,50 %
Celkový HDP	857,43 mld. USD	185 mld. USD
HDP na hlavu	10 743 dolarů	17 556 dolarů
Doing Business	69. místo	27. místo
Nezaměstnanost	11,80 %	3,50 %
Měna	turecká lira	česká koruna
Úřední jazyk	turečtina	čeština

Zahraníční obchod s Českem (v mld. Kč)



Deficit tureckého státního rozpočtu HDP dle definice EU (v procentech)



Největší položka vývozu z ČR do Turecka (2016)

15 mld. Kč

Osobní auta a jiná motorová vozidla pro přepravu osob

Největší položka dovozu z Turecka do ČR (2016)

3,9 mld. Kč

Osobní auta a jiná motorová vozidla pro přepravu osob

Příklady významných položek zahraničního obchodu ČR a Turecka

3,3 %

českého dovozu z Turecka tvořila v roce 2016 trička, vrchní tílka a nátělníky.

4,7 %

exportu do Turecka představují odstředivky, přístroje k filtrování a čištění. Jeho hodnota v roce 2016 činila 2,5 miliardy korun.

ZDROJE: BUSINESSINFO.CZ, CIA FACTBOOK, FOCUSECONOMICS, ČSÚ, MEDIUM TERM PROGRAMME, MINISTRY OF DEVELOPMENT, TURKSTAT

část svých peněz do zahraničí, v posledních letech klesaly státní devizové rezervy.

Evropská, nebo eurasijská celní unie?

K tomu je nutno připočítat konflikt mezi některými evropskými zeměmi a Tureckem. Zákaz agitace tureckých politiků před dubnovým referendem v Německu a v Nizozemsku vedl k ostrým slovním přestřelkám. Evropské představitelé také kritizovali od loňského puče stále probíhající čistky ve státním aparátu, školství, nevládních organizacích, médiích i firmách a zatýkání údajně podezřelých ze spolupráce se spiklenci.

V zemi dosud trvá opakovaně prodlužovaný výjimečný stav. Mluví se o ohrožení demokracie v Turecku, ukončení evropské spolupráce a konci jednání o jeho vstupu do unie. Německá kancléřka Angela Merkelová se údajně také vyjádřila, že by mělo dojít ke zmrazení jednání o „modernizaci“ celní unie mezi EU a Tureckem. Dohoda o celní unii začala fakticky fungovat v roce 1996 a modernizace měla znamenat její

rozšíření na další oblasti, což požadovala zejména Ankara.

Turecko na druhou stranu zároveň zvažuje, zda má nadále pokračovat ve spolupráci s Evropskou unií, usilovat o členství v ní a jak bude pokračovat jeho celní unie s EU. Turecký ministr pro ekonomiku Nihat Zeybekci letos v srpnu prohlásil, že jeho země zvažuje, že se stane součástí eurasijské celní unie, tedy ruského projektu, do kterého jsou kromě něj zapojeny Bělorusko, Arménie, Kazachstán a Kyrgyzstán. Je nepravděpodobné, že by Ankara mohla být současně členem obou těchto uskupení.

Některé soukromé podniky byly znárodněny

Zatčení několika osob s německým občanstvím pro údajnou spolupráci s teroristy a pučisty v Turecku a zabavování soukromých firem vedly letos k tomu, že německý ministr zahraničí Sigmar Gabriel veřejně prohlásil, že v Turecku může být kdokoliv zatčen a lidé by tam raději neměli jezdit. A že německá vláda nemůže garantovat investice v Turecku a nebude už podporovat vývoz prostřednic-

tvím státních záruk. Na některé soukromé společnosti v Turecku byla totiž uvalena státní správa, a byly tak de facto znárodněny. Firmy či jejich manažeri a majitelé byli obviněni z podpory pučistů a s nimi spojeného hnutí duchovního Fethullaha Gülena, který nyní sídlí v USA. Ankara zatím marně požaduje jeho vydání ze Spojených států do Turecka.

Turecká vláda zkonfiskovala podle listu Financial Times jednotlivým podnikům aktiva v hodnotě 11 miliard dolarů. Někteří obchodní partneři firem pod nucenou státní správou včetně zahraničních obchodníků a investorů si stěžují, že jednání s nově jmenovaným managementem jsou obtížná a ne vždy na dobré profesionální úrovni.

Noví šéfové se například snaží pokud možno nedělat žádná důležitá rozhodnutí, aby za ně pak nebyli tureckými politiky potrestáni. Čistky mající odstranit z funkcí podezřelé ze spolupráce s neúspěšnými pučisty navíc ochromily státní správu a soudní systém, což prý komplikuje v některých případech řešení obchodních sporů. Turecké úřady ovšem tato obvinění odmítají.

Hospodářství na steroidech

Turecká ekonomika je oficiálně popisována jako rozvíjející se trh, nově industrializovaná země, podle Světové banky je to středně příjmová země směřující do vyšší příjmové kategorie a podle ročenky CIA je to rozvinutá ekonomika. Turecko je největší ekonomikou na Blízkém východě a sedmou největší ekonomikou v Evropě. Hlavním obchodním partnerem je Evropská unie – minulý rok šlo do EU 48 procent tureckého vývozu a export z unie tvořil 39 procent celkového dovozu do země.

Momentálně je Turecko částí analytiků považováno za zemi se slušnou návratností investic a podnikání napomáhá silná vnitřní poptávka. Tu podporuje kromě rostoucí populace, dosahující nyní zhruba 80 milionů obyvatel, i přítomnost více než tří milionů uprchlíků ze sousední Sýrie. Ti dostávají stejně jako uprchlíci z některých dalších zemí menší státní podporu a očekává se, že budou postupně uvolněna všechna omezení zabráňující jim uplatnit se na trhu práce. Navíc jim prezident Erdogan přislíbil státní občanství.

Obavy ovšem panují z rostoucího zadlužení země a z toho, jak nadále bude fungovat příliv zahraničních investic. Velké ratingové agentury hodnotí schopnost Ankary splácet své závazky ve spekulativním pásmu, vyplývá z údajů společnosti Trading Economics. Analytici také upozorňují na strukturální problémy tureckého hospodářství – kromě již zmíněných problémů s kvalifikovanou pracovní silou a velkými zásahy do ekonomiky jde také o nedokončené ekonomické reformy a slabou konkurenceschopnost na mezinárodním trhu.

Přitom často jde o problémy, které se táhnou minimálně od sedmdesátých let minulého století. Na konci sedmdesátých let totiž zasáhla Turecko, od roku 1952 člena Severoatlantické aliance, a tedy západního bloku, ekonomická krize označovaná za největší od pádu osmanského impéria. Trojčetná inflace, vysoká nezaměstnanost, průmysl jedoucí jen na polovinu své kapacity, neschopnost splácet zahraniční dluh. Navíc se země ocitla na pokraji občanské války, politický systém byl zablokovaný, pravicoví a levicoví extrémisté páchali okolo deseti vražd denně.

Özalovy reformy nebyly nikdy dokončeny

Na katastrofální ekonomickou situaci reagoval tehdejší premiér Süleyman Demirel liberálními ekonomickými reformami a snahou podpořit export. Ekonomický program mu tehdy navrhl jeho podtajemník Turgut Özal. Armáda pak svrhla islamistickou vládu, ale Özal v reformách pokračoval za vojenské diktatury a je dnes považován za člověka, který otevřel Turecko ekonomicky světu.

Jeho reformy ale nebyly nikdy dotaženy do konce, zůstal podstatný vliv státu na ekonomiku, celá odvětví jako bankovníctví zůstala uzavřena konkurenci. Později vzniklo napětí mezi politiky a centrálními bankéři a snaha financovat státní dluh tištěným peněz. A v devadesátých letech, když bylo konečně liberalizováno bankovníctví, objevilo se dodnes přetrvávající propojení mezi bankéři, realitním byznysem a politiky.

Na Demirela, stejně jako na Özala navázala dnes vládnoucí Strana spravedlnosti a rozvoje a oficiálně i současný prezident Erdogan. I za jeho vlády byla snaha podporovat ekonomické reformy, liberalizovat ekonomiku, zapojit Turecko do světového obchodu a také ho přiblížit liberální Evropě.

Zhruba před dvěma lety ale tento trend podle některých odborníků skončil, Erdogan a jím založená Strana spravedlnosti a rozvoje začali stále více propagovat islamismus a ve straně převládly antiliberální nálady. Další posun směrem k posilování státu a jeho centralizaci nastal po neúspěšném pokusu o vojenský puč loni v červenci.

Právě ten a následné represe – uvězněno bylo asi 60 tisíc lidí a o práci jich přišlo okolo 150 tisíc – i spory se Západem vyvolaly v zemi ekonomický pokles. Obavy pak znásobila turecká vojenská intervence v Sýrii i boj proti Kurdské straně pracujících a dalším kurdským organizacím. Výsledkem byl propad turecké ekonomiky ve druhé polovině loňského roku. Pak přišlo náhlé zlepšení.



Prezident Recep Tayyip Erdogan ubezpečuje zahraniční podnikatele, že investice v jeho zemi jsou bezpečné.
FOTO: REUTERS

K růstu hospodářství přispěla nevyzpytatelná politika Donalda Trumpa

Turecké ekonomice výrazně pomohl vládní stimul, se kterým kabinet začal na počátku tohoto roku, ale jehož některá opatření nyní skončí. Vláda dočasně zrušila spotřební daň, nabídla malým a středním podnikům úvěry s tříletým odkladem splatnosti či státní garance na získání úvěru. Výše prostředků státního garančního fondu dosáhla přes 70 miliard dolarů, uvádí turecký ekonom Mustafa Sönmez. Byla spuštěna „národní kampaň zaměstnanosti“, v rámci které stát dotuje třetinu mzdy nově přijatých pracovníků po dobu jednoho roku, a pro ženy a mladé dokonce po čtyři léta.

Vývozu pak pomohl propad turecké liry vůči euru a dolaru. Po dubnovém referendu a zvýšení pravomocí prezidenta Erdogana investoři snížili své vnímání rizika investic v Turecku. Podle některých analytiků přispěla k růstu tureckého hospodářství také nevyzpytatelná politika amerického prezidenta Donalda Trumpa.

Trumpova politika vyvolala na Blízkém východě obavy z dalšího zesílení konfliktu mezi dvěma hlavními větvemi islámu reprezentovanými regionálními mocnostmi Saúdskou Arábií a Íránem, takže Turecko se najednou začalo jevit jako relativně klidná země a zároveň nedošlo ke zvýšení napětí mezi USA a Tureckem, kterého se někteří analytici obávali. Jednak kvůli snahám o vydání Gülena, jednak kvůli sblížení Ankary s Moskvou.

Erdogan se snaží prodloužit současný ekonomický růst tlakem na banky, aby nadále půjčovaly tureckým podnikům. Nedávno kritizoval podle něho přílišné zisky bank a jejich neochotu dostatečně půjčovat, uvedl server al-Monitor. Současně ale roste počet nespáčených úvěrů a firmy se obávají o politickou stabilitu a také toho, co mohou způsobit další represe proti údajným podporovatelům loňského puče. „Pokud by nebylo (levných úvěrů), stovky firem by zkrachovaly. Ale měli bychom se přesto bát,“ tvrdí Atilla Yesilada z konzultační společnosti GlobalSource Partners a dodává, že neexistují žádné záznamy, kam tyhle úvěry jdou. I přes levné úvěry nyní část podnikatelů utlumuje své dlouhodobé investice, uvádí list Financial Times. Další vývoj turecké ekonomiky je tak nejasný.

Dvě země

Turecko je rozděleno na bohatý západ a severozápad a chudší jih a jihovýchod. V západních částech země je koncentrován průmysl. Turecko je například největším výrobcem televizí v Evropě, se značkami jako Beko také významným výrobcem bílého zboží, má silný strojírenský sektor. Je také důležitým výrobcem zbraní včetně například pokusů o výrobu vlastního hlavního bojového tanku, založeného ovšem



Proti prezidentu Erdoganovi se v červenci tohoto roku v ulicích Istanbulu zvedl největší odpor za poslední roky. Na protest, který svolal šéf opoziční strany Kemal Kilicdaroglu, přišly desetitisíce lidí. FOTO: REUTERS

původně na jihokorejské technologii. Turecký průmysl i obyvatelstvo mají problémy se zajištěním dodávek elektrické energie, země má jeden z největších nárůstů poptávky po elektrické energii v zemích OECD.

Východu dominuje – s výjimkou několika rychle rostoucích průmyslových měst – zemědělství. Země je například největším producentem lískových ořechů, fíků, třešní, meruněk, kdoulí a granátových jablek na světě. Důležitý je také chov dobytka. V zemědělství pracuje téměř čtvrtina obyvatel, většinou jde o malé farmy, často ještě rozdělené na několik nesouvisejících pozemků, na které se musí zemědělci přesouvat. I kvůli tomu je turecké zemědělství velmi citlivé na ceny pohonných hmot do automobilů a zemědělských strojů.

Turecko se snaží vylepšovat své elektrárny – jejich část byla zprivatizována často s podmínkou, že je noví vlastníci budou modernizovat. Z českého hlediska je příležitostí zejména rekonstrukce a budování nových tepelných elektráren. Zájem je i o vodní a solární zdroje. V zemi už působí několik českých firem, i když například projekt výstavby elektrárny Adularya českou společností Vítkovice se nevyvíjí dle původních představ.

Turecko je také velkým výrobcem aut a to je příležitost pro dodávky dílů českých výrobců. Zájem je i o strojírenství, arma-

Vláda dočasně zrušila spotřební daň, nabídla malým a středním podnikům úvěry s tříletým odkladem splatnosti či státní garance na získání úvěru.

tury na výstavbu ropovodů a plynovodů a také o technologie v hornictví. V zemi se těží černé uhlí, wolfram, kobalt, molybden, antimon a jsou tu rozsáhlá ložiska rtuti.

Turecko má problém se zajištěním bezpečnosti ve svých hlubinných dolech a chce v této oblasti spolupracovat s Českou republikou. Zájem je i o čističky odpadních vod, výstavbu vodovodů a využití biologického odpadu v zemědělství. Existuje i možnost uplatnění v obranném průmyslu – je zde ovšem velká konkurence jak domácí, tak například americké produkce.

Otevřená ale zůstává otázka bezpečnosti zahraničních investic v Turecku, stejně jako jeho vztahů s Evropskou unií. Ty se v současné době nezlepšují, i když turečtí politici připouštějí, že s EU spolupracovat v ekonomické oblasti musí, protože je to nutné z ekonomického hlediska. Nelze totiž zatím spolupráci s unií nahradit vztahy s jinými zeměmi. Současné turečtí politici včetně prezidenta Erdogana opakovaně ubezpečují zahraniční podnikatele, že obchodování a investice v Turecku jsou bezpečné a například vytvoření „černého seznamu“ německých firem údajně podporujících příznivce pučistů bylo prý nedorozumění.

