

TRADE NEWS

5 / 2022
XI. ročník

Magazín o obchodu a exportu
Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**ITÁLIE: ZAMĚŘTE SE
NA REGIONY**

**TURECKO: PARTNERSTVÍ
OD AUTOMOTIVE PO IT**

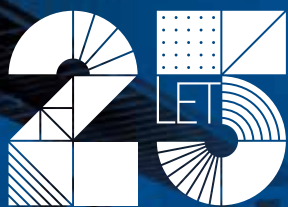
**ZÁPADNÍ BALKÁN: ROZVÍJEJÍCÍ SE TRHY
V TĚSNÉM SOUSEDSTVÍ EU**



Czech
Republic
The Country
For The Future



CzechTrade



VÁM OTVÍRÁME SVĚT

FUTURE OF EXPORT SUMMIT

15. 11. 2022 | Praha | 14:00-18:00

- *Jaká je budoucnost exportu?*
- *Jak na současné krize reagují úspěšné firmy?*
- *Jak se připravit na ESG a CSRD?*

Společně s klíčovými osobnostmi českého byznysu se budeme věnovat hlavním výzvám, s nimiž se dnes exportéři potýkají.

Vystoupí například generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal, prezidentka společnosti PETROF Zuzana Ceralová Petrofová, obchodní ředitel v Plzeňském Prazdroji Tomáš Mráz, dále Martin Wichterle, majitel strojírenské skupiny Wikov Industry, skláren Bomma a Rückl, a další významné osobnosti z renomovaných společností, které působí na blízkých i vzdálených trzích, a v neposlední řadě specialisté ze zahraničních kanceláří a centrály CzechTrade.

Účast na konferenci je zdarma.

Více informací a přihlášku najdete na webu CzechTrade v kalendáři akcí www.czechtrade.cz/kalendar-akci/archiv-akci

PROGRAM

- Druhá transformace české ekonomiky
- Krize: nový normál
- Kdy je digitalizace módní slovo a kdy nutná podmínka byznysového přežití
- Panelová diskuze s příspěvím výsledků unikátního průzkumu
- Paralelní diskuzní bloky s odborníky:
 1. Nad čím je nutné uvažovat v kontextu doby
 2. Trend udržitelnosti formující podnikání
 3. Úspěšné byznysové interakce
- Networking

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

ačkoliv nás aktuálně zaměstnávají především české představenství v Radě Evropské unie a pochopitelně válka na Ukrajině, neznamená to, že se nezbýváme ničím jiným. Jako vždy se i nyní snažíme podpořit český export a nasměrovat ho do oblastí, které mají podle našeho názoru dostatečný potenciál růstu. Zažíváme období, kdy se řada tradičních dodavatelských řetězců rozpadá a musíme hledat alternativy.

Proto v tomto vydání TRADE NEWS najdete mimo jiné i články zaměřené na západní Balkán a Turecko. Není to náhodou. Do Turecka se vypravila byznys mise vedená ministrem průmyslu a obchodu Josefem Síkelou a navštívila Ankaru a Istanbul. Ministr také předsedá prvnímu zasedání nového formátu smíšeného orgánu, takzvanému Společnému hospodářskému výboru ČR–Turecko. I v dalším roce se chceme do Turecka vrátit a podpořit český byznys v tomto zajímavém, i když náročném teritoriu.

Co se týče západního Balkánu, tam českou produkci dobře znají. Na tom je možné stavět, ale nemělo by nás to příliš uspokojit. Proto je dobré zkusit proniknout do nových segmentů místních ekonomik a využít zajímavé nabídky místních ekonomických zón nebo digitální nomádismus.

V tomto regionu se nám protne naše stálá agenda s českým představenstvím. Zanedlouho, konkrétně 17. až 18. listopadu, pořádáme velké byznys fórum zaměřené na oblast chytrých měst. Pozvali jsme nejenom vládní delegace, ale především delegace starostů velkých měst,

tedy potenciální uživatele technologií, které budeme propagovat. Nebudeme si o nich jen vyprávět a prezentovat je na obrazovce, ale v předstání dvacítky úspěšných českých firem vystaví malou ochutnávku toho, co Češi umějí. Věřím, že naše hosty zaujmou, jako je již zaujaly během velkého byznys fóra se zeměmi Východního partnerství, které úspěšně proběhlo v týdnu od 17. října.

A nemohu opomenout hlavní zaměření tohoto čísla, jímž je Itálie jako osmá největší ekonomika světa, třetí nejsilnější ekonomika eurozóny a desátý největší světový exportér. Obrat naší vzájemné obchodní výměny kontinuálně roste a v loňském roce dosáhl hodnoty 15 miliard eur. Velký potenciál pro naše firmy skýtají například italské regiony.

Přeji vám příjemné čtení, inspiraci a především úspěšné obchodní případy nejen ve výše zmíněných teritoriích. ■

MGR. MARTIN POSPÍŠIL,
ŘEDITEL ODBORU ZAHRANIČNĚ EKONOMICKÝCH POLITIK I,
MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU



TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

www.amsp.cz

Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 10. 11. 2022 Auditovaný náklad: 8000 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).

www.itradenews.cz www.tradenews.cz



Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, ThDr. Ing. Josef Jaroš, MBA, předseda představenstva AMSP ČR, vlastník PKF APOGEO Group, Ing. Karel Dobeš, člen představenstva AMSP ČR, vládní zmocněnec pro spolupráci s Evropskou GNSS agenturou GSA, jednatel společnosti DOFRA, Petr Milata, člen představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti Beznoska, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která vydává časopisy TRADE NEWS a AGE management jenjikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



10 Rozhovor / Itálie
Marek Atanashev: V Itálii stále platí nejvíc osobní kontakt a dobrá pověst



13 Infografiky
Itálie, Turecko, Albánie: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

23 Zápisník
Správné využití prostředků z Národního plánu obnovy bude pro českou ekonomiku klíčové

24 Rozhovor / Itálie
Zaměřte se na italské regiony, doporučuje českým vývozcům velvyslankyně Hana Hubáčková

26 Vyznání / Itálie
Můj život je Evropa. Evropa je můj život

28 Do světa za obchodem / Itálie
Itálie: Rovným nohama do 21. století. Průmyslové srdce vyhlíží olympiádu

32 Obchodní etiketa / Itálie
Italové dobře vědí, co na české partnery platí

34 Mozaika / Krajané v Itálii
Češi se ve světě neztratí

36 Profiliga / Temperator
Jak se stát energetickým „perpetuem mobile“

42 Rozhovor / Turecko
Egemen Bağış: Turecko má klíčovou roli v evropské energetické bezpečnosti a diverzifikaci. S Českem jsme silní partneři

44 Do světa za obchodem / Turecko
Turecko: Tradiční obchodní partner. Umělá inteligence, smart city, ale třeba i lyže

48 Rozhovor / Turecko
Pavel Vacek: Zapojení Turecka do Evropského politického společenství je potřebné. Náš vzájemný obchod dynamicky roste

54 Zaostřeno / Marketing
Místo kampaně dort pejska a kočička

56 Do světa za obchodem / Západní Balkán
Západní Balkán: Rozvíjející se trhy v těsném sousedství EU
Energetika a technologie pro chytrá města

62 Do světa za obchodem / Albánie
Albánie: Země orlů. 110 let novodobé státnosti

70 Profiliga / MB Industry
Saeed Ebrahimi: Udržitelné podnikání a kvalita, to je naše motto

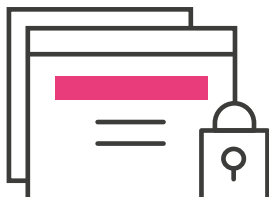
73 Pojištění exportu
České tramvaje za 1,5 miliardy jezdí v Rize. Zakázku Škoda Group pojistil EGAP



TRADE NEWS PARTNEREM



UŽ 30 LET JSME SPOLEHLIVÝM PARTNEREM ČESKÉHO EXPORTU



Vaší firmě pojistíme **faktury s libovolně dlouhou splatností**, od několika dnů až po 10 let. Fakturu s pojištěním EGAP můžete **prodat bance**, a tím ihned získat finanční prostředky.

Odběrateli vaší firmy **pojistíme** úvěr na koupi dodávky, a ten vám tak může zaplatit kupní cenu ihned po převzetí zakázky.



Pojistíme vaše **výrobní náklady** i riziko **nepřevzetí zboží** zákazníkem.



Váš **zahraniční podnik** pojistíme proti **vyvlastnění** a ochráníme i možnost **převedení dividendy**. Poskytneme vám pojištění také na **financování investice** v případě, že podnik v zahraničí kupujete či budujete.



VŠECHNY PRODUKTY EGAP NALEZNETE ZDE

www.egap.cz

KLIKNI PRO EXPORT ONLINE SLUŽBA, KTERÁ ZKRÁTÍ VAŠI CESTU DO SVĚTA



- klientský portál pro exportéry
- automatizace vývozních rizik
 - méně administrativy
 - prověření bonity kupujícího
- zajištění platebních rizik v zahraničí
- snadnější financování pro Vaši firmu



Rok nových technologií 2022!



Novinky z projektu

CIRKULÁRNÍ EKONOMIKA JAKO POSLEDNÍ TÉMA PROJEKTU
ROKU NOVÝCH TECHNOLOGIÍ 2022!



20 let spolehlivý partner podnikatelů
ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Roční projekt Asociace malých
a středních podniků
a živnostníků ČR (AMSP ČR)
směřuje do finále!

V průběhu celého roku 2022 se hlavní roční projekt asociace věnuje
zvýšení technologické úrovně českých firem a připravenosti
lidských zdrojů pro digitalizaci.

V POSLEDNÍM ČTVRTLETÍ SE ZAMĚŘÍME NA CIRKULÁRNÍ EKONOMIKU.

I v závěru roku se můžete přihlásit na vzdělávací workshopy, webináře,
poslechnout si podcasty nebo se zúčastnit exkurze.
Nebude chybět ani konference 30. 11. 2022 v online prostředí.

REGISTRUJTE SE NA
ONLINE KONFERENCI 30. 11. 2022



Cirkulární ekonomika neboli oběhové hospodářství je koncept,
který je integrální součástí udržitelného rozvoje.

Zabývá se způsoby, jak zvyšovat kvalitu životního prostředí
a lidského života pomocí zvyšování efektivity produkce.

Mnoho firem řeší cirkulární ekonomiku jako druhotnou činnost svého
podnikání, ale **v současnosti vzniká mnoho zajímavých projektů,
se kterými vás rádi seznámíme.**

**POKUD JSTE ČLEMEM AMSP ČR A CIRKULÁRNÍ EKONOMIKA SE POTKÁVÁ
S VAŠÍM PODNIKÁNÍM, DEJTE NÁM O SOBĚ VĚDĚT!**

Na webových stránkách projektu rnt2022.cz
se můžete těšit na příliv nových článků a aktivit
zaměřených na oběhové hospodářství.

www.rnt2022.cz

GENERÁLNÍ PARTNEŘI

PARTNEŘI

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI



Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

s velkým napětím vždy prožívám náš každoroční Den podnikatelů ČR, který pro můj sekretariát obnáší extrémní vypětí. Vše si totiž zařizujeme sami, organizaci tak náročného dne nepřenecháváme žádné externí agentuře. Jubilejní XX. ročník Dne podnikatelů ČR, konaný 26. října 2022, jsme si mimořádně zpestřili ještě jednou akcí navíc. Každoročně ve stejný den organizujeme valnou hromadu, Exportní fórum a galavečer, letos jsme přidali debatu s kandidáty na prezidenta. Všichni se na tento výjimečný stres velmi těšíme a naplno jej prožíváme. Celý den jedeme ve strhujícím tempu a rozhodně nenajdete žádný okamžik, kdy „roste palma“.

Do poslední chvíle vždy trnu, zda se vše podaří tak, jak bylo v plánu, zda dorazí všichni významní hosté, a to zejména ti z řad podnikatelů, kteří vystoupají na pomyslný piedestal. I tentokrát jsme představili ty nejlepší začínající podnikatele, ženy podnikatelky, řemeslníky, rodinné firmy i vítěze ceny hlavního projektu Roku nových technologií 2022.

Jsem opravdu pyšná na to, že můžeme ukázat šikovné české firmy a podnikatele, které nesrazila na kolena žádná krize a i v nelehkých dobách mají plno

zajímavých nápadů a snaží se svůj byznys rozvíjet. Celý sál může během galavečera s předáváním cen sledovat s emotivními pohnutkami dojemnou souhru generací v rodinném byznysu, skvělé nápady začínajících podnikatelů, ostýchavou skromnost drobných podnikatelek, zručnost našich řemeslníků i obdivuhodné inovace štik českého byznysu. Pro naprostou většinu z nich je to první velká pocta před plným sálem, kdy je oceněna jejich práce a výsledky, jichž dosáhli. Mnozí následně zmiňují, že právě tento okamžik je povzbudil k další činnosti, a skutečnost, že si jich někdo všiml, je pro ně velkou motivací.

I letos byl galavečer obohacen malým bonbonkem v podobě módní přehlídky Made in Jablonec, doprovázené modely předních módních návrhářů. Modelkám vévodila úřadující Miss a subtilní modely šatů daly vyniknout úžasné krásě originální české bižuterie.

Sedmnáct ročníků galavečera Dne podnikatelů ČR jsem měla tu čest moderovat osobně, nyní si již podruhé užívám zážitek plnými doušky jako divák díky perfektní práci moderátora Libora Boučka. Mohu tak vidět celou akci konečně i z druhé strany. Stejně ale to



Foto: archiv AMSP ČR

jemné chvění prožívám se všemi oceněnými, kteří jdou na pódium. Mají můj obrovský obdiv a z celého srdce jim přeji, aby to naše ocenění bylo první v dlouhé řadě dalších. Představujeme je na následujících stránkách. ■

EVA SVOBODOVÁ,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA
A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR



Foto: archiv AMSP ČR

Z jubilejního XX. ročníku Dne podnikatelů ČR v pražském hotelu Ambassador – Zlatá Husa

GRATULUJEME VÍTĚZŮM!

CENA HLAVNÍHO PROJEKTU ROK NOVÝCH TECHNOLOGIÍ 2022

1. místo: Dudr Tools s.r.o.

Firma patří mezi přední výrobce a dodavatele kmenových pilových pásů na světě. Spolupracuje s největšími dřevozpracujícími podniky nejen v Česku a na Slovensku, ale také ve čtyřiceti zemích po celém světě, kam směřuje 65% její produkce. Zákazníkům poskytuje komplexní služby včetně servisu a poradenství.



2. místo: VR Life s.r.o.

Projekt VR Vitalis je první cvičení ve virtuální realitě v České republice. Pomáhá zvyšovat kapacitu fyzioterapeutů, zvyšuje motivaci ke cvičení a dokáže nahradit některé cvičební přístroje.



3. místo: Blaze Harmony s.r.o.

Rodinná, ryze česká firma, která patří se svými technicky nadčasově řešenými produkty mezi nejrychleji rostoucí firmy v oboru. Její zakladatel Roman Tihelka se již více než 20 let věnuje aktivitám v oblasti vytápění spojeným se spalovacím biomasy.



RODINNÁ FIRMA ROKU AMSP ČR

KATEGORIE MALÁ FIRMA

1. místo: Retap spol. s r. o.

Společnost vyrábí na zakázku krbová kachlová kamna s opláštěním tradičními keramickými kachli vlastní výroby. Dále elektrická akumulární kachlová kamna, elektrické kachlové přímotopy, kachlové radiátory a další výrobky.



2. místo: DecoLED s.r.o.

Rodinná společnost se již od roku 1997 zabývá slavnostním a vánočním osvětlením. Rozsah činností se neustále rozšiřuje podle požadavků velkých tendrů i mezinárodních projektů.



3. místo: MS ProTech s.r.o.

Mladá, dynamicky se rozvíjející česká firma. Specializuje se na dodávky strojních komponentů vyráběných na zakázku technologií třískového obrábění, tváření plechů a svařování.



KATEGORIE STŘEDNÍ FIRMA

1. místo: Hrdlička spol. s r. o.

Rodinná firma patří mezi největší poskytovatele v oblasti geomatických služeb v České republice. Jejimi významnými

klienty jsou společnosti působící v oborech stavebnictví, energetiky, telekomunikací a vodohospodářství.



2. místo: Alba CR spol. s r. o.

Společnost se od roku 1992 zabývá vývojem, výrobou a velkoobchodním prodejem kancelářského sedacího nábytku nejrůznějšího typu.

**3. místo: Jelínek – výroba nábytku s.r.o.**

Tradice této rodinné společnosti přesáhla 125 let. Vyrábí kvalitní nábytek, dveře a bytové doplňky z masivního dřeva. Už pět generací jí koluje v žilách vášeň pro dřevo a poctivé řemeslo.

**Cena veřejnosti: Vasky s.r.o.**

Boty společnosti Vasky vznikají v rukou šikovných ševců a šiček. Právě lidský dotek je základem snažení vyrábět boty, u kterých člověk ví, kdo a z čeho je vyrobil. ■

ZDROJ: AMSP ČR

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM

NASTARTUJTE SE**1. místo: Tackera**

Energie bez chemie. V sypané formě, tvořená a balená v harmonii s přírodou. „Chceme dokázat, že i povzbuzující nápoje mohou být tvořené přírodními složkami, a vypíté tak s dobrým a příjemným pocitem.“

**2. místo: NAP – Dog protein bar**

„Jsme firma, která vyrábí outdoorové jídlo pro psy. Na trhu nám chybělo nutričně vyvážené psí jídlo, které by bylo skladné a nejlépe i lehké... Proto jsme vymysleli NAPíky.“

3. místo: Traffic Smart

Řízení silniční dopravy pomocí optimalizace zelených fází světelných signalizačních zařízení (SSZ) dle aktuální dopravní situace.

Cena veřejnosti: Mamio

Mamio je mobilní aplikace, která usnadňuje mateřství tím, že propojuje mámy podle věku dítěte a lokace a umožňuje jim se vzájemně podporovat.

eŽENA**1. místo: Denisa Huňatá**

Denisa šije společně s dcerou designové kšandy. „Snažím se ukázat, že kšandy seknou také ženám. Šijeme je na míru zákazníkovi, vytváříme vlastní motivy, ze kterých vznikají i celé kolekce dalších doplňků.“

**2. místo: Pavla Francke**

Zatímco byla na mateřské dovolené, založila bývalá běžkyně na lyžích Pavla Francke vlastní značku běžeckých holí Haakon a vymyslela unikátní službu výměny zlomených holí, která nemá na trhu obdoby.

3. místo a Cena veřejnosti: Hana Šormová

Maminka, autorka dětských knížek a spolumajitelka nevěšedního hračkářství Takaro, se zaměřuje na smysluplné lokální hračky.

eMANUEL**1. místo a Cena veřejnosti: Hana Rosenbergová**

„Od svatebních šatů mne láska ke psům zavedla k výrobě obojků a vodítek. Zakládám si na originalitě, a proto u mne vznikají jedinečné designy, které si klienti mohou zakoupit nejen pro svého pejska v podobě obojku nebo vodítka, ale také pro sebe ve formě čelenky či nákrčníku.“

**2. místo: Jan Straka**

„Zabýváme se výrobou dřevěných masivních doplňků. Dnes máme v portfoliu zhruba třicet vlastních výrobků v několika barevných dekorech. Vyrábíme často na míru a vše poctivě, starými metodami.“

3. místo: Martin Nani

„K oboru mě přivedl táta, který začal podnikat již v roce 1992 jako topenář a instalatér. Moje práce je můj koníček, beru ji jako poslání. Mojí parketou je montáž, opravy, revize a zkoušky plynových zařízení a tepelných čerpadel.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH FIREM

Marek Atanasčev:

V ITÁLII STÁLE PLATÍ NEJVÍC OSOBNÍ KONTAKT A DOBRÁ POVĚŠT

Geografická blízkost a společná evropská historie mohou snadno vést k pokušení pominout společenská, ekonomická i mentální specifika a podlehnout stereotypům. Spolu s ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Miláně Markem Atanasčevem, zkušeným obchodníkem a znalcem italského prostředí, přibližujeme aktuální podmínky pro expanzi českých firem na Apeninský poloostrov.



Mgr. Marek Atanasčev je
ředitelem zahraniční kanceláře
CzechTrade Itálie

Sotva se Itálie trochu vzpamatovala z pandemie covidu a objevily se první známky stabilizace tamní ekonomiky, zasáhla ji – podobně jako další členské státy EU – energetická krize a vysoká inflace. Jak to vypadá se zájmem českých exportérů o toto teritorium? Neochladl?

Naopak. Z české strany vnímám výrazně větší apetit expandovat na italský trh než dříve. Naše kancelář také mimo jiné nabízí službu spočívající v dohledání českých dodavatelů na míru. Přestože období od konce roku 2019 do roku 2022 bylo v Itálii silně poznamenáno lockdowny a protipandemickými

opatřeními, zvýšila se poptávka po této službě asi o 200 procent.

I z této statistiky vyplývá, že podnikatelské prostředí v Itálii se co do nových příležitostí pro české exportéry jeví velmi příznivě. Celkové klima ovlivnilo několik silných faktorů. Když se během pandemie začaly drobit globální dodavatelské řetězce, poměrně hodně místních malých a středních podniků, které se nenacházely v dobré finanční kondici, zaniklo. Vlivem covidu nastal u italských podnikatelských subjektů odklon od asijských dodavatelů. Výrazné zdražení a logistické komplikace v námořní přepravě pak byly pověstnou poslední kapkou.

Jak pevné postavení mají aktuálně italské malé a střední podniky, které podle dat vytvářejí přes 65 procent národní daně z přidané hodnoty?

Pro pochopení fungování italského trhu je třeba nejprve pochopit dynamiku obchodních řetězců. Tamější trh je poměrně uzavřený a preferuje místní subjekty. Malé a střední podniky na něm tvoří 98 procent. Ale tón italské ekonomice udávají velké společnosti, jako je Fiat, největší výrobce válečných a civilních lodí v Evropě Fincantieri, leader v leteckých a kosmických technologiích Leonardo a některé další. Tyto firmy jsou kotované na burze a za výsledky odpovídají svým akcionářům. V souladu se současnými vývojovými trendy tudíž preferují téma ESG (Environmental, Social and Governance) v zájmu odpovědného



Z Milána, jednoho z nejrozvinutějších a nejbohatších měst Evropy, pokrývá zahraniční kancelář CzechTrade svými službami na podporu českého exportu celou Itálii

investování a udržitelnosti. Pokud jejich subdodavatelé, ať už italské nebo zahraniční, nebudou respektovat tuto strategii, z takto koncipovaného dodavatelského řetězce vypadnou.

Fragmentace země by neměla zaskočit

Dovede agentura CzechTrade poskytnout českým subjektům účinnou podporu, aby v rodících se nových podnikatelských strukturách zakotvily?

V rámci našeho servisu pro exportéry nabízíme od letošního jara novou službu Kompas, kterou pomáháme při zakládání poboček, propojujeme naše firmy s místními institucemi státní a veřejné správy, s notáři, právníky, daňovými poradci, asistujeme při přípravách representative office, o něž projevují naši klienti stále větší zájem.

Díky bezprostřednímu a přátelskému chování Italů se obchod s nimi jeví jako relativně snadná a příjemná aktivita. Nebo se mýlím?

Italové jsou skutečně velmi přátelští a slibem nezarmoutí. Při vstupu na tento trh a po zkušenosti s partnery na německy mluvících teritoriích mohou české firmy některá italská specifika překvapit. Naši klienti si často myslí, že se najde jeden silný partner a ten jim obslouží celé teritorium. Jenže Itálie není jen průmyslový sever a převážně agrární jih. Tato země je velmi fragmentovaná. Lokální partneři zvládnou tak jeden, dva regiony. Řada subjektů pak využívá služeb obchodních

agentů, aby propagovala své produkty po celém poloostrově. Firem, které zvládají distribuci po celé zemi, není opravdu mnoho.

Na co Italové při výběru obchodního partnera hodně dají?

I když je lockdowny ze dne na den přesunuly do virtuálního prostoru, k úspěšnému završení obchodního případu tu člověk opravdu potřebuje osobní kontakt. Přínosné jsou veletřhy,

Zdá se mi, že jste již poměrně silně dotčeni italskou mentalitou a máte Itálii prostě rád.

Za těch asi patnáct let, co sem jezdím nebo tady pracuji, jsem se naučil respektovat jejich životní a pracovní rytmus, jiné chápání času, vztahů a priorit. Díky tomu je návratnost služeb naší zahraniční kanceláře CzechTrade vysoká a přináší nám dobrý pocit. Rádi bychom, aby se co nejvíc našich exportérů přesvědčilo o tom, že u nás najdou opěrný bod.

Dohánějí nás ekologické resty

Podívejme se teď na příležitosti českých exportérů a investorů v kontextu s Národním plánem obnovy z fondu obnovy EU. Které hlavní oblasti zahrnuje a kde se otevírá prostor českému byznysu?