Více o regionu naleznete na www.businessinfo.cz/turecko

V tureckém Národním shromáždění visí lustry z Kamenického Šenova

České sklo a porcelán mají na tureckém trhu stále dobré jméno. Dalšími perspektivními obory jsou energetika, kolejová doprava či automotive. Turecko cítí, že technologicky zaostává, proto podporuje modernizaci.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz



FOTO: ARCHIV HN

Vladislav Polách

ředitel kanceláře CzechTradu v Istanbulu
vladislav.polach@czechtrade.cz

Vystudoval mezinárodní vztahy na Univerzitě Karlově. V letech 2010 a 2011 pobýval v rámci studentského programu Erasmus v Turecku. V roce 2014 nastoupil do agentury CzechTrade, od ledna 2016 je vedoucím kanceláře CzechTradu v Istanbulu.

Jako student pobýval v Turecku v letech 2010 a 2011, tehdy si Vladislav Polách zemi zamiloval. Když se před rokem a půl stal ředitelem zahraniční kanceláře CzechTradu v Istanbulu, splnil se mu jeho profesní sen.

Co se vám na Turecku líbí?

Turecko mě úplně očarovalo. Myslím, že Evropané vůči této zemi chovají hodně předsudků. Mě ovlivnila místní otevřenost, laskavost i pohostinnost, což mi zcela vynahradí to, že Turci jsou chaotičtější než Evropané. Je to nádherná země s bohatou historií, plná krásných míst, úžasných památek. Kdo přijede do patnáctimilionového Istanbulu, města, které má více obyvatel než celé Česko, vnímá, jaký má šarm a charisma.

Odkdy funguje v Turecku kancelář CzechTradu?

Vznikla na podzim roku 2000 a byla jednou z našich prvních zahraničních kanceláří. Tou dobou v Turecku již působila řada českých firem a země skýtala velký potenciál. Kancelář každoročně pomohla asi 50 českým firmám. Oborově se věnovala klasické energetice. Na začátku roku 2016 jsem ji přebíral se závazkem rozkročit se i do dalších sektorů. Loni jsme tak uspořádali několik akcí pro potravinářský průmysl, letos se dále zaměřujeme například na automotive, což je podle mě velmi perspektivní obor. Českým dodavatelům dílů pro automobilový průmysl jsme na specializovaném veletrhu zprostředkovali schůzky s místními výrobci zejména nadnárodních značek. Některé z nich už hlásí úspěšně završené obchody, další jednání jsou na dobré cestě. Navíc pro české firmy momentálně připravujeme dodavatelské fórum pro místního výrobce vozů Oyak-Renault.

Do Turecka jste tedy přišel ve chvíli, kdy se v zemi odehrálo několik teroristických útoků. Jaká je nyní bezpečnostní situace v zemi?

První útoky se odehrály vesměs v místech atraktivních hlavně pro turisty a zpočátku to vnímání Turecka u českých firem neovlivnilo. Změna nastala loni v červnu po teroristickém útoku na letišti v Istanbulu a následném

pokusu o puč, po kterém vláda vyhlásila výjimečný stav trvající dodnes. Na jihovýchodě země, kde stále pokračují ozbrojené střety mezi kurdskou militantní organizací a bezpečnostními složkami, platí dokonce stanné právo. V turbulentním období vláda zůstala 965 místních firem v celkové hodnotě 11,3 mld. USD, respektive tyto firmy stát převedl pod tzv. Savings Deposit Insurance Fund. Napjatá bezpečnostní situace se výrazně projevila zejména na rekreační sezoně. Pro představu turismus se podílí necelými pěti procenty na místním HDP. Situace ve velkých městech je ale klidná, sám se zde cítím bezpečně. Můj pocit potvrzují i data ze Safety Indexu, v nichž se Turecko umístilo lépe než řada západoevropských zemí.

Ovlivnily loňské vyhrčené události obchod mezi Českem a Tureckem?

V poslední době mají na exportu z Česka do Turecka velký podíl hlavně dvě velké dodávky, konkrétně vodní elektrárny a kolejových vozidel. Rozumím tomu, že firmy, které to tu zatím neznají, mají obavy vyslat sem své zaměstnance, některé z nich po loňských červnových událostech rušily už i dohodnuté schůzky. Věřím, že tyto obavy pomínou a čísla vývozu z Česka do Turecka ještě porostou i zásluhou menších a středních firem, které jsou našimi hlavními klienty. Každopádně bych před cestou do Turecka doporučil sledovat weby našich zastupitelských úřadů v Ankaře a Istanbulu, případně se registrovat do systému DROZD.

Nemohou tuzemské firmy odrazovat od vstupu na tento trh také vážné problémy provázející zakázku na dodávku elektrárny Yunus Emre skupiny Vítkovice?

Na první pohled se to tak může zdát, ale vzájemný obchod mezi našimi zeměmi nadále roste. Máme zde například již zmíněné úspěšně uzavřené kontrakty na dodávky tramvají a výstavbu vodní elektrárny. Tramvaje pro město Eskisehir vyrábí Škoda Transportation. Největší privátně vlastněnou přehradu s vodní elektrárnou Alpaslan 2 staví česká společnost Energo-Pro. Elektrárna má mít výkon 280 MW, jen pro srovnání projekt Yunus Emre má mít výkon 290 MW. Dalším

příkladem může být Metrostav, který se svou dceřinou firmou v Istanbulu staví podzemní lanovku a depo pro novou linku metra, celkem za 1,3 miliardy korun.

Jaká je tedy aktuálně bezpečnost obchodů?

Dle stupnice OECD, která dosahuje hodnot od 0 do 7, spadá do kategorie 4. Pro srovnání, Česko má hodnocení 0. Ovšem na trhu působí řada komerčních pojišťoven, přičemž celkem 16 z nich je zahraničních, které obchody s Tureckem pojišťují. A vedle komerčního pojištění, které je pro Turecko dostupné, mohou české firmy využít i služeb EGAP.

Jaká je historie česko-tureckých obchodních vztahů?

Vzájemná spolupráce začala již v meziválečném období, ostatně první obchodní úmluva byla podepsána v roce 1922. Za tu dobu jsme ještě jako Čechoslováci postavili například pivovar Efes, cukrovar ve městě Usak nebo tepelné elektrárny Soma a Afsin-Elbistan v centrální Anatolii. V Turecku, obzvlášť na venkově, můžete stále narazit na vozy značky Škoda Favorit a Forman nebo na motorčky Jawa. Místní mají také povědomí o českém sklu a porcelánu. Ostatně v tureckém Národním shromáždění visí lustry z Kamenického Šenova.

Ještě na začátku milénia se vzájemný obchod mezi oběma zeměmi držel pod hranici 200 milionů USD. Pak začal růst a tento trend trvá dodnes. S Tureckem jsme měli dlouhodobě pozitivní obchodní bilanci, ovšem významně začala narůstat v náš prospěch od roku 2012. Turecko se tak stalo čtvrtým nejvýznamnějším exportním partnerem Česka mimo EU. Za rok 2016 přesáhla celková hodnota realizovaného exportu 53 miliard korun.

Čím je země atraktivní pro české exportéry?

Jedním z lákadél je její velký trh, který se každoročně rozrůstá o statisíce obyvatel. Místní ekonomika je velmi dynamická a musí stále generovat nová pracovní místa. Technologicky ale Turecko pořád zaostává za vyspělou Evropou, snaží se proto podporovat modernizaci. Země má v porovnání s dalšími evropskými státy velmi mladou populaci, to je její velký benefit. Polovina lidí je mladších jednatřiceti let. Současná vláda cílí na propulační politiku, podle prezidenta Erdogana by měla mít každá žena aspoň tři děti.

Vždy se zde dařilo českým výrobcům z oboru energetiky a strojírenství. Jsou to stále perspektivní obory?

V energetice máme dlouhodobé reference ještě z dob Československa. Naši výrobci sem dováželi a dováží komponenty jak pro klasické, tak i vodní elektrárny. ČEZ sem dodává elektřinu asi pro 1,3 mil. lidí. Ve strojírenství slavíme úspěchy s obráběcími stroji. Dalším tradičním oborem je automobilový průmysl.

Škoda Auto na místním trhu loni prodala na 30 tisíc vozů, Škoda Superb dostala v Turecku ocenění Auto roku 2016. Osobní motorová vozidla a jejich díly a příslušenství jsou ostatně dvě nejvýznamnější položky českého exportu do Turecka. Zmínit musím kolejovou dopravu, úspěšná totiž není jen Škoda Transportation, své lokomotivy tady má CZ Loko, firmy AŽD Praha a Cross Zlín dokončují inteligentní dopravní systém v okolí Izmiru.

Jaké modely exportu se v zemi osvědčují?

Pokud pomineme dodávky velkých technologických komponentů, u menších, rychle obrátkových produktů vstupuje řada českých firem na turecký trh prostřednictvím místního distributora, čímž se omezí jazyková bariéra, která v Turecku stále přetrvává.

S jakými dalšími bariérami musí čeští dovozci počítat?

Jde sice o kandidátskou zemi Evropské unie, se kterou navíc tvoří celní unii, ale rozhodně není součástí vnitřního unijního trhu. Jakékoliv zboží tím pádem musí projít celní procedurou. I proto je vhodné mít na trhu místního partnera, který obstará formality, zvolí vhodné dopravní a také platební podmínky, aby neohrozily inkaso. Podmínky místních státních tendrů jsou pak většinou nastaveny tak, aby upřednostňovaly lokální výrobce. Vláda v poslední době hodně podporuje program „Made in Turkey“.

Zemi také dlouhodobě trápí pozvolné oslabování turecké liry vůči světovým měnám, které by nemuselo být špatné, pokud by bylo stabilní, a tudíž předvídatelné. Bohužel od podzimu 2016 lira celkem razantně oslabil, zhruba o 25 procent vůči euru.

Na jaká další specifika se musí čeští výrobci připravit?

V Turecku se mísí jižanské a východní kulturní vlivy. Turci jsou temperamentní, mají mezi sebou také menší osobní prostor. Vlivem východní kultury kladou Turci daleko větší důraz na kolektiv a rodinu, více potlačují individualismus. Mají všeobecně větší respekt z autorit, ať už v práci nebo rodině či vůči státu. Pro CzechTrade je to velká výhoda, protože jako vládní agentura máme dveře otevřené i k vedení větších firem.

Turci jsou aktuálně názorově rozděleni. Část přijala za své reformy prvního prezidenta Mustafy Kemala Atatürka, který vládl zemi od roku 1923 a poměrně rychle se snažil ji „pozápádnit“. U nich nebudou výše uvedené specifika tak výrazná. Nyní zde ale opět posiluje konzervativní smýšlení. S příznivcem které filozofie se potkáte na obchodním jednání, lze snadno odvodit například ze symbolů umístěných na autech na firemním parkovišti či v kanceláři vedení. Obecně ale platí, že jednání, která se určitě neobejdou bez osobního kontaktu, nebudou tak přímočará jako u nás, čas tady plyne pomaleji. ■

Desatero pro obchodování s Tureckem

- 1.** Před cestou do Turecka se seznámte se specifiky místního společenského a obchodního prostředí. Jejich osvojení vám pomůže při obchodním vyjednávání i společenské konverzaci. Například použití kapesníku na veřejnosti nebo u jídla je považováno za velké společenské faux pas.
- 2.** Důkladně se připravte. Pečlivá příprava je základem budoucího úspěchu na tureckém trhu, proto mějte po ruce své podklady a prodejní argumenty týkající se zejména ceny, konkurence a situace na trhu. Vybatve se materiály v turečtině nebo angličtině, také potřebnými kompetencemi a pravomocemi obchod dojednat.
- 3.** Využijte služeb profesionálů. Podmínky tureckého trhu jsou ve srovnání s tím, na co jsou české firmy zvyklé z evropských zemí, dost odlišné. Určitě se vyplatí využít služeb místních odborníků a nezbytné kontakty vám může pomoci zprostředkovat i zahraniční kancelář CzechTrade v Istanbulu.
- 4.** Turci chtějí nejdříve svého obchodního partnera dobře poznat a až potom dělat obchod. Proto jsou preferována osobní setkání a součástí jednání jsou i témata týkající se rodiny nebo v Turecku velmi populárního fotbalu. Naopak se vyhýbejte politicky nebo nábožensky citlivým tématům a tureckému vstupu do Evropské unie.
- 5.** V Turecku jsou velmi ceněné reference od místních firem, které mají mnohem větší hodnotu než reference z Německa, USA nebo Japonska. Získání první reference bude velmi náročné, ale v dlouhodobém horizontu jistě velmi užitečné.
- 6.** Jednání s tureckými obchodními partnery je většinou velmi dlouhý proces, proto neztrácejte naději a obrňte se trpělivostí. Připravte se na časově náročná jednání, složitou komunikaci a její možné přerušení z turecké strany. Nenechte se odradit a partnerovi se připomínejte.
- 7.** Turci nemají rádi negativní zprávy, a proto se i vy snažte vést jednání v optimistickém duchu. Buďte pozitivní a přátelští.
- 8.** Dalo by se říct, že v Turecku je obchodování národním sportem a Turci ho mají v krvi. Abyste si získali jejich pozornost, musíte se více prodávat. Samostatnou kapitolou je smlouvání o ceně. Nezapomeňte, že pokud již jednou s cenou souhlasíte, nemůžete své rozhodnutí změnit!
- 9.** Dbejte na svůj zevnějšek. Turci si na elegantní oblečení velmi potrpí, a proto nepodceňujte sílu dobře vyleštěných bot a padnoucího obleku. Tím, že na jednání přijdete formálně oblečení, si získáte respekt protistrany.
- 10.** Prověřte si serióznost a bonitu svého obchodního partnera. Přestože se doposud vše zdálo v pořádku, držte se pravidla „důvěřuj, ale prověřuj“ a zjistěte si o svém obchodním partnerovi co možná nejvíce informací, abyste předešli případným budoucím problémům. I s tímto vám může pomoci zahraniční kancelář CzechTrade v Istanbulu.

Tuzemští exportéři mají velkou šanci uspět v oblasti turecké kolejové dopravy

I přes zpomalení tempa růstu vzájemného obchodu způsobené politickým vývojem v Turecku má tamní trh pro české exportéry stále velký potenciál.

Martin Pelikán
odbor zahraničně ekonomických politik II,
Ministerstvo průmyslu a obchodu
pelikan@mpo.cz

Již od počátku minulého století patří k našim tradičním obchodním partnerům Turecko. První obchodní dohoda mezi tehdejší Československem a Tureckem byla podepsána v roce 1922 a vzájemné diplomatické vztahy byly navázány 17. listopadu 1924.

Československo a návazně Česká republika se v průběhu minulých let podílely na výstavbě turecké průmyslové základny dodávkami strojů a kompletních průmyslových závodů.

Již v předválečném období dodaly české firmy zařízení do prvního místního cukrovaru Usak a pivovaru Efes. V poválečném období byla ve spolupráci s tuzemskými firmami v Turecku zřízena výroba užitkových vozidel a motocyklů Jawa, vysokozdvížných vozíků, soustruhů a dalších strojírenských výrobků.

Z velkých průmyslových projektů jsou nejvýznamnějším symbolem vzájemné spolupráce elektrárny Soma (6 x 165 MW) a Afsin

vyšší než export do Číny. Zhruba třetinu vzájemného obchodu tvoří výrobky a komponenty automobilového průmyslu, který je silný v obou zemích.

Dalšími oblastmi, kde se české firmy na tamním trhu dobře uplatňují, jsou energetické technologie, elektrická zařízení a elektronika, kolejová vozidla a související infrastruktura, těžební technologie a zařízení, zdravotnická zařízení, poslední dobou se daří vyvážet i živý skot.

Obchod s touto zemí není jednosměrný – z Turecka do České republiky se kromě výrobků automobilového průmyslu dováží především textilní a kožené výrobky, domácí spotřebiče jako například televize, bílá technika a potravinové přípravky.

Turecko se stalo důležitým cílem tuzemských investorů. Jejich projekty směřují především do energetiky, a to jak do generačních kapacit, tak i do rozvodné sítě, kde se angažuje ČEZ. Jiné firmy, jako třeba Energo-

orgán, kde se strany informují mimo jiné o aktuálních podmínkách vzájemného obchodu a možnostech jeho dalšího zlepšení. Podporují se zde také významné připravované podnikatelské projekty. Pro firmy bývá rovněž podstatným přínosem doprovodné podnikatelské fórum, především formou kulatých stolů a matchmakingu. Zasedání komise je vedeno v případě Turecka na úrovni ministrů, na české straně se jedná tradičně o ministra průmyslu a obchodu.

Letošní, v pořadí již sedmé zasedání této komise bylo původně naplánováno na březen. V souvislosti se změnou vedení ministerstva průmyslu a obchodu však muselo být odloženo a o jeho náhradním termínu se teprve jedná.

Při příležitosti zasedání komise, které se bude konat v Praze, bude v prostorách budovy ministerstva průmyslu a obchodu uspořádáno Česko-turecké podnikatelské fórum. To bude organizováno ve spolupráci Hospodářské komory České republiky a turecké Rady pro zahraniční hospodářské vztahy (DEIK).

Každoročně se tuzemské firmy společně prezentují na mezinárodním veletrhu kolejové dopravy Eurasia Rail, který bývá pořádán v březnu v Istanbulu.

Elbistan B (4 x 360 MW) či závod na výrobu pneumatik Kirsehir.

Obchod táhne automobilový průmysl, české investice směřují do energetiky

Turecký trh se 79 miliony spotřebitelů patří v současné době k významným obchodním partnerům České republiky, což dokládá i objem vzájemné obchodní výměny (18. místo v celkovém obratu, 16. místo v exportu Česka za loňský rok). Obrat vzájemného obchodu v roce 2016 vzrostl meziročně o 12 procent a dosáhl hodnoty 87,9 mld. Kč s přebytkem 18,8 mld. Kč pro Česko. Šlo o nejvyšší hodnotu kladného salda ve srovnání se všemi tzv. prioritními zeměmi (nejvýznamnější potenciální exportní trhy).

Z pohledu objemu tuzemský export do Turecka v loňském roce figuroval na třetí příčce mezi českými nejvýznamnějšími partnery z prioritních zemí, tj. za USA a Ruskem, a byl

Pro, se zase specializují na akvizice v oblasti vodních elektráren. Naopak turecké investice do Česka v minulosti směřovaly především do oblasti cestovního ruchu.

Ekonomické smluvní vztahy jsou stále funkční

Podpore investic v obou směrech napomáhá skutečnost, že mezi oběma zeměmi je v platnosti dohoda o podpoře a ochraně investic. Mezi Českou republikou a Tureckem je od roku 2003 rovněž v platnosti dohoda o zamezení dvojího zdanění.

Rozvoji vzájemných obchodních vztahů také napomáhá v současné době platná Dlouhodobá dohoda o hospodářské, technické, průmyslové a vědecké spolupráci, která byla uzavřena mezi bývalým Československem a Tureckou republikou již v roce 1976.

Tato dohoda ustanovila právní základ pro vznik Česko-turecké smíšené hospodářské komise. Jedná se o mezivládní pracovní

Mise výrobců a dodavatelů ocelářských technologií bude podpořena finančním příspěvkem

Ministerstvo průmyslu a obchodu v Turecku tradičně organizuje oficiální účast České republiky na významných mezinárodních veletrzích v souladu s požadavky oborových sdružení a asociací. Každoročně se tak tuzemské firmy společně prezentují na mezinárodním veletrhu kolejové dopravy Eurasia Rail, který bývá pořádán v březnu v Istanbulu. Pro letošní ročník veletrhu byla zorganizována oficiální účast Česka na ploše 170 m² a představilo se celkem třináct českých firem a Asociace podniků českého železničního průmyslu, která pořádání akce navrhla.

Kolejová vozidla se zde dobře prosazují. V minulosti se jednalo především o nákladní vagony a soukolí, nyní se daří dodávat tramvaje včetně vozidel na bateriový pohon. České firmy se prosazují i v oblasti železniční infrastruktury, jako je signalizace a telematika, společnost Metrostav před časem oznámila podpis kontraktu na výstavbu depa jedné z linek metra v Istanbulu.



Do tureckého města Konya byly dodávány tramvaje od Škody Transportation. FOTO: ŠKODA.CZ

Ministerstvo průmyslu a obchodu se dále podílí na významných zahraničních oborových misích pořádaných agenturou Czech-Trade. V minulých letech se oborové mise zaměřovaly především na energetiku a těžební průmysl. Letos v říjnu doprovodí misi výrobců a dodavatelů ocelářských technologií do Turecka náměstek ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický. Ministerstvo se na této akci podílí i finančním příspěvkem spolu s ministerstvem zahraničních věcí v rámci projektu ekonomické diplomacie, takzvaného PROPED.

Situace kolem elektrárny Adularya je stále nejasná

Nebudeme zastírat, že složitá politická situace v důsledku pokusu o převrat v Turecku v červenci loňského roku měla přece jen určitý negativní vliv na podnikatelské klima a hospodářský růst v tomto teritoriu. Důsledkem této situace je pokles českého exportu v prvních šesti měsících letošního roku. Obchodní saldo přesto zůstává vysoce pozitivní. Komplikovaná je i nadále situace projektu výstavby uhelné elektrárny Adularya, která je v současné době spravo-

Formálně jednání o vstupu Turecka do Evropské unie sice nebyla nijak zmražena, ale v uplynulém roce nebylo dosaženo žádného pokroku.

vána tureckým Fondem národního majetku (TMSF).

Vývoj v teritoriu po pokusu o převrat také nijak neprospěl tureckým jednáním o přístupu do Evropské unie. Formálně tato jednání sice nebyla nijak zmražena, avšak v uplynulém roce nebylo dosaženo žádného pokroku. Názory jednotlivých členských států na pokračování přístupových jednání se v některých případech značně odlišují.

V čem se naopak evropské země shodnou, je potřeba modernizace celní unie. Stávající unie z roku 1995 se vztahuje na obchod s průmyslovými výrobky. Česko má zájem na rozšíření jejího pokrytí i na oblast zemědělských výrobků, služeb, veřejné zakázky, regulační spolupráci a další oblasti.

V současné době je připravován mandát pro jednání s Tureckem, které by vedla Evropská komise. Postoj České republiky k tomuto procesu se vytváří v resortní koordinační skupině, která je gesčně řízena ministerstvem průmyslu a obchodu. Dal by se stručně charakterizovat slovy: modernizaci celní unie EU s Tureckem považujeme za prospěšnou pro obě strany a vyslovujeme podporu brzkému zahájení příslušných jednání.



Při obchodním jednání s Turky se nevyhnete jejich pověstné kávě nebo čaji. FOTO: SHUTTERSTOCK

Češi mohou Turkům nabídnout německou kvalitu za dobrou cenu

Konkurence v Turecku je velká, tamní trh zahlučuje levná čínská produkce. Místní sice o ceně tvrdě smlouvají, zároveň ale hledí na kvalitu a zajímají se o novinky.

Kristína Paulenková
kristina.paulenkova@economia.cz

Turci umí být výborní společníci. Jsou přátelští, pohostinní a mají upřímný zájem si s vámi nejdříve družně popovídat a něco se o vás dozvědět. Přejít stroze k byznysu během prvních pár minut se nehodí. Není proto na škodu připravit si pár námětů ke konverzaci. Mezi oblíbená témata patří, jako jinde na světě, krásy jejich země, rodina nebo sport – především fotbal. Někteří fanoušci si dokonce dodnes pamatují, jak čtvrt hodiny před koncem dokázal jejich tým otočit třemi góly už takřka prohraný zápas s Českem na Euru v roce 2008. Díky tomu tehdy postoupil do vyřazovacích bojů na úkor českého výběru.

Obyvatelé Turecka tedy chtějí především budovat dobré vzájemné vztahy a dlouze

s potenciálním obchodním partnerem posejí. „Nejvíce mě asi zaujalo množství tureckého černého čaje a kávy, které se během obchodních jednání vypije. Pamatuji si dny, kdy jsem měl schůzek více, vypilo se hodně čaje a kávy a pak jsem ještě ve tři ráno nespál a druhý den následovalo stejné kolečko,“ vzpomíná Aleš Brix, ředitel obchodního rozvoje v české sklářské firmě Hunat Glass, která se podílela například na opravě skleněných lustrů v tamním parlamentu po nevydařeném vojenském puči.

Během ramadánu kolegu na oběd nezte

V zemi na pomezí dvou kontinentů žije téměř 80 milionů lidí, masivní většina z nich jsou oficiálně muslimové. Některým islám do života zasahuje více, jiným méně. V tomto

ohledu nelze generalizovat. Jen je třeba vliv náboženství nepodcenit.

Můžete narazit na podnikatele, který se smýšlením od Evropana příliš neliší a vyznává sekulární evropský životní styl, žena je pro něj rovnocenná. Stejně tak je ale možné, že váš obchodní partner zastává konzervativní způsob života a jeho manželka si pečlivě skrývá vlasy pod šátek a místo kariéry zvolila výhradně péči o rodinu. Pokud má přijet obchodní partner za vámi, nezapomínejte na to. Když jej ještě příliš neznáte, volte restauraci, kde si bude moci vybrat jídlo, které není připraveno z vepřového masa. Návštěva pivovaru by ho také nemusela příliš ohromit. Obecně se dá ale říci, že většina Turků alkohol pije. Nezapomínejte také na postní měsíc ramadán. Nábožen-

sky založený obchodník s vámi během něj na oběd nezajde.

Citlivě by se mělo přistupovat také k otázce politiky. Diskutovat o současném tureckém prezidentovi Recepovi Tayyipovi Erdoganovi není tabu. „Nejdříve ale v zájmu dobrých vztahů vyčkejte, co si o něm myslí ten, s kým jednáte,“ doporučuje Milan Hnátek z organizace ČeskoTurecko, která se věnuje byznysu mezi oběma zeměmi. Citlivým tématem je také kurdská otázka nebo vstup země do Evropské unie. Pokud se v názorech rozcházejíte, zůstaňte raději u fotbalu.

Žena vést jednání může, ale raději v doprovodu muže

Pokud máte sjednanou schůzku třeba v Istanbulu, nechte si po cestě u pouličního čističe naleštit boty. Vzhled je pro tamní obchodníky totiž důležitý. Přestože je v tureckých městech v létě pro Čechy nesnesitelné parno, na setkání se chodí v obleku, ženy bývají perfektně upravené, mají decentní styl. Jejich sukně by měla sahat alespoň ke kolenům a hluboké výstřihy se nenosí.

Toto by měla mít na paměti i vysoce postavená manažerka, která se ujme vedení schůzky. Místní obvykle tímto jednáním zaskočení nejsou, ale Hnátek přesto raději doporučuje vzít s sebou na první setkání i kolegu muže.

V obchodních vztazích platí rčení: „Důvěřuj, ale prověřuj!“ A pro Turecko to platí dvojnásob. Tamní trh je obrovský a čas od času se může objevit podvodník, proto by si společnost měla svého potenciálního obchodního partnera řádně prověřit. S tím

dobré jméno. Česko je v Turecku známé a pověstně kvalitními výrobky s německou kvalitou a lepší cenou,“ popisuje Michal Novák, manažer obchodu pro Turecko a Blízký východ české firmy MSA, která vyrábí a dodává průmyslové armatury do celého světa.

Těžkosti při pronikání na turecký trh popisuje i Adam Frank z firmy Mediatriade, která vyrábí externí kardiostimulátory: „Po nás potenciální obchodní partneři požadovali čtyři výhody oproti nejlepší konkurenci, která je na trhu dostupná. Hlavní je kvalita, na druhé přičce je cena, dále záleží na pověsti a historii firmy a na čtvrtém místě vyžadují nové modely – firma, která prodává jeden výrobek deset let, se stává nezajímavou,“ vyjmenovává. Naráží tak i na skutečnost, že Turci nejsou při nákupech konzervativní a rádi kupují novinky. „Nebojí se zkoušet nové věci. Pokud jim nabídnete něco nového a budou mezi prvními, kteří mají možnost výrobek otestovat, budou nadšení,“ potvrzuje Hnátek.

Smlouvat se i o cenu malého balíčku koření

Katalogové ceny Turci berou jen jako orientační, očekávají, že jim nabídku vytvoříte na míru. V obchodě je zvykem, že převezme iniciativu ten, který prodává. „Pokud od vás chce tamní firma něco koupit, předpokládá, že se budete snažit a starat. Musíte umět své zboží nebo služby sebevědomě nabídnout, vze jim předvést a přidat k tomu nějakou pozornost,“ vysvětluje Hnátek.

O ceně se tvrdě smlouvá. Je to součást kultury. „Je nutné se připravit na těžké vyjednávání, obdobně jako na Grand Bazaaru v Istanbulu,“ připomíná s úsměvem Novák.

utvrdila v tom, že hledí na kvalitu a používají nejmodernější produkty,“ popisuje prvotní zkušenosti s tureckým obchodem.