Projekt financovaný celkovou částkou 209 miliard eur by měl pokrývat především oblast „zelené“ ekonomiky, ekologické transformace, vzdělání a výzkumu, rovnosti a sociální inkluze, posílení konkurenceschopnosti, ekonomického růstu, digitalizace, snížení nezaměstnanosti a rozdílů mezi severem a jihem země. V souvislosti se schvalováním projektu se klade velký důraz na zavádění třiašedesátileté strukturálních reform, které by zefektivnily fungování italské ekonomiky a státní a veřejné správy. Pro české podnikatele je zajímavá oblast veřejných zakázek. Přestože se však pohybujeme na jednotném evropském trhu, zaznamenávají naše firmy v Itálii řadu implicitních překážek, které prakticky vylučují

”

V LÍVEM COVIDU
NASTAL U ITALSKÝCH
PODNIKATELSKÝCH
SUBJEKTŮ ODKLON
OD ASIJSKÝCH
DODAVATELŮ, A DVEŘE SE
TAK OTEVŘELY I ČESKÝM
FIRMÁM.

kteří fungují jako meeting point s relevantními kontakty na jednom místě. Velmi se osvědčuje zástita státních institucí a zastupitelských úřadů. Jako mávnutí kouzelného proutku působí tzv. passaparola, systém osobních doporučení a zkušeností s nabízenými produkty a službami.

možnost, aby zahraniční subjekt vstoupil do tendru napřímo. Z dalších problémů, na něž naše firmy často narážejí, bych zmínil mnohdy výrazně delší proces uznávání certifikací, pomalé tempo obchodních soudů nebo množící se případy nesplácení zboží.

Přestože si uvědomujeme negativní dopady změn klimatu a potřebu od základu změnit životní styl, není většina z nás připravena na potřebné změny chování. Jak to cítí Italové?

Podobně jako u nás zaznívají obavy, zda není předčasně rychle opouštět fosilní paliva, zda potlačení oborů, jako je třeba automotive, nezapůsobí kontraproduktivně na italskou ekonomiku. Extrémní projevy klimatu doprovázené osobní zkušeností však vedou italské politiky k razantnějším rozhodnutím. Z Plánu obnovy proto směřují nejvyšší objemy prostředků na ekologickou transformaci (60 mld. eur) a na infrastrukturu pro udržitelnou dopravu (20,5 mld. eur).

”

V RÁMCI NAŠEHO SERVISU
PRO EXPORTÉRY NABÍZÍME
NOVOU SLUŽBU KOMPAS.

Kromě podpory elektromobility, v níž Itálie zaostává, se významná pozornost věnuje vodohospodářským otázkám a dopadům extrémního sucha. Například řeka Pád, která je důležitým zdrojem vody pro přilehlé zemědělské oblasti, se toto léto ocitla na historických minimech a v oblasti Piemontu pět měsíců nepršelo. Proto se připravují projekty na záchyt vody a dešťových srážek v terénu, budování zásobníků vody a rekonstrukci zastaralých vodovodních sítí, z nichž v některých místech uniká až 40 procent vody.

Letos v říjnu se uskutečnila úspěšná návštěva náměstka regionální vlády Lombardie pro vztahy s mezinárodními delegacemi v ČR, kterou zorganizoval Generální konzulát ČR v Miláně a naše kancelář CzechTrade. Pro české společnosti se tak otevírá prostor v oboru vodního a odpadového hospodářství. Napřesrok plánujeme podnikatelskou misi vodohospodářů do Itálie. V listopadu nás ještě čeká veletrh Ecomondo orientovaný na „zelené“ technologie a trendy, s teritoriálním přesahem z Itálie do Středomoří a na Blízký východ. Nadějně se rozvíjejí i kontakty Asociace podniků českého železničního průmyslu s italskými partnery, navázané na jaře během návštěvy našich podnikatelů v Itálii. ■

*S MARKEM ATANASČEVEM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK*

inzerce

KOMPLEXNÍ OFTALMOLOGICKÁ PÉČE Od diagnostiky po mikrochirurgii

- Centrum pro léčbu šedého zákalu
- Centrum pro léčbu sítnice
- Centrum pro léčbu zeleného zákalu
- Refrakční a laserové centrum


OČNÍ CENTRUM PRAHA

tel.: 220 807 757
email: recepce@ocp.cz
www.ocp.cz

Na jaře 2023 vás přivítáme v Port7 by Skanska!



Návrat do jasného světa na dosah ruky

Itálie, Turecko, Albánie

perspektivy
ekonomika
příležitosti
srovnání
trendy

Připravuje ANTECOM ve spolupráci
s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR

Foto: Shutterstock

Turecko v číslech

top partneři importu do Turecka

údaje za rok 2021, zdroj Trading Economics/Comtrade

Čína
32,24 mld. USD

Rusko
28,96 mld. USD

Německo
21,73 mld. USD

USA
13,15 mld. USD

Itálie
11,56 mld. USD

Indie
7,94 mld. USD

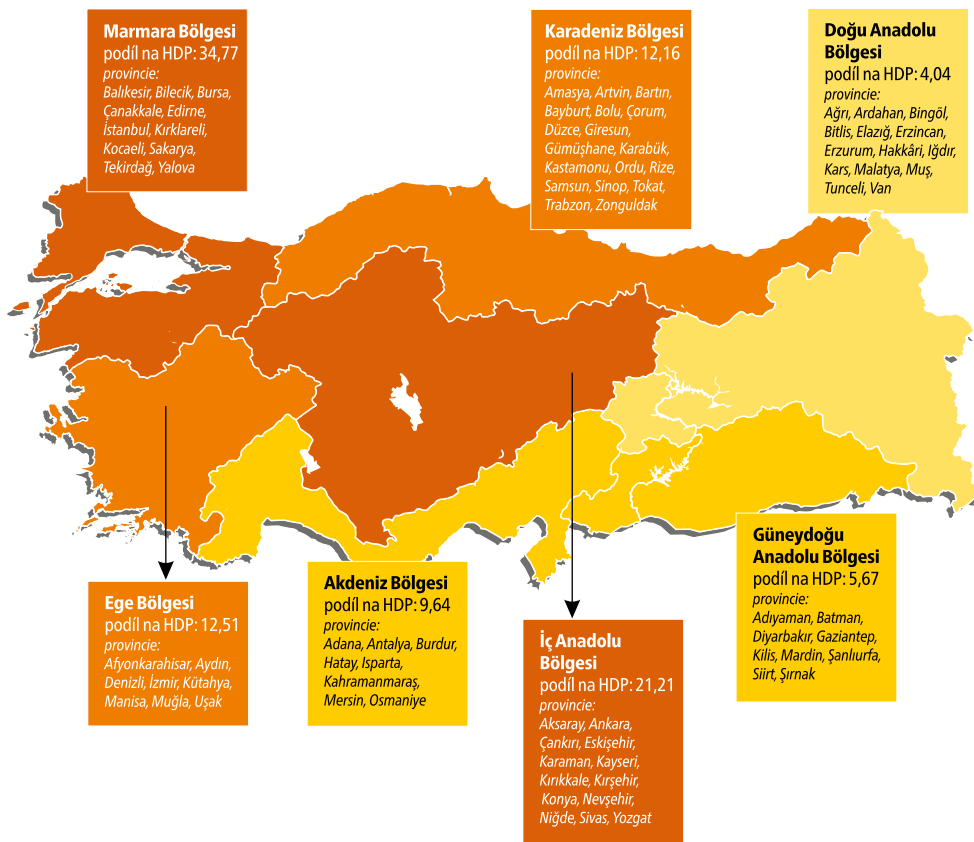
Francie
7,93 mld. USD

Jižní Korea
7,60 mld. USD

Španělsko
6,31 mld. USD

Belgie
5,63 mld. USD

Česká republika
2,71 mld. USD (22. partner)



Legenda barev
PODÍL NA HDP
0–4,9 %
5–9,9 %
10–14,9 %
15 % a více

VŠECHNY ÚDAJE JSOU
ZA ROK 2021

Zdroj dat: Turkstat
Zpracování grafiky: ANTECOM

Turecko

Počet obyvatel (v mil.): 84,7¹
 Hustota zalidnění (obyv./km²): 110²
 HDP ve směnném kurzu (v mld. USD): 21 443²
 Pořadí ekonomiky podle HDP PPP: 11.²
 Roční růst HDP (v %): 1,0³
 HDP podle koupěschopnosti
 (v mld. USD): 2 393²
 HDP (k)/obyv. (v USD): 28 400²

Míra nezaměstnanosti (v %): 13,4³
 Export (v mld. USD): 203,3²
 Import (v mld. USD): 232,0²
 Exportní partner č. 1: Německo²
 Importní partner č. 1: Německo²
 Podíl městského obyvatelstva (v %): 83⁴

Zdroje dat: ¹Turkstat,
²CIA Factbook, ³World Bank, ⁴Statista
 Data za rok 2021

příležitosti pro české firmy v Itálii

automobilový průmysl

Jedná se o jeden z tahounů italské ekonomiky, prodej osobních vozů zaznamenává v posledním období výrazný růst v souvislosti s nastartovaným ekonomickým oživením. Výroba a vývoz již dosáhly předkrizových čísel a dále rostou stejně jako domácí poptávka. Jedná se současně o nejvýznamnější položku českého vývozu, která má potenciál dále růst. Stát i firmy investují do elektromobility a elektrifikace aut. Prioritou je rozšíření sítě dobíjecích stanic. Příležitosti lze tedy nalézt ve výrobě, budování infrastruktury či softwaru pro nabíječky.

kosmický průmysl

Itálie je jedním ze světových lídrů v kosmickém průmyslu, je třetím největším přispěvatelem do Evropské kosmické agentury (ESA). V rámci ESA jí patří rovněž přední místo ve vývoji a výrobě satelitů. Pro jejich vypouštění na oběžnou dráhu slouží nosné rakety, jež Italská kosmická agentura (ASI) vyvinula společně s ESA a jejichž pohonné jednotky se montují v italské společnosti AV IO. Vzhledem k perspektivám růstu kosmického průmyslu ve výše uvedeném segmentu malých satelitů, technologické vyspělosti a konkurenceschopnosti českých firem vidíme v jeho expanzi další příležitosti pro české firmy.

obrný průmysl

Itálie je jedním z významných hráčů na poli evropského obranného průmyslu a silným podporovatelem trendu směřujícího ke konsolidaci evropské politiky vyzbrojování. Aktivně podporuje mezinárodní obranně-průmyslovou spolupráci, zejména v high-tech sektorech, ale také v oblasti letectví, systémů řízení a velení, komunikačních a elektronických systémů a softwaru či avioniky. Konkrétní příležitosti pro české firmy se nabízejí zejména v oblasti lehkých vrtulových letadel.

vodohospodářský průmysl

V rámci plánu obnovy je na ochranu životního prostředí a vodních zdrojů vyčleněno 15 mld. eur, z toho do vodohospodářství, jehož sítě jsou značně zastaralé, 4 mld. Příležitosti jsou pro české firmy vyrábějící a dodávající výrobky, služby a technologie v tomto oboru – úprava pitné vody, zpracování odpadních vod a výstavba související infrastruktury.

zdravotnictví a farmacie

V rámci plánu obnovy poplyne do zdravotnického sektoru 15,6 mld. eur, a to do strategických oborů, jako výroba léků včetně vakcín, lékařské přístroje a diagnostika, biotechnologie, nanotechnologie, digitální terapie, bioinformatika a další zdravotnické zboží a technologie. Příležitosti lze nalézt také v oblasti výroby a spolupráce či subdodávkách účinných látek.

Zpracovala Mgr. Žaneta Glosová, oddělení zemí EU a ESVO, MPO, s využitím podkladů MPO a Mapy oborových příležitostí MZV

Foto: Shutterstock

příležitosti pro české firmy v Albánii

stavebnictví

Mezi významné projekty patří dokončení stadionu v Tiraně za 50 milionů USD, několik vodních elektráren, hlavní silniční koridory a nové mezinárodní letiště v Kukesu. Od roku 2018 je vyhlášována série tendrů na stavbu či obnovu 35 km dlouhého úseku železniční trati z Tirany do Drače (Durrës) a nové 5 km dlouhé trati spojující páteřní železnici s mezinárodním letištěm v Tiraně. U těchto projektů se nabízí možnost zapojení českých firem se zkušenostmi s realizací podobných investic.

zemědělství

Zemědělský sektor je pro albánskou ekonomiku důležitý, a proto v posledních letech vláda vyčlenila značné částky na podporu rozvoje ovocných a olivových sadů, vinic, skleníků a skladů plodin a na podporu projektů v agro-zpracovatelském průmyslu. Jen v roce 2020 investovala 55 milionů dolarů do odvodňovací a zavlažovací infrastruktury, přímé podpory rozšiřování zemědělské a živočišné výroby, bezpečnosti potravin a ochrany spotřebitele. Navzdory mírnému podnebí, úrodné půdě a bohatým vodním zdrojům zůstává zemědělství nedostatečně rozvinuté, především kvůli roztržitosti půdy, malé velikosti pozemků a omezené mechanizaci. Omezené používání hnojiv a pesticidů nabízí příležitosti pro investice do ekologického zemědělství. Existují také příležitosti pro produkci a zpracování vysoce hodnotných tržních plodin.

energetika

Přibližně 37 % spotřeby energie v zemi pochází z obnovitelných zdrojů (zejména vodní energie). Právě závislost země na tomto zdroji je velkým problémem, protože v důsledku klimatických změn dochází ke krátkodobým nedostatkům a výpadkům. Vedle výstavby vodních nádrží budou nutné investice do rozvoje dalších obnovitelných zdrojů. Aktuálně je v běhu množství projektů na výstavbu solárních a větrných on-shore i off-shore elektráren. Ministerstvo infrastruktury a energetiky vypsalou dvoufázové výběrové řízení na několik projektů větrných elektráren na pevnině s kapacitou mezi 10 MW a 75 MW každého z nich. Vyzvalo investory a další zainteresované strany, aby se 24. listopadu zúčastnili online konference, kde získají informace o nabídkovém řízení a požadavcích na výběr.

infrastruktura

Jedním z hlavních projektů je dokončení Transjadranského plynovodu (TAP), který je součástí jižního plynového koridoru, jímž se přepravuje zemní plyn do Evropy z naleziště Shah Deniz II v Ázerbájdžánu. Spojením s Transanatolským plynovodem (TANAP) na řecko-turecké hranici prochází TAP severní Řecko, Albánii a Jaderské moře, než se dostane na břeh v jižní Itálii, aby se připojil k italské síti plynovodů.

info+ veřejné zakázky

Zákon o veřejných zakázkách vyžaduje otevřená elektronická výběrová řízení na všechny nákupy zboží a služeb. Všechny příležitosti jsou zveřejněny online v Agentuře pro veřejné zakázky (<http://app.gov.al/>).


info+ vnější zdroje

Během příštích sedmi let EU zmobilizuje ve spolupráci s mezinárodními finančními institucemi až 30 miliard eur prostřednictvím hospodářského a investičního plánu pro západní Balkán zahájeného v roce 2020. V roce 2022 byly schváleny tyto projekty EIP pro Albánii:

- ▶ Udržitelná doprava: Obchvat Tirany, železniční trať Hani i Hotit,
- ▶ Čistá energie: Plovoucí solární fotovoltaická elektrárna Vau i Dejës.

Zdroje:
Trans Adriatic Pipeline,
Report on Albania-www.ec.europa.eu,
The Opec Fund for International Development,
Transport Community, World Bank,
Albania Investment Development Agency
Zpracoval: Businessinfo.cz

Foto: Shutterstock



Správné využití prostředků z Národního plánu obnovy bude pro českou ekonomiku klíčové

Nedávno avizovaná shoda vlády nad zahájením příprav posuzování využití prostředků z Recovery and Resilience Facility (RRF) bude pro oživení české ekonomiky zásadní. Tento hlavní nástroj evropského plánu obnovy (Next Generation EU) České republiky přinese zdroje ve výši až 190 miliard korun.

Oblastí k financování je řada

Tyto zdroje v podobě výhodných půjček či grantů jsou určeny ke zmírnění hospodářských a sociálních dopadů nedávné pandemie a na oživení ekonomiky. Současná situace rozšiřuje oblasti, kam budou tyto prostředky mířit. Vedle digitalizace, přechodu na čistší zdroje energie, udržitelnou dopravu, vzdělání atd. se otevírá prostor pro modernizaci naší energetiky a s ní související infrastruktury. Věřím, že z této masivní investiční pobídky bude profitovat řada tuzemských výrobců nových technologií či tzv. chytrých řešení, pro které byla tuzemská poplávka doposud limitována.

Času není nazbyt Nepromarněte nové dotační příležitosti

Čerpání zdrojů z Národního plánu obnovy je založeno na plánu, který stanoví

přetřebené reformy a investice, jež mají být provedeny do konce roku 2026. Uvidíme, nakolik se podaří tyto ambice naplnit, každopádně role bankovního sektoru při investiční podpoře české ekonomiky bude zásadní.

V rámci Komerční banky pečlivě sledujeme dotační příležitosti, které mohou tuzemské firmy využít. Nyní se aktuálně jedná zejména o již vyhlášené dotační výzvy na podporu soukromého sektoru směřující do oblastí fotovoltaických střešních panelů, úspory vody, digitalizace, znovuvyužití odpadů a druhotných surovin v rámci cirkulární ekonomiky či výzkum a vývoj 5G technologií. Další zajímavé dotační výzvy budou do konce roku 2022 a v roce 2023 v rychlém sledu následovat, a to napříč mnoha oblastmi, jako je digitalizace, doprava, kultura, zdravotnictví, místní rozvoj, životní prostředí, věda a výzkum, průmysl, školství, vzdělávání, bezpečnost či sociální a pracovní podpora.

Proto doporučuji nepromarnit tyto nové dotační příležitosti a využít služeb specialistů KB EU Pointu. Ti vám nejen pomohou vybrat vhodné dotační tituly s ohledem na vaše podnikání, ale poskytnou zejména kompletní služby od sepsání žádosti až po její vypořádání. ■

TEXT: DAVID FORMÁNEK
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



David Formánek je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

ZAMĚŘTE SE NA ITALSKÉ REGIONY, DOPORUČUJE ČESKÝM VÝVOZCŮM VELVYSLANKYNĚ HANA HUBÁČKOVÁ

Obrat naší obchodní výměny s Itálií, která je třetí největší ekonomikou EU, kontinuálně roste: za rok 2021 dosáhla hodnoty 15 miliard eur. „Dokonce i během covidového roku 2020 byl pokles výrazně menší než u jiných evropských zemí, což ukazuje na velký potenciál, které naše vztahy mají,“ říká velvyslankyně České republiky v Itálii Hana Hubáčková.



Hana Hubáčková,
velvyslankyně ČR v Itálii
již od roku 2015. Předtím
působila jako velvyslankyně
mj. v Srbsku či Maďarsku

Kde spatřujete největší možnosti pro další růst vzájemné obchodní spolupráce?

Více než polovina našeho vývozu do Itálie směřuje do čtyř severoitalských regionů, takže nám tu zbývá šestnáct dalších trhů v ostatních italských regionech, které jsou dosud českým dovozem nenasyčené. Každý z nich však má svá

specifika a žádá si víceméně individuální přístup. Co se perspektivních oborů týče, jsou to většinou oblasti, na něž jsme se již v posledních letech soustředili s projekty ekonomické diplomacie, ať už je to železniční doprava, cirkulární ekonomika, vodohospodářství, vesmírný průmysl, zdravotní technika, nanotechnologie, hu-
dební nástroje či letecká technika.

Zkušeného bankéře Maria Draghiho vystřídala po nedávných volbách na pozici premiéra Giorgia Meloniová, představitelka pravicové koalice. Co čeká italskou ekonomiku pod její vládou?

”

V ITALII JE 16 REGIONŮ,
KTERÉ JSOU DOSUD
ČESKÝM DOVOZEM
NENASYCENÉ.

Tu otázku si v těchto dnech samozřejmě klade italská veřejnost i podnikatelská sféra. Země čelí některým dlouhodobým strukturálním problémům, s nimiž se potýkaly i vlády předchozí. Jedním z nich je bezesporu vysoké zadlužení. Podle volebního programu pravicové koalice můžeme pravděpodobně očekávat, že mezi prioritami bude snížení nákladů na energii a ještě v tomto roce příprava dekretu na mírnění dopadů vysokých cen energií, na jehož podporu vyčlenila předchozí vláda premiéra Draghiho 10 miliard eur.

Budou pokračovat kroky k dalšímu snížení dovozu ruského plynu, jinými slovy bude pokračovat diverzifikace



Jihoitalská Neapol je s milionem obyvatel třetím největším městem země po Římu a Milánu a také velmi perspektivním ekonomickým regionem

dodávek. Itálie je z hlediska energetického mixu jedním ze států nejvíce závislých na plynu, neboť plyn se podílí na výrobě elektřiny přibližně z 50 procent, zatímco průměr EU je kolem 20 procent. Ruský plyn se na italském dovozu podílí 40 procenty, tj. přibližně 29 miliardami metrů krychlových ročně, což se v současné době podařilo snížit na úroveň, která se pohybuje nad 10 procenty. V plánu je také daňová reforma, posílení investic do silniční, železniční, přístavní a letecké infrastruktury, podpora návratu výroby do Itálie, boj proti přemísťování sídel společností do evropských daňových rájů, zjednodušení přístupu na kapitálový trh, stimulace technologických investic a výzkumu, podpora vývozu a posilování značky „Made in Italy“.

Ocenění českého předsednictví

Jaké nové aktivity či pravomoci s sebou nese probíhající české předsednictví Radě EU pro vás jako velvyslankyni v Itálii? Jaké na něj máte od Italů ohlasy?

Předsednictví v Radě EU s sebou nese velmi výrazné rozšíření agendy a značnou aktivitu vůči italským institucím, odborné scéně i vůči italské veřejnosti. Neznamená prosazování českých priorit, je to období, kdy každá předsednická země usiluje především o to, aby vytvořila podmínky pro nalézání řešení a konsenzů. Naše předsednictví je zcela výjimečné tím, v jak geopoliticky těžké době se odehrává. Intenzivní komunikace s Itálií jako velkou zakládající zemí EU a významným členem NATO je

proto v takovémto období naprosto zásadní. Ohlasy, které tady obecně k vedení českého předsednictví zaznamenávám, jsou velmi dobré. Italové velmi oceňují naše soustředění na priority, profesionalitu a dobrou organizaci.

Vzhledem k všeobecné transformaci ekonomiky i ambicióznímu evropskému plánu obnovy po covidu rychle roste význam technologií a inovací. V čem může velvyslanectví pomoci italsko-české spolupráci v této oblasti, případně na poli výzkumu a vývoje?

Itálie je na špičce řady oborů, jejichž základem jsou právě technologie a inovace. Je to osmá největší ekonomika světa, třetí nejsilnější ekonomika eurozóny a desátý největší světový exportér. Úkolem nás na velvyslanectví je vyhledávat možnosti spolupráce, otevírat příležitosti pro různé formy ekonomické účasti českých subjektů, podporovat komunikaci univerzit či iniciovat setkávání expertů v různých oborech. Itálie investuje do podpory výzkumu a vývoje miliardy eur z plánu obnovy, který se zde stejně jako ve všech dalších zemích realizuje z fondů EU otevřených po covidové pandemii. Jednou z priorit je zde například umělá inteligence, která je velmi atraktivní i pro nás.

Malé a střední firmy základem italské ekonomiky

Stejně jako u nás jsou i v Itálii malé a střední firmy základem ekonomiky. Na jaké sektory hospodářství se nejvíc zaměřují?

MSP vytvářejí 80 procent pracovních míst a 65 procent přidané hodnoty Itálie. Podíl na vývozu představuje 53 procent, což je výrazně vyšší hodnota než v ostatních zemích EU. Najdeme je v řadě sektorů a často na špičce v oboru, například ve strojírenském a farmaceutickém průmyslu, automobilovém a zemědělsko-potravinářském průmyslu, obraně a robotice. Jednou z vládních priorit ve vztahu k těmto společnostem je pak podpora jejich digitalizace.

V jiné souvislosti jsme zmínili italské regiony. Jak se daří rozvíjet spolupráci mezi italskou a českou stranou na úrovni regionů, měst či místních samospráv?

Usilujeme o co nejvrstevnatější vztahy. Pracujeme nejen na národní úrovni, ale komunikujeme i s regiony, oborovými svazy nebo univerzitami. Za posledních pár let se podařilo institucionálně představit například Jihomoravský kraj. V loňském roce začala spolupráce se Zlínským krajem, kde se jedná s římskou radnicí o navázání na Cyrilometodějskou stezku, a na příští rok se Zlínským krajem připravujeme institucionální a firemní misi zaměřenou na smart cities. Různých partnerství mezi našimi městy a regiony je ale mnohem víc, což je moc dobře. Osobní kontakty jsou základem pro další spolupráci, což v Itálii platí možná ještě víc než jinde. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV HANY HUBÁČKOVÉ A SHUTTERSTOCK

MŮJ ŽIVOT JE EVROPA EVROPA JE MŮJ ŽIVOT

Do Itálie jsem začala pravidelně jezdit v roce 1992, ve svých šestnácti. V roce 1995 jsem odešla studovat politologii na Univerzitu v Padově. Do dnešního dne děkuji svým rodičům, že mě tehdy nechali odjet. Muselo to být pro ně těžké, ale já si trvala na svém. Uzavřeli jsme proto dohodu. Pokud se nedokážu do dvanácti měsíců postavit na vlastní nohy a postarat se sama o sebe, svého snu se vzdám. Nevzdala jsem se. Domů do Česka jsem se vrátila až za dvacet let a mohla jsem díky tomu být u toho, když se trhy střední a východní Evropy po rozšíření EU otevřely Západu a také Itálii – třetí největší ekonomice v Evropě.



Za přínos k rozvoji ekonomických a podnikatelských vztahů mezi ČR a Itálií získala Martina Dlabajová v roce 2019 Zlatý odznak Italsko-české obchodní a průmyslové komory (CAMIC). V roce 2020 ji italský prezident Sergio Mattarella udělil titul rytířka Řádu italské hvězdy za mimořádný přínos česko-italským vztahům

Itálie si mě získala hned od začátku. Všechno bylo ve srovnání s polistopadovým Československem barevnější a uvolněnější. Byla to „ta Evropa“, o které jsem slyšela a o které jsem snila. Úspěšně jsem složila přijímací zkoušky na Fakultu politických věd na Univerzitě

v Padově, která letos slaví 800 let své existence a patří k nejstarším univerzitám na světě. Jejimi lavicemi a katedrami prošla řada známých studentů a profesorů: Galileo Galilei, Giordano Bruno, William Harvey, Mikuláš Koperník nebo první žena na světě s univerzitním titulem Elena Cornaro Piscopia.

Každý z nich mě něčím inspiroval a byl mi motivací vydržet. V té době jsem byla jediná studentka, která za vzděláním přijela ze zahraničí. Zní to neuvěřitelně, když v letošním roce na padovské univerzitě studuje více než 70 tisíc studentů a čtvrtinu z nich tvoří cizinci. Abych tehdy mohla pokračovat ve studiu, musela jsem se každý měsíc vracet zpět do Česka a ukazovat na italské ambasádě školní index, abych získala vízum na další měsíc. Mohutně jsem oslavovala, když se povolení k pobytu prodloužilo o tři měsíce a já nemusela pro razítko v pasu jezdit už tak často. Po nějaké době jsem nepotřebovala už ani to razítko a odpadly i nekonečné fronty pro povolení k pobytu na místní padovské policii. Navždy to bude pro mě symbolem cesty domů, do Evropy.

Dnešní studenti to neznají. Díky rozsáhlé evropské spolupráci se mohou vzdělávat prakticky na jakékoliv škole, kterou si vyberou. V Itálii každý rok studují desítky českých studentů. V roce 2020 pobývalo jen v letním semestru na italských vysokých školách 150 lidí z České republiky. Bravi!!!

Morava a Dolomity

Podobné to bylo s podnikáním. V Itálii jsem začala pracovat hned po příjezdu. Živnost jsem si zařídila už v šestnácti letech a ještě na vysoké škole jsem založila svou první firmu, která se věnovala mezinárodnímu poradenství. Pamatuji si, že firmy tehdy musely být ve skutečnosti dvě: české s.r.o., které jako jediné mohlo založit italské s.r.o. Jako česká fyzická osoba jsem tehdy firmu v Itálii založit nemohla.

Po získání univerzitního diplomu jsem se rozhodla v Itálii zůstat a věnovat se podnikání naplno. Obě země, Česká republika a Itálie, jsou nesmírně zajímavé a chtěla jsem je propojovat. Naším firmám jsem radila, jak se uchytit na italských trzích, a do České republiky jsem pomáhala směřovat italské investice. V Itálii jsem prezentovala českou kulturu a gastronomii a v Česku tu italskou. Dávala jsem dohromady české a italské školy, které pak pracovaly na společných projektech. Obzvláště hrdá jsem na studentské výměny uměleckých škol, hlavně školy mozaiky ve Spilimbergu, která je jediná svého druhu na světě, a sklářské školy ve Valašském Meziříčí.

Pracovala jsem také na sblížení českých a italských krajů, měst a menších obcí. Z těchto spojení často vznikla dlouhodobá spolupráce, která funguje dodnes. Zmínit lze například tu mezi Zlínským krajem a regionem Piemonte,



Univerzita v Padově letos slaví 800 let své existence a patří k nejstarším univerzitám na světě. Martina Dlabajová ji absolvovala v roce 2000. V té době byla jedna z mála zahraničních studentů. Dnes tvoří cizinci čtvrtinu ze 70 tisíc studujících

krajem Vysočina a regionem Friuli-Venezia Giulia, městy Zlín a Turín nebo Bystřice pod Hostýnem a San Giovanni al Natisone. Snažila jsem se podporovat také cestovní ruch, například jsem organizovala společnou prezentaci všech

”

MÁ VÍRA V SILNÝ
A JEDNOTNÝ KONTINENT
SE ZRODILA V ITÁLII.

moravských krajů pod značkou Morava či představení oblasti Friuli-Venezia Giulia v ČR jakožto oblasti s nejbližšími Alpami a nejbližšími plážemi pro Čechy.

Jednotný trh na papíře

Český trh, potažmo celá středověká Evropa, představoval pro italské firmy vždy velké lákadlo. Obchodní výměna probíhala v omezené míře i za dob normalizace a výrazně vzrostla v průběhu osmdesátých let. Jednalo se hlavně o export do tehdejší ČSSR, ale dařilo se vyvázet i do Itálie, hlavně kovy, litinu, železo a ocel. Zlomovým okamžikem se stal rok 1989, který přinesl nové příležitosti. V průběhu

devadesátých let se Itálie stala jedním z největších obchodních partnerů České republiky a toto výsostné postavení si udržela dodnes. Po vstupu do Evropské unie v roce 2004 zažila boom ekonomická výměna hlavně v oblasti malého a středního podnikání.

Začátky porevolučního podnikání přes hranice ale rozhodně nebyly procházkou růžovým sadem. Evropský jednotný trh pro nás, podnikatele ze střední a východní Evropy, existoval pouze na papíře a představoval zatím nedosažitelnou metu. Bariéry, jimiž se západní země opevnily, nebylo snadné ani z jedné strany překonat a ne jeden z nás si na nich v počátcích vylámal zuby.

Ještě dnes mám v živé paměti složité papírování, které provázelo podnikatele na každém kroku, a noční můry mi nahání vzpomínky na nekonečně dlouhé celní kontroly na hranicích. Svě by mohli vyprávět i italská investoři, kteří pro vstup na český trh potřebovali místního jednatele, jemuž byli nuceni slepě důvěřovat.

Partneři v dobrém i zlém

Na vlastní kůži jsem si sama vyzkoušela, jaké to je zakládat firmu a podnikat „tam“ a „tady“. Naštěstí se způsob podnikání i života postupně sblížoval a zlepšoval, a s oblibou proto říkám, že

na mém životě a historii mého podnikání je vykreslen vývoj Evropy.

Má víra v silný a jednotný kontinent a láska k němu se zrodila právě někde tady. Jsem vděčná za to, že jsem dlouho žila a podnikala v zemi, která pokládala základní kameny evropské integrace a byla její nedílnou součástí několik desítek let. Zнала jsem však dobře i poměry ve státě, který se na svůj velký okamžik po letech izolace teprve připravoval, a těšila se, až se zase vrátí „domů do Evropy“. To byl ostatně název mé diplomové práce na Univerzitě v Padově.

Každý může přispět svým dílem, a proto jsem se rozhodla, že budu za společnou Evropu bojovat. Kdysi jako studentka, pak podnikatelka a nyní jako politička. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ
FOTO: ARCHIV M. DLABAJOVÉ

You can also read this article
in English on itradenews.cz



Itálie:

Rovněžma nohama do 21. století

PRŮMYSLOVÉ SRDCE VYHLÍŽÍ OLYMPIÁDU

Itálie se po druhé světové válce stala synonymem pro náročné turisty. Kromě prestižních značek automobilů, vyhlášeného kulinářství a vinařství však posílila i řada průmyslových oborů. Díky tomu se země se svým HDP řadí v rámci EU na třetí pozici za Německo a Francii.



Itálie buduje kvalitní infrastrukturu. Na obrázku moderní souprava Trenitalia nedaleko Brennerského průsmyku

Osmá největší ekonomika a desátý největší exportér světa patří mezi zakládající členy EU, eurozóny, OECD, G7 a G20. Ani Itálii se nevyhnula pandemie covidu, vysoké ceny energií a nejistota spojená s válkou na Ukrajině. Ke zmírnění negativních dopadů těchto vnějších vlivů země plánuje velkorysé investiční projekty do ekonomiky v rámci Národního plánu obnovy a odolnosti, k jejichž realizaci chce využít nejen vlastních finančních prostředků, ale hlavně zdrojů z fondu EU.

Italský vývoz v roce 2021 dosáhl rekordního objemu 516 miliard eur. Podle dat Italského národního statistického institutu (ISTAT) země loni zaznamenala návrat k předpandemickým hodnotám. Dočasný obrat souvisel s vládní podporou ekonomiky během pandemie ve výši přes 250 miliard eur.

Slibné oživení v loňském roce však zkomplikovaly dopady rusko-ukrajinské války a vysoké ceny energií. Inflační tlaky a nestabilita související s válkou brzdí spotřebu domácností a zpomalují resuscitaci sektoru služeb. Nové pobídky pro soukromý sektor z Národního plánu obnovy a odolnosti zmírňují některé negativní dopady nynější krize, jako je omezení dodávek energií a investiční nejistota. Vzhledem

k tomu, že plyn tvoří 42 % celkové energetické spotřeby země, ohrožují budoucí vývoj ekonomiky nepredikovatelné ceny a potenciální problémy s dodávkami energií.

Plán obnovy a odolnosti

Italský kabinet v souladu s protikrizovou politikou EU koncipoval Národní plán obnovy a odolnosti, jehož cílem je oživení italského hospodářství po útlumu v důsledku pandemie a následných krizí. Tento ambiciózní projekt je financován částkou 209 miliard eur, které Itálie získala z Fondu obnovy EU. Strategickým cílem těchto opatření je zdvojnásobení tempa hospodářského růstu a snížení nezaměstnanosti o deset bodů.

V návaznosti na Národní plán obnovy a odolnosti je finančně podporováno sedm hlavních oblastí, jejichž vývoj by měl být pomocí těchto finančních prostředků akcelerován. Jedná se o oblasti „zelené ekonomiky“, ekologické transformace, udržitelné mobility, dopravní infrastruktury, smart cities, vzdělání a výzkumu, rovnosti příležitostí a sociální inkluze, zvýšení konkurenceschopnosti, digitalizace, snížení nezaměstnanosti a potlačení rozdílů mezi severem


Ekonomická diplomacie – servis pro české firmy

Letos na jaře v Itálii úspěšně proběhla mise firem z Asociace podniků českého železničního průmyslu. Na příští rok se chystá v rámci programu PROPED podobná akce českých firem zabývajících se technologiemi pro chytrá města s cílem propojit je s potenciálními italskými zákazníky. Italoové se tak budou moci osobně přesvědčit o tom, že české výrobky jsou plně konkurenceschopné i v nejnáročnější mezinárodní soutěži.

a jihem. Jen do infrastruktury se má navestovat celkem 31,4 miliardy eur.

Rozvoj nových technologií

V Itálii se otevírá řada příležitostí pro podniky zaměřené na umělou inteligenci nebo blockchain. Italské ministerstvo hospodářského rozvoje usiluje o podporu investic v oblasti



Lombardie je nejbohatším regionem Itálie a jedním z nejbohatších a nejlidnatějších v Evropě. Je předním poskytovatelem finančních služeb, v Miláně sídlí národní burza cenných papírů

umělé inteligence. Připravuje pobídky pro firmy, které se chystají více investovat do informačních technologií a ve větší míře využívat umělé inteligence, blockchainu a internet věcí. Pomocí fondu pro rozvoj technologií, který je aktuálně financován částkou 40 miliard eur, chce Itálie motivovat firmy k využívání nových technologií a podpoře technologických inovací v nových nebo stávajících činnostech.

Vzhůru do Lombardie!

Industriální srdce Itálie – desetimilionová Lombardie. Nevelký severoitalský region na úpatí Alp, pod nimiž se nachází známé

horské letovisko Bergamo. Hlavním městem regionu je Milán, světové centrum módy a designu. Geografickou polohou tvoří součást ekonomicky nejvyspělejší osy Evropy. Hrubý domácí produkt (HDP) regionu dosahuje 368 miliard eur a představuje asi 22 procent italského HDP.

V současné době v regionu již probíhají přípravy na významnou sportovní událost. V roce 2026 se mají v lombardském Bergamu uskutečnit zimní olympijské hry. Lokální vláda spatřuje v mezinárodním setkání sportovců z celého světa příležitost pro přerod regionu v moderní, inovativní a technologicky „chytré“ teritorium. Proto již investovala nemalé množství prostředků

do rekonstrukce infrastruktury s využitím inovativních technologií.

Centrum investic a start-upů

Podnikání v Lombardii nese znaky dynamiky a region se dlouhodobě profiluje jako vyspělé mezinárodní inovativní, vývojové a technologické centrum. Je v něm registrováno bezmála 816 tisíc podniků (asi 16 procent z celkového počtu v Itálii).

Navzdory rozsáhlé deindustrializaci v průběhu 90. let je 34 procent pracovní síly stále zaměstnáno v průmyslu. Výrobnímu sektoru dominují

V Bergamu se v roce 2026 budou konat zimní olympijské hry





mikro- a malé podniky seskupené do průmyslových oblastí a sítí. Lombardie patří mezi evropská teritoria charakteristická technologicky vyspělou produkcí. V high-tech výrobě pracuje 68 tisíc lidí, což z regionu činí v tomto ohledu pátý nejvýznamnější v Evropě.

V rámci podpory a rozvoje inovací byla v Lombardii zřízena platforma The Open Innovation Platform of Lombardy Region. Cílem jejich zakladatelů je vytvořit model regionální inovační politiky. Propojuje vedení regionu, akademickou sféru a firmy tak, aby se všichni účastníci mohli podílet na spoluvytváření budoucnosti a řízení strukturálních změn. Platforma vytváří nástroje na podporu inovačních ekosystémů, zde se pak otvírají možnosti pro zapojení firm z inovačního prostředí.

Dveře otevřené ke spolupráci

Vodohospodářství a smart cities patří mezi oblasti, do nichž bude lombardská vláda v nejbližší době velkoryse investovat. Lombardii totiž také zasáhly projevy klimatické změny v podobě sucha. Vzhledem k zastaralé vodohospodářské síti bojuje region až se čtyřicetiprocentními ztrátami užitkové vody. České firmy působící ve vodohospodářství by zde jistě našly uplatnění pro svá sofistikovaná řešení. Šance se otvírají také pro firmy, které nabízejí komplexní řešení v oblasti smart cities. Před místní vládou

stojí naléhavé úkoly rovněž v energetice. V této souvislosti silně podporuje výrobu energie z obnovitelných zdrojů a klade důraz na úsporná opatření. I zde může najít uplatnění řada řešení od našich firem. Vyspělý český sektor aerospace by si jistě našel cestu do podobných klastrů v Lombardii. Z dalších perspektivních oblastí pro uplatnění českého know-how bychom mohli jmenovat odvětví agroekonomiky, smart factory nebo mobility.

Česko podobně jako Lombardie s jejím silným automobilovým průmyslem stojí nyní před otázkou přechodu na elektromobilitu. V oblasti ekologizace průmyslu a mobility tak mohou podnikatelské subjekty sdílet vzájemně užitečné poznatky a zkušenosti. ■

U příležitosti letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně navštívila Českou republiku delegace z Lombardie, kterou vedl státní tajemník Lombardie Gabriele Barucco. V rámci návštěvy se uskutečnilo hned několik schůzek jak na regionální, tak na ministerské úrovni. Obě strany projeví zájem o prohlubování vztahů mezi ČR a Lombardií, a to zejména v obchodní oblasti.

TEXT: ŽANETA GLOSOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Žaneta Glosová,
Oddělení země EU a ESVO,
MPO

Lombardie je mj. známá svým výborným vínem





ITALOVÉ DOBŘE VĚDÍ, CO NA ČESKÉ PARTNERY PLATÍ ODLIŠNOSTI SEVERU A JIHU KOLORUJÍ TAKÉ OBCHOD

Italové velmi dají na první dojem. U obchodního partnera oceňují lehkost a eleganci jak v jednání, tak v celkové image. A zahrnou vás dobrou náladou a pohostinností.

O něco méně vstřícní jsou v oblasti cizojazyčné komunikace. Italština výrazně převažuje. Německy se mluví jen v Tyrolích, francouzsky umí vzdělaná vrstva obchodníků starší generace z oblasti Valle d'Aosta, s mladými obchodníky či ve velkých firmách je možné se domluvit anglicky. Zejména menší firmy však ocení veškeré pokusy mluvit a psát v italském jazyce.

Italští obchodníci upřednostňují telefon před písemným stykem. Ústní dohody platí a není ani zvykem vždy podepisovat písemný kontrakt. Chcete-li podepsat smlouvu, bude nejlépe, když to sami navrhnete a budete trvat na jejím podepsání.

Je dobré respektovat italské státní svátky a především letní prázdniny. V Itálii se však dodnes běžně pracuje i v sobotu a pracovní schůzky se nejčastěji odehrávají pozdě odpoledne a navečer.

Někdy jako letní bouřka

Obchodní jednání bývá rozdílné na severu a na jihu země. V severní Itálii řada firem pracuje s německou a švýcarskou precizností. Na jihu je to uvolněnější a lze úspěšně obchodovat až po delší osobní známosti s partnerem. Jinak se doporučuje pracovat prostřednictvím místních zástupců. Jednání s Itálií jsou mnohdy velice náročná. Nenechte se

odradit italským výbušným stylem jednání, tvrdohlavostí a snahou zapáleně improvizovat. Italští obchodníci dobře vědí, že když na české obchodníky zvýší hlas, dosáhnou snadněji svého cíle, a dokáží toho zneužívat. Jejich styl jednání připomíná letní bouřku, která se za chvíli přezene.

Nikdy se při jednání nesmíte svého partnera nijak dotknout. Vždy mu poskytněte dostatečný čas, aby svůj názor sám změnil, a zachoval si tak tvář. Italové také neradi plánují, ovšem problémy řeší prakticky okamžitě. Zejména jsou-li italské firmy na straně kupujícího, očekávají dodržování dodacích termínů. Jsou schopny akceptovat i vyšší cenu,

pokud budou mít stoprocentní jistotu, že zboží bude dodáno v dohodnutém termínu a kvalitě.

”

ITALOVÉ VĚDÍ, ŽE KDYŽ
NA ČESKÉ OBCHODNÍKY
ZVÝŠÍ HLAS, DOSÁHNOU
SNADNĚJI SVÉHO CÍLE.

S covidovou pandemií se italský pohled na moderní formy komunikace změnil. Firmy dnes uvádějí, že asi třetinu schůzek, které dříve probíhaly osobně, lze nahradit prostřednictvím virtuálních setkání. S novou situací je třeba nové nabídky a nové podmínky obchodů více kontrolovat.

Obchodní protokol a etiketa

O Italech je známo, že jsou nedochvilní, je však opět třeba rozlišovat mezi severem a jihem země. Na severu je zejména při jednáních s vedením podniků či velkými firmami nutná dochvilnost. Pokud se zpozdíte a upřímně se omluvíte, nebudou vám mít zpoždění za zlé. Očekávají, že také vy jim budete až půlhodinové zpoždění tolerovat.

V případě, že pro ně jste obchodním partnerem s budoucností, další jednání nejsou již tak formální a většinou na ně navazuje pozvání na oběd. Ten platí strana, která pozvání vysloví. Při obědě se nabízí alkohol, v jehož konzumaci se vyplácí spíše umírněnost. Během pracovních obědů se stále obchoduje, a tak nezapomeňte, že i ústní dohoda platí.

Během konverzace se nedoporučuje hovořit o vnitřní italské politice, daních, mafii či kritizovat papeže. Italové jsou velmi hrdí na své rodiny a obzvláště na děti. Jakákoliv příznivá zmínka o nich je potěší a je vhodným námětem hovoru. Dalšími vítanými tématy jsou sport, zejména fotbal, kultura, mezinárodní události, historie Itálie a cestování. Jestliže se setkání uskuteční v České republice v době oběda v restauraci, očekává se, že svého partnera pozvete na dobré jídlo. Ovšem

pozor, opravdu si dejte záležet na výběru, špatným jídlem Itala otrávíte a narušíte dobrou atmosféru.

Projevem skutečně velkého přátelství a důvěry může být i pozvání domů. Italové jsou velice hrdí na svoji rodinu, rodinný život a dům, proto je vhodné takové pozvání vždy přijmout. V žádném případě se nebude jednat o pokračování obchodního jednání. Takový pokus, například při soukromé večeři, může být brán i jako neúcta a neochota respektovat jejich rodinný život. Při této příležitosti je zvykem zaslat či předat hostitelce květiny (nevolte však chryzantémy, které jsou pokládány za symbol smutku). Nezapomeňte přinést i dárky, a to jak pro manželku hostitele, tak i pro jejich děti. Vhodným dárkem pro hostitele je třeba becherovka či výrobek ze skla.

Dary Italy potěší i v samotném obchodním styku. Je však nutné vystihnout správný okamžik pro darování, protože by u italských partnerů nemělo vyvolat pocit, že je to cesta, jak bychom mohli dosáhnout lepšího výsledku v jednání. Darované věci by měly vhodně reprezentovat firmu a měly by být kvalitní a dražší, neboť i oni sami jsou velice štedří, dávají vkusné, krásné dary poměrně vysoké hodnoty.

Vytríbený vkus a respekt k autoritám

Italové věnují velkou pozornost své image. Vkus je jejich druhé jméno a to se nejvíce promítá do oblečení. Jsou za všech okolností perfektně upraveni, módní návrháři jsou takřka národním pokladem. Potrpí si na velmi kvalitní, značkové oděvy, ve kterých se velice dobře vyznají, a jsou potěšeni, když je partner oblečen do obleku či šatů od italského návrháře. Samozřejmostí jsou košile s kravatou a naleštěné, kvalitní kožené boty. Kladou důraz na hodinky, značkové doplňky (např. pera, kufříky apod.) a preferují jednoduchou eleganci.

První dojem je nesmírně důležitý, proto si dejte na oblečení záležet. Ležerní styl v oblékání může být pro Italy výrazem nerespektu partnera. Je však možné při jednání styl mírně odlehčit (zejména v letních měsících), například svléknout sako či povolit kravatu, ale jen tehdy, učiní-li tak italský partner jako první. V letních měsících na jihu země je možné přijít na jednání i v košili s krátkým

rukávem, bez saka, a dokonce i bez kravaty. Při oficiálních příležitostech večer je pro muže často nezbytný smoking, ženy oblékají elegantní večerní šaty. Italové hned každého ohodnotí nejen podle oblečení, ale také mimo jiné podle automobilu a zařadí ho do určité sociální vrstvy. Potrpí si na luxusní vozy německé výroby či na italské vozy vyšší třídy i sportovního charakteru.

Způsob představování vychází z evropských zvyklostí. Obvyklá je výměna vizitek, které bývají v italštině. Běžně se akceptují vizitky v angličtině, popřípadě ve francouzštině. Na vizitkách se vždy uvádějí tituly i funkce.

”

MŮŽETE OČEKÁVAT
DOBROU NÁLADU
A POKROČILÝ
A POKROČILÝ

Italové mají zpravidla dobrou náladu, umí se radovat z práce i ze života. Dokážou o sobě mluvit zlehčujícím tónem a rádi se vzájemně špičkují. Současně si však velmi potrpí na důstojné chování na veřejnosti. Kouření je dnes zakázané na mnoha místech, mimo jiné i v restauracích, barech, kavárnách a podobně.

Co říci závěrem? Vedoucí pracovníci se těší velké autoritě u svých podřízených. Italská ekonomika je postavena z velké části jak na malých, tak velkých firmách, v nichž vedoucí je zpravidla i majitelem. Každou italskou firmu je nutno předem dobře prověřit a každý kontrakt řádně a se všemi náležitostmi zkontrolovat. Český exportér se tak může vyvarovat pozdějších nepříjemných překvapení v otázce platební disciplíny. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Ing. Soňa Gullová, Ph.D.,
Vysoká škola mezinárodních
a veřejných vztahů Praha

Lenka Košíková:

TRADIČNÍ ČESKÉ SKLO VYDĚLÁVÁ I ZA KRIZÍ A NEZTRÁCÍ VĚHLAS

Číší z ní tvořivost, dynamika, zarputilost a adaptabilita. Nezbytné předpoklady k tomu, aby podnikatel uspěl na zahraničních trzích. Povídáme si s českou majitelkou a jednatelkou italské společnosti Květná 1794 Lenkou Košíkovou.



Lenka Košíková v roce 2005 založila v Itálii společnost Květná 1794, která v ČR vyrábí a v zahraničí prodává ruční sklo české proveniencí

Co vás vedlo k založení společnosti v cizí zemi?

Na počátku byla touha splnit si své přání, zužitkovat jazykové a odborné znalosti, které jsem získala na vlastní náklady v Itálii, kam jsem se dostala jako hráčka 1. ligy házené žen, naspověné finanční prostředky a obdiv k tradici českého sklářství.

Podle Doing Business, žebříčku sestavovaného Světovou bankou z dat o snadnosti podnikání, se v roce 2021 umístila Česká republika na 41. místě a Itálie až na 58. Co jste v souvislosti se založením podnikatelského subjektu musela jako cizinka splnit?

Občanství nehrálo roli, v roce 2005 jsme se již pohybovali na jednotném evropském trhu. Pouze jsem musela složit deset tisíc eur jako základní kapitál a na asi tři tisíce eur mě přišly notářské služby. Dál to bylo jen o tom neztrácet energii, nikdy nepodléhat beznaději a pracovat, jak moc je potřeba.

Na rozdíl od řady italských malých a středních firem ta vaše zatím ustála jak pandemií covidu, tak současnou energetickou krizí. Jakou roli při zvládnání tak těžkých časů hrají ve vašem byznysu lidé?