Někdy ale ani kvalita a dobrá cena nestačí. Turecko si svůj trh chrání. „Právní překážky zde sice nejsou, v poslední době je ale zvýšená podpora místních výrobců. Ti jsou zvýhodňováni v tendrech, navíc byla zvýšena dovozní cla, která nás samozřejmě také v konkurenčním boji s místními dodavateli znevýhodňují,“ vysvětluje Novák.

Turci neradi sdělují špatné zprávy

Komunikace s Turky probíhá většinou na dobré úrovni. I když se anglicky vždycky nedomluvíte, firmy většinou zaměstnávají někoho, kdo cizí jazyky umí a bude s vámi jednat. Poslední slovo při rozhodování v rodinných podnicích může mít ale osoba, která angličtinu neovládá. Je proto užitečné mít s sebou prověřeného překladatele.

Čechy může překvapit komunikační styl. Turci neumí říkat ne a neradi sdělují negativní zprávy. Raději odpověď třeba odsunou, než aby vám sdělili, že něco nejde. Pokud řeknou „Ano, mohli bychom to udělat, ale bude to trvat velmi dlouho“, pravděpodobně to bude znamenat, že nevědí, jak obchod uskutečnit.

Tuzemský exportér může také snadno nabýt dojmu, že se chystá objemný a bezproblémový kontrakt. Turci obvykle sami věří, že obchod dobře dopadne, konečný výsledek může být trochu jiný, než se očekávalo. Proto je lepší s tím počítat. Tamní obchodníci totiž v zájmu příznivého průběhu jednání slibují často nesplnitelné. „Řeknou vám, že vše proběhne naprosto hladce a využijí kamiony a kamiony zboží. Nakonec dojde k zádrhelům a vy do Turecka dovezete jen dodávky,“ upozorňuje Hnátek.

Po prvním úspěšném obchodu přijde dlouhodobá spolupráce

Připravte se také na to, že rádi urgují. „Čekají okamžitou odpověď. Pošlou e-mail v neděli večer a v pondělí ráno telefonují s tím, že nedostali odpověď. Všechno hrozně hoří,“ vysvětluje Hnátek.

Pokud se ale i přes toto všechno první obchod zadaří, je to předzvěst dlouhodobější spolupráce. Po získání prvních referencí od tamních podnikatelů budou jednání s dalšími firmami na trhu jednodušší. Manažeři se shodují, že spolupráce s tamními obchodními partnery bývá příjemná. „Když jsou s vámi spokojeni a váš produkt byl včas dodán a dlouho bez problémů funguje, tak se k vám rádi vrátí. A to i když cena bude trošku vyšší, než za kolik by to mohli koupit někde jinde nebo od domácích výrobců,“ říká Novák. Turci se snaží se svými již ověřenými dodavateli udržovat přátelské vztahy, a tak se na společné setkání většinou čeští obchodníci těší.

Více o regionu na www.businessinfo.cz/turecko

Zboží jsme již vyexpedovali, ale zákazník se dožadoval další slevy ještě z celnice. Zjistil totiž, že clo je vysoké.

pomůže celá řada organizací, jako například agentura CzechTrade, organizace ČeskoTurecko či Turecko-česká smíšená obchodní komora. „Občas řešíme případy, kdy se tuzemská firma na něčem dohodla, a šlo o podvod. Turecká společnost například dodá výpis z obchodního rejstříku, kde jsou doplněné falešné informace. Protože je dokument v turečtině, Češi to nepoznají,“ popisuje Hnátek. Proto radši požadujte reference od ověřených firem.

Pokud léta nabízíte jeden výrobek, jste nezajímaví

Jejich trh je zahlcen levnými čínskými výrobky. Ty kvalitou za evropským zbožím výrazně zaostávají. Českým podnikatelům se tak otevírá příležitost místní obyvatele přesvědčit, že nabízejí kvalitu za přijatelné ceny. Prosadit se chce ale trpělivost. „Jde o dlouhý proces, ostatně jako na každém trhu. My jsme začali na počátku tohoto století a nyní má naše značka na místním trhu

Na jednom z největších a nejstarších tržišť světa se i o ceně pytlíku s kořením hovoří půl hodiny.

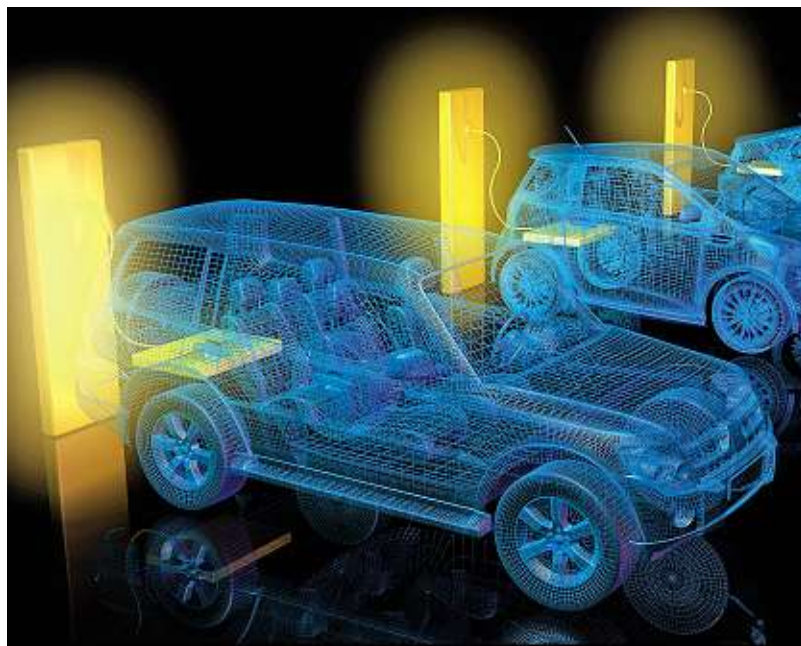
Smlouvání nemusí být konec ani ve chvíli, kdy si už zákazník nese danou věc domů. „Jednou se nám stalo, že zboží bylo vyrobeno, vyfakturováno, vyexpedováno a zákazník nám volal, že je na celnici a že by chtěl ještě další slevu. Zjistil totiž, že clo je dnes vysoké,“ popisuje Novák a dodává, že o nudný trh v žádném případě nejde.

Jednotlivé provincie, kterých je v Turecku přes osmdesát, jsou ekonomicky i společensky nevyrovnané. Proto je zde více než v jiných zemích důležité udělat si průzkum trhu. Kromě toho, že můžete požádat některé specializované agentury o pomoc, vůbec nejlepší je proaktivně do země zajet a prozkoumat tamní trh v odvětví, které vás zajímá.

Přesně to udělal Adam Frank, když chtěl zjistit, jaké výrobky se používají v tamním zdravotnictví. „Nás návštěva nemocnic

Regionální zprávy

Připravili pracovníci zahraničních kancelář agentury CzechTrade
kcelexport@businessinfo.cz



Jadarit obsahuje lithium a boritany, které jsou důležité pro výrobu nového typu baterií využívaných v automobilovém průmyslu. FOTO: SHUTTERSTOCK

V Srbsku se bude těžit jadarit

Jadarit je nově objevený minerál (lithium sodium borosilicate) a v Srbsku je doposud jeho jediné známé naleziště. Proto druhá největší těžbařská firma na světě, australsko-britská nadnárodní společnost Rio Tinto, podepsala s vládou Srbska memorandum o porozumění, které se týká průzkumu úložiště jadaritu v údolí řeky Jadaru na západě země. Úložiště by mělo obsahovat jednu z pravděpodobně nejvýznamnějších komodit 21. století – lithium. Projekt je v současné době již ve fázi rozpracování. Rio Tinto předpokládá finalizaci projektu a zahájení související výstavby kapacit v roce 2020. V případě, že přípravy a studie proveditelnosti potvrdí současné předpoklady a budou získána všechna potřebná povolení, může těžba začít v roce 2023.

Srbsko se tak může stát předním světovým producentem lithia a boritanů, které jsou velmi důležité pro výrobu nového typu baterií využívaných především v automobilovém průmyslu a při skladování energie. Podle představitelů firmy Rio Tinto, která do projektu těžby jadaritu investovala již 90 milionů USD, je naleziště v oblasti řeky Jadar jedno z vůbec největších ložisek lithia na světě. Po rozvinutí těžby a zpracování minerálu by projekt mohl pokrývat až 10 % světové poptávky po lithiu.

U rakouských prodejen Lidl si budou moci zákazníci dobít své elektromobily

Zákazníci sítě prodejen Lidl v Rakousku si budou moci během nákupu dobít svá elektrická vozidla. Podnik chce na více místech zřídit rychlonabíjecí stanice. První elektrická „benzinka“ v Engerwitzdorfu v Dolních Rakousech je již v provozu a do konce roku by jich tady mělo vzniknout celkem dvacet.

Dobíjení vozidel na nových stanicích má být jednoduché, rychlé a dostupné pro všechny běžné elektromobily. Rychlonabíjecí stanice (50 kW) se třemi různými nabíjecími přípojkami (CCS, Chademo a AC rychlonabíjecí kabel) zajistí nabití baterie podle typu vozidla z 30 procent na 80 procent během 15 minut. Vedle dvou míst pro elektromobily mohou být dobíjena také e-kola. Podle údajů firmy je ve vlastním značkovém vozovém parku v nasazení již více elektrovozidel.

Turecko objevuje kouzlo prodlouženého volna

Předseda Edremitské turistické asociace (EK-TİD) Yahya Yavuz přednesl novinářům z tiskové agentury Anadolu Agency návrh na prodloužení svátku Íd al-adhá (Svátek obětí) na celých deset dnů. Jako argument uvedl, že region, který jeho asociace zastupuje, láká především domácí turisty a v době státních svátků je obsazenost místních hotelů skoro stoprocentní. Svátek Íd al-adhá (připomenutí Abrahámovy příslibu obětovat jediného syna Izáka, který byl ale nakonec ušetřen) začíná ve čtvrtek 31. srpna v podvečer a trvá následující čtyři dny. Tento svátek, kterému se v turečtině říká Kurban Bayramı, je vůči našemu kalendáři pohyblivý. Turecko letos ještě den před tímto svátkem slaví každoroční Den vítězství.

Yağız Öngen, vlastník pětilhvězdičkového hotelu v okrese Edremit, by prodloužení státních svátků rozhodně uvítal. Podle zástupců cestovních kancelář jejich zisky masivně narostly během dvou států prodloužených náboženských svátků v loňském roce.



Svátek Íd al-adhá slaví muslimové po celém světě. Například v Malajsií obětují krávu. FOTO: SHUTTERSTOCK

E-commerce v Číně je takřka celoroční festival

V roce 2016 dosáhly on-line prodeje v Číně výše 5,16 bilionu RMB, což je přibližně 758 mld. USD. Nákupní festivaly, které jednotlivé e-commerce platformy organizují nebo se k nim přidávají, generují významnou část této hodnoty. Například on-line prodeje na platformách skupiny Alibaba zaznamenaly během jediného dne (11. 11. 2016) hodnotu 17,8 mld. USD.

Všichni, kteří na těchto platformách prodávají, včetně zahraničních značek, by o těchto festivalech měli mít přehled, protože čínský spotřebitel reaguje velice pozitivně na výprodeje či propagační akce. A tyto festivaly, zpravidla speciální promo akce v daném časovém intervalu, mohou zahraničním značkám při správném zaměření jejich marketingové kampaně přinést vyšší prodeje a zvýšit povědomí o brandu mezi spotřebiteli. Zde jsou ty největší:

Čínský Nový rok, leden/únor

Oslavy nového roku jsou nejdůležitější čínské svátky obecně. Datum se odvíjí od lunárního kalendáře, příští rok bude podle našeho kalendáře prvním dnem čínského nového roku pátek 16. února. Nejvíce se v tomto období prodávají potraviny, nápoje, elektronika a oblečení. Letošní oslavy roku Kohouta zaznamenaly on-line a off-line prodeje v maloobchodu a cateringu ve výši 124 mld. USD. A během těchto svátků činila celková hodnota on-line plateb přes China Union Pay objem 68 mld. USD.

Den sv. Valentýna, 14. února

Velmi populární den pro nakupování dvojic či optimistických nezadaných osob. Nejvíce slev a zvýhodněných nabídek uplatňují on-line prodejci na dárkové zboží jako make-up či parfémy. Podle dat společnosti Kung Fu Data na Tmall a Taobao (e-commerce platformy pod společností Alibaba) dosáhly tržby za květiny, tašky, dámskou obuv a doplňky 6,2 mld. RMB (přibližně 911 mil. USD). Přičemž Tmall a Taobao ukrájí 60–90 procent podle kategorií výrobku z celého koláče hrubých prodejů na on-line platformách.

Mezinárodní den žen, 8. března

V Číně se tento svátek slaví od roku 1949, ale teprve nedávno začaly e-commerce platformy pořádat propagační akce i na tento den a lákat k nakupování čínské zákaznice. Dle Chinese Research Centre for e-commerce až 70 procent Číňanek nakupuje více přes internet než v kamenných obchodech. Jednotlivé platformy festival nazývají různě, zejména pro odlišení se od konkurence. Například na Tmall se jedná o „Queen Festival“, na JD.com o „Butterfly Festival“ a na Jumei (specialista na kosmetiku) o „Goddess Festival“.



Vánoce jsou z hlediska e-commerce populární zejména ve velkých čínských městech. FOTO: SHUTTERSTOCK

Den dětí, 1. června

Svátek uznávaný v Číně také od roku 1949, jde o velice populární nákupní festival. Akce se rozbíhají již od května a trvají celý první týden v červnu. Propagace je zacílena na rodiče, nejvíce se prodávají hračky, deskové hry, dětské oblečení a obuv. Podle údajů Kung Fu Data se k 1. 6. 2017 prodalo na všech platformách společnosti Alibaba zboží za 7,4 mld. RMB (přibližně 1,1 mld. USD).

Festival 618, 18. června

Je druhým nejvýznamnějším nákupním festivalem po „Dnu nezadaných“. 618 oslavuje založení e-commerce platformy JD.com. A je to v podstatě odpověď JD.com na „alibaba“ festival 11. 11. Tento rok byly výsledky prodejů úctyhodné, během 19 dní se prodalo zboží za 17,6 mld. USD. V příštích letech se očekávají ještě vyšší hodnoty, neboť tržní podíl této platformy každým rokem mírně narůstá, v roce 2014 tržní podíl činil 18 procent, v roce 2016 dosáhl již 25 procent. Původně se platforma zaměřovala na domácí elektronické spotřebiče a komunikační zařízení, nyní již nabízí široký sortiment výrobků.