Úplně zásadní. Naštěstí mám silně vyvinutou týmovou mentalitu a respekt k ostatním. V časech, kdy jsem provozovala vrcholový sport, se tyto dispozice ještě umocnily. Ale vytvořit funkční distribuční síť, jejímž prostřednictvím dodáváme z našeho římského skladu produkty do více než devíti set prodejních míst po celé Itálii, bylo velmi náročné. Každou z dvaceti provincií charakterizují odlišná specifika.

Na vytvoření tak velké obchodní sítě stačí jedna zapálená, byť hyperaktivní podnikatelka, která ví, co chce?

Nestačí, ale měla jsem štěstí na české ekonomické diplomaty a pracovníky zahraniční kanceláře agentury CzechTrade. V této souvislosti bych za všechny ráda jmenovala ekonomickou specialistku Velvyslanectví ČR v Římě Andreu Nimmerfrohovou a v minulosti Ivanu Troškovou ze zahraniční kanceláře CzechTrade v Miláně. Kromě postupného a velmi pracného budování distribuční sítě prostřednictvím osobních vazeb po celé Itálii mi hodně pomohly účasti na veletrzích.

V roce 2015 jste obdržela prestižní ocenění MoneyGram Award v kategorii inovací a růstu zisku za svůj distribuční formát. Můžete nám ho přiblížit?

Naše společnost dodává ryze české sklářské výrobky jak do obchodních řetězců, tak do sítě menších specializovaných obchodů. Mezi naše obchodní partnery se řadí také významné světové značky, jako Hermès Group France, Balmuir nebo Dolce & Gabbana.

Italové jsou známí tím, že si potrpí na kvalitní design. Čím se vám daří ve vysoké konkurenci oslovit své zákazníky?

Dlouhou tradicí našeho sklářství, precizností zpracování a smyslem pro inovace. Provozujeme outsourcovanou výrobu z České republiky. Veškeré výrobky, včetně obalových materiálů, i logistické služby pocházejí z České republiky.

Můžete doplnit, s jakými českými sklárnami spolupracujete?

Se sklárnami Cerva Bohemia, Crystal Bohemia Poděbrady, Světlá nad Sázavou a Kamenický Šenov.

Jak se do produktové struktury potávků promítají teritoriální zvláštnosti italského trhu a vliv zahraniční konkurence?

Na bohatším severu země se lépe prodávají inovativní kolekce ve vyšší cenové hladině, ve střední a jižní Itálii a na Sicílii tradiční užitkové sklo. Přestože se změnila nálada vůči levnému zboží čínské proveniencí, jeho konkurence bohužel přetrvává. Ale v našem oboru stále patříme mezi lídry na tamějším trhu. ■ www.kvetna.it



Jeden z produktů sklárny Květná 1794 by Cerva Bohemia

ČEŠI SE VE SVĚTĚ NEZTRATÍ NAŠE KRAJANKY V ITÁLII JSOU TOHO DŮKAZEM



ZDEŇKA SKORUNKOVÁ, ŘEDITELKA ČESKÉ ŠKOLY VE FLORENCII

Ve Florencii žiji již třicet let. Přijela jsem v roce 1991 navštívit známé, poznala jsem zde svého budoucího manžela a zůstala tady. V roce 2003 jsme s dalšími krajkami založily česko-italské kulturní sdružení ARCA a v roce 2012 jsme otevřely českou školu pro bilingvní česko-italské děti. Škola je součástí sdružení ARCA, které je ve Florencii zaregistrované jako neziskové kulturně-vzdělávací sdružení. Je víkendová a navštěvují ji děti z celého Toskánska. Snažíme se jim především představit Českou republiku ze všech stran, od výuky českého jazyka, ze kterého děti skládají každoročně zkoušky, až po tradice, kulturu, historii a umění naší krásné země. Vše se to protkává s kulturou, uměním i tradicemi Itálie a velmi často spolupracujeme nejenom s ostatními českými školami v Itálii, ale i se zahraničními komunitami ve Florencii. Naše činnost nespadá přímo do podnikání, spíš do společensky prospěšné práce.

www.arca.firenze.it/scuola



ŠTĚPÁNKA KRAUSOVÁ, CERTIFIKOVANÁ PŘÍVODKYNĚ CESTOVNÍHO RUCHU PRO TOSKÁNSKO A LIGURIU

Do Toskánska jsem přijela na konci devadesátých let. Měla jsem právě vystudované tlumočnickví a překladatelství, ale ani s dobrým vzděláním se práce nehledala snadno. Jazyky mě však nakonec zachránily a já se díky němčině uchytila v turistickém ruchu jako technický průvodce. Pootevřely se mi tak dveře do světa plného dějin, umění, krásné přírody, dobrého vína a skvělé gastronomické tradice a já jsem se najednou chtěla o tomto neuvěřitelně bohatém kraji dozvědět co nejvíc.

Rozhodla jsem se proto absolvovat hned několik škol. Školu pro místní kvalifikované průvodce a školu sommeliérskou. Dnes podnikám sama, jsem specializovaná na Toskánsko a Ligurii, nabízím exkluzivní průvodcovské služby na míru především individuální klientele a při exkurzích ráda využívám i svých znalostí o víně a gastronomii. Myslím, že jsem opravdu našla svoji práci snů. Stále mě inspiruje a posouvá dál. A hlavně, co je krásnějšího, než učit lidi milovat a znát zemi vašim srdcem a vašimi očima?

www.florence5senses.com



MONIKA BEN THABETOVÁ, SPISOVATELKA, NUMEROLOŽKA A KOUČKA

V roce 1998 jsem odjela z rodného Česka do Itálie. Vystudovala jsem vyšší odbornou školu Associazione Nazionale Dentisti Italiani a pracovala jako zubní asistentka. Poté jsem studovala merchandising na Accademia Vetrinistica Italiana (AVI) a absolvovala kurzy marketingu a komunikace na Universitá Bocconi v Miláně. Následně jsem pracovala na pozicích středního managementu. Celoživotně se však věnuji numerologii, kterou jsem nejdříve brala jako zábavu, a když jsem pochopila, že lze prostřednictvím této mystické nauky skutečně pomáhat lidem, vytvořila jsem vlastní koučinkový systém nazvaný Tajemství čísel. Vychází z numerologického rozboru přirozené, kvalitativní stránky čísel. S jeho pomocí lze o každém člověku získat všechny informace o jeho životě a osobnosti. Jsou totiž zakódovány i datu jeho narození. Napsala a vydala jsem o tom již tři knihy. V Kanadě The Secret of Numbers, v Itálii Uno, due, tre. Parliamo di te! a v Česku vyšla v roce 2020 moje další kniha s názvem Tajná moc čísel. Organizuji kurzy, dělám osobní a firemní konzultace a vystupuji na přednáškách a seminářích po celé Itálii. Občas pracovně zavítám také do Švýcarska nebo na Slovensko a v poslední době i do své rodné vlasti.

www.monikabenthabetova.com

DVOUSTRANU PŘIPRAVILY VĚRA VORTELOVÁ, JANA JENŠÍKOVÁ A LENKA KANELLIA
FOTO: ARCHIVY CZECHASSOCIATION.ORG, ARCHIV CERVA BOHEMIA A SHUTTERSTOCK



Důležitou součástí výroby biopaliv druhé generace je i laboratoř

JAK SE STÁT ENERGETICKÝM „PERPETUEM MOBILE“

V ČR se zatím biopaliva tzv. druhé generace (FAME) nevyužívají, i když jeden ze tří jejich největších evropských výrobců sídlí v Liberci. „Veškerou roční produkci v objemu kolem 55 tisíc tun exportujeme do zemí Evropské unie. K našim zákazníkům patří nejsilnější globální hráči a petrochemické společnosti, jako je Vitol/VARO, Alpha Trading, Petroineos, Eni, Shell a další. Jsme držiteli všech požadovaných certifikátů v souladu s příslušnými směrnicemi EU. Teritoriálně mezi naše největší odběratele patří Itálie, Nizozemsko a Německo,“ říká jednatel a generální ředitel společnosti Temperator Michal Fišer.

Ekologická stopa vzniklá spalováním produktů tzv. druhé generace představuje dvojnásobně nižší emise CO₂ ve srovnání s běžnými palivy a vykazuje mnohem nižší uhlíkovou stopu. Konkrétně FAME společnosti Temperator dosahuje úspory emisí CO₂ cca 92 procent a oproti „první generaci“

biopaliv z řepkového oleje jsou rovněž čtyřikrát nižší emise při spalování.

Podstatný je i kontext s ochranou životního prostředí. V případě úniku FAME do vody nebo půdy při haváriích nehrozí jejich nebezpečné znečištění. Vzhledem ke své živočišné podstatě může posloužit

jako potrava vodním živočichům nebo se spontánně rozložit bez negativních dopadů na flóru a faunu.

V neposlední řadě je zajímavá také technická stránka věci. Biosložka se přimíchává do motorové nafty nebo slouží jako palivo pro dieselové motory



„Spolehli jsme se na české hlavy a neprohlopili,“ říká Ing. Michal Fišer, který je od roku 2014 jednatelem a generálním ředitelem společnosti Temperator

importovanou biosložku do nafty a biopalivo pak uvolňují do koncového prodeje,“ vysvětluje Michal Fišer odbytovou fází obchodu s touto specifickou komoditou.

Temperator ročně vyrobí z řádově šedesáti tisíc tun živočišného tuku zhruba 55 tisíc tun biosložky. Nejen výrobní, ale i logistický proces je velmi náročný a přeprava probíhá v autocisternách nebo vlacích. Typickou dodávkou vlakové soupravy představuje dvacet vagonů s asi tisíci tunami materiálu. Na zpáteční cestě vytěžuje společnost dopravce přesunem vstupní suroviny pro výrobu s potřebnými certifikáty.

Poptávka evropských zpracovatelů však významně převyšuje nabídku bioodpadu a pro ČR to platí dvojnásob. „Množství dostupného tuku v odpovídající kvalitě souvisí s kapacitou živočišné výroby, která u nás byla v uplynulých letech potlačena. Z celkového objemu živočišné suroviny pro výrobu biosložky v Temperatoru pochází jen 5 až 7% z Česka. Díky naší geografické poloze a racionalizaci dopravy se nám vyplácí svázet tuk ze země, kde je živočišná produkce vyšší, tedy z Německa, Rakouska, Polska, Slovenska a v menší míře Švýcarska a Nizozemska,“ zmiňuje jeden z limitů potenciálního navýšení výroby Michal Fišer. Nedostatek surovin se zatím nedaří vyřešit ani sběrem použitého kuchyňského oleje.

Směrnice EU o využívání energie z obnovitelných zdrojů (RED II)

Aktuálním cílem EU je podpořit a legislativně posílit výrobu a využívání paliv tzv. druhé generace z odpadů na úkor biopaliv tzv. první generace ze zemědělských plodin. Směrnice o využívání energie z obnovitelných zdrojů (RED II) nastavuje legislativní klima pro snížení spotřeby fosilních paliv a omezení produkce emisí CO₂. ČR zatím na rozdíl od některých členských států evropské iniciativy ve prospěch biopaliv produkovaných z bioodpadů nevyužilo. V aplikaci unijních doporučení na cestě ke splnění ekologických limitů pokročily nejdál Itálie a Nizozemsko, které využívají tzv. double counting čili možnosti přimíchávání pouze polovičního množství FAME v porovnávání s biopalivy „první generace“, aktivní je také Německo. Přínosem tohoto postupu je zlevnění ceny paliva pro konečného uživatele, které je současně ekologičtější a šetrnější k motorům.

například u lodí, stavební či zemědělské techniky. Na rozdíl od biopaliv „první generace“ nejenže nemají biopaliva „druhé generace“ nežádoucí účinky na motory, ale dokonce jim prospívají.

Efektivní logistika

„Naše produkty dodáváme klientům do jejich daňových skladů přes liberecký daňový sklad. Obchod mezi daňovými sklady probíhá za velmi přísné celní kontroly a je osvobozen od spotřební daně a od DPH. Odběratelé přimíchávají

„Zelená“ firemní energetika

Nejedna česká firma začlenila do svých rozvojových strategií plány na svou energetickou soběstačnost již dávno

Celý výrobní provoz je řízen moderním řídicím systémem z velína





Černá vstupní surovina (kafilát) a čirý výsledný produkt špičkové kvality (biopalivo druhé generace)



Odstředivka alkalické esterifikace

Export technologií

High-tech pod Ještědem cílí se svým know-how na arabské země. Výrobní linku na produkci biosložky „první generace“ vyvinuli a sestrojili čeští inženýři někdy kolem roku 2008. V následujících letech ji ve spolupráci s odborníky z VŠCHT, v první řadě s předním technologem, organickým chemikem a ekonomem prof. Ing. Josefem Paškem, DrSc., konstrukčně upravili pro produkci biopaliv „druhé generace“.

Od nástupu Michala Fišera na pozici generálního ředitele v roce 2014 nabraly inovace linky, doprovázené investicemi v řádech desítek milionů korun, svižné tempo. Na plný výkon najela linka kolem roku 2017. V současné době zařízení umožňuje plnit ty nejvyšší možné nároky na kvalitu koncového produktu.

„V posledních letech si připravujeme podmínky na dodávky našeho know-how a poskytování licence na naše technologie „na klíč“ v zahraničí. Podle našich průzkumů trhů zvažují produkci vlastních biopaliv ze živočišného bioodpadu nebo použitých tuků například také blízkovýchodní a severoafrické země. Zájem o naše špičkové technologie bychom rádi promítli do konkrétních obchodních případů,“ uzavírá generální ředitel.

předtím, než ve státech EU vypukla současná energetická krize. S ní se proces jen urychlil.

„Rostoucí ceny plynu a elektrické energie nás již před časem přivedly k úvahám, jak v naší energeticky náročné výrobě snížit jejich spotřebu. Nakoupili jsme proto technologie, které nám umožní spalovat naše odpady i náš produkt, jenž v poslední fázi výroby již nesplňuje parametry požadované zákazníky. Od příštího roku nám tak klesne spotřeba plynu o 90%. Napřesrok plánujeme rovněž pořízení kogenerační jednotky, v níž bychom z odpadů, které generujeme, vyráběli elektrickou energii. Tato opatření nám umožní udržet cenu našich produktů na konkurenceschopné úrovni,“ upozorňuje Michal Fišer na zvýšení firemních nákladů na energie mezi lety 2021 a 2022 o zhruba 75 milionů korun s výhledem o dalších 130 milionů v roce 2023.

Většina našich transakcí jde přes KB

Výroba biopaliv „druhé generace“ je zajímavá jak pro investory a výrobce, tak pro finanční sektor. V posledních letech zejména velké banky, například Komerční banka, UniCredit Bank, Raiffeisenbank a další, ve své úvěrové politice preferují projekty ekologické udržitelnosti, pomáhají klientům v identifikaci úspor zefektivněním nakládání se zdroji či s dotacemi. „Komerční banku používáme jako transakční banku. Většina transakcí s našimi odběrateli a dodavateli jde přes ni. Je naším dlouhodobým partnerem a s jejími službami jsme spokojeni,“ upřesňuje spolupráci s bankovním domem generální ředitel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI TEMPERATOR

Temperator s.r.o.

Liberecká společnost patří do kapitálové skupiny významného českého podnikatele a investora Grzegorze Hóty. Na ryze české unikátní lince zpracovává živočišné odpadní tuky (kafilát), použitý potravinářský tuk (UCO), případně oleje z plodin. Jde o velmi efektivní formu ekologické likvidace bioodpadů. Výroba je certifikována podle všech příslušných směrnic EU. Firma zaměstnává kolem 120 vysoce kvalifikovaných pracovníků. Svou produkci exportuje na trhy EU. Zhruba 50% do Itálie, dále do Nizozemska, Německa a dalších zemí. Jejimi zákazníky jsou subjekty petrolejářského průmyslu a nejsilnější nadnárodní společnosti v oblasti paliv. Roční obrat dosahuje 1,8 mld. Kč.

Radek Klepal,
bankovní poradce
pro korporátní klientelu,
Divize střední Čechy, KB



„Temperator spolupracuje s Komerční bankou dlouhodobě především při transakcích tuzemského a zahraničního platebního styku. KB je připravena společnost podpořit i se aktivně účastnit plánovaného rozvojového programu, a to v oblasti poradenství i financování. Osobně si vzájemné spolupráce velice vážím a s potěšením sleduji úspěšný rozvoj této společnosti i její další směřování.“



EXPANZE MAILSTEPU: ITÁLIE JE JEN ZAČÁTEK

V Mailstepu, české logistické společnosti, která je na trhu již třicet let, postupujeme ve své zahraniční expanzi. Se silným investorem v zádech plánujeme v horizontu tří let vybudovat evropskou fulfillmentovou síť, v jejímž rámci budeme schopni do každé země v Evropě doručit objednávku do druhého dne. Z finálního výběru několika zemí, ve kterých jsme zvažovali během letošního roku vybudovat pobočku Mailstepu, vyhrála Itálie.

V tamní trh věříme – Itálie nabízí velký a dynamický e-commerce prostor s množstvím e-shopů v segmentech, jež nás zajímají. Vidíme, že fulfillment, tedy komplexní zajišťování řetězce služeb od příjmu a skladování zboží až po pickování, balení, odesílání zákazníkům a vyřizování vrátek, je služba, která se zde teprve vytváří, a my chceme být u toho. Ve fulfillmentu jsou v Itálii historicky angažované „legacy“ logistické firmy s dlouholetou historií, zatímco mladé technologické

firmy na tamní trh přicházejí až poslední dobou. Italský trh je natolik velký, aby poskytl prostor pro více hráčů.

Pod brandem mailship jsme nedaleko Milána ve strategické lokaci zajistili moderní sklad o velikosti cca 6000 metrů čtverečních a nově vytvořený italský tým již oslovuje první e-shopy. Objevujeme specifika zdejšího trhu a vytváříme si know-how pro další země. Máme zde velké ambice a je možné, že tu během

několika let budeme chtít růst o další logistickou halu.

Kromě Itálie máme velké plány i v jiných zemích Evropy. V některých budeme po italském vzoru růst organicky, v jiných vyhledáváme akviziční příležitosti. Příští rok bychom rádi organicky spustili provoz alespoň ve dvou dalších. Zajímá vás, jak se českému leaderovi ve fulfillmentu bude dařit v zahraničí? Sledujte nás! ■

ZDROJ: MAILSTEP

inzerce



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
EXPORTÉRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

JIŽ BRZY PŘEDSTAVÍME
NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ČESKÉ EXPORTÉRY
2022

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští exportéři | český byznys | české know-how

MEDIÁLNÍ PARTNER



www.oceneniceskychexporteru.cz

ZAKLADATEL



HLAVNÍ PARTNER



PARTNEŘI



ODBORNÝ GARANT



OFICIÁLNÍ PARTNER





Historická podoba Konstantinopole

NOVÝ ŽIVOT IMPÉRIA

ROMA NOVA

V muzeu Conservatori v Římě si pozorný návštěvník jistě povšimne fragmentů kolosální sochy císaře Konstantina I. poněkud nepietně umístěných na nádvoří. Člověku se zájmem o historické umění jistě neunikne, že socha nenese typické znaky antiky. Přísné a jakoby neosobní rysy budí dojem jakési božskosti. Při pohledu na zbytky monumentu člověku proběhne hlavou, že musí jít buď o sochu velkého panovníka, či takového, který si o sobě moc myslel. Do jisté míry platí obojí.

Fragment sochy císaře Konstantina
v Kapitolském muzeu v Římě



Jeho vláda se vyznačovala mnoha moudrými činy, jimiž se právem zařadil mezi nejdůležitější římské císaře. Roku 313 vydal Milánský edikt, který legalizoval křesťanství. Sice se snažil prosadit křesťanství jako nové náboženství místo slábnoucího kultu starých bohů, jejich věřícím však nijak neubližoval, ani je nevylučoval z veřejného života, jak se dlouho dělo křesťanům. Mocenské těžiště státu přesunul do Malé Asie, kde založil nové hlavní město Roma Nova, po jeho smrti přejmenované na Konstantinopolis (u nás známé i jako Cařihrad). Za Konstantina šlo spíš

o opevněné správní centrum, pozdější skvostná podoba Konstantinopole vznikla až za císaře Justiniána.

Přesunem správního centra konečně změnil dlouhotrvající nepoměr, kdy Itálie byla jakýmsi posvátným srdcem státu, kde se činila důležitá rozhodnutí, zatímco východní provincie fungovaly jako kasička a stát živily. Výrazně upevnil ochranu hranic říše před nájezdy Germánů, zavedl novou, kvalitnější měnu a reformoval i tradiční římské právo. A obecně se ve státních záležitostech choval velmi moudře.

Hominem te esse memento. . .

Konstantinova rozhodnutí v osobním životě zdaleka tak moudrá nebyla. Byl marnivý, arogantní a dopřával sluchu pomluvám. To nakonec vedlo k hrozné tragédii. Roku 326 se ke Konstantinovi doneslo, že jeho syn z prvního manželství má poměr se svou macechou Faustou, a oba nařídil popravit. Později se však ukázalo, že šlo o pomluvu. Konstantin krutě potrestal viníky, ale to mu rodinu vrátit nemohlo. Zřejmě proto tedy vydal zákon, který rušil dosavadní moc hlavy rodiny nad životem a smrtí ženy a dětí. Po smrti své matky Heleny také vyvinul tvrdý nátlak na církev, aby ji svatořečila. A poslední chyba nastala, když se ze svých synů a synovců pokusil vytvořit jakousi novou tetrarchii, která ostatně stejně jako ta první nefungovala.

Constantiův úlet

Jeho příběh začíná tím, co Římané milovali ze všeho nejvíc. Tedy pořádným skandálem. O ten se postaral mladý nadějný důstojník Flavius Julius Constantius Chlorus, když se roku 280 oženil s hospodskou děvečkou Helenou. To byl skutečně problém, neboť osoby pracující v tavernách byly stejně jako gladiátoři, prostitutky, vozatajové, herci atd. považovány za osoby se sníženou ctí. Což však Constantiovi zjevně nevadilo. Pět let po uzavření svazku se Heleně narodil syn, kterého pojmenovali Konstantin.

Manželství však bylo nakonec rozvráceno, a to Constantiovým kariéerním úspěchem. Roku 288 se stal důstojníkem pretoriánské gardy a byl mu nabídnut sňatek s nevlastní dcerou jednoho z císařů, Theodorou. Constantius přijímá a s Helenou se rozvádí. Roku 293 je jmenován caesarem v rámci nově vzniklé tetrarchie (systému vlády čtyř císařů, dvou vyšších – augustů a dvou nižších – caesarů), a dokonce adoptován svým tchánem augustem Maximianem. To ale mělo dalekosáhlé důsledky pro mladého Konstantina, který byl od té chvíle držěn na dvoře augusta Diocletiana jako rukojmí zaručující Constantiovu věrnost.

Je ale pravda, že Konstantinovi se zde dostalo vynikajícího vzdělání, navštěvoval přednášky největších tehdejších učenců, včetně těch křesťanských. Právě zde se zřejmě zrodily jeho sympatie ke křesťanství, které měly později vliv na jeho politiku.

Pád tetrarchie

Nad nově nastoleným řádem se však stahují mračna. Císař Diocletianus, zřejmě nucen caesarem Galeriem, zahajuje krvavou čistku zaměřenou proti křesťanům. Mizejí mnohdy vynikající myslitelé, a co hůř, pronásledování křesťanů ve východních provinciích, dosud pokladnici říše, kde se nové náboženství nejvíc uchytilo, má neblahý ekonomický dopad na římský stát.

Roku 305 odstupuje těžce nemocný Diocletianus a svého spoluvládce Maximiana nutí k abdikaci. Novými augusty se stávají Constantius Chlorus a Galerius, caesary jsou jmenováni Severus a Maximinus Daia.

Constantiovi je svěřena moc v Galii a Británii, ten pak povolává svého syna k vojsku. Zřejmě zejména proto, že pro s křesťany sympatizujícího Konstantina je situace u dvora příliš nebezpečná.

Constantius se usídí v Galii a po krátkém boji s uzurpátorem Allectem ovládne i Británii, nedlouho nato však umírá a vojáci provolávají císařem jeho syna. Rozzuřený Galerius, který Konstantina považuje za uzurpátora, se nakonec přeci jen nechá přesvědčit, aby s Konstantinem neválčil a udělil mu titul caesara. Svého přítele Severa pak jmenuje augustem namísto Constantia. Válka je zažehnána, ale nikdo není spokojen. Diocletianova tetrarchie přestává fungovat.

Příliš mnoho císařů

Zejména nespokojen je pak Maxentius, syn bývalého císaře Maximiana, protože byl při novém rozdělení moci opět pomínut. Roku 306 se nechá s podporou pretoriánů provolat v Římě císařem a staví se na odpor proti augustu Severovi.

Vše se dává do pohybu. Severus táhne proti Maxentiovi do Říma a je poražen, zajat a posléze popraven. K Maxentiovi se přidává Hispánie, což však urazí jeho

švagra Konstantina, který si tuto provincii nárokoval. Nepřátelství je ovšem oboustranné, neboť ve stejném roce je s Konstantinovým požehnáním zabit Maxentioův otec, který se pokusil vyvolat vzpouru v Konstantinových legiích.

Spory nanovo začínají roku 311. Konstantin překračuje Alpy a útočí na Itálii. Po několika menších střetnutích vše vyvrcholí u Milvijského mostu. Den před bitvou se na nebi údajně objevil planoucí Kristův monogram, který Konstantin poručil namalovat na štíty svých vojáků.

In hoc signo vinces

V článku je zmínka o planoucím „Kristově monogramu“ na nebi před bitvou u Milvijského mostu. Podle současných vysvětlení se jednalo o halový jev, který na nebi mohl vytvořit kříž či překrývající se písmena PX, jimiž byl v řečtině označován Kristus. Konstantin údajně poručil toto znamení namalovat na štíty svého vojska. Tento znak pak zdobil štíty římských vojáků po několik dalších století.

Samotná bitva se odehrála u pontonového mostu, přes který se na konci střetu snažila stáhnout Maxentiova armáda. Most nevydržel a rozpadl se. Spolu s mnoha svými vojáky našel smrt ve vlnách Tiberu i císař Maxentius.

Zbyli už jen dva: Konstantin na západě a Licinius na východě. Ale tak to nemělo zůstat. Licinius neustále podněcoval spiknutí a vzpoury, a navíc nadále tvrdě pronásledoval křesťany.

Roku 324 Konstantin vytáhl proti Gótům, kteří vpadli na Balkán. Licinius to ale považoval za agresi a Konstantina napadl. V tu chvíli měl Konstantin manželku své nevlastní sestry už dost, drtivě ho porazil a dal i s jeho syny popravit za společní s Góty. Stal se tak jediným římským císařem. Třebaže jeho formální spoluvládci byli jeho synové. ■

TEXT: VOJTĚCH HŘEBÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK

VOJTĚCH HŘEBÍK JE STUDENT PRÁVNICKÉ FAKULTY
UNIVERZITY PALACKÉHO V OLOMOUCI

Egemen Bağış:

TURECKO MÁ KLÍČOVOU ROLI V EVROPSKÉ ENERGETICKÉ BEZPEČNOSTI A DIVERZIFIKACI S ČESKEM JSME SILNÍ PARTNEŘI

„Turecko-české vztahy trvají již bezmála sto let a byly vždy přátelské, od navázání našich diplomatických styků s Československem v roce 1924 až dodnes, kromě stagnace v letech 1939 až 1945 a v letech studené války,“ zahajuje náš rozhovor velvyslanec Turecka v České republice Egemen Bağış.



Egemen Bağış je velvyslancem Turecka v České republice od roku 2019. Předtím působil jako hlavní vyjednávač v jednáních o vstupu Turecka do EU nebo jako ministr pro evropské záležitosti

V současné době se může znovu vrátit na stůl otázka posilování vztahů Turecka s Evropskou unií. Je to něco, co je v tuto chvíli součástí vaší agendy, i s ohledem na probíhající české předsednictví Radě EU? Turecký prezident se například zúčastnil jednání Evropského politického společenství 6. října v Praze.

České předsednictví v Radě EU vnímáme jako skvělou příležitost ke zlepšení bilaterálních vztahů mezi Tureckem a EU. Česká vláda zatím Radě předsedá velmi efektivně a produktivně. Opatření, která české předsednictví dosud napomohlo přijmout, představují významný posun zejména z hlediska řešení potřeb Ukrajiny a Ukrajinců i energetické krize.

Pokud jde o Evropské politické společenství, naše země jako účastnický stát EPC tuto novou iniciativu velmi uvítala a aktivně se na ní podílela. Prezident Erdoğan zdůraznil klíčovou roli, kterou by Turecko mělo hrát v evropské energetické bezpečnosti a diverzifikaci. Už nyní je Turecko dlouhodobě nejdůležitějším partnerem EU v migrační krizi. Velmi oceňujeme laskavou organizační podporu, kterou nám česká vláda na EPC poskytla, a také očekáváme

od předsednictví hmatatelný program pro další přístupová jednání mezi Tureckem a EU.

Partnerství od automotive po IT

Turecko je obrovský trh s 84 miliony obyvatel. Kterým českým firmám se na tamním trhu podařilo výrazně prosadit?

Naše dvě země se navzájem považují za významné obchodní partnery. Údaje o vzájemném obchodu a investicích proto svědčí o pokroku v obou směrech. Česko je bezesporu silným hráčem na poli strojírenství a výroby, proto nepřekvapí, že české firmy v Turecku hrají velkou roli zejména v energetice, strojírenství a automobilovém průmyslu. Velmi známou značkou je u nás samozřejmě Škoda. Oblibě se těší ale nejen Škoda Auto, ale také Škoda Transportation a Škodaexport. V oblasti energetiky získalo Turecko investice od řady českých společností jako Energo-Pro nebo ČEZ. Z mnoha dalších českých podniků působících v Turecku zmíním třeba firmy Metrostav, Ferrit, Sigma či Colt. Chceme do naší země přilákat ještě více českých firem a dále zlepšovat naše obchodní a investiční vztahy.

Jmenujte prosím také turecké firmy, které působí na českém trhu, ať už jako zaměstnavatelé či investoři nebo s českými firmami jinak spolupracují. Česko bylo díky své geografické poloze vždycky důležitou investiční a obchodní destinací pro logistické společnosti přepravující turecké zboží do Evropy a naopak. V rámci zlepšování spolupráce mezi našimi firmami jsme svědky toho, že neustále přibývá logistických společností, které nabízejí řešení intermodální přepravy a své sklady pro turecké společnosti, jejichž cílem je využít Česko jako centrum pro dodávky do dalších evropských zemí. To má velký význam zejména v automotive, protože turečtí dodavatelé evropských automobilek těží z výhodné pozice Česka jako logistického centra.

Turecké firmy jsou také tradičně silné ve strojírenství a automobilovém průmyslu. V poslední době jsou v českých regionech a městech stále více vidět turecké autobusy, a to konvenční i elektrické/hybridní. Například autobusy turecké firmy Temsa jsou po partnerství

s PPF/Škoda Transportation na českém trhu velmi oblíbené. Mezi další naše firmy v tomto oboru, které vyvážejí do ČR, zmíním ještě například BMC a Otakar. Dále je Turecko patřičně hrdé na to, že patří mezi lídry v oblasti domácí elektroniky, kde například Beko je jednou z top značek na českém trhu.

Nesmím zapomenout ani na turecké textilní výrobce, kteří dodávají pro známé evropské značky. V Česku jsou také populární turecké šperky, hliník, plasty či ocel. A v neposlední řadě očekáváme zvýšenou spolupráci mezi našimi zeměmi v oblasti řešení pro obranný průmysl, IT či digitální transformaci.

Od obchodní výměny k té kulturní. Jaké aktivity podniká turecká ambasáda v Praze na podporu sblížení našich dvou národů?

Za všechny pořádané akce zmíním třeba první dva ročníky Festivalu turecké kultury v Česku v letech 2021 a 2022, které měly velký úspěch a v nichž budeme pokračovat. Vedle toho velmi usilujeme o propojování vztahů na úrovni jednotlivých tureckých a českých měst a obcí.

Turecko není jen o dovolené u moře

Nejen pro Čechy je Turecko velmi populární letní destinací, zejména na plážovou dovolenou, stabilně populární je i Istanbul. Jaké jiné oblasti vaší země byste českým turistům, kteří jsou známi svou dobrodružností a zvědavostí, doporučil?

Turecko má velký potenciál pro celoroční cestovní ruch ve všech ročních obdobích. Vedle toho jsme ale zachytili trend alternativních forem turismu, a tím se naše země stala atraktivní destinací v mnoha různých oblastech, od horolezectví po potápění, od zimních sportů po rafting či od náboženské turistiky až po kongresovou turistiku.

Turecko má devatenáct kulturních a přírodních památek na Seznamu světového dědictví UNESCO. Ty jsou navíc rozloženy do různých oblastí země, ať už jde o národní park Göreme a Kappadokii, Efez či třeba archeologické naleziště Göbekli Tepe. V tomto kontextu naše země nabízí nepřeberné možnosti objevování kulturních i přírodních zajímavostí. V neposlední řadě

Studentská výměna

V programech Erasmus+ a Evropská solidarita obě země velmi úzce spolupracují: za období 2014 až 2020 činil počet tureckých účastníků těchto programů, včetně studentů vysokých škol, kteří odjeli do Česka, přibližně 19 000, a počet českých účastníků v Turecku zhruba 4000. Pokud jde jen o vysokoškolské studenty, v letech 2014 až 2021 jich z Turecka vycestovalo do Česka 5839, což ČR řadí na 5. místo v pomyslném žebříčku popularity mezi tureckými vysokoškoláky. A naopak: v Turecku v letech 2014 až 2021 hostovalo 928 vysokoškoláků z ČR, což znamená, že Česko je na 10. místě z 32 zemí v rámci těchto programů studentské výměny.

je také skvělou destinací pro zimní sporty – všem lyžařům vřele doporučuji vyzkoušet naše zimní střediska.

A z tohoto pohledu – co vás za dobu vašeho působení v Česku nejvíc zaujalo?

Musím zmínit hlavně bohaté kulturní dědictví a přírodní krásy Česka. Vaše země má spoustu úžasných historických památek, a to nejen v Praze, která je městem jako z pohádky, ale i v dalších městech a na venkově – všude jsou samé hrady či sakrální památky. V přírodních rezervacích je zase možné skvěle načerpat energii. Není divu, že Česko stejně jako Turecko vzbuzuje velký zájem milionů turistů z celého světa.

A ještě jeden aktuální postřeh: nedávno jsem začal hrát golf a k mému překvapení má Česko velmi příjemná golfová hřiště, a to navzdory chladnějšímu klimatu. Rád bych tímto nicméně pozval všechny golfisty v Česku, aby si přijeli vyzkoušet turecká golfová hřiště. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV E. BAĞIŞE

Turecko:

Tradiční obchodní partner

UMĚLÁ INTELIGENCE, SMART CITY, ALE TŘEBA I LYŽE

K dalšímu posílení obchodních kontaktů mezi ČR a Tureckem by nepochybně přispěl „update“ Dohody o celní unii mezi EU a Tureckem z roku 1995, který by víc odrážel situaci na současném globálním trhu.

Turecko je šestým největším obchodním partnerem EU. Loni dosáhl bilaterální obchod mezi nimi hodnoty více než 150 miliard eur. Díky celní unii s EU je země dobře integrována do dodavatelských řetězců unijního trhu. Vzájemná obchodní bilance byla dlouho vyrovnaná. Vzhledem k nedávnému prudkému oslabení liry a celkově špatné hospodářské situaci a ztrátě kupní síly turecké střední třídy se však nepatrný přebytek na straně EU pravděpodobně změní na schodek.

Celní unie EU s Tureckem. Modernizovat? Ale jak?

Vztahy mezi Tureckou republikou a Evropskou unií jsou založeny na asociční dohodě z roku 1963. Kandidátskou zemí je Turecko od roku 1999, vyjednávat začalo v roce 2005.

Dohoda o celní unii mezi EU a Tureckem vstoupila v platnost k 31. prosinci 1995. V jejím rámci Turecko přijalo společný celní sazebník EU pro většinu průmyslových výrobků a vybraných zpracovaných zemědělských produktů a zavázalo se do svého právního řádu zahrnout regulační standardy EU. Obě strany navíc zrušily veškerá cla, pravidla původu zboží, množství omezení i poplatky vztahující se na dané zboží v rámci vzájemného obchodu. Celní unie za svou existenci nepochybně přispěla k posílení ekonomických vztahů mezi EU a Tureckem.

Zároveň ale svým obsahem nepokrývá mnoho stěžejních oblastí a v porovnání s moderními dohodami FTA je značně zastaralá, zejména s ohledem na některé nedořešené implementační problémy a současný vývoj světové ekonomiky. Celní unie konkrétně neřeší problematiku, jako jsou nezpracované zemědělské

produkty, služby, právo na usazování a poskytování služeb, veřejné zakázky, regulační otázky, netarifní překážky atd. Obě strany si oprávněně uvědomují potřebu její modernizace.

Jako hlavní problém vztahů EU a Turecka přetrvává potřeba vyřešení politických a lidskoprávních otázek, týkajících se především Kypru a vojenské přítomnosti v Sýrii. Tato témata nyní v řadě členských států převažují nad čistě ekonomickým uvažováním.

Je naprosto zřejmé, že stávající dohoda neodráží realitu současného fungování na světovém trhu. Pro české i turecké podnikatele by byl její „update“ značnou výhodou a obchodní výměna by bezpochyby narostla. V této souvislosti by se podařilo odstranit velké množství obchodních překážek, které aktuálně naši výměnu brzdí (*přehled překážek viz*



Hlavní město Turecka, Ankara

EU Access2Markets Database). Aby však mohla obchodní výměna v co nejširším slova smyslu fungovat, bez posunu v kyperské otázce to prostě nepůjde. A tady, zdá se, odmítá ustoupit jak jedna, tak druhá strana.

”

VZÁJEMNÁ OBCHODNÍ VÝMĚNA V ROCE 2021

MÍRNĚ VZROSTLA
A DOSÁHLA TĚMĚŘ
4 MILIARD EUR.

Náš tradiční obchodní partner

Turecký trh s více než 84 miliony spotřebitelů je jedním z hlavních obchodních partnerů České republiky. V celkovém objemu českého exportu včetně EU

zaujímá Turecko 19. místo. V průběhu posledních pěti let jsme svědky kontinuálního nárůstu tureckého exportu do České republiky (v loňském roce +36 %). Vzájemná obchodní výměna v roce 2021 mírně vzrostla a dosáhla téměř 4 miliard eur (+14 %).

Turecko patří k našim tradičním obchodním partnerům již od počátku minulého století, kdy se československé, respektive české, firmy podílely na budování jeho průmyslové základny dodávkami strojů a investičních průmyslových celků. Český průmysl má v zemi stále velmi dobré

jméno a české společnosti úspěšně působí na tureckém trhu již mnoho let. Patří mezi ně například společnost Energo-Pro, která vlastní v Turecku několik vodních elektráren a průběžně tam rozšiřuje své aktivity, nebo Škoda Transportation, jejíž tramvaje dopravují obyvatele Konyi a Eskisehiru. V zemi se pohybuje také asi 80 elektrických lokomotiv napájených trakčními řetězy značky Škoda. Výzkumné a vývojové aktivity předního tureckého výrobce autobusů a autokarů Temsa v kooperaci se skupinou Škoda svědčí o dlouhodobé přítomnosti značky Škoda na tureckém trhu.

Panoramatický pohled na Istanbul





Textilní průmysl hraje v Turecku stále důležitou roli

Tradiční průmysl, ale také chytré technologie... anebo lyže

Kromě tradičních průmyslových odvětví Česká republika v posledních letech aktivně podporuje inteligentní technologie a projekty chytrých měst. Přestože tyto české technologie již fungují v některých tureckých regionech, připravilo Ministerstvo průmyslu a obchodu společně s Velvyslanectvím ČR v Ankaře státem financovaný projekt na podporu českých firem působících v této oblasti. Na podzim letošního roku budou vybrané firmy prezentovat své smart city technologie a platformy formou roadshow po tureckých regionech.

Letos jsme podobným způsobem podpořili oblast umělé inteligence (AI), když do ČR v rámci našeho projektu přicestovali zástupci turecké kanceláře pro digitalizaci a agentury zastřešující AI v Turecku. Turecké protějšky se nám

podařilo propojit například s českou akademickou sférou, konkrétně ČVUT, ale také s českým byznysem zastřešeným Prag.AI a Brno.AI. Také v oblasti zdravotnictví či digitalizace si máme s tureckými partnery co říct. I proto se společně setkáváme na letošním tureckém AI Weeku, nejvýznamnějším eventu na podporu AI v Turecku.

Větší podporu si však zaslouží i menší a specializovanější odvětví, jako například čeští výrobci lyží. Na outdoorové aktivity jsme se zaměřili v únoru, kdy jsme formou roadshow po tureckých horských střediscích představili naše nejlepší české firmy. V Turecku jsou totiž ideální podmínky pro lyžování, a protože se tu zatím nestalo masovým sportem jako u nás,

nepůsobí tam žádný místní výrobce a veškeré vybavení se dováží. Toto odvětví čeká v následujících letech rozvoj a my bychom u toho měli rozhodně být. Pokračování tohoto projektu je proto již v procesu. První české firmy díky němu dostaly v Turecku zakázky, vy můžete být další. ■

TEXT: HELENA HRONÍK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY



Mgr. Helena Hroník,
teritoriální expert Odboru
zahraničně ekonomických
politik I, MPO

Máte zájem účastnit se našich projektů?

Kontaktujte teritoriálního experta ČR
(e-mail: sns@mpo.cz)
nebo Obchodní úsek Velvyslanectví ČR
v Ankaře.

Jedno ze zimních center v pohoří Ilgaz



TURECKO JE NA HRANĚ PROČ HO (NE)ODEPSAT?

Turecká centrální banka hasí inflační požár vysoce hořlavou směsí levnější likvidity, zemi navíc ze tří stran hrozí dovoz sociálních nepokojů. Pravděpodobnost, že prezident Erdogan další ze série výzev nezvládne a rtuťovitý soused EU se otřese v základech, na což doplatíme i my, tak roste. Někteří věci znalí ale nadále tvrdí: Turecko při pohledu zvenčí balancuje na hraně propasti v podstatě permanentně – a vždy to nakonec nějak dá.

Turecko se na konci září potýkalo s osmdesátiprocentní inflací. Tempo růstu spotřebitelských cen přitom tehdy rostlo už patnáctý měsíc v řadě a inflace se v důsledku tohoto kvapíku vyšplhala na nejvyšší úroveň za čtyřicet let. Centrální banka na to (ne)překvapivě zareagovala snížením klíčové úrokové sazby o 100 bodů na 12%. Poukázala přitom na zpomalení domácí poptávky a také narůstající geopolitická rizika.

Většina trhu za zlevněním peněz vidí nekonformní přístup prezidenta Recepta Erdogana, podle něhož je možné inflaci zchladit nižšími sazbami. I proto ostatně respektovaní ekonomové jako Erik Meyersson z Handelsbanken Capital Markets považují za největší problém tureckého hospodářství „špatné řízení ekonomiky vládoucí garniturou“; a agentura S&P srazila rating země na úroveň odpadlíků jako Egypt a Mongolsko.

Podobně evidentně smýšlejí i mnozí Turci, kteří v srpnu skupovali zlato a další drahé kovy takovým tempem, že statistici nakonec ohlásili růst o 389%. Obavy přitom živí nejen kolabující lira – turecká měna v době psaní těchto řádků

odepisovala v meziročním srovnání 27% a za posledních pět let celých 80% –, ale také pohled do budoucna:

Turecko v příštím roce čekají parlamentní a prezidentské volby a ty byly v posledních letech opakovaně pobídkou pro vládnoucí garnituru zaplavit systém levnou likviditou, a tím si koupit přízeň voličů. Každé pokropení přehřívající se ekonomiky výbušnou směsí levné likvidity nicméně znamenalo další kolečko v pomyslné spirále hospodářské smrti. Otázkou dne tak je, zda se z mrtvých věčně vstávající země neblíží jejímu vrcholu. I proto, co se děje na hranicích a co se může nakonec stát roznětkou domácí frustrace.

Ze severu stabilitu Turecka naleptává ukrajinský konflikt. Na jihu nadále působí problémy Sýrie. A z východu se k volatilnímu Iráku přidaly znovuzrozené ázerbájdžánsko-arménské tahanice o Náhorní Karabach a nepokoje v Íránu, které by mohly dodat sebevědomí kurdské menšiny. Všechny zmíněné země přitom patří mezi více či méně významné hospodářské partnery, a Turecku tak společně se sociálními dopady hrozí i ekonomické.

Nahlíženo tímto prizmatem, země dnes skutečně patří do kategorie spekulativních trhů. Navzdory tomu část *insiderů* věří, že i současné výzvy ustojí. Třeba proto, že by jeho nestabilita mohla nadále zhoršit situaci v Evropě, a ta by tak nejspíš v případě krizového scénáře (ne)dobrovolně nabídla pomocnou ruku. Odepisovat osmdesátimilionový trh, který se chlubí mnohými atributy země, jimž má patřit zítřek, tedy není na místě. Stejně tak ale nejsou na místě bezhlavé nákupy jen proto, že Turecko je a nejspíš bude „ve slevě“.

Stručně řečeno, Turecko není pro každého. Každý by ho ale měl – alespoň po očku – sledovat. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORA



Roman Chlupatý je partner a globální stratég poradenské společnosti Alternative Perspectives



Nové istanbulské letiště nahradilo v roce 2019 kapacitně nedostačující Atatürkovo letiště a je dnes nejvytíženějším v Evropě z hlediska počtu odbavených cestujících

Pavel Vacek:

ZAPOJENÍ TURECKA DO EVROPSKÉHO POLITICKÉHO SPOLEČENSTVÍ JE POTŘEBNÉ

NÁŠ VZÁJEMNÝ OBCHOD DYNAMICKY ROSTE

Dramatický propad turecké měny, útek zahraničních investorů či rychle rostoucí inflace. To je obrázek tamní ekonomiky posledních let. Na druhou stranu roste geopolitický a bezpečnostní význam země, která je naším partnerem v NATO, a vzestupný trend má i náš vzájemný obchod. Jak se tyto vlivy promítají do česko-turecké ekonomické spolupráce, o tom jsme mluvili s velvyslancem České republiky v Turecku Pavlem Vackem.

Pane velvyslanče, jak je to tedy aktuálně s česko-tureckými obchodními vztahy?

Turecká ekonomika je sice v nelehké situaci, zatím však pokračuje vzestupný trend turecké produkce i exportu: po rekordním růstu vývozu v roce

2021 meziročně o více než 30 procent i letos zaznamenáváme nárůst, byť pomalejší. Celkově jde nahoru také obrát našeho vzájemného obchodu, a to velmi dynamicky – za prvních 8 měsíců tohoto roku došlo (dle ČSÚ) k nárůstu o 12,7 procenta oproti stejnému

období v roce 2021. Tempem růstu tak česko-turecké ekonomické vztahy předčí většinu ostatních relací s velkými partnery. Turecko dlouhodobě patří do top dvaceti českých exportních trhů a jeho význam narůstá i co do možností substituce jiných trhů.



Pavel Vacek je velvyslanec ČR v Turecku od roku 2020. Vedle diplomatických úspěchů za tu dobu stihl mimo jiné i zdolat nejvyšší vrchol Turecka, horu Ararat/Agri Dagi (5137 m n.m.)

prospěchu všech členů NATO, v němž je samo členem od roku 1952, a že tím pomáhá ukončit ruskou válku proti Ukrajině.

Restart vztahů s Tureckem?

Prezident Erdogan se zúčastnil prvního zasedání Evropského politického společenství 6. října v Praze. Jak moc to podle vás může ukazovat na možný restart vztahů Turecka a Evropské unie i vzhledem k jeho „zamrzlému“ statusu jako kandidátské země EU?

Zapojení Turecka do Evropského politického společenství je žádoucí a potřebné. Není kompenzací pozastavených jednání o přistoupení země k EU, ale má sloužit k posilování společných klíčových politik tohoto celoevropského uskupení. Turecko je pro nás významný, byť nesnadný partner, který deklaruje, že velmi stojí o restart vztahů s EU včetně obnovení přístupových jednání. Je však zřejmé, že pro zásadní „restart“ by musela turecká strana učinit víc než dosud zejména v oblasti lidských práv, kde se její demokratický deficit dále prohlubuje. Nic to však nemění na klíčové roli Turecka ve zvládnání nelegální migrace směřující do Evropy a spolupráci v tomto ohledu, kdy EU od roku 2016 pokračuje v poskytování finanční pomoci Turecku k podpoře péče o migranty v celkovém rozsahu přes 9 miliard eur.

Můžete přiblížit, v jakých oborech je expanze českých firem na turecký trh nejperspektivnější?

Turecko je díky své historii, velikosti, geografické poloze i potenciálu významným politickým, hospodářským i bezpečnostním partnerem – to platí dnes i v budoucnu a dává perspektivu i pro vztahy mezi našimi firmami. Nedávno úspěšně proběhla návštěva ministra průmyslu a obchodu Jozefa Síkely v Turecku s početným podnikatelským doprovodem. V Ankaře se uskutečnilo první zasedání aktualizované smíšené hospodářské komise (JETCO), proběhly bilaterální konzultace s tureckými ministry obchodu a energetiky či série fór a stolů pro byznys komunitu.

Naše podniky mají o Turecko zájem – například aut zde můžeme prodat výrazně víc než stávající tři desítky tisíc ročně. Roste zájem českého železničního průmyslu, což vychází z turecké

A které jsou nejdůležitější položky našeho exportu?

Zůstávají jimi automotive a strojírenské produkty.

Podpora Ukrajiny i obchody s Ruskem

Ankara se stále významně angažuje v úsilí o zprostředkování dialogu mezi Ruskem a Ukrajinou. Daří se jí to? A jaké cíle tím sleduje?

Turecko staví na své politice podpory Ukrajiny, včetně dodávek účinných zbraní a odmítání ruské nezákonné anexe Krymu a Donbasu, agresivní války i anexe dalších území, ale zároveň pokračuje v intenzivních kontaktech s Ruskem včetně hospodářské výměny. Nepřestává ve zprostředkování kontaktů a iniciativ, které se týkají ruské

války proti Ukrajině, včetně úspěšných a hmatatelných kroků, jako je vytvoření koridoru pro vývoz obilí z ukrajinských přístavů do světa, ale i výměny válečných vězňů, a nadále usiluje o mediaci jednání o zastavení bojů.