Festival vína, 1.–9. září

Tento festival byl vyhlášen zakladatelem Alibaba, Jackem Maem, 9. září 2016 jako dárek všem čínským milovníkům vína. Datum 9. 9. bylo zvoleno proto, že číslo devět a alkohol mají v čínštině stejnou výslovnost. V období těchto devíti dnů se prodává i další alkohol (pivo, lihoviny). Podle statistik společnosti Kung Fu Data inaugurační den festivalu

zaznamenal prodeje alkoholu na platformách Alibaba v hodnotě 1,9 mld. RMB (přibližně 280 mil. USD).

Den nezadaných, 11. listopadu

Festival známý spíše jako „Double Eleven“, opět nápad zakladatele Alibaba. Původně zamýšlený svátek pro staré mládence, později pro všechny nezadané. Poprvé byl spuštěn v roce 2009 a od té doby prodeje dosahují neuvěřitelných hodnot, loni 17,8 mld. USD. Je tak populární, že ostatní e-commerce platformy také realizují promo akce během tohoto dne. I z tohoto důvodu Alibaba zaregistroval název „Double Eleven“ jako obchodní značku na čínském úřadě, aby zabránil dalším prodejčům provozovat reklamu ve stejném duchu.

Double Twelve, 12. prosince

Vznikl pouze proto, aby uspokojil ty, kterým nestačil festival „Double Eleven“. V roce 2015 platforma Taobao zaznamenala transakce okolo 13,2 mld. USD. Festival je relativně nový a ne tolik známý jako Double Eleven, proto se očekává jeho další růst. V roce 2016 vzrostly on-line transakce na Taobao ve srovnání s rokem 2015 o 45,8 procenta.

Vánoce, 14.–25. prosince

Stávají se populárním svátkem zejména ve velkých městech, hlavně z pohledu dekorace měst, obchodů a samozřejmě obdarovávání. E-commerce platformám pak pomáhá vylepšit výsledky za poslední čtvrtletí v roce. Festival má potenciál dále růst, protože získává popularitu i v dalších menších městech Číny.

Šance pro ICT firmy jsou mimo EU, kde není tak velká konkurence

V informačních a telekomunikačních technologiích nestačí vyvážet být dobře placené konzultační služby, je třeba zacílit na produkty s vysokou přidanou hodnotou.

Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz

Moderní, perspektivní obor mladých, tak by se daly stručně charakterizovat informační a komunikační technologie (ICT). V moderním světě představuje toto odvětví důležitou a nepostradatelnou součást státní i soukromé sféry. Z tohoto důvodu patří špičkové zvládnutí těchto technologií mezi klíčové kompetence. V Česku už podle odborníků nejde o nezajímavou a přehlíženou popelku.

„Obor informačních a komunikačních technologií za posledních několik let přesídlil z periferie, z podpůrného oboru, až na místo jednoho z nejvýznamnějších sektorů české ekonomiky. Uvádí se patnáctiprocentní podíl na českém průmyslu,“ tvrdí Vladimír Bártl, náměstek ministra průmyslu a obchodu. Když ICT sektor spojíme i s odvětvím elektrotechniky, tvoří v současné době podle Bártla po strojírenství druhý nejvýznamnější segment českého průmyslu.

Tuzemské firmy otvírají pobočky v Japonsku

ICT prorůstají do všech průmyslových oborů, například do automobilového, energetického a dopravního průmyslu, strojírenství či do zabezpečovacích systémů. Jsou specifické vysokou přidanou hodnotou a mírou inovací. Vzhledem k výměně a sdílení informací v dnešním světě jsou firmy, které v ICT působí, pod relativně velkým tlakem. A toto náročné konkurenční prostředí je podle náměstka MPO stimuluje.

„V tomto ohledu bych chtěl připomenout koncept Průmyslu 4.0, jenž je postaven na využití IT řešení ve výrobních a obchodních procesech, ale do budoucna má potenciál i pro export takovýchto řešení. Co se týká vývozu našich ICT firem, mohu potvrdit, že oproti jiným zemím nezaostáváme. Dokazuje to právě úspěšnost českých firem v zahraničí,“ míní Bártl.

I když se zdá, že vyzdvihovat některé úspěšné tuzemské exportéry, protože vzhledem k šíři ICT oboru ani není možné jmenovat ty nejdůležitější, nakonec uvede třeba světově proslulý Avast, působící na poli antivirové ochrany, či Unicorn s celým portfoliem produktů a služeb, kterému se daří mimo jiné třeba v Nizozemsku. Poskytovatel podnikových řešení YSoft po úspěšné expanzi na japonský trh letos otevřel pobočku také v Číně.



FOTO: SHUTTERSTOCK

Konkurenční tlak je v ICT velký. Úspějí ti, kteří budou nabízet unikátní řešení a neustrnou v inovacích.

Na vysoce konkurenčním a v tomto oboru vyspělém japonském trhu, na němž se očekává vysoký standard a originalita, se vede i dalším českým exportérům. Už vzpomínaný Avast Software, který poskytuje internetovou ochranu uživatelů, a Zoner Software, jenž se zabývá vývojem softwaru pro úpravu digitálních fotografií, dokonce otevřely pobočku v Japonsku. Také firma Instar Its dodává tamním firmám komplexní řešení energetického managementu. V Japonsku se daří i společnosti Elmarco, která se zabývá vývojem a výrobou strojů na výrobu nanovláken.

S Izraelem se daří spolupracovat ve výzkumu

„Dále společnost Flowmon Networks, dříve známá jako Invea-Tech, společně s izrael-

ským partnerem Radware vytvořila systém DDoS Defender, který je určen pro ochranu infrastruktury poskytovatelů internetových služeb a jejich zákazníků,“ uvádí náměstek ministra průmyslu a obchodu.

Spolupráce s Izraelem se daří i v rovině vědy a výzkumu. „V současnosti se realizuje projekt, jenž se zaměřuje na teoretické metody přidělování přenosových frekvencí v bezdrátové komunikaci, mezi ČVUT v Praze a Bar-Ilanovou univerzitou v Izraeli,“ říká Bártl.

Podle náměstka ministra finalizuje společnost Cross Zlín ve spolupráci s AŽD Praha v tureckém Izmiru komplexní projekt řízení dopravy. V této metropoli bylo připojeno přes 3000 chytrých zařízení, systém je řízen

a spravován 24 hodin denně ze zcela nového řídicího centra. „Systém zlepšuje průjezd městem, usnadňuje parkování a zabezpečuje vyšší stupeň bezpečnosti dopravy,“ tvrdí Vladimír Bártl.

Z osobní zkušenosti chválí například firmu ICZ, která je úspěšná v dodávkách IT zdravotnických systémů v Kazachstánu a Kyrgyzstánu a hodlá své aktivity v postsovětském regionu dále rozvíjet. „Osobně jsem byl také u toho, když na česko-rakouském byznys fóru v Praze zaujala prezentace neziskové organizace Aplikace Záchranka. Zabývá se vývojem, implementací a rozvojem mobilní aplikace zdravotnické záchranné služby a hodlá svůj produkt uplatnit zejména v sousedních zemích,“ dodává náměstek.

Zahraníční firmy přelácejí IT zaměstnance

V Evropské unii pracovalo v roce 2016 přes osm milionu lidí v oblasti informačních a komunikačních technologií. Podle evropského statistického úřadu Eurostat je to 3,7 procenta všech zaměstnaných. Jde z více než třetiny o mladé lidi do 35 let, stále převažují muži. České firmy v průzkumu nejčastěji z celé EU uváděly (66 procent), že mají problémy v tomto oboru zaplnit volná místa.

Podle náměstka Bártla zahraniční firmy v tuzemsku, často podpořené z pobídek, významně přelácejí tuzemské IT pracovníky, což může deformovat trh práce. „České IT firmy musí významně navyšovat mzdy, a tím přicházejí o jednu ze svých konkurenčních výhod, jíž je cena,“ míní.

Přesto je mnoho významných českých firem exportně velice úspěšných. Z odvětví zabezpečovacích systémů je to třeba Jablotron, jehož pilířem je vývoj a výroba alarmů. Jde o etablovanou společnost s ročními tržbami přes 2,5 miliardy korun a 80procentním ex-

ekonomickou a politickou situaci,“ poznamenal David Beneš.

Kentico Software je téměř výlučný exportér

Sice ne tak známou, ale v zahraničí také velice úspěšnou, je společnost Kentico Software z Brna. Její roční obrat přesahuje 400 milionů korun, z toho 98 procent připadá na export.

„Přes 50 procent dělá Severní Amerika, Evropa necelých 30 a Asie 14 procent. Hlavními trhy jsou pro nás USA, Velká Británie, Austrálie a Benelux, kde máme lokální pobočky. Aktuálně zakládáme zastoupení také v Singapuru,“ prozrazuje Petr Palas, majitel a ředitel společnosti Kentico Software. Současně firma pracuje na rozvoji prodeje v německy mluvících zemích, v jihovýchodní Asii a v Japonsku.

Nikde v zahraničí se Palas nesetkal s největšími klienty, že dodavatelská firma pochází z malé země, která historicky nepatřila k lídrům ICT trhu. „Zákazníci podle našich zkušeností původ dodavatele zase tolik neřeší. Důležité pro ně je, jaký produkt nabízíme, jestli máme lokální zastoupení a případně lokálního implementačního partnera,“ prozrazuje šéf Kentico Software, co je pro vývoz v zahraničí nejdůležitější.

Hlavní produkt Kentico EMS je ucelené řešení pro tvorbu webových stránek, e-shopů a pro on-line marketing. Každý den ho používají zákazníci z více než 100 různých zemí světa. Loni firma uvedla na trh Kentico Cloud, nové cloudové řešení pro tvorbu a distribuci digitálního obsahu pro různé platformy, od chytrých telefonů přes internet věci až po virtuální realitu.

„Od začátku roku se nám pro tuto novinku postupně daří budovat místo na zahraničních trzích,“ uvádí Petr Palas s tím, že aktuálně má společnost kolem tisícovky part-

Pro vývoz jsou důležité produkty, nikoliv služby

Podle Vladimíra Bártla, náměstka ministra průmyslu a obchodu, se české ICT firmy pochopitelně účastní společných prezentací na veletrzích a výstavách pořádaných pod hlavičkou zahraničních kanceláří CzechTrade či v rámci programů NOVUMM a NOVUMM KET, spolufinancovaných z evropských fondů.

„Resort ministerstva průmyslu poskytoval ještě další podporu, a to startupovým ICT firmám. Šlo o program Czech Accelerator, v rámci něhož bylo v období 2011 až 2014 vypsáno šest výzev a v roce 2017 se otevírá další. Někteří účastníci dnes úspěšně působí v USA. Jsou to například firmy KiWi, Cortis Consulting, Image-Metry, Corinth,“ vyjmenovává Bártl.

Podle jeho zkušeností je z dlouhodobého pohledu důležitým nástrojem podpora uplatnění českých firem na trzích třetích zemí, tedy mimo Evropskou unii. V unii doporučuje země jako Německo, Velká Británie a Nizozemsko, mimo EU především rychle se rozvíjející trhy, kde dosud podobné technologie nejsou běžně aplikovány, a je tedy předpoklad méně náročného konkurenčního prostředí.

„Je ovšem třeba mít zajímavý produkt s referencemi jeho uplatnění. Rozhodující bude rovněž výběr místního partnera, kterým by měla být silná společnost s jasnou motivací pro spolupráci právě s českým dodavatelem,“ míní Vladimír Bártl.

Odmítá dávat globální „knížecí“ rady, na co by se měly ICT podniky na zahraničních trzích zaměřit. Všichni podle něho vědí, že konkurenční tlak a inovace jsou v tomto oboru velké. ICT firmy totiž toto mají ve své DNA. „Úspěšné budou firmy, které se zaměří na originální, unikátní řešení a v inovačním procesu neustrnou. Důležité jsou produkty a služby s vysokou přidanou hodnotou a komplexní řešení, nikoliv pouze služby,“ uvádí náměstek. Na mysl má služby typu bodyshopping, tedy outsourcing lidských zdrojů či pronájem programovací kapacity zahraničním zákazníkům. V praxi často jde o dočasný pronájem kvalitní pracovní síly. To není cesta českých exportérů.

Zajedno s ním je třeba Ondřej Dědina, generální ředitel firmy Mibcon, která mimo jiné poskytuje svým zákazníkům právě konzultace na zahraničních projektech. Budoucnost podniku ovšem vidí o stupeň výš. „Hlavně v možnosti prodeje hotových softwarových řešení. To považuji i za jeden z pilířů budoucnosti naší společnosti. Tedy nikoliv pouze prodej znalostí našich konzultantů, ale i prodej hotových vytvořených softwarových produktů. A právě s nimi chceme mířit i za hranice Česka,“ tvrdí Dědina.

Přitom zaměstnanci Mibconu mají v zahraničí dobré renomé. „Doba outsiderů již pominula a naši konzultanti jsou vnímáni jako experti ve svých oborech. Dokazují to i hodinové sazby, které máme na podobné úrovni jako v západní Evropě. Rozhodně se do zahraničních projektů nedostáváme na základě nízké ceny,“ říká Dědina.

ČVUT a izraelská univerzita Bar-Ilan spolupracují na projektu, jenž cílí na teoretické metody přidělování přenosových frekvencí v bezdrátové komunikaci.

portem. Nejúspěšnějším trhem jsou pro firmu podle Davida Beneše, výkonného ředitele Jablotron Alarms, Německo, Rakousko a Švýcarsko. „Tam jsme zaznamenali rekordní rok,“ řekl koncem minulého roku.

Důležitým krokem pro budoucnost firmy je stabilizace situace v Rusku. „Úspěšně pak také hodnotíme první rok Jablotron centra na Iberském poloostrově. Důležitým regionem s velkým potenciálem je Itálie, ve které pilotně měníme systém distribuce s cílem více se přiblížit montérům v regionech,“ dodal Beneš. Podle ředitele se podařilo Jablotronu zdárně vstoupit také na trh ve Francii, kde se firma zúčastnila výstavy Expoprotection. „Jsme úspěšní i v rozvoji trhu na Ukrajině, který je současně velmi citlivý na světovou

nerů v 80 zemích. Patří mezi ně především digitální agentury a systémoví integrátoři. „Nabízejí naše produkty svým zákazníkům a vytvářejí na nich finální webové stránky, marketingové kampaně a další řešení.“ Z 250 zaměstnanců Kentico Software jich 50 pracuje v zahraničí.