Těmito svými specifickými rolemi obhajuje Ankaru svou politiku vůči Moskvě, od neuplatnění sankcí přes růst hospodářské výměny včetně výstavby jaderné elektrárny Akkuyu, kde je Rosatom hlavní dodavatel a budoucí provozovatel, až po průběžný dialog s Moskvou na nejvyšší úrovni. Tyto role činí z Turecka ještě významnějšího partnera pro celý Západ, byť si můžeme myslet, že Moskva Ankaru využívá víc než naopak a že skrze svůj vztah s Ankarou zkouší narušovat jednotu Západu, zejména NATO. Turecké vedení si věří, že svůj specifický vztah s Ruskem zvládá, a říká, že to je ku společnému



Na jaře byl nově obsazen honorární konzulát ČR v Antalyi, centru Turecké riviéry, hlavním cíli českých turistů

”

V RÁMCI DIGITALIZACE
TURECKÝCH MALÝCH
A STŘEDNÍCH FIREM
POMÁHÁ I AMSP ČR.

snahy o rozšíření železniční sítě, která je na evropské poměry stále poměrně nerozvinutá. Země se soustředí jednak na budování vysokorychlostní sítě mezi největšími městy, tak na rozvoj veřejné dopravy včetně tramvajových sítí ve větších městech. Ve všech těchto oblastech mají české podniky co nabídnout.

Zajímavá je rovněž oblast energetiky. Například firmě Energo-Pro se v Turecku daří zejména s vodními elektrárnami. Jak pro výrobu, tak pro investice je zajímavý segment solární elektřiny, kde země dohání určitý deficit z minulosti. V jaderné oblasti, v níž je nutno s ohledem na mezinárodní sankce proti Rusku nechat stranou jadernou elektrárnu Akkuyu, je nadějným rámcem právě podepsané memorandum o porozumění mezi Aliancí českých technologických dodavatelů pro energetické zdroje (CPIA) a Ankarskou průmyslovou

komorou (ASO), které umožní dále posílit kontakty a spolupráci v nových jaderných zdrojích. Turecko skýtá příležitosti i v oblasti důlního průmyslu – naše firmy jsou již na tamním trhu přítomny a nabízejí i technologie posilující důlní bezpečnost.

Šance zapojit se do digitalizace tureckých MSP

Na hodnotící zprávu OECD o zaočtování země v oblasti digitalizace společnosti reagovalo Turecko grantovým programem Kogibel pro malé a střední firmy. Vzniká tak slibné klima pro větší kooperaci s českými podniky?

Program Kogibel vychází ze situace, kdy malé a střední firmy zaměstnávají více než 70 procent turecké pracovní síly a stojí za cca 55 procenty veškerého exportu, ale zároveň podle statistik OECD patří mezi nejméně digitalizované. V rámci tohoto programu mohou získat až 1,5 milionu tureckých lir (cca 2 miliony korun) na digitalizaci. AMSP ČR a jeho turecký protějšek KOSGEB v polovině loňského roku podepsaly memorandum o porozumění a nyní finalizují akční plán, jehož součástí je vedle organizací sektorových B2B kontaktů také výměna zkušeností v různých oblastech

včetně digitalizace a IT. Doufáme, že tato spolupráce posílí i možnosti českých firem zapojit se do digitalizace tureckých malých a středních podniků.

Letos na jaře byl nově obsazen honorární konzulát ČR v Antalyi, neboť Turecko je mezi Čechy stále populárnější destinací zejména na přímořskou dovolenou. Jaká je tamní image českých turistů?

V turistické výměně se vracíme k před-covidovým číslům, byť letos bude ještě stále něco chybět do počtu čtvrt milionu Čechů, kteří Turecko navštívili v roce 2019. Honorární konzulát v Antalyi jsme nově obsadili právě proto, že je ve středu tureckého stredomořského pobřeží a pokrývá místa s největším soustředěním českých turistů v letní sezoně. S našimi turisty se v Turecku počítá a jsou velmi žádaní, byť svým počtem zatím nekonkurují jiným národům. Zájem o české turisty mají i v tureckých zimních resortech, z nichž některé jsou lákadlem zejména pro vyznavače ski touringu a freeridu. Země však potřebuje zlepšit kvalitu infrastruktury a zkrotit ceny hotelů, aby mohla konkurovat Alpám. ■

S PAVLEM VACKEM HOVOŘIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV P. VACKA A SHUTTERSTOCK

V HLEDÁČKU MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY... KONEČNĚ

„Malé a střední podniky jsou páteří evropské ekonomiky.“ To je věta, která je do puntíku pravdivá. Malé a střední firmy skutečně představují 99% společností v EU a dávají práci dvěma třetinám zaměstnanců v soukromém sektoru. Stejný podíl platí i pro Českou republiku, kde zaměstnávají více než dva miliony lidí. Přesto tato věta neříká nic a stala se ukázkovým příkladem politického alibismu par excellence. Naštěstí se časy mění.

Aby nezůstalo jen u slov

Politici o těchto firmách jako o páteři ekonomiky EU mluví často a rádi, u slov ale zpravidla vždy zůstane. Malé a střední podniky jsou sice motorem evropského hospodářství, ale jako by tento motor běžel bez jakékoliv pomoci sám a nepotřeboval tu opravit, tu namazat, tu seřadit. V unijních i národních parlamentech jsou často přijímány zákony, které existenci těchto podniků přehlížejí a nelámou si hlavu nad tím, co pro ně nová regulace bude znamenat a jak se podepíše na jejich chodu. Malé a střední firmy se kvůli rostoucím administrativním požadavkům více a více utápějí v nekonečném papírování a nestačí ani jedním okem sledovat, co dalšího si na ně úředníci vymysleli.

Že je s tím potřeba něco dělat, si politici na evropské úrovni začali uvědomovat až ve chvíli, kdy zjistili, že jim, pardon, malým a středním firmám, teče do bot. Pandemie uvrhla velké množství z nich do obtížné finanční situace. Musely zcela ukončit svůj provoz a nad miliony pracovních míst se dodnes vznášejí otazník také kvůli pokračující válce na Ukrajině, přetrvávající inflaci či vysokým cenám energií.

Vydupáno ze země

Stabilní a předvídatelné legislativní prostředí, co nejméně byrokracie, snadný přístup k financím, dostatek přehledných informací a minimum překážek pro podnikání na evropském jednotném trhu byly vždycky mé velké priority. V Evropském parlamentu jsem proto



dala dohromady poslance z různých politických stran a odborných výborů a společně jsme momentu, kdy se malé a střední firmy dostaly do hledáčku unijních institucí, využili.

Soustavně apelujeme na kolegy, aby se na každý připravovaný zákon dívali optikou malých a středních podniků. Vysvětlujeme jim, že si vždy musí klást otázky, co dobrého nová legislativa těmto firmám přinese a co jim naopak jejich byznys ztíží a zkomplikuje.

Ba co víc, doslova ze země jsme vydupali debatu na plenárním zasedání Evropského parlamentu, která se soustředí jen na malé a střední podniky a jejich potřeby. Tato debata probíhá v přímém přenosu a za pozornosti novinářů z celého kontinentu. A stejně jako její vzor, tradiční projev o stavu Unie, s nímž do Evropského parlamentu pravidelně přichází předsedkyně Evropské komise Ursula von der Leyenová, si klade za cíl nejen shrnout to, co se během posledních dvanácti měsíců dotáhlo do konce, ale co je důležitější: přiznat

zaváhání a slepé uličky a říct si, jak postupovat dál. Věřím, že jedině takto můžeme opravdu vyslyšet potřeby malých a středních podniků a odpovídajícím způsobem na ně zareagovat.

V unijních institucích se malým a středním podnikům blýská na lepší časy. Zbývá jen vydržet. Já to mám rozhodně v plánu. ■

TEXT: MARTINA DLABAJOVÁ
MARTINA DLABAJOVÁ JE OD ROKU 2014
POSILKYNÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU
WWW.DLABAJOVA.EU

You can also read this article
in English on [itradenews.cz](https://www.itradenews.cz)





TURCI NEOBCHODUJÍ S FIRMAMI, ALE S KONKRÉTNÍMI LIDMI

Země geograficky, historicky a kulturně rozkročená mezi Západem a Východem zaujímá strategickou polohu a je to i jedinečné místo z hlediska obchodu. Ten má v této oblasti dlouholetou tradici a turečtí obchodníci patří k nejzkušenějším a nejlepším na světě.

Ze všech islámských zemí je Turecká republika nejliberálnější a nejdemokratičtější. Islám sice významně určuje ráz života a mentalitu tureckého národa i jeho obchodníků, ale již v mnohonárodnostní osmanské říši netrvali panovníci na násilné konverzi k islámu, a nemuslimům se dokonce otevřely cesty ke kariéře ve státě a společnosti.

Jako úředním jazykem a mateřštinou mluví turecky více než 90% obyvatelstva. Dominantním jazykem pro komunikaci s cizinou je angličtina, částečně se používá němčina a francouzština. Osoby působící v managementu velkých podniků, v bankách nebo v zahraničněobchodní sféře většinou ovládají písemně i ústně velmi dobře angličtinu.

Při jednáních užijete větší množství vizitek v angličtině, případně oboustranných turecko-anglických. Přístup k vysokorychlostnímu a kvalitnímu internetu je dnes téměř ve všech městech a podle tureckých statistik ho využívá 78% z 84 milionů obyvatel. Od počátku roku 2020 také Turci museli přesunout všechna jednání do digitálního prostoru.

Rozhoduje cena

Turci rádi dlouze jednájí a smlouvají, a pokud nepřistoupíte na tato pravidla, neberou vás jako rovnocenného partnera. V Turecku neplatí, že čas jsou peníze. Nespoléhejte se na to, že stihnete několik schůzek během dne podle

předem připraveného harmonogramu. Turecký obchodník je ochoten věnovat svému partnerovi daleko víc času, než je obvyklé u nás. Pro úspěšnost jednání je nezbytná velká trpělivost, sebeovládání a znalost místních zvyklostí. Jednání jsou velmi pomalá, rozvláčná a plná zákrut.

Pro tureckého zákazníka je klíčovým faktorem při nákupu cena. V průměru

”

V TURECKU NEPLATÍ,
ŽE ČAS JSOU PENÍZE.

se cenová hladina pohybuje o 10 až 30% níž než v zemích EU, ale i exkluzivní a velmi kvalitní zboží zde má svou klientelu. Při jednáních o dodávkách strojů turečtí obchodníci často požadují také nabídku na již použité stroje. Spěch či stanovování lhůt a přesných termínů v průběhu jednání se považují za nezdvořilé.

Turci neobchodují s firmami, ale lidmi. Typické je velké počáteční nadšení pro věc, které obvykle poměrně rychle slábne, a proto je třeba partnera vytrvale přesvědčovat, aby nakoupil právě od vás. Toto follow-up patří k nejslabším stránkám českých firem a českých obchodníků.

”

OBCHOD PO TURECKU

NENÍ TAH NA BRANKU, ALE
SAMÁ KLIČKA.

Při jednání se málokdy setkáme s advokátem, a pokud je přítomen, má menší vliv, než jsme zvyklí v evropských zemích. Jeho přítomnost může být považována dokonce za nepřátelský akt. Bývá přizván teprve na konci jednání například k sepsání smlouvy nebo může být využit jako prostředník při vyjednání problematických otázek, jejichž řešení již není v silách jednajících stran nebo jednajících strany odmítají tento problém řešit samy třeba z důvodu, aby neztratily tvář.

Při obchodování je namísto velká opatrnost v platebním styku. Naši dodavatelé musí počítat s tím, že turečtí kupující budou ochotni platit až po dodání zboží a často se snaží zboží reklamovat. Turecké firmy nutno předem důkladně prověřit. V posledních letech vznikla řada nových, např. turecko-ruských firem, které nemusí vůbec existovat.

„Inšalláh“ aneb dá-li bůh

Součástí jejich zdvořilosti je také zásada, že se nehodí něco přímo odmítnout. Prakticky nepoužívají striktní „ne“. Tento přístup se pozvolna mění, zejména když je jednání vedeno v cizím jazyce. Mlčení rozhodně nelze považovat za souhlas.

Turci preferují osobní jednání před telefonováním a elektronickou poštou. Rádi jednají s konkrétními osobami, které znají a k nimž mají vztah. Říká se, že osobní přátelství je pro ně důležitější než dosažené výsledky, proto není dobrá častá výměna jednajících osob. Asertivní vystupování je nevhodné. Ocení smysl pro humor, považují ho za projev inteligence. Podílejte se na jejich humoru, ale sami vtipy vyprávějte opatrně.

Vnímání času je v Turecku pojímáno různě. Moderní firmy čas respektují víc než zbytek společnosti. Může se stát, že turecký partner nebude dochvilnosti přikládat velký význam. Od Evropanů se však dodržování termínů schůzek očekává. Je nutno počítat s tím, že ve velkých městech se tvoří velké fronty aut a přeprava se může značně protáhnout. Pak nezbyvá nic jiného než použít mobilní telefon a omluvit se, což partner většinou pochopí.

Ústní sliby nelze považovat za závazné. Zejména v nátlakové diskuzi slíbí turecký partner ze slušnosti leccos, co pak nesplní. Všechny úmluvy musí mít písemnou formu a ujednání je nutné kontrolovat. V osobním jednání je nezbytné několikrát opakovat stanoviska. Jakékoliv zvýšení hlasu však vyvolá

”

ZVÝŠENÍ HLASU VYVOLÁ

PANIKU A POHORŠENÍ.

paniku a pohoršení. Partner musí mít pocit, že k výsledku jednání, včetně dohodnuté ceny, dospěl sám, bez nátlaku druhé strany. Turci často opakují věci již vícekrát řečené, skákání do řeči druhým je naprosto běžné. V průběhu jednání jsou nesmírně pozorní, zejména jsou-li v pozici hostitelské strany. Často pronášejí různé lichotky na adresu jednajících protějšků. Je třeba počítat s tím, že během několika málo schůzek se nedojde ke konkrétním závěrům, natožpak k podepsání kontraktu. Turci jsou výteční obchodníci, velmi úporní a vytrvalí vyjednávači. Zásadně nespěchají a každý spěch je velmi podezřelý.

Nonverbální komunikace a etiketa

Velkou roli hraje v mezilidském kontaktu rovněž neverbální komunikace. Vzdálenost, kterou Turci udržují od druhé osoby, je podstatně menší než v Evropě. Podává-li se cokoliv druhé osobě, tak jen pravou rukou. Velmi často se muži zdraví polibkem na obě tváře. Mimiku a gesta používají často, rádi a emotivně. Některá gesta však mají úplně jiný význam než u nás.

Muži udržují při jednáních vždy kontakt očima, což je s ženou nepřipustné. I když jsou v Turecku ženy oficiálně rovnoprávné s muži, považuje se obchod za typicky mužskou záležitost. Pokud se jednání z naší strany účastní žena, je vhodné, aby měla šaty zakrývající ramena a kolena a v letních měsících punčocháče. K ženám obchodnicím se Turci chovají galantně a jejich vyjednávací pozice jsou lepší než v jiných arabských zemích.

Oblečení mužů je pro obchodní jednání formální – sako, košile a kravata jsou povinné i v horkém počasí. Důležitou roli hraje kvalita, barvy jsou tlumené. Zvláštní pozornost věnují obuvi, samozřejmě je dokonale stříh vlasů. Ženy si potrpí na pravé šperky. Pro večerní akce je často předepsán smoking. S tradičním oblečením se setkáme na venkově nebo v průběhu různých slavností či ceremonií. K obchodním návštěvám se nedoporučují letní měsíce a období ramadánu.

Součástí obchodního jednání je i pohostění čajem jako národním nápojem, který se vaří hodně silný a pije z malých sklenic. Velmi oblíbeným se v poslední době stal také čaj jablečný. Pokud si budete přát kávu, pak nejlepší je tzv. türk kahvesi – klasická káva z džezvy, servírovaná v malých skleničkách, silná a sladká. Občerstvení v průběhu jednání neodmítejte, alespoň ze slušnosti z čaje či kávy upijete.

Turci jsou obvykle silní kuřáci, proto je vhodné při jejich návštěvě u nás být na tuto skutečnost připraveni. Kouří běžně jak v průběhu jednání, tak i během obědů či večeří. ■

TEXT: SOŇA GULLOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. SOŇA GULLOVÁ, PH.D.,
VYSOKÁ ŠKOLA MEZINÁRODNÍCH A VEŘEJNÝCH VZTAHŮ

MÍSTO KAMPANĚ DORT PEJSKA A KOČIČKY

ANEB 8 CHYB MARKETINGOVÝCH MANAŽERŮ

Víte, kolik marketingových manažerů potřebujete k výměně žárovky? Dva. Jednoho, který žárovku vymění, a druhého, který by ji vyměnil lépe. My marketéři jsme sebevědomé osobnosti, máme názor na každý problém a odpověď na každou otázku. Tu a tam však, zahleděni do své geniální kreativity a brilantních rozhodovacích schopností, nemusíme přes stromy vidět les. Pojdme se tedy podívat na nejčastější chyby, které se v řízení českých značek vyskytují.

Strategie? Nemáme, nevedeme

Alenka: „Mohla bys mi prosím říct, kudy bych měla jít?“
„To záleží na tom, kam chceš dojít,“ řekla kočka Šklíba.
„Na tom mi ani moc nezáleží,“ Alenka na to.
„Pak ani nezáleží na tom, jakou cestou půjdeš,“ řekla kočka Šklíba.

Pokud nevíme, kam se chceme dostat, je jedno, kudy půjdeme. Na slabé výsledky svých kampaní pak můžeme koukat jako Alenka v říši divů. Řada marketingových manažerů nedokáže určit hodnoty a klíčové atributy značky. Neznají cílové skupiny zákazníků, netuší, co jejich produkt odlišuje od konkurence, ani nevědí, čeho svou příští kampaní vlastně chtějí dosáhnout. Jasně definovaná strategie je pro řízení značky nepostradatelná.

Potvrzující zkreslení a názor místo dat

Kampaň není kabelka a prosté hodnocení „líbí-nelíbí“ by nemělo být jediným hodnotícím parametrem. Tedy, ne že by pro něj vůbec nebylo místo. Pokud je marketingový manažer dobrý, jistě do něj dokáže promítnout své tacitní (skryté vysoce osobní nevědomé) znalosti. Problém je, že se data – výsledky výzkumů, pretestů, posttestů nebo A/B testů – mnohdy ohýbají tak, aby podpořila osobní preference marketingového manažera. Ideálem je najít správný mix dat a instinktu. Kampaně postavené výhradně na datech jsou nuda, stavět pouze na instinktu je zase risk. Obzvlášť v dobře měřitelném online prostředí pak má jasně platit: „funguje-nefunguje“.

Podle sebe soudím tebe

Řada českých značek se vůbec neprezentuje na sociálních sítích, protože je marketingový manažer sám nevyužívá, a proto soudí, že je nevyužívají ani zákazníci. Ve skutečnosti je vysoce pravděpodobné, že by těmto značkám komunikace na správné sociální síti přinesla značný prospěch. Facebook v České republice využívá 6,4 milionu lidí, Instagram má 2,8 milionu uživatelů, LinkedIn téměř 2 miliony. A neuvěřitelně roste třeba TikTok.

Důraz na krátkodobé cíle

Vlastností kampaní na budování povědomí o značce nebo některého důležitého atributu značky je, že jejich přínos se projeví až v delším časovém horizontu. Efekt prodejní kampaně je obvykle naopak okamžitý. To vede mnohé marketingové manažery k tomu, že budování značky dlouhodobě podceňují a pod tlakem prodejních oddělení přesouvají veškerý marketingový rozpočet na prodej. Tento přístup bývá ale dříve nebo později neudržitelný a zpravidla vede k propadu vnímání značky a v důsledku pak ke dlouhodobému zhoršení obchodních výsledků.

Důraz na nesmyslné cíle

Mnozí marketingoví manažeři neváhají veškerý rozpočet na sociální sítě vynaložit na získání co nejvyššího počtu fanoušků na Facebooku. Protože když budete mít hodně fanoušků, tak jim to přinese..., ehm, no, kdo ví? Nejspíš asi pochvalu od centrály. Sociální sítě přitom nabízejí mnoho jiných smysluplných způsobů cílení reklamy a ve výsledku mohou být nesmírně efektivní platformou jak pro budování značky, tak pro prodej.

„Chceme to víc kreativní“

Kvalita práce kreativce úzce souvisí s kvalitou zadání. Někteří marketingoví manažeři si však jak zadání práce, tak poskytování zpětné vazby příliš zjednodušují. „Výsledek pak odpovídá českému rčení: Jak se do lesa volá, tak se z lesa ozývá neboli anglicky Shit in, shit out. Poctivě napsané zadání je klíčem k dobré reklamě.

Neschopnost přidělit zodpovědnost a neschopnost ji přijmout

Složitý rozhodovací procesy v korporacích často vedou k tomu, že se k podobě kreativního návrhu vyjadřuje neúměrně vysoký počet osob. Vedení nevěří svým marketingovým manažerům, ti zase nedokážou udělat rozhodnutí bez posvěcení vedení. Výsledek pak připomíná slavnou pohádku Josefa Čapka. Jeden přidá to, druhý tamto, třetímu se nelíbí tohle, sedmý to chce spíše zelené a místo kampaně s jasným sdělením máme dort pejska a kočičky jako vyšitý.

Pokrok za každou cenu

Marketing je nesmírně progresivní odvětví a mnozí marketingoví manažeři se předhánějí ve znalosti nových technologií a gadgetů a v jejich využití v komunikaci. Lidé přece žijí na obrazovkách svých mobilních telefonů a alternativní život v metaversu je za dveřmi. A protože je vše rychlé a digitální, fyzická věc, prožitek ve skutečném světě a poctivé řemeslo se stávají znakem luxusu. Zatímco v novém automobilu VW Golf už nenajdete téměř žádná fyzická tlačítka a všechny funkce vozu ovládáte skrze dotykové displeje, pořídte si Bentley Continental GT a v jeho kabině najdete bytelné kovové přepínače a nádherné analogové palubní hodiny. Mnozí marketingoví manažeři tak podceňují třeba účinek krásně a kvalitně provedeného printu, ať jde o firemní či odborný magazín nebo ručně podepsaný dopis místo newsletteru. Offline svět zkrátka ještě není mrtvý a v prémiovém segmentu to platí dvojnásob.

TEXT: ONDŘEJ TYLEČEK

FOTO: ARCHIV AUTORA A SHUTTERSTOCK



Ing. Ondřej Tyleček

je zkušený marketér, spoluzakladatel a obchodní ředitel reklamní a kreativní agentury Fairy Tailors. Vystudoval Arts Management na VŠE a hru

na violoncello na Konzervatoři Jaroslava Ježka. Za dobu svého působení v agentuře měl možnost pracovat na velkých projektech například pro Unilever, Teekanne či TV Nova (pořad Superstar). Při své práci se zaměřuje na budování značky. Je přesvědčen, že právě silná značka je v dnešním zahlceném světě klíčovým nástrojem, který odliší firmu od konkurence



Západní Balkán: Rozvíjející se trhy v těsném sousedství EU

Balkánský poloostrov představuje evropské teritorium, které se z geopolitického hlediska dělí na dva celky, a to sice podle příslušnosti k Evropské unii. Zatímco některé státy jsou již pevnou součástí EU, dalších šest zemí je s ní zatím asociováno předstupními smlouvami a postupně plní reformy potřebné pro plné začlenění. Každá z těchto zemí má českým investorům i exportérům zboží a služeb co nabídnout: Albánie se letos stala novým turistickým hitem pro mnoho Čechů; Bosna a Hercegovina modernizuje svou energetickou infrastrukturu; Černá Hora rychle rozvíjí IT sektor; Kosovo investuje do modernizace vodovodních sítí a vodohospodářských projektů; Severní Makedonie nabízí velké výhody a úlevy ve svých obchodních zónách; Srbsko buduje největší města celého regionu za pomoci chytrých technologií.

Na začátek nutno říct, že byt' můžeme v mnoha ohledech vnímat region západního Balkánu jako celek, mezi jednotlivými státy je mnoho rozdílů a místních specifik, ať už jde o zapojení do regionálních platforem pro integraci trhů mezi sebou nebo o fázi pokroku v přejímání pravidel EU.

Common Regional Market

Oblast západního Balkánu je Čechům velmi blízká, a to nejen kulturně a historicky, ale také geograficky. Silniční

spojení je v tuto chvíli s většinou států lepší než to letecké a do budování dopravní infrastruktury na zajištění lepšího dopravního spojení se střední Evropou proudí v rámci unijních programů na konektivitu mnoho finančních prostředků (např. Gateway). EU také podporuje iniciativu pro hospodářskou regionální integraci západobalkánských trhů zvanou *Common Regional Market*. Jejím cílem je usnadnit pohyb osob mezi jednotlivými státy regionu, ať už za účelem cestování, studia nebo práce. Cílem větší mobility má být vytvoření provázaného pracovního trhu a jednotné ekonomiky

s osmnácti miliony obyvateli, která bude ve světovém měřítku atraktivnější a odolnější než ekonomiky šesti jednotlivých států. Čím lépe budou ekonomiky navázané na sebe, tím snadnější a rychlejší bude i celý jejich přístup na vnitřní trh EU. *Common Regional Market* se zaměřuje na budování jednotného trhu ve čtyřech oblastech: volný pohyb osob, zboží, kapitálu a služeb; společné investice; společný digitální trh; oblast průmyslu a inovací.