Zdálo by se, že tak úspěšný exportér nepotřebuje pomoc státních orgánů, jakými jsou například zahraniční kanceláře CzechTrade. Ale opak je pravdou, protože proexportně zaměřená firma se snaží využívat každou šanci. „V poslední době jsme navázali úspěšnou spolupráci s CzechTradem, konkrétně pro rozvoj prodeje v Izraeli, Turecku, Itálii a Spojených arabských emirátech,“ dodává Petr Palas.

Produkty z novopacké Eniky řídí osvětlení na letišti Charlese de Gaulla

Třetina instalační elektroniky od firmy Enika CZ míří na export. Například ve Finsku by mohla podle televizní debaty uspořit elektrickou energii z jedné atomové elektrárny.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Jiří Vávra (58)

Spolumajitel a jednatel české firmy na vývoj a výrobu bezdrátových technologií Enika CZ. Po absolvování elektrotechnické fakulty ČVUT v Praze nastoupil do textilního průmyslu. Ve Velvetě se věnoval instalaci sběru dat ze strojů. S úsměvem vypráví, že už tehdy se podílel na velice jednoduchém řízení osvětlení v jedné z výrobních hal. Byla to jakási předzvěst jeho současného byznysu. Za zlepšovací návrh, který řešil pravidelně čištění čidla osvětlení, jež se zanášelo prachem z textilu, dostal odměnu 10 tisíc korun, tehdy poprvé v životě bral pětimístnou výplatu. Od roku 1987 společně s Michalem Geislerem vyráběli různé propojovací kabely pro audio-video nebo opravili snad veškerou elektroniku. Začátkem 90. let začali společně podnikat a dodnes firmu vlastní přesně napůl.

FOTO: HN – LUKÁŠ BÍBA

Francie a Finsko jsou dominantní exportní trhy české společnosti Enika CZ, která se specializuje na vývoj a výrobu bezdrátových technologií.

Spolumajitel firmy Jiří Vávra přiznává, že k prosazení se v zahraničí někdy může pomoci i dobrý marketingový tah.

„Je pravda, že třeba Francie je dost složitý trh, ale nám se vyplatilo najít si dobrého místního zástupce. Když bylo mistrovství Evropy ve fotbale v Portugalsku a my jsme tam před třinácti lety porazili Němce, tak potenciálním zákazníkům naši firmu představoval jako tu, co pochází ze země, která porazila německý tým,“ vzpomíná Vávra, jednatel společnosti Enika CZ.

Vývoz do Francie naučil firmu exportovat

Asi jednu třetinu z ročního obrátu, který loni dosáhl 290 milionů korun, představuje ve společnosti Enika CZ vývoz. A právě Francie byla první zemí, kam česká firma začala vyvážet. „Ve Francii jsme se naučili, jak exportovat,“ tvrdí Vávra.

Do provozoven Eniky v Nové Pace přijel přibližně před 12 lety francouzský obchodník, nechal se firmou provést a za týden se ozval s tím, že chce začít podnikat, že se mu česká společnost líbí a že by ji chtěl ve Francii zastupovat. „Prodávali jsme velkoobchodům a elektroinstalacním firmám a on řekl, že touto cestou jít nechce. Začal komunikovat s architekty, projektanty a investory velkých kancelářských projektů. A byl velmi úspěšný,“ vzpomíná manažer Eniky.

Dokonce svým způsobem tento Francouz také českou firmu směřoval, co by v zahraničí mohlo být úspěšné. Takže ve firmě postupně začali na základě jeho požadavků upravovat a doplňovat bezdrátové řízení osvětlení. V současné době je právě řízení osvětlení kancelářských a výrobních prostor v zahraničí nejúspěšnější.

„Tlačil nás k tomu, co trh potřeboval. Došlo nám, že je to dobrý nápad. Pak nám jeho zákazník, který instaluje osvětlení ve velkých skladech, poslal svítidla, abychom do nich připravili nějakou integraci, což také dosud nabízíme. Postupně jsme my i naši obchodáci pochopili, co má smysl. Vlastně nás i naučil, jak dělat obchod,“ míní Vávra. Posléze se místo rezidenčním zákazníkům začali věnovat velkým projektům.

V současné době využívají řízení osvětlení z Eniky třeba na letišti Charlese de Gaulla v Paříži nebo v pařížských prostorách bankovních institucí Generali či AXA, v luxusním kancelářském objektu vedle pařížské opery nebo v mnoha skladových halách po celé Francii. „Stále nás zastupuje ten samý Francouz, který má velice dobré kontakty i informace, kde a co se bude stavět či staví. Daří se nám vítězit nad velkými renomovanými firmami i nad francouzskými společnostmi,“ prozrazuje jednatel Eniky. A důvod? „Naše řešení je dobré, jednoduché, efektivní, flexibilní, designově na úrovni a cenově jsme také zajímaví.“

Řízení osvětlení šetří náklady za elektřinu

Z Eniky exportují hlavně řídicí systémy pro osvětlení kancelářských a průmyslových prostor, které lze operativně přizpůsobit okolnímu světlu i přítomnosti a pohybu osob. „Náš hlavní přínos je v tom, že umíme řídit každé svítidlo samostatně, adresně, umíme nadefinovat jeho funkci. Pokud se změni kompozice prostoru, třeba stroje se přesunou, změni se výroba, umíme dálkově velmi jednoduše tuto kompozici změnit,“ uvádí Jiří Vávra.

V době, kdy firmy hledají úspory, jde o velice vyhledávané řešení. Dokáže řídit celou halu bezdrátovými detektory, nastavit optimální osvětlení pro daný prostor. Navíc česká společnost nabízí řešení i při rekonstrukci osvětlení. „Další obrovská výhoda je, že naše senzory komunikují bezdrátově, umíme se napojit na firemní energetický systém,“ prozrazuje Vávra, že třeba řízení osvětlení v některých halách mladoboleslavské Škody je od Eniky.

Systém řízení osvětlení nabízí firma ve třech hlavních produktech. Poseidon Office je určený do kanceláří a snižuje náklady na spotřebu elektrické energie až o 60 procent. Poseidon Industry dokáže snížit náklady ve výrobních prostorách až o 80 procent. Ve stadiu testování je Poseidon City, určený pro veřejná prostranství měst a obcí, firemní areály, rezidenční oblasti, parkoviště a parky, ten by měl uspořit až 45 procent nákladů.

Ve Finsku uspoří při vytápění domů

Druhým významným exportním trhem Eniky je Finsko. Také tam podobně jako ve Francii vypadaly první kontakty nenápadně, ovšem



Společnost Enika v nových výrobních prostorách v Nové Pace zaměstnává přes 100 lidí. FOTO: HN – JIŘÍ KOŤÁTKO

v současné době jde o velkého zákazníka s obrovskou perspektivou, který odebírá řízení vytápění. Ve Finsku je totiž velká část domů vytápěna elektrickým proudem, což je finančně nákladná záležitost. Navíc tamní regulační úřad vyhláší téměř na každou hodinu jinou cenu elektřiny.

„Asi tak před dvěma a půl lety si na internetu našla trojice Finů naše čidla teploty. Oslovili nás, abychom udělali nabídku na 100 tisíc kusů. Náš obchodník jim zavolaal, prodiskutovali jsme řešení na míru a dali jsme se dohromady,“ přibližuje Vávra další zahraniční spolupráci.

Finská trojice byznysmenů složená z bývalého zaměstnance telekomunikací, odborníka na marketing a vysokoškolského profesora nejprve získala majitele domů a nabídla jim úspory elektřiny díky řízení vytápění s návratností do dvou let. Když měla dostatečné množství instalací v domech, oslovila distributory energie s tím, že tak mohou řídit své objednávky elektřiny. Nyní nabízejí domácnostem speciální tarify, když si systém Eniky pořídí.

„My dodáváme veškerý hardware a část softwaru. Funguje to tak, že je v každé místnosti bezdrátový teploměr a přijímač se spínáním u radiátoru. Dále centrální jednotka, která je po internetu napojena na centrum, kde je veškerá chytristika řízení. Přes tablet si lze nastavit, jakou teplotu v kolik hodin chcete,“ vysvětluje jednatel. Zákazník tak má spotřebu energie v cenově drahých hodinách co nejnižší, naopak v těch levných místnosti vytápí. Nyní je toto řízení ve Finsku tak populární, že se o něm hovořilo i v tamní televizi.

Enika CZ

Ryze česká společnost, jejíž základy položili v roce 1990 dva kamarádi – Jiří Vávra a Michal Geisler. Nejprve se specializovali v malém na elektrotechnickou výrobu, kterou brzdil nedostatek součástek. Když se je naučili shánět a utvořili si potřebné kontakty, začali postupně transformovat firmu na velkoobchod. Ten ale v současné době představuje jen asi třetinu zaměření. Aktuálně patří Enika CZ k nejvýznamnějším výrobcům systémů bezdrátového ovládání s vlastní vývojovou základnou. Do jejího portfolia spadají systémy ovládání osvětlení a stínění, bezdrátové senzory, vypínače a přijímače, termostaty, programovatelné spínací hodiny a stmívače. V rámci obchodního byznysu je výhradním distributorem mnoha renomovaných zahraničních značek svítidel a elektrokomponentů, jako jsou třeba Waldmann, PiL, Spittler, Carlo Gavazzi, Omega, Italtronic a podobně. Loni dosáhla firma obrátu 290 milionů korun, z toho asi 100 milionů utrhla v zahraničí. Export směřuje především do Francie a Finska. Vedle těchto dominantních trhů vyváží také do Španělska, Portugalska, Itálie, začíná rozjíždět export do Německa a baltských států. V zahraničí je zájem hlavně o řízení osvětlení kancelářských a průmyslových prostor.

„V televizní debatě o jaderné energetice zazněl názor, že kdyby se nainstaloval dostatek těchto řídicích systémů, nebyla by třeba jaderná elektrárna,“ uvádí manažer české firmy. Vedle privátních domů začíná být o instalaci zájem i v komerčních objektech, jako jsou například penziony či golfové kluby.

„V současnosti ve Finsku nejenom řídíme vytápění, ale měříme vlhkost či kysličník uhličitý, připojují se k tomu další velké spotřebiče elektřiny, jako třeba bojler a filtrace. Teď se testuje ovládání klimatizace. Má to velkou budoucnost,“ tvrdí Jiří Vávra.

Na veletrhy samostatně i s CzechTradem

Nyní má firma rozjednaný kontrakt řízení osvětlení výrobních prostor automobilového průmyslu v Německu a připravuje se i na trh USA. Přestože má bohaté exportní zkušenosti, využívá i zaběhnuté cesty, k nimž patří účast na veletrzích. Český podnik ovšem preferuje zahraniční výstavy. Na ty větší, jako je světový veletrh osvětlení a stavitelství Light&Building ve Frankfurtu, jezdí Enika sama, tedy spolufinancuje společný stánek s partnerskou společností AMiT, která se specializuje na řízení ventilace a topení. „Můžeme tak zákazníkovi ukázat kompletní automatizaci celé budovy,“ míní jednatel Eniky.

Pro prezentaci na ostatních výstavách v zahraničí využívá pomoci CzechTradu, který nabízí obvykle společný český stánek. „V zahraničí potkáme víc lidí a dostaneme se k zajímavým informacím. Takhle jsme byli třeba v Astaně a ve Švédsku,“ dodává Vávra. ■

CzechTrade se představí na strojírenském veletrhu v Brně

Na Mezinárodní strojírenský veletrh do Brna se nejezdí jen za kontakty, obchody a novinkami, ale také za aktuálními informacemi z vybraných oborů a teritorií.

Marcela Havlová
CzechTrade

marcela.havlova@czechtrade.cz

Brány jednoho z nejvýznamnějších veletrhů strojírenské produkce ve střední Evropě se otevrou v pondělí 9. října. Na Mezinárodním strojírenském veletrhu (MSV) v Brně se představí asi 1600 vystavovatelů. Letošní 59. ročník tak nabídne o sto firem více než v roce 2015. Zhruba polovina vystavovatelů přijede ze zahraničí, což MSV řadí k veletrhům s nejpočetnější mezinárodní účastí v rámci České republiky i střední Evropy.

Velmi významně bude zastoupena Indie, která se stala oficiální partnerskou zemí tohoto ročníku. Její prezentace bude velkolepá. Centrální expozici obsadí téměř celý pavilon A1, předběžně se očekává účast sto padesáti indických firem.

Meeting Point bude letos rekordní

Protože i CzechTrade má svá zastoupení v této zemi, přesněji v Bombaji a Bengalúru, najdete v pavilonu A1 také společný stánek CzechTradu a Asociace malých a středních

exportních záměrech. Akce je naplánovaná na úterý 10. října.

Konference Export do Německa

Největší zájem o účast na veletrhu mají podle organizátorů dodavatelé obráběcích a tvářecích strojů, strojírenských materiálů či komponentů a technologií pro zpracování plastů.

Proto věříme, že zajímavý pro české firmy bude bezpochyby teritoriální seminář zaměřený na strojírenský a plastikářský průmysl v Německu. Seminář zahájí velvyslanec České republiky v Německu Tomáš Podivínský a Martin Pospíšil z ministerstva průmyslu a obchodu.

Vedení agentury CzechTrade přiblíží servis pro tuzemské exportéry v Německu, ale také v dalších více než 50 zahraničních kancelářích agentury po celém světě. Vedoucí obchodně ekonomického úseku Velvyslanectví České republiky v Berlíně Tomáš Ehler představí aktuální příležitosti pro české firmy na německém trhu a Adam Jareš, ředitel německého zastoupení CzechTradu, společně

Na semináři o designu vystoupí dvojnásobný držitel ceny Red Dot

Kvalitní design efektivně komunikuje uživatelskou hodnotu a vlastnosti výrobku, čímž zvyšuje jeho prodejnost a zásadně ovlivňuje kvalitu podnikatelského prostředí. Profesionální designéři sledují a vyhodnocují světové trendy, které následně reflektují ve svých návrzích a doporučeních. Ve středu 11. října na toto téma uspořádá CzechTrade seminář, na němž mimo jiné vystoupí designér Martin Tvarůžek, který jako první Čech získal už dvě prestižní designéřské ceny Red Dot ve strojírenské kategorii.

Na tomto semináři budou dále představeny výsledky úspěšné spolupráce českých podniků s designéry, kteří na konkrétních příkladech z praxe přiblíží efektivní využívání designu zejména v průmyslové výrobě. Posluchači se seznámí s možnostmi podpory designérských služeb prostřednictvím interního projektu agentury CzechTrade Design pro konkurenceschopnost 2016–2018 a zvýhodněné účasti na zahraničních veletrzích díky projektům NOVUMM a NOVUMM KET.

Podnikatelský inkubátor zatím využívá šest firem

Jak již bylo řečeno, partnerskou zemí 59. ročníku MSV se stala Indie, jedna z největších a nejrychleji rostoucích ekonomik světa. K cílům vládního programu „Make in India“ patří nastartovat domácí výrobu, přilákat do Indie zahraniční investice a učinit z ní globální výrobní velmoc.

Na vládní program navazuje daňová reforma, která se opírá o letos zavedenou nepřímou daň (goods and services tax), nahrazující systém mnoha složek nepřímých daní složkou jednou. Současná Indie disponuje třemi komparativními výhodami, jimiž jsou funkční demokracie, mladá populace a stále rostoucí poptávka ze strany sílící střední třídy. Českým firmám se tak otevírá řada příležitostí navázat přímé kontakty na tomto perspektivním trhu.

Snahou české ekonomické diplomacie je být součástí dění a napomoci tuzemským firmám ve vstupu na trh nebo při jejich dalším působení v tomto složitém a náročném teri-

Cílem projektu Český podnikatelský inkubátor, za kterým stojí AMSP spolu s CzechTradem, je usnadnit expanzi českých firem na miliardový indický trh.

podniků a živnostníků (AMSP), věnovaný letos otevřenému Českému podnikatelskému inkubátoru. Zástupci firem se zájmem o obchodování s Indií by určitě neměli tento stánek minout. Po celou dobu konání veletrhu budou českým exportérům k dispozici také pracovníci CzechTradu a klientského centra ve společné expozici v Exportním domě na volné ploše K.

Pokud vejdete do areálu BVV vhodem sedm nebo osm, vydejte se ke stánku Svazu strojírenské technologie a ministerstva průmyslu a obchodu v pavilonu P, kde získáte základní informace o službách CzechTradu.

Na tradiční Meeting Point CzechTrade přijede letos rekordní počet zahraničních zástupců agentury. Firmy tak budou mít možnost vybrat si z jednácti vedoucích zahraničních kanceláří, se kterými mohou individuálně 30 minut diskutovat o svých

s obchodním ředitelem firmy fortell Filipem Ambrožem poradí českým vývozcům, jak se prosadit na německém trhu. Nepropásněte akci, která se koná v úterních odpoledních hodinách.

Investiční plán pro Evropu

V úterý 10. října dopoledne představí CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU – společně se zastoupením Evropské komise v ČR Investiční plán pro Evropu – iniciativu, která má zvýšit investice a podpořit hospodářský růst v EU.

V úterý odpoledne potom pořádá CEBRE společně s ministerstvem průmyslu a obchodu seminář o příležitostech, které nabízejí obchodní dohody EU s Japonskem a Vietnamem. Seminář je určen těm, kteří obchodují či chtějí obchodovat s těmito zeměmi.



V loňském roce prošlo branami Mezinárodního strojírenského veletrhu přes 84 tisíc návštěvníků. FOTO: CZECHTRADE

toriu. V dubnu letošního roku vznikl projekt Český podnikatelský inkubátor, za kterým stojí Asociace malých a středních podniků a živnostníků, zastupitelský úřad ČR v Indii a CzechTrade.

AMSP zahájila spolupráci s přední bengalúrskou strojírenskou asociací Peenya, jejíž členská firma Pushpak vytvořila za odborné součinnosti s místní pobočkou CzechTradu a obchodním partnerem, firmou Liko-S, kancelářské a výrobní zázemí pro zájemce o vstup na místní trh.

Součástí indické delegace budou i podnikatelky z Národní společnosti pro podporu malého podnikání (NSIC), se kterou CzechTrade a AMSP navázaly spolupráci v zájmu představení možností malých podniků vlastněných nebo řízených ženami.

V areálu indického pavilonu na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně bude i stánek Českého podnikatelského inkubátoru. Zájemci o indický trh se zde mohou seznámit s provozovateli inkubátoru nebo jeho zázemím. Dále také budou moci získat praktické zkušenosti od AMSP, pracovníků

Přehled doprovodného programu CzechTradu na MSV 2017

10. 10. Meeting Point CzechTrade

→ Kongresové centrum, sál A, 9–17 hodin

10. 10. CEBRE – Investiční plán pro Evropu

→ Pavilon P, sál P4, 9–12 hodin

10. 10. Export do Německa

→ Kongresové centrum, sál E, 13–17 hodin

11. 10. Export do Indie – výzva i příležitost

→ Exportní dům, volná plocha K, 10–13 hodin

11. 10. Design jako konkurenční výhoda

→ Pavilon P, sál P2, 10–12 hodin

11. 10. Sourcing day pro General Electrics

→ RHK Brno od 9 hodin

kanceláře CzechTradu v Indii a především firem, které již svoje aktivity v prostorách inkubátoru zahájily. Zázemí a služeb podnikatelského inkubátoru zatím využívá šest českých firem.

Pro zájemce o obchodování s Indii připravil CzechTrade a AMSP na středu 11. října workshop s názvem Export do Indie – výzva i příležitost. Moderátorem diskusního fóra bude předseda AMSP Karel Havlíček. V panelové diskusi promluví nejen vedoucí zahraničních kanceláří CzechTradu v Bombaji a Bengalúru, ale i zástupci firem Liko-S, Watersavers a majitel firmy Pushpak.

Účastníci se seznámí s aktuálními obchodními příležitostmi v teritoriu nebo se samotným provozem inkubátoru. Diskuse bude zaměřená i na otázky, jak snadné či složité je v Indii podnikat, jaké jsou rozdíly v indické a české mentalitě a zda má vůbec smysl pokoušet se působit na indickém trhu.

Více informací získáte na www.czechtrade.cz v záložce Kalendář akcí.

Jak založit firmu v zahraničí

Otevřít si další pobočku mimo hranice České republiky není jednoduché. Důležité je především znát tamní zákony a náležitosti. Zde je sedm rad, které vám pomohou se zorientovat.

Vlastimil Pihera, Jana Guričová
Kocián Šolc Balaščík, advokátní kancelář
vpihera@ksb.cz, jguricova@ksb.cz

Pokud český podnikatel nabízí úspěšný produkt, který se na místním trhu osvědčil, je dalším logickým krokem expandovat do zahraničí. Pokud se rozhodne zkusit štěstí na trzích EU, může využít jednotné měny a zrušených hranic, podnikatelsky zajímavé však mohou být také neunijní evropské země. Unifikovaný postup pro založení společnosti za hranicemi Česka neexistuje, a to ani na úrovni EU. Nicméně s některými konkrétními otázkami spojenými se zahájením podnikání v cizině se setká téměř u každé země.

Společnost s ručením omezeným je téměř všude

Předně je dobré vědět, že v podstatě ve všech evropských zemích, včetně Ruska, lze založit společnost obdobnou české společnosti s ručením omezeným. Ta je i v tuzemsku považována za vhodný prostředek při počátcích podnikání. Její založení by mělo být nejjednodušší a rovněž nejméně nákladné.

V evropských zemích je možné, aby byla společnost s ručením omezeným, tedy její místní obdoba, založena jediným společníkem. V mnoha zemích existuje i takzvaná modelová zakladatelská listina, kterou lze využít při založení společnosti a v počátcích podnikání. Její obsah je oficiálně uznávaný a převzetí těchto modelových dokumentů může šetřit náklady. S těmito listinami se můžete setkat například ve Velké Británii, v Nizozemsku, Dánsku, v součastnosti také v Polsku, Maďarsku či na Ukrajině.

Mnohdy postačí udělit plnou moc

K založení společnosti zpravidla není třeba, aby podnikatelé osobně zemi svého zájmu navštívili. Proces založení je totiž možné absolvovat v zastoupení na základě plné moci udělené místnímu poradci nebo jiné osobě přítomné v dané zemi.

Plná moc musí být velmi často úředně ověřena a opatřena apostilou (popřípadě superlegalizována, což je vyšší stupeň ověření než apostilace, nicméně většina evropských zemí je stranou mezinárodní dohody, která požadavek superlegalizace zmírňuje právě na apostilu).

Úřední ověření a apostila mohou být vyžadovány jednotlivými státy i u dalších dokumentů potřebných pro založení společnosti, jako u výpisu z obchodního rejstříku zakladatele, je-li právníkem osobou, prohlášení jednatelů atp.

Apostilu uděluje české ministerstvo spravedlnosti, buď při osobní návštěvě úřadu, nebo



Orientovat se v zákonech cizích zemí bývá obtížné. FOTO: SHUTTERSTOCK

poštou. Byť s některými zeměmi má Česko uzavřenou dvoustrannou smlouvu, dle které se netrvá ani na apostile, je vždy nutné zjistit, zda je v druhém státě fakticky dodržována. Například přes existenci takové dvoustranné smlouvy je apostila v praxi nutná obvykle v Maďarsku, Rusku, Bělorusku či na Kypru. Naopak díky dvoustranné smlouvě se apostila zásadně nevyžaduje například na Slovensku či ve Francii. Je-li plná moc (či jiný vyžadovaný dokument) udělena v češtině, bude podnikatel muset počítat s náklady na překlad. Ten musí být v mnoha případech úřední (zjednodušeně opatřen razítkem soudního překladatele).

„Ready-made“ společnost jako alternativa

V Česku bývá oblíbenou alternativou založení nové společnosti koupě již založené „ready-made“ společnosti. Byť se touto cestou teoreticky lze vydat i v dalších evropských zemích, ne vždy to lze doporučit.

Je nutné si uvědomit, že veřejně on-line dostupný bezplatný obchodní a insolvenční rejstřík s poměrně detailními informacemi, včetně historických zápisů a dokumentů ve sbírce listin, všude neexistuje. Tedy není vždy možné u zahraniční společnosti ověřit, zda se jedná skutečně

o „prázdnou“ společnost bez historie, jak právní, tak například daňové. Proto se v případě nabytí „ready-made“ společnosti v zahraničí doporučuje provést alespoň limitovanou prověrku.

V některých zemích je koupě takového podniku nákladnější i zdlouhavější než založení místní obdoby společnosti s ručením omezeným. Tak je tomu třeba v Rumunsku, kde záměr nabýt podíl ve společnosti, tedy i v „ready-made“ podniku, musí být nejprve 30 dní zveřejněn, či ve Velké Británii, kde je obecně velmi jednoduché a rychlé založit novou společnost s ručením omezeným. Výjimkou může být Dánsko či Německo. V Německu může trvat založení společnosti s ručením omezeným delší dobu, a pokud podnikatel spolupracuje se spolehlivým poskytovatelem „ready-made“ společnosti, je jejich koupě mnohdy schůdnější variantou.

Organizační složka jako alternativa

Organizační složka podnikatele, na rozdíl od nově založené společnosti s ručením omezeným, není novou právní entitou, jen jakousi vnitřní jednotkou podnikatele. Byť by se z tohoto důvodu zřízení organizační složky v zahraničí mohlo zdát jednodušší, tedy rychlejší a levnější, než založení společnosti, není tomu

tak vždy. Obecně však organizační složku jako podnikatelský prostředek využít zpravidla lze. Je ale možné setkat se i s takovými omezeními působení zahraniční organizační složky v jiných státech, která přímo znemožňují její využití k podnikatelským účelům. Příkladem je Bělorusko ve vztahu k zakladatelům z určitých zemí.

Virtuální sídlo

Možnost využití takzvaného virtuálního sídla, kde má společnost adresu a jiný kontakt, ale fakticky v něm její zástupci trvale nesídlí, existuje spíše v západních zemích, jako je Francie, Velká Británie nebo Nizozemsko (nikoliv však například Lucembursko).

Spolehliví místní poskytovatelé jsou schopni zajistit virtuální sídlo s takovými parametry, aby nepůsobilo problémy ani ve vztahu k daňovým orgánům. Naopak v zemích na východ od nás, například v Rumunsku, Maďarsku či Rusku, tato možnost zpravidla není nebo s sebou nese značná rizika.

Je třeba vyhledat poradce?

Přímý požadavek spolupráce s právním poradcem se vyskytuje zřídka. Je tomu tak třeba v Maďarsku, kde je k registraci podniku oprávněn právě advokát. V jiných zemích, jako je Nizozemsko či Německo, je nutná spoluprá-

ce s notářem, který má přístup do veřejných registrů. Mimo země, kde lze založit jednoduchou společnost s ručením omezeným prakticky zcela on-line, jako je Velká Británie, se však vyhledání právního poradce doporučuje, a to i z důvodů zvláštních požadavků místních právních předpisů, které by mohly tuzemskému podnikateli uniknout. To platí především v nově transformovaných zemích, jako je Polsko, Maďarsko či Rusko. Nicméně i ve Francii by mohl podnikatel bez poradce snadno přehlédnout v tuzemsku neznámý požadavek publikace oznámení o založení společnosti v denním tisku.

Vedle toho bude nutné zjistit, jaký český dokument je akceptovaný příslušnými zahraničními orgány jako odpovídající dokumentu požadovanému podle cizího práva.

Pokud by samotný proces založení obdoby společnosti s ručením omezeným nebyl složitý, právní či jiný poradce upozorní podnikatele také na další nutné registrace (k daním, týkající se zaměstnanců), které mohou být vyžadovány již před založením či v pevně daných lhůtách poté.

Východ versus Západ

Založení společnosti v evropských zemích na východ od Česka se výrazněji neliší od založení společnosti na Západě. Nelze určitě říci, že založení společnosti v západoevropských stá-

tech je vždy rychlejší. Více záleží na jednotlivých zemích. Jsou však některé konkrétní problémy, se kterými se podnikatel častěji setká směrem na východ. Jedná se například o „zákaz řetězání“, dle něž společnost s jediným společníkem nemůže založit společnost, ve které bude rovněž pouze jediným společníkem. Toto omezení český právní řád nedávno opustil, což podnikatelská veřejnost uvítala. Nadále se s ním však setkáme například v Polsku, Rumunsku, Rusku či na Ukrajině.

V některých těchto zemích, především v Rumunsku a na Ukrajině, platí ještě přísnější omezení – jedna právnická osoba může být jediným společníkem pouze v jedné společnosti s ručením omezeným. Na Východě se rovněž méně setkáváme s možností založit společnost s ručením omezeným zcela on-line, která by v praxi skutečně fungovala, tedy byla použitelná bez asistence zkušeného poradce.

Na rozdíl od západních zemí je v těch východních méně dostupné virtuální sídlo. Také se zde setkáváme s dalšími specifiky, jako je zákonem či alespoň praxí vyžadované pořízení firemního pečeti, či s požadavky souhlasu různých úřadů. Z těchto důvodů se při započítání podnikání ve východoevropských zemích důrazněji doporučuje využití spolupráce s právním poradcem, který má zkušenosti se zakládáním společností.