Z hlediska obchodní spolupráce vzrostl význam západního Balkánu v posledních



Bělehrad, Srbsko

Česká republika je dlouhodobým zastáncem rozšiřování EU o tyto státy a vládní podpora je vidět i během právě probíhajícího předsednictví v Radě EU. Hned na začátku „našeho“ pololetí otevřelo české předsednictví první mezivládní konferenci představitelů EU s Albánií a Severní Makedonií, což byl velký úspěch. Aktuálně mají tedy čtyři země západního Balkánu status kandidátských zemí se zahájenými přístupovými jednáními, podle objektivních ukazatelů a pravidelných hodnocení Komise je z nich Černá Hora vstupu do EU nejbližší. Bosna a Hercegovina a Kosovo mají zatím status potenciálních kandidátů.

letech hned několikrát a z různých důvodů. Covidová pandemie jasně ukázala zranitelnost globalizovaných hospodářských vztahů, v jejichž rámci osoby a zboží překonávaly v podstatě jakékoliv vzdálenosti a terény. Vlivem pandemické zkušenosti panuje nyní snaha naopak dodavatelské řetězce zkracovat, přenášet výrobu blíže místu spotřeby a spoléhat zejména na dopravu po zemi, nikoli přes oceán. Západní Balkán se v tomto kontextu nabízí jako vhodná varianta pro expanzi českých exportérů, a to nejen díky své teritoriální blízkosti, ale také pro dostupnost relativně levné a kvalifikované

pracovní síly. Většina států regionu má navíc propracované systémy pobídek investorům, jimiž chtějí zajistit přísun financí, a rozvíjet tak vnitřní ekonomiku i snížit nezaměstnanost, která v zemích tohoto regionu činí 12 až 25 %.

Posilování strategických partnerství nabralo na významu

Význam politické i ekonomické provázanosti EU se státy západního Balkánu dostal další rozměr po ruské agresi

na Ukrajinu a začátku války v únoru tohoto roku. Tato událost uvrhla většinu světa znovu do bipolárního rozdělení a přinutila státníky začít více přemýšlet o bezpečnosti obyvatel Evropy a jejich ekonomickém blahobytu. Právě z bezpečnostního hlediska se jako jasné východisko ukazuje nutné posilování strategických partnerství se spojenci EU. A v případě evropského kontinentu se jedná o co nejrychlejší začlenění států v těsné blízkosti Unie do jejich struktur.

Při pozornosti, které se z pochopitelných důvodů v tomto kontextu dostává Ukrajině, ale také Moldavsku a Gruzii, je sštězejní nezapomenout



Drač, Albánie



Bosna a Hercegovina, Jajce

na západobalkánské partnery, kteří se o plnohodnotné členství v EU ucházejí již dlouhou dobu. Rusko navíc v těchto zemích dlouhodobě posiluje svůj vliv, na rozdíl od Číny tedy spíše ten politický nežli finanční, a proto je v zájmu EU plnit vůči státům západního Balkánu vlastní sliby a udržet perspektivu jejich vstupu do EU realistickou.

Akce v rámci českého předsednictví

Země západního Balkánu se mohou stát alternativním trhem ve smyslu odbytiště výrobků či lokalizace výroby pro podniky,

které nemohou či nechtějí nadále působit v oblasti Ukrajiny, Ruska a Běloruska. Význam partnerství mezi oběma regiony se projevuje také v otázce spolupráce ve věci zajištění energetické stability a strategických surovin. I proto byli představitelé všech západobalkánských zemí pozváni na dvě důležité akce pořádané českým předsednictvím v Praze, a to na konferenci Raw Materials Security, která proběhla v září, a na neformální radu ministrů energetiky, která se konala 12. října. Při pracovním obědě ministři EU a západního Balkánu řešili konkrétně téma příprav na zimu, tzv. winterizaci, a snažili se hledat řešení na celoevropském půdorysu.

České firmy jsou na západobalkánských trzích již léta úspěšné. Dlouhodobě je hlavním oborem spolupráce automobilový průmysl, mezi další tradiční odvětví patří energetika a těžba, ale i zemědělství, potravinářství a vodohospodářství. České technologie slaví úspěch například při modernizaci a zabezpečení dopravní infrastruktury, včetně železniční, v posledních letech vznikají zakázky na chytrá řešení pro města. Nová spolupráce se rozvíjí v oblastech zdravotnického vybavení či IT sektoru. Těmto zaměřením také odpovídají podnikatelské mise, které Ministerstvo průmyslu a obchodu plánuje do každé ze šesti zemí regionu v roce 2023. ■



Severní Makedonie, Ohrid

TEXT: VERONIKA ZDRÁLKOVÁ GROSSOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK

VERONIKA ZDRÁLKOVÁ GROSSOVÁ,
ODDĚLENÍ VÝCHODNÍ EVROPY,
ZÁPADNÍHO BALKÁNU A STŘEDNÍ ASIE, MPO

PŘÍLEŽITOSTI V ZEMÍCH ZÁPADNÍHO BALKÁNU

ALBÁNIE

Země rychle rozvíjí dopravní infrastrukturu zejména podél pobřeží, české firmy se tak mohou podílet na stavbě dálnic nebo také nového mezinárodního letiště a přístavu s logistickým centrem ve městě Vlora. S tím souvisí také příležitosti v rozvoji služeb cestovního ruchu nebo v oboru stavebnictví. Stejně jako Severní Makedonie je Albánie pro Českou republiku jednou z prioritních zemí pro rozvoj spolupráce v oblasti těžby nerostných surovin a geologického průzkumu (mj. naleziště bohatá na měď a chromit).

BOSNA A HERCEGOVINA

Tato země musí nutně modernizovat svou energetickou infrastrukturu a děje se tak zejména z prostředků zahraničních investorů. Příležitosti pro české firmy spočívají hlavně v možnosti subdodávek a uplatnění know-how v projektech centrálního vytápění, kogenerační výroby elektřiny a tepla, využití biomasy nebo tepelných úspor. Velký potenciál má rovněž rozvoj geotermálních a solárních zdrojů energie.

Poměrně novým oborem spolupráce je dřevařský a dřevozpracovatelský průmysl, kde se otevírají možnosti při modernizaci těžby dřeva v náročných terénech i jeho zpracování. Lesy pokrývají 60 % území Bosny a Hercegoviny a těžba i zpracování nejsou příliš efektivní. Dá se předpokládat rozšiřování a modernizace výrobních kapacit, nákup technického vybavení pro zpracování dřeva nebo dopravního a manipulačního zařízení.

ČERNÁ HORA

Černá Hora je od roku 2017 členem NATO a podle těchto standardů nyní modernizuje vybavení vlastní armády, příležitosti se tedy nabízejí českým podnikům z obranného průmyslu. Dále se modernizují zdravotnická zařízení a je veliký zájem o nové nemocniční vybavení a technologie. Stejně jako v ostatních zemích regionu pracuje Černá Hora na zajištění energetické stability a z předvstupních unijních fondů se nyní chystají investice do rozvoje obnovitelných zdrojů energie.

KOSOVO

Kosovská města a obce musejí modernizovat vodohospodářskou infrastrukturu, protože mnoho míst má problémy s dodávkami pitné vody, jejím čištěním a také s regulací odpadních vod. Stejně tak se české firmy mohou uplatnit při plánech na revitalizaci a odstraňování skládek odpadu a dodávky moderních technologií k jeho zpracování.

SEVERNÍ MAKEDONIE

Vzhledem k tomu, že až 30 % spotřebované elektřiny se do země dováží ze zahraničí, dlouhodobě je atraktivním odvětvím energetika. Zejména se plánuje rozvoj obnovitelných zdrojů (solární energie) a z fondů EU putují finance také do projektů na ochranu životního prostředí. Vzhledem k bohatství nerostných zdrojů na území Severní Makedonie, například lignitu, usiluje nyní Česká republika o rozvoj spolupráce v geologickém průzkumu a kovozpracovatelském průmyslu.

Kromě modernizace vodovodních sítí je aktuálním tématem nakládání s odpady a jejich zpracování. České firmy se také mohou angažovat v tendrech na modernizaci dopravní infrastruktury a dodávky vozů městské hromadné dopravy ve větších městech a turistických destinacích.

SRBSKO

V rámci přístupových jednání s EU došlo v minulém roce k otevření kapitoly týkající se ochrany životního prostředí, což nastartovalo v Srbsku poptávku po projekčních službách, jako jsou modernizace čističek vod, zásobování pitnou vodou, funkční kanalizace apod. Předpokládáme tedy rostoucí zájem o dodávky technologií z EU v celém navazujícím řetězci. Větší i menší zemědělské producenti chtějí zefektivnit svou výrobu a zároveň poptávají moderní balicí linky, které místním produktům zajistí delší trvanlivost, a tím i možnost vývozu.



ENERGETIKA A TECHNOLOGIE PRO CHYTRÁ MĚSTA

DVĚ HLAVNÍ TÉMATA PRO ZÁPADNÍ BALKÁN V TOMTO ROCE

Ministerstvo průmyslu a obchodu organizuje dvě důležité události vztahující se k západobalkánským zemím s cílem umožnit výměnu informací o plánovaných hospodářských projektech, detailněji rozebrat aktuální možnosti financování a přispět k celostní debatě o ekonomických vztazích za hranicemi EU například i z bezpečnostního a klimatického hlediska. V říjnu proběhl expertní kulatý stůl k otázce energetické transformace regionu a v listopadu nás čeká ekonomické fórum se zaměřením na oblast smart cities.

ENERGETICKÁ TRANSFORMACE ZÁPADNÍHO BALKÁNU

Při příležitosti neformálního setkání Rady unijních ministrů pro energetiku na začátku října uspořádalo Ministerstvo průmyslu a obchodu společně s Ministerstvem zahraničních

věcí a Asociací pro mezinárodní otázky akcí s názvem *Energy Transition in the Western Balkans: Climate Necessity and a Business Opportunity*. V bubenečské Ville Pellé se sešlo 50 zástupců z řad státních institucí, českých i zahraničních expertů na energetiku a ochranu klimatu z nevládního sektoru a také představitelé několika českých firem působících v oblasti energetiky. Váženými

hosty byli velvyslanci všech šesti zemí západního Balkánu v ČR.

Dá se říci, že politiky EU vůči regionu západního Balkánu v oblasti energetiky kopírují vnitrouijní snahy a formují tamní energetické trhy významným způsobem. Všechny státy jsou členy tzv. Energetického společenství, jehož cílem je urychlení transpozice unijní

legislativy a hlubší vzájemná integrace jednotlivých energetických trhů zapojených stran. Ředitel Energetického společenství Artur Lorkowski na akci zdůraznil zejména potřebu aktivní spolupráce mezi EU a západním Balkánem kvůli aktuální energetické krizi.

Západobalkánský Green Deal

Západobalkánské vlády jsou signatáři Sofijské deklarace o zelené agendě pro západní Balkán z roku 2020, která řeší tvorbu politik ke snižování emisí

Jak přitáhnout zahraniční investice

Pro úspěšnou transformaci energetiky v celém západním Balkánu je důležité nalákat do regionu více zahraničních investorů. Jak zdůraznil Jan Krčmář, ředitel Solární asociace a jeden z panelistů říjnového kulatého stolu, pro každého investora jsou stěžejní tyto podmínky: stabilita, předvídatelnost a transparentnost. K jejich dosažení se západobalkánské státy snaží přiblížit přejímáním standardů a legislativy EU.

a ochrany klimatu, zvyšování energetické efektivity, systém emisních povolenek či rozvoj obnovitelných zdrojů energie. Ve zkratce se jedná o západobalkánský Green Deal s cílem dosáhnout klimatické neutrality v Evropě do roku 2050. Projekty v regionu mohou být financovány z nástroje pro předvstupní asistenci (IPA III), konkrétně pro zelenou agendu bylo mobilizováno asi 9 miliard eur s potenciálním navýšením ze strany soukromých investorů a bankovních institucí až na 20 miliard.

Jak na říjnovém kulatém stolu mnohokrát zaznělo z úst odborníků, peníze v tuto chvíli nepředstavují problém, protože energetika je jedním z prioritních sektorů po celém světě. Je však důležité postupovat v procesu transformace obezřetně a neuchylovat se ke krátkozrakým řešením. To je případ i tzv. *carbon lock-in*, kdy technologickými modernizacemi postupně prodlužujeme

životnost uhelných elektráren, a tím zvyšujeme závislost na uhlí a neschopnost akcelarovat proces opravdové dekarbonizace.

Citlivý přístup k energetické krizi

Na významu přidala tématu energetické transformace západního Balkánu samozřejmě také válka na Ukrajině a současná celoevropská situace, kdy se všechny vlády potýkají s rapidním nárůstem cen za energie a zároveň musí činit strategická rozhodnutí ohledně bezpečnosti dodávek a snižování závislosti na těch z Ruska. V regionu, kde je ruský vliv dlouhodobě velmi znatelný v různých ekonomických a bezpečnostních segmentech, je tato záležitost obzvláště citlivá. Ministři energetiky z Albánie, Kosova a Severní Makedonie proto využili příležitosti a na pozvání ministra Síkely se setkali v Praze s ministry zemí EU při neformálním setkání rady. Společně prodiskutovali zejména přípravu na nadcházející zimu.

Mezi hlavní obchodní příležitosti pro české firmy se v oblasti energetiky v regionu západního Balkánu řadí zejména budování solárních elektráren, využívání biomasy, vodních zdrojů a investice do modernizace přenosových a distribučních soustav.

Více informací o energetických trzích v jednotlivých státech západního Balkánu i o relevanci pro český byznys se můžete dočíst v sérii factsheetů zpracovaných Asociací pro mezinárodní otázky. Ke stažení jsou na webu www.amo.cz.

EKONOMICKÉ FÓRUM CHYTRÝCH MĚST

Ve dnech 16. až 18. listopadu se do České republiky sjede zhruba 100 představitelů měst z celého západního Balkánu na úrovni primátorů či starostů a místních expertů na témata související s rozvojem chytrých a udržitelných měst. Zúčastní se konference *EU – Western Balkans: Smart Cities Economic Forum*. Zastoupena budou nejen největší města regionu, ale i menší obce, které ke svému rozvoji přistupují proaktivně a chtějí zlepšovat život svých obyvatel. Ministerstvo průmyslu a obchodu zve představitele měst a obcí, aby mohlo prezentovat to nejlepší, co

české firmy v oblasti smart cities nabízejí, a podpořit tak vzájemné obchodní vztahy v tomto oboru, který je v posledních letech na vzestupu.

Návštěva českých firem

Během prvních dvou dní navštíví delegace několik českých firem z oborů dopravní infrastruktury, vodního a odpadového hospodářství a budou mít možnost seznámit se s jejich řešeními uvedenými do praxe v českých městech. Balkánské delegace dále přivítají radniční experti na rozvoj chytrých měst po celé republice, například v Brně či v Plzni.

Ekonomické fórum a veletrh českých technologií

V pátek 18. listopadu pak proběhne ekonomické fórum v Kongresovém centru v Praze, jehož se zúčastní také náměstci západobalkánských ministerstev, dále experti z Evropské komise, mezinárodních bankovních institucí a investičních hubů atd. Debatní panely se zaměří zejména na budoucnost hospodářské spolupráce mezi zeměmi EU a západního Balkánu v oblasti zelené a digitální tranzice, na možnosti financování projektů chytrých měst v regionu a představí dobré příklady z praxe měst EU i západního Balkánu. Představí se také platformy a organizace, které propojují byznys partnery s městy a asistují při realizaci konkrétních smart projektů. Návštěvníci ekonomického fóra budou mít možnost v Kongresovém centru navštívit i veletrh těch nejzajímavějších českých technologií, které rozvíjejí chytrá města.

Na akci EU – Western Balkans: Smart Cities Economic Forum se můžete registrovat na e-mailové adrese grossova@mpo.cz. ■

*TEXT: VERONIKA ZDRÁLKOVÁ GROSSOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV AUTORKY*



Veronika Zdrálková Grossová, Oddělení východní Evropy, západního Balkánu a Střední Asie, MPO

„Evropská unie oficiálně zahajuje přístupové rozhovory s Albánií a Severní Makedonií. Po jednání s premiéry obou zemí to v úterý oznámila předsedkyně Evropské komise Ursula von der Leyenová. Obě strany začnou okamžitě pracovat na adaptaci balkánských států na unijní pravidla.“

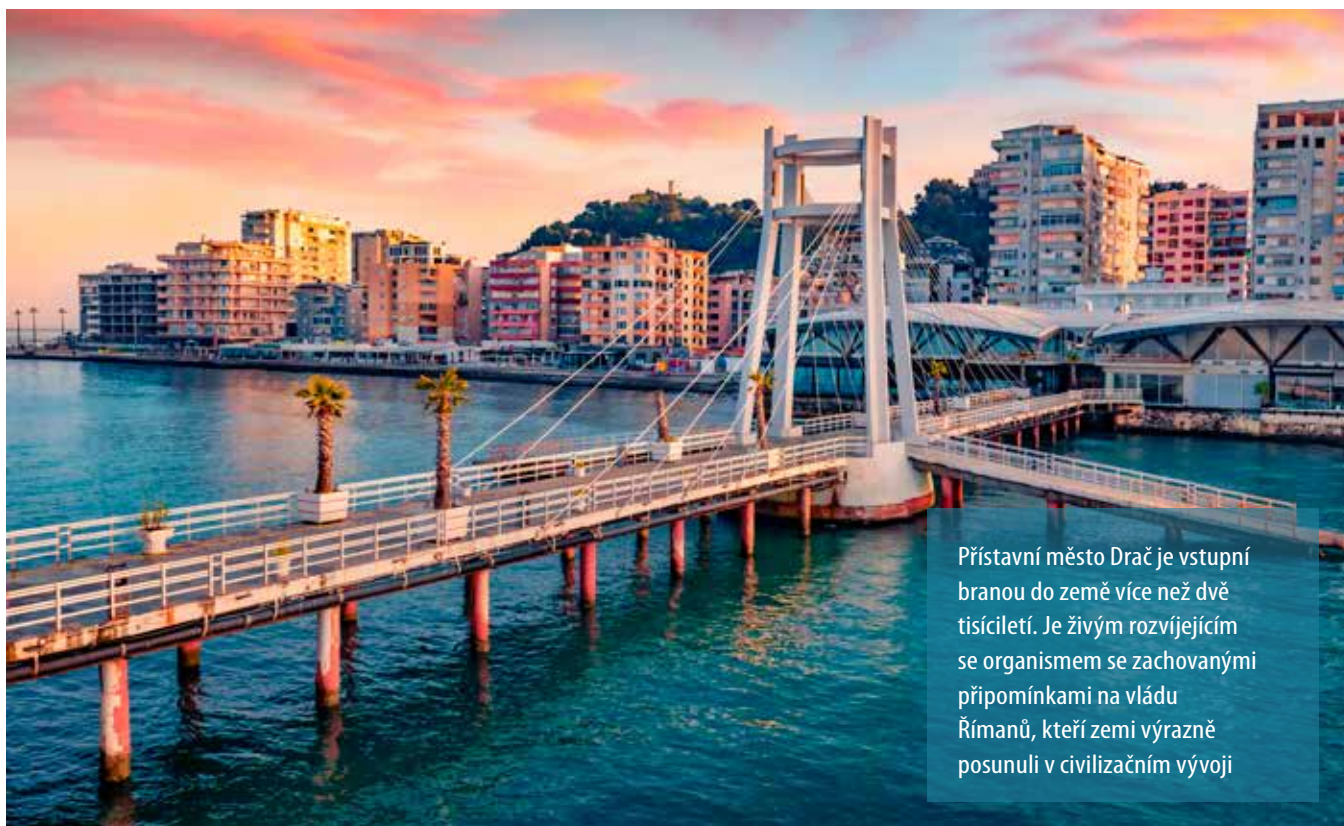
Brusel, 19. 7. 2022

Albánie: Země orlů

110 LET NOVODOBÉ STÁTNOSTI

Uvedená zpráva v několika řádcích obsahuje nejen významné završení aktivit zmíněných zemí směrem k integrované Evropě, ale také naplnění programových záměrů české vlády ve vztahu k našemu předsednictví, v nichž byl pokrok v integraci západobalkánských států klíčovým bodem. Pro Albánii byla tato zpráva dárkem k 110. výročí její novodobé státnosti.

V rekordním roce 2019 vyrobila Albánie 89 % své elektřiny z obnovitelných zdrojů, převážně na vodních tocích. Pro diverzifikaci tohoto zdroje je v běhu řada projektů na fotovoltaické i větrné elektrárny



Přístavní město Drač je vstupní branou do země více než dvě tisíciletí. Je živým rozvíjejícím se organismem se zachovanými připomínkami na vládu Římanů, kteří zemi výrazně posunuli v civilizačním vývoji

Propletenec hluboké historie

Počátky státnosti však sahají až do starověké Ilýrie, která se na tomto teritoriu rozkládala, i když se jednalo spíše o kmenové společenství než o stát se všemi funkcemi. V 7. století před naším letopočtem začali oblast kolonizovat Řekové, kteří zde vybudovali řadu sídel s čilým hospodářským životem, který byl následován i zakládáním vzdělávacích institucí. Illyři sice silně ovlivnili, ale nikdy zcela neovládli. Jednou z příčin byla i vzájemná nezávislost jednotlivých mocenských center. Stopy tohoto uspořádání jsou nakonec patrné i v současné Albánii. Ve starověku však tato situace umožnila růst mocenského postavení některých rodů, z nichž zejména Ardiaeiové ze Skadaru dosáhli takové míry nezávislosti, že mohli vytvořit vlastní stát s potenciálem další expanze. Jejich ambice však narazily na mocenský zájem Říma, což vyústilo v ilyrské války, které skončily roku 167 př. n. l. porážkou Ardiaeů a římským zábohem dnešního albánského území.

Římané území kolonizovali snahou o jeho civilizační rozvoj. Zakládali přístavy, pevnosti, akvadukty, silnice.

Podařilo se jim potlačit meziklanové spory. Snažili se vytvořit fungující provincii. Stopy římského civilizačního poslání zde zůstaly v podobě dnes chráněných stavebních památek. A také v paměti místa, snad ve zdejších horách, neboť „římané“ přicházeli opět a znovu v situacích, kdy buď byli přesvědčeni, že vládčí Kiplingovo „břímě bílého muže“, nebo jako v letech nepříliš vzdálených přinášeli řád a pokoj. Ale také hospodářský rozvoj, neboť právě Itálie je největším exportérem do Albánie současnosti. A nositelem té historické paměti nemůže být národ, jelikož tehdejší Illyrové během 7. století mizejí ze scény a až z 11. století máme první písemné zmínky o Albáncích. Ti však vstupují nikoliv do Římské říše, ale do následnice její východní dědičky, do Říše byzantské.

To už zde proběhla christianizace (na konci 4. století) a je v plném proudu velké křesťanské schizma, v jehož důsledku sever Albánie zůstává věrný římskému vyznání, naproti tomu jih získává pravoslaví. Přes všechny historické peripetie, od islamizace za nadvlády osmanské říše přes státem vyžadovaný ateismus v době komunistické diktatury, zůstalo křesťanství sice menšinovým, ale stále živým náboženstvím až do současnosti, a to i ve své západní formě.

Osmanská expanze

Od 12. století až do počátku 15. století probíhala turbulentní epocha albánských dějin, kdy se životnost zde vznikajících státních útvarů počítala na desítky let. Toto období vykazuje určité paralely s vývojem v našich zemích, které prožívaly vrchol přemyslovské éry, jež končí roku 1278 na Moravském poli. Šest let před tímto datem stojí Albánie na úpatí svého středověkého vrcholu, neboť francouzský a sicilský král Karel z Anjou ve shodě s klanovými vládci zakládá Albánské království a se zodpovědností středověkého vládce rozšiřuje své území.

Po srbské epizodě se zde ustavila řada menších knížectví, která však neměla šanci odolávat osmanské expanzi západním směrem. Jejím následkem byla masivní uprchlická vlna směřující na Apeninský poloostrov.

Osmanská nadvláda vedla k masové islamizaci, většina obyvatelstva konvertovala a některým se tak otevřela cesta i k vysokým úřadům v rámci půlměsíční říše. Poskytnutí azylu Židům vypovězeným ze Španělska stálo za hospodářským rozvojem několika měst, ale celkově to bylo období stagnace a se slábnutím cel



Hrad a pevnost Kruja jsou místem, kde se psaly dějiny albánského národa

říše i úpadku, včetně masové negramotnosti a absence průmyslu.

Na tomto místě se sluší uvést jméno dnes uctívaného národního hrdiny Skanderbega, který dokázal sjednotit národ k odporu proti osmanskému panování. A tak bylo v roce 1443 na dvě desetiletí narušeno.

Jazyček na vahách zájmů velmocí

Albánské povstání vypuklo v roce 1911 a stalo se součástí národněosvobozeneckých hnutí v regionu, které vyvrcholilo první balkánskou válkou. Ta od základů překreslila mapu západního Balkánu a dala vzniknout nejen novým státům, ale také novým mocenským, téměř velmocenským ambicím některých z nich. To vedlo k zásahu ty opravdu velké mocnosti Evropy počátku 20. století, pro které černomořské úžiny pod bulharskou jurisdikcí byly stejně nepřijatelné jako snaha Srbů pohlcením rodící se Albánie získat přístup ke Středozemnímu moři.