Inzerce

HN051181

PŘEPRAVA VAŠICH ZÁSILEK BEZ STAROSTÍ



3 důvody, proč si vybrat nás:

SNADNÉ SPOJENÍ NA BALKÁN

odjezdy několikrát týdně

OD KARTONU PO KAMION

včetně celních služeb a pojištění

SKLAD NA DOSAH PRAHY I D1

cross-dock a komplexní logistika



VOLEJTE IHNED! 770 121 107

(i pro nezávaznou konzultaci)



www.gtl.cz

Zahraniční veletrhy se společnou českou prezentací

Veletrhy jsou ideální příležitostí pro navázání osobních vztahů se zahraničními partnery a představení firemní produkce. Pokud vás některý veletrh zaujme, kontaktujte garanta akce pro bližší informace k osobní/katalogové prezentaci nebo k asistenčním službám CzechTradu.

14.–16. 11. 2017

FHC China 2017, Šanghaj, Čína

Na veletrhu FHC China tradičně vystavují přední domácí i západní producenti potravin a nápojů, stejně jako distributoři zahraničních značek. Díky rychle rostoucí střední třídě a změně životního stylu je Čína jedním z nejperspektivnějších trhů v potravinářském segmentu. Agentura CzechTrade chystá společnou českou expozici a odborně i jazykově vybavený personál zahraničního zastoupení v Šanghaji bude spoluvystavovatelům asistovat po celou dobu veletrhu, a to včetně přípravy na specifika trhu před odletem do Číny. Kontakt: jana.trnkova@czechtrade.cz, tel. 702 213 099.

21.–24. 11. 2017

International Industrial Forum 2017, Kyjev, Ukrajina

Veletrh se specializuje na kovoobrábění, svařování kovů, strojírenství a s tím související zařízení, stroje, formy, automatizaci atd. Loňského 15. ročníku se zúčastnilo 321 podniků z osmdeseti zemí. Mezi návštěvníky veletrhu převládají představitelé výrobních podniků a závodů, projektanti a zástupci

dovozních i velkoobchodních podniků. Bližší informace o možnosti účastnit se společné expozice poskytnete dagmar.matejkova@czechtrade.cz, tel. 724 340 444.

29. 11. – 1. 12. 2017

Feria Internacional del Sector Eléctrico – FISE 2017, Medellín, Kolumbie

Energetika, obnovitelné zdroje energií nebo technologie pro smart cities jsou v Kolumbii na velkém vzestupu a o možnosti dodávek se zajímá mnoho světových výrobců. Veletrh FISE se orientuje na výrobce a dodavatele elektrických zařízení pro energetiku a průmysl, na projekci a výstavbu tepelných elektráren, malých vodních elektráren, fotovoltaických a větrných elektráren a smart cities. CzechTrade přichází s nabídkou společné české expozice s osobní účastí zástupců firem. Naší snahou je pomoci českým firmám prezentovat se na mezinárodní akci a podpořit nalezení nových obchodních partnerů. V případě zájmu kontaktujte alice.fibigrova@czechtrade.cz, tel. 601 380 645.

7.–10. 2. 2018

ISK SODEX 2018, Istanbul, Turecko

Veletrh s podtitulem „Řešení pro udržitelnost vnitřního prostředí“ se zaměřuje na širokou škálu produktů: HVAC & R, čerpadla, ventily, armatury, úpravu vody a izolační materiál. Koná se jednou za dva roky a na posledním ročníku vystavovalo na 1300 vystavovatelů ze 47 zemí. Kancelář CzechTradu v Istanbulu připravuje společnou

českou prezentaci se vším potřebným vybavením, nebudou chybět doprovodné služby pro zvýšení zájmu o českou produkci ze strany tureckých partnerů. Kontakt: bohuslav.kveton@czechtrade.cz, tel. 607 000 509.

17.–20. 2. 2018

TOY FAIR New York, USA

Veletrh hraček, dětské literatury, edukačních her a kreativity. Jedině zde máte možnost osobně se setkat a komunikovat s předními prodejními řetězci, jejich nákupčími a získat přehled o trendech a možnostech ve snaze proniknout na trh USA. S CzechTradem budete vystavovat společně v prestižní části Launch Pad, která je vyhrazená pro originální a nové vystavovatele. Kontakt pro zájemce o účast ve společné expozici: barbora.kapralova@czechtrade.cz, tel. 601 361 825.

27.–30. 3. 2018

MIDEST 2018, Paříž, Francie

Souběžně s veletrhem průmyslových subdodávek MIDEST probíhají také veletrhy Maintenance Expo na údržbu výrobních nástrojů a zařízení a Convergence – Industrie du Futur. Akce přináší vystavovatelům přímé obchodní příležitosti a její oblíbenost potvrzuje i rekordní návštěvnost. Veletrh je určen výhradně odborné veřejnosti. Pařížská pobočka CzechTradu zde připravuje společnou prezentaci. Kontakt: dagmar.matejkova@czechtrade.cz, tel. 724 340 444.

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTradu

21. 9. 2017

Liberec: ŠPANĚLSKO – aktuální exportní příležitosti pro české exportéry

Španělská ekonomika několik let po sobě obhájila své evropské prvenství v meziročním růstu HDP, daří se snižovat nezaměstnanost, roste domácí poptávka, dochází k velkému rozvoji turistických center a stát podporuje investice do španělského průmyslu. Kdy jindy by byla vhodnější doba zaměřit se na španělský trh? Zveme vás na exportní konferenci s ředitelkou zahraniční kanceláře CzechTradu v Madridu.
Cena: zdarma.

Podrobné informace o seminářích a konferencích naleznete na www.exportnivzdelavani.cz nebo www.czechtrade.cz/kalendar-akci.

4. 10. 2017

Praha: Jste připraveni na obchodování s MEXIKEM?

Aktuální exportní příležitosti pro české firmy v Mexiku. Praktické tipy pro obchodování, regionální zvyklosti, oslovení potenciálního partnera, překážky vstupu na mexický trh, účast na veletrzích, individuální konzultace s ředitelem zahraniční kanceláře CzechTradu v Mexico City. Nechte se inspirovat tímto teritoriálním seminářem.
Cena: zdarma.

16. 10. 2017

Praha: UKRAJINA – exportní a investiční příležitosti AKTUÁLNĚ

Zaměřeno na aktuální situaci na ukrajinském trhu, perspektivní obory pro český export v současném

politickém a ekonomickém klimatu, změny v souvislosti s dohodou o volném obchodu Ukrajina–EU, současné investiční prostředí a mezinárodní zdroje financování projektů, vstup na ukrajinský trh nebo popis místní legislativy.
Cena: zdarma.

24. 10. 2017

Praha: How to get your prospect's attention in 5 minutes or less?

Na tomto interaktivním semináři se dozvíte, co je pro obchodního partnera rozhodující, aby řekl „Ano“ právě vám a vaší značce. Dále zjistíte, jak sestavit a odvyprávět příběh vaší firmy, aby zaujal toho správného partnera. Jak zajímavě a co neefektivněji představit výrobek či službu, ať už na velké zahraniční akci nebo na klasickém obchodním jednání.
Cena: 2000 Kč bez DPH.

Pozvánka MPO na semináře k podpoře exportu během MSV v Brně

V pavilonu P budou přítomny v rámci společné expozice ministerstvo průmyslu a obchodu, Svaz strojírenské technologie, CzechTrade, CzechInvest, Agentura pro podnikání a inovace, Strojírenský zkušební ústav, Český metrologický institut a Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví. Představitelé těchto organizací jsou vám plně k dispozici při odborných konzultacích. Součástí veletrhu bude doprovodný program odborných seminářů a workshopů ministerstva průmyslu a obchodu na aktuální obchodní a ekonomická témata.

10.–12. 10. 2017

Seminář: Nové exportní příležitosti v Asii – Vietnam a Japonsko
10. října, sál P2, 13–14:50 hodin

Cílem semináře je představit firmám aktuální stav vyjednávání a budoucí implementace dohod o volném obchodu EU–Vietnam a EU–Japonsko a příležitosti, které tyto obchodní dohody nabízí českým exportérům. Akce je organizována ve spolupráci s CEBRE – Českou podnikatelskou reprezentací při EU.

Závěrem semináře bude firmám představena Market Access Database, která zahrnuje informace o podmínkách exportu zboží na důležité světové trhy.

Workshop: Podpora exportu a růstu firem s využitím práv průmyslového vlastnictví
10. října, sál P2, 15–16 hodin

Informativní workshop v rámci podpory exportu ČR, který pořádá MPO ve spolupráci s Úřadem průmyslového vlastnictví (ÚPV), by měl poskytnout návštěvníkům užitečné informace o patentové ochraně v ČR i zahraničí. Workshop představí výhody a možná rizika patentové ochrany a její marketingové využití. Návštěvníci workshopu se dozvědí o specifikách patentové ochrany na vybraných exportních trzích a o možnosti podpory aplikovaného výzkumu z fondů Evropské unie.

Cílovou skupinou workshopu jsou malé a střední podniky, které jednak nabízí inovativní produkty a jednak se snaží prorazit na zahraničních trzích.

Seminář: Odpovědné chování podniků
11. října, sál P2, 13–13:30 hodin

Seminář na téma společensky odpovědného podnikání by měl přispět k plnění usnesení vlády č. 779/2013, kterým bylo na MPO zřízeno Národní kontaktní místo (NKM) pro implementaci Směrnice OECD pro nadnárodní podniky (směrnice). Cílem semináře bude seznámit účastníky s významen a posláním směrnice jako jednoho z nejvýznamnějších mezinárodních instrumentů v oblasti společenské odpovědnosti firem. Cílovou skupinou workshopu jsou nadnárodní



FOTO: MPO

podniky, podniky zapojené do globálních dodavatelských řetězců, případně podniky, které mají zájem odpovědně podnikat či již odpovědně podnikají.

Workshop k implementaci dohod o volném obchodu (včetně ochrany zahraničních investic)
11. října, sál P2, 13:40–14:50 hodin

Workshop organizuje MPO ve spolupráci s Generálním ředitelstvím cel. Jeho záměrem je na příkladu dohody o volném obchodu s Koreou a Kanadou prezentovat firmám jednoduchý návod, jak dohody využívat, zaměřit se na praktické dopady – pravidla původu a regulatorní spolupráci (možnosti vzájemného uznávání).

Zájemcům – českým investorům v zahraničí – budou v případě zájmu také poskytnuty informace o právní úpravě ochrany investic v zahraničí.

Cílovou skupinou workshopu jsou podniky, které investují v zahraničí, případně mají záměr takto v budoucnu učinit.

Workshop o možnostech levného dovozu
11. října, sál P2, 15–16 hodin

Workshop připravovaný ve spolupráci s Generálním ředitelstvím cel by měl informovat firmy o možnostech, které nabízí celní suspenze a systém všeobecných celních preferencí (GSP). Jeho cílem je osvětlit praktické využití těchto nástrojů a vysvětlit přínosy Dohody WTO o usnadňování obchodu (TFA).

Propagace integrovaných služeb pro podnikatele

11. října, stánek MPO
(pavilon P č. stánku 90), 9–17 hodin

Informace o službách pro podnikatele na vnitřním trhu EU – Jednotné kontaktní místo, SOLVIT, PROCOP (kontaktní místo pro výrobky). Individuální konzultace na stánku MPO pro návštěvníky veletrhu.

Prezentace o použití databáze MADB (Market Access Database) – informace o vstupních podmínkách na trzích nečlenských zemí EU

12. října, stánek MPO
(pavilon P č. stánku 90), 9–17 hodin

Cílem prezentace je podat firmám informaci o databázi, ve které zdarma naleznou podmínky pro export zboží na všechny důležité světové trhy. Individuální konzultace na stánku MPO.

Termíny a místa konání seminářů jsou uvedeny na webových stránkách ministerstva průmyslu a obchodu v sekci zahraniční obchod – podpora exportu – výstavy a veletrhy nebo v přehledu aktuálních akcí (Kalendář akcí).

Uhodnete, které místo na světě zobrazuje fotografie?

Na fotografii je město, ve kterém bude příští rok 10. června odstartována desátá etapa jednoho z nejextrémnějších jachtařských závodů světa Volvo Ocean Race. Celá trasa tohoto ročníku čítá 11 etap, závodníci navštíví 12 měst na šesti kontinentech. V minulém roce se z konečného vítězství radovala loď Abú Dhabí Ocean Racing britského skippera Iana Walkera.

Odpověď naleznete v příštím čísle.



A – Portsmouth, Anglie

B – Southampton, Anglie

C – Cardiff, Wales



Správná odpověď z minulého čísla:

V srpnovém čísle jste měli na fotografii poznat skalní obydlí v Kappadokii.

V příštím čísle Českého exportéra

Velká Británie

Strojírenství

Další číslo časopisu vyjde v HN
24. října a v týdeníku Ekonom
26. října

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a.s. / **Magazín** vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechTrade / **Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek / **Vedoucí přílohy:** Martin Knížek / **Editorka:** Markéta Prokšánová / **Foto:** archiv HN, HN – Jiří Kofátko, HN – Lukáš Bíba, Profimedia, Reuters, Shutterstock, CzechTrade, archiv firmy Škoda Transportation / **Grafická úprava:** Jan Vyhnanek, Jan Stejskal, Michal Vocel / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejné**

ekonom

S TÝDENÍKEM EKONOM NA 12 MĚSÍCŮ BUDETE FIT

ROČNÍ PŘEDPLATNÉ V TIŠTĚNÉ A DIGITÁLNÍ PODOBĚ



- dlouhá výdrž baterií,
- jednoduché ovládání,
- vodotěsné provedení,
- kompatibilní s mobilními telefony iOS, Android, Windows Phone, automatická detekce
- sportovní aktivity: chůze, běh, kolo, plavání, eliptický trenažér,
- možnost změny vzhledu hodin včetně ručičkových...

Dárek v hodnotě 2290 Kč

JEN ZA 199 Kč NA MĚSÍC

Objednávejte na ekonom.cz/darek nebo na predplatne@economia.cz.

Nabídka platí pro nové nebo navýšené předplatné do 25. 10. 2017 nebo do vyčerpání zásob.
Předplatné se uzavírá na dobu neurčitou s uvedeným časovým závazkem.
Další nabídky naleznete na predplatne.ekonom.cz

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

- **Poradenské a informační služby**
- **Individuální služby**
- **Obchodní příležitosti**
- **Exportní vzdělávání**

ČESKÁ
KAMNA
ZAHŘEJÍ