Vzhledem k této mocenské hře byla Albánie potvrzena na mezinárodní úrovni jako suverénní a dědičné knížectví teprve podpisem mírové smlouvy v Londýně 29. července 1913, přičemž její existence byla garantována evropskými velmocemi. Země se tak stala jakýmsi jazyčkem na vahách velmocenských zájmů.

K novému státu bylo však také třeba nového vládcce, neboť až do jeho nalezení měla nejvyšší moc vykonávat mezinárodní komise. Do hry se pokoušeli zapojit mnozí, ovšem bezúspěšně. V rámci předávání moci začali odcházet činitelé mezinárodní komise i zahraniční jednotky a země se propadala do chaosu. To byla chvíle, kdy opět na scénu vstoupili „římané“ a v rámci konsolidace poměrů dali vzniknout italskému protektorátu. V roce 1916, po vstupu Itálie do války na straně dohodových mocností, se válčičtům stala i Albánie. Možná někteří z nás naleznou v rodinném archivu vybledlé fotografie našich pradědů ze zdejší frontové linie, neboť tu držela rakousko-uherská armáda.

Po skončení Velké války byla země obklopena plejádou nenasytných vítězů. Své ambice chtělo naplnit Srbsko, nyní jako dominant v Království Srbů, Chorvatů a Slovinců, své postavení si chtěla uchovat Itálie a nějaký ten drobek by rádo získalo i Řecko.

Podpora prezidenta Wilsona

Samostatnost ohrožující situaci vyřešil americký prezident Wilson. Ten se postavil za albánskou suverenitu, která byla stvrzena přijetím země do Společnosti národů v roce 1920. V čele stanul velmi vzdělaný pravoslavný biskup Fan Stilian Noli, jemuž konkuroval Ahmet Zogu. Nakonec se Zogu chopil moci definitivně a udržel se až do druhé světové války. Nejprve se stal prezidentem Albánie a po obnově monarchistického státního zřízení v roce 1928 se prohlásil králem. Změnil zahraničněpolitickou orientaci Albánie z Království Srbů, Chorvatů a Slovinců na Itálii.

Vůči těsnému svazku země s Římem však existovala ve vládnoucí vrstvě významná opozice, kterou zosobňuje Zogův švagr, bývalý ministr vnitra, posléze vyslanec v Bělehradu a následně v Praze Cena Beg Kryeziu. Na poslední štaci však ještě ani nestihl předat pověřovací listiny a 14. října 1927 se stal v centru Prahy obětí atentátu. Udál se ve stejném roce, kdy se diplomatické styky mezi Československou republikou a Albánií dostaly na vyšší úroveň, neboť dosavadní, od roku 1925 působící československý konzulát v Tiraně byl povýšen na generální konzulát a diplomatickou agencii.



Každá epocha zanechala nějaké stopy. Řekové pozůstatky významného vzdělávacího centra Apollonie, Římané řadu infrastrukturních staveb a vláda Envera Hoždi tyto hříbovitě bunkry



Slibně se rozvíjející vztahy mezi Československem a Albánií

Rozvíjející se vztahy obou zemí potvrzuje i dekorování Ahmeta Zogua Řádem bílého lva I. třídy s řetězem (1922). Ani příklon Albánie k Římu tento trend nenarušil, přestože Československo bylo tradičně blízkým spojencem bělehradské vlády. Toto spojenectví však bylo kaleno autoritativním počínáním krále Alexandra I. z vládnoucí srbské dynastie, který se snažil nepřiliš demokratickými prostředky zajistit srbskou dominanci v království, jež v roce 1929 změnil na Království Jugoslávie, aby eliminoval jakékoliv národnostní ambice uvnitř multinárodního státu.

V roce 1929 je československé diplomatické zastoupení povýšeno na vyslanectví. V roce 1937 již vzájemný obchod dosahuje částky 13 milionů korun, z toho export do Albánie 9,5 milionu.

Krušné válečné časy

Rok 1939 je opět okamžikem, kdy se osudy našich zemí časově protunuly. Necelý měsíc po obsazení Čech a Moravy německou armádou a vyhlášení protektorátu obsadila 7. dubna Albánii italská vojska, král Zog I. uprchl a Albánie s Itálií byla spojena personální

uníí s titulární hlavou italským králem Viktorem Emanueleem III. Tak, jak si Německo vytvořením protektorátu zajistilo zázemí pro další severovýchodní expanzi, tak si Itálie obsazením albánského území vytvořila zázemí pro další balkánské výboje, které však skončily krachem a v roce 1943 následovalo obsazení německou armádou.

Stejně jako v sousední Jugoslávii se v horských oblastech začalo zmáhat komunistické partyzánské hnutí, které svádělo boje nejen s Němci, ale i s vnitřním radikálně nacionalistickým hnutím.

Za cenu bezmála třiceti tisíc obětí se partyzánům podařilo na konci roku 1944 zemi od agresorů osvobodit a partyzánský vůdce Enver Hodža se dostal do čela poválečné Albánie se svojí Albánskou stranou práce. Byly zahájeny komunistické reformy a samozřejmě také represe s desítkou tisíc obětí, včetně jeho nejbližších spolupracovníků, jako důsledek upevňování kultu osobnosti.

Uzavření se před okolním světem

Pod jeho vedením se země postupně uzavírala. Nejdříve přerušila kontakty se Západem, následovala Jugoslávie, v roce 1961 i Sovětský svaz a Albánie se orientovala výhradně na Maovu Čínu. Ale v sedmdesátých letech byly přerušeny i tyto vazby. Hodža viděl nepřátele a zrádce na všech světových stranách. Země sice byla členem Varšavské smlouvy, ale i tu opustila v roce 1968 na protest proti okupaci Československa. I když hlavním důvodem byl spíše strach, aby se i Albánii

nedostalo internacionální pomoci za její originální cestu budování socialismu. Výsledkem Hodžovy vlády byla stagnace průmyslu i zemědělství, povinný ateismus a významné snížení negramotnosti.

V souvislosti s uzavřením se před sovětským blokem došlo v roce 1961 k odvolání československého velvyslance. Do té doby Československo poskytovalo Albánii technickou i hospodářskou pomoc pro těžbu rud. I přes sníženou úroveň diplomatických styků nadále probíhala obchodní výměna a Československo se podílelo dvanácti procenty na albánském zahraničním obchodě s celkovým obrátem přes 260 milionů korun, což mu zajistilo pozici druhého nejvýznamnějšího obchodního partnera.

Demokratická éra

Komunistická éra skončila v roce 1990, byť ještě první svobodné volby v roce 1991 vyhrála komunistická strana, ale již v následujícím volebním roce patřilo vítězství Demokratické straně Albánie.

Přeměna totalitních zemí na pluralitní demokracie a tržní hospodářství nebyla jednoduchá a bez šokbrntutí v žádné ze zemí východního bloku, ale žádná nebyla tak nepřipravená jako právě Albánie. Do země kromě svobody vtrhly pyramidové investiční firmy. Ty to v počátku devadesátých let zkoušely i u nás, ale ne s takovými následky jako v Albánii, kde se jejich aktivitám dostalo podpory a propagace od samotného prezidenta. Důsledkem bylo ožebračení mnoha investorů, když se v roce 1996



Pobřeží Jaderského moře je nejen vyhledávaným turistickým cílem, ale s rozvojem lokální infrastruktury i zajímavým cílem investičním

pyramidy začaly hroutit. Zloba ve společnosti vedla k násilným protestům a ke zhroutení státního aparátu, včetně bezpečnostních složek. Situace v Albánii vedla OSN k zahájení operace Alba, při níž vstoupily do země mírové síly pod vedením jak jinak než Itálie.

Téměř deset let po pádu totality byla země na ještě horší startovní čáře než v roce 1990. Pod italským vedením byla restrukturalizována státní správa, včetně soudního systému a bezpečnostních složek, a tím se otevřela Albánii cesta k proměně z jedné z nejchudších zemí Evropy na zemi s vyššími středními příjmy. Nyní realizuje množství významných reforem k oživení růstu a vytváření pracovních míst současně se zaváděním integračních programů Evropské unie.

Současná Albánie vykazuje hospodářskou stabilitu

V současné době i Albánii zasáhl prudký nárůst cen potravin, energií a rostoucí náklady na externí financování. Přestože byla v nedávné době postižena ničivým zemětřesením, pandemií koronaviru i děním na Ukrajině, její ekonomika si udržuje stabilitu s vytrvalým hospodářským růstem, který trval i v předešlých krizích a pro letošní rok činí odhad zhruba 3 procenta. Podporuje jej především cestovní ruch a stavebnictví.

Zemědělství je ve velké míře samozásobitelské, trpící nízkou efektivitou způsobenou malými pozemky a slabou konsolidací kvůli nedostatečně definovaným vlastnickým právním. Situace se však mění a probíhají reformy, jejichž cílem je efektivnější využívání zemědělské půdy.

Dědictví blízké i dávné minulosti je partneré především ve zdravotnictví, které je málo dostupné, nedostatečně financované a poddimenzované. Přesto je očekávaná délka života při narození nejvyšší na západním Balkáně,

Důležitá role malých a středních podniků

Významnou roli v albánské ekonomice hrají malé a střední podniky, které tvoří 90 % aktivních firem a zaměstnávají více než 80 % pracovní populace. Tyto firmy se podílejí 68 % na HPH země. Právě na MSP by měla cílit nabídka českých exportérů, protože zde můžeme očekávat největší poptávku. Trh práce vykazuje výraznou neformálnost, přičemž v roce 2018 byla neformální zaměstnanost odhadována na cca 61 %.

a to 78,6 roku, téměř na stejné úrovni jako Spojené státy (75,5 let) a lepší než v členských zemích OECD, jako je Slovinsko a Turecko, byť v porovnání s průměrem Evropské unie s vyšší novorozeneckou úmrtností, a to zhruba na úrovni Gruzie.

Obdobné jsou následky minulosti i na infrastrukturu, která trpí problémy silniční sítě, zanedbanou a nedostatečnou železniční infrastrukturou, což

brání aktivnějšímu zapojování regionů do ekonomiky země. Ta vzkvétá především v hlavním městě a přímořských oblastech, kde profituje z růstu turistického ruchu, přičemž průměrná návštěvnost všech destinací, včetně horských středisek, se pohybuje kolem čtyř milionů. Tento segment trhu je zajímavý i pro investory, a to nejen pro korporátní, ale i pro privátní a vlastnictví apartmánu na pobřeží se stává atraktivní investiční příležitostí.

Závěrem

Zpráva Evropské komise z 19. července tohoto roku není ještě pro Albánii cílovou rovinkou na cestě k integraci do EU, vbíhá však do závěrečného kola. To je důležitý okamžik pro stát, který startoval opravdu s handicapem. Žádost o členství podal již v roce 2009 a v roce 2014 získal status kandidátské země. Letošní datum zahájení přístupových rozhovorů je i oceněním úsilí, které Albánie vynaložila pro dosažení tohoto mezníku svého vývoje. Nástin jejího historického vývoje ilustruje míru tohoto úsilí, které Albánci museli na této cestě vyvinout. ■

TEXT: MARTIN F. FABÍK
FOTO: SHUTTERSTOCK

ZDROJE: WIKIPEDIA, REPORT ON ALBANIA, WWW.EC.EUROPA.EU, THE OPEC FUND FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT, WORLD BANK, ALBANIA INVESTMENT DEVELOPMENT AGENCY, VALKA.CZ, ALBANIANDROYALCOURT.AL

VÍŘIVKY SE ZNAČKOU CZECH MADE DOBÝVAJÍ SVĚT

Česká rodinná firma z Dolní Dobrouče vyváží svůj jedinečný a kvalitní český výrobek téměř do celého světa. Již 27 let se věnuje výrobě luxusních vířivek a celoročních bazénů swim spa, které se vzhledem k vlastnímu vývoji, precizní výrobě a světově uznávanému designu těší veliké oblibě. USSPA, s.r.o., je zároveň držitelem značky Czech Made, která vířivkám dodává ověřený punc kvality a pomáhá při exportu. Hovořili jsme s ředitelkou společnosti Kateřinou Kadlecovou.



Kateřina Kadlecová, ředitelka rodinné společnosti USSPA

Co je pro vás byznys klíčové a co vás odlišuje od konkurence?

Klíčové jsou hodnoty, na kterých je naše společnost postavena. Jsme rodinná firma, jejíž podstatou je mezigenerační návaznost podnikání; toho není možné dosáhnout bez kvality a vývoje. Odlišujeme se designem, vysokou kvalitou a inovacemi, které přinesly již nejen celosvětový trend v našem oboru. Celkově nám jde o vysoký standard „customer experience“ v každém stadiu – od komunikace a marketingových nástrojů přes systém prodeje a showroomy až po samotné uživatelské zážitky. Uvažujeme komplexně, máme odvahu přinášet nová řešení a přístupy.

Jak velkou část výroby exportujete a kam vyvážíte nejvíc?

Do zahraničí své produkty vyvážíme už přes dvacet let. Aktuálně na export směřuje polovina naší produkce, a to zhruba do dvaceti převážně evropských zemí. Vyvážet můžeme pouze tam, kde si zajistíme proškoleného partnera, protože naše spa mají dlouhou životnost a chceme, aby každý zákazník měl po celou její dobu zajištěný odborný servis. Nejsilnější dealery máme ve Švýcarsku, na Slovensku, ve Švédsku nebo v Rakousku. Ve Španělsku pak vlastníme dceřinou firmu.

Jste držitelem značky Czech Made. Co to pro vás znamená?

Značku Czech Made máme od roku 2015. Pro nás to byla logická návaznost na certifikace ISO 9001 a 14001, které udržujeme již od roku 2000, respektive 2003. Czech Made pro nás má dva důležité aspekty: jednak představuje další nezávislé ohodnocení a ocenění naší kvality nezávislou institucí a pak jde o oficiální potvrzení českého původu našich produktů. Obojí přispívá k jistotě a klidu pro zákazníky, že získají opravdu to, co očekávají. Značka působí pozitivně také u zaměstnanců, pro ně je to ujištění o smysluplnosti činnosti i nastavených systémů a procesů, a to nejen ve výrobě.

Jaké výhody značka kvality poskytuje při exportu?

Značné. Ověřená kvalita je za nás základem pro možnost prosadit se na zahraničních trzích. Naše koncepce nestojí

na nízké ceně, ale právě na kvalitě a přidané hodnotě. Pokud ty jsou potvrzeny certifikací od nezávislé instituce, má náš zahraniční partner a v konečném důsledku i zákazník faktické ujištění o původu a úrovni produktu a dodavatele. Naše společnost se od počátku hrdě hlásí k českému původu, přestože to znamenalo bořit stereotypy a předsudky. ■

ZDROJ: ČESKÁ SPOLEČNOST PRO JAKOST

Czech Made je značka kvality pro české výrobky a služby

K získání značky je třeba absolvovat důkladné hodnocení jakosti, které zákazníkům zaručuje, že vybírají opravdovou kvalitu. Značka ověřuje kromě kvality také český původ produktu, a je tak ideálním marketingovým prvkem. Správcem značky je Česká společnost pro jakost.

www.czechmade.cz



Spolupracujeme v Německu a Rakousku!

Jste česká firma, ale máte mateřskou společnost v Německu či Rakousku? Nebo máte v těchto zemích své zákazníky? Nabízíme vám spolupráci:

Náš tým německy hovořících specialistů prodeje zodpoví poptávky, vyřídí objednávky, zajistí servis požadované zakázky pomocí zkušených montérů.

Naše zákaznická linka ☎ +420 511 511 777; ✉ gumex@gumex.de je připravena řešit dotazy zahraničních zákazníků. Informace o našem sortimentu zboží a služeb mohou rovněž čerpat z našich webů, vybírat na e-shopu: www.gumex.de a www.gumex.at

Potřebujete profesionální pomoc při jednání?

Obchodních jednání v zahraničí se osobně nebo prostřednictvím videokonference rád zúčastní náš regionální obchodní manažer pro německý a rakouský trh Ing. Václav Svěchota, který zodpoví i technické dotazy: ☎ +420 732 990 284; ✉ svechota.vaclav@gumex.de

Zboží přepravíme a doručíme v co nejkratší době, bezpečně a ekologicky. U zásilek, které se skládají z několika dílů a jejichž rozdělení provedla naše logistika automaticky, neúčtujeme žádné další poplatky za balení ani za další palety či krabice. Pokud má zákazník specifické požadavky týkající se balení, dodání nebo vyzvednutí přepravní službou zákazníka, dohodneme individuální cenu za speciální balení.

V čem je naše přepravné výhodné?

Cenu přepravného určujeme dle hodnoty objednávky a předem ji znáte. Neúčtujeme žádné další poplatky za balení, manipulaci ani dobírku. Cena přepravného a způsob dopravy u objednávek v hodnotě vyšší než 400 € budou sjednány individuálně.

Příklad:

Hodnota objednávky bez DPH / Dopravné bez DPH
do 80,00 € / 10,49 €
80,01 - 200,00 € / 13,49 €
200,01 - 400,00 € / 18,49 €

Těšíme se na spolupráci s vámi!

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

GUMEX - Expert na hadice a těsnění

GUMEX - Experte für Schläuche und Dichtungen



Vždy nám pŕijde o to, abyste se na nás mohli spolehnout. V nezávislém průzkumu spokojenosti projevílo úplnou spokojenost s našimi službami 95 % zákazníků.



GUMEX

www.gumex.cz
pružné partnerství

JAK ZEFEKTIVNIT KOMUNIKACI S BANKOU DÍKY PŘÍMÉMU API PROPOJENÍ

Hovoříme s Renátou Gregovou, expertkou na prodej digitálních produktů v Komerční bance.



Renáta Gregová, Digital Product Sales
Expert, KB

Co konkrétně klientům nabízíte?

Kromě mandatorních PSD2 API, která mohou využívat pouze subjekty s PSD2 licencí, se snažíme nabídku API zpřístupnit všem firmám v podobě takzvaných open API, v našem názvosloví API Business Suite.

Můžete to čtenářům přiblížit?

Možností, jak získávat transakční data z banky, je více. Od manuálního stahování výpisů a jejich manuálního nahrávání do účetního systému až po nejefektivnější cestu, kterou je přímé stahování dat transakční historie z banky přes API připojení přímo až do účetního systému. To pak firmě velmi zefektivní a ušetří čas při párování plateb. Pokud má firma v bance vedených více účtů, je zjednodušení manuální, rutinní práce pro účetní tím významnější.

Jaký význam má API připojení pro provozovatele e-shopů?

Jelikož je zákaznická zkušenost a spokojenost pro úspěch e-shopů zásadní, rychlé zpracování objednávky a spuštění distribučního procesu ke koncovému zákazníkovi, který si na e-shopu objednal zboží, je prioritou.

Provozovatel e-shopu tedy potřebuje mapovat v průběhu celého dne příchozí objednávky. K tomu mu velmi dobře poslouží notifikace, které umí naše API posílat. Bankou zasílané notifikace indikují změnu stavu na účtu. Klient si tak může „zavolat“ bankovní API efektivně a cíleně a následně spustit celý proces zpracování potvrzení objednávky a její další cesty k zákazníkovi.

Nyní jsme popsali API pro stahování dat, jaká další API máte k dispozici?

Umíme nabídnout také API pro provádění plateb, dokonce dávkových plateb. Firmy jsou standardně zvyklé připravit v účetním systému platební dávku, kterou pak nahrají do internetového bankovníctví, kde ji autorizují a poté odesílají do banky. API pro provádění plateb umožní platební dávku poslat z účetního systému přímo do banky bez meziukládání, a tudíž bez rizika, že by mohly být platební údaje někde po cestě do banky změněny. Platební dávka je pak standardně autorizována v internetovém bankovníctví dle všech bankovně nastavených autorizačních oprávnění.

Kromě toho umíme nabídnout i API pro získávání dat o transakcích realizovaných na platebních kartách. K tomu však klientům doporučujeme využití expense management systému našeho partnera, společnosti Direct Fidoo. Platební výdaje a účtenky z karet se tak dají snadno dostat do systému a celý proces se dá velmi efektivně zautomatizovat.

Co je třeba pro zprovoznění API na straně klienta udělat?

Připravit rozhraní, které umožní komunikaci a přímé napojení na banku. Jedná se o aktivitu, kterou by měl běžný vývojář podle dokumentace, která je na webu k dispozici, zvládnout. Pak je potřeba udělat registraci softwaru, který se bude připojovat, a aktivovat si komunikační

token. Ten je platný jeden rok, automaticky ho lze pak prodloužit o další rok.

Jednodušší je situace, pokud klient využívá některý z účetních systémů, které již připojení na API budou mít integrováno. Pak už musí jen dát souhlas se stahováním dat přes třetí stranu, tj. účetní systém, aktivovat token, komunikaci potvrdit KB klíčem nebo certifikátem a přenosy dat mohou začít. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV KB

Anna Schlindenbuch, Senior
Brand Manager, LEROS:

Pomocí API jsme zefektivnili náš e-shop

LEROS je tradiční český výrobce bylinných čajů. Již 60 let vykupuje a zpracovává byliny tak, aby si uchovaly své zázračné vlastnosti. Váží si léčivých účinků přírody, se kterou je neodmyslitelně spjatý, a chce lidem neustále připomínat, že se na ni vždy mohou s důvěrou obrátit. S účtů k tradicím a s respektem k přírodě přináší bylinné čaje plné vůně, harmonie a zdraví.

Čaje LEROS se prodávají nejen v lékárnách a obchodech, ale také ve vlastním e-shopu, který kontinuálně roste. Proto jsme potřebovali zefektivnit komunikaci s bankou tak, abychom v co nejširší míře dokázali eliminovat množství manuální práce a zrychlili procesy v objednávkovém systému a ve výsledku odbavení zásilek z e-shopu. Rychlá odezva je v e-commerce naprosto zásadní, a proto jsme si nemohli dovolit nadále párovat platby ručně. Proto jsme se ve spolupráci s naší digitální agenturou spojili s Komerční bankou a využili bankovní API, díky kterému jsme naši situaci efektivně vyřešili.

Saeed Ebrahimi:

UDRŽITELNÉ PODNIKÁNÍ A KVALITA, TO JE NAŠE MOTTO

Přibližně hodinu jízdy severně od Prahy sídlí v moderním areálu v Chrastavě rodinná firma MB Industry, která se specializuje na dovoz, úpravu a distribuci suchých plodů a ořechů. Bez větších potíží se jí podařilo překonat těžkou covidovou dobu a díky včasným investicím do šetrného vytápění a úsporných technologií za pomoci bezúročného úvěru Národní rozvojové banky (NRB) zde může i nyní zdravou technologií pražit oříšky a provozovat veškeré podnikání navzdory probíhající energetické krizi. Jak říká zakladatel a výkonný ředitel společnosti Saeed Ebrahimi, „vřelý přístup zaměstnanců NRB bychom doporučili všem menším podnikatelům a rodinným firmám“.



Manželé Saeed a Božena Ebrahimiovi jsou na svou rodinnou firmu právem hrdí

V Chrastavě se setkávají plody z celého světa

Na vlastní výrobu se společnost začala zaměřovat od roku 2016, ještě předtím se ale stihla stát největším dovozcem pistácií, rozinek a datlí z Íránu do ČR, Polska, Německa a na Slovensko. Chrastavský výrobní areál v blízkosti německo-polské hranice měl a má své výhody z hlediska logistiky. Bylo v něm

však třeba provést celkovou rekonstrukci, přistavět nový klimatizovaný sklad a nakoupit nezbytné technologie – novou kontinuální pražičí linku a balicí linku. V plném provozu je vlastní výroba od roku 2018.

Suroviny dováží MB Industry z celého světa. „V této chvíli jsou v našem oboru hlavními importními zeměmi především USA, Vietnam, Španělsko, Turecko, Argentina a Německo,“ vyjmenovává

Saeed Ebrahimi. „Našimi velkými odběrateli jsou pak Kaufland ČR, COOP Jednota a velké české e-shopy.“ Hlavní činností společnosti je ale poskytování služeb jiným českým dodavatelům, kteří

MB Industry s.r.o.

je rodinná firma se sídlem v Chrastavě. Byla založena v roce 1999 a zabývá se dovozem, zpracováním a distribucí sušených plodů a ořechů do ČR a střední Evropy. Specializuje se zejména na dovoz a úpravu pistácií, mandlí, kešu ořechů, arašídů, ale i jiných suchých plodů včetně rozinek, datlí či například brusinek. Jejich prioritou je udržitelnost podnikání, maximální čerstvost produktů a prémiová kvalita. S pouhými šesti zaměstnanci společnost v minulém roce dosáhla obrátu 56 milionů korun. Maloobchodní zákazníci si produkty přímo z pražírny mohou zakoupit na e-shopu firmy v-orech.cz.

www.nuttynutz.cz



Automatické vertikální balicí linky s kombinační vahou



mají zájem o kvalitní pražení a ochucování suchých produktů prostřednictvím moderní pražicí technologie za dodržení šetrného zpracování.

Za zmínku stojí i skutečnost, že firma je také výhradním dodavatelem kvalitní italské kávy Drago Mocambo, která se pomalu ale jistě začíná etablovat na českém trhu. Společnost ji do Čech dováží mletou i zrnkovou a stále populárnější jsou kávové kapsle.

Jak zvládnout energeticky náročný provoz

V rámci spolupráce s Národní rozvojovou bankou v programu Úspory energie společnost MB Industry získala bezúročný úvěr, s jehož pomocí instalovala nové úsporné osvětlení haly a skladových prostor. Nyní se připravuje rekonstrukce vytápění výrobní i administrativní části budovy, kde dojde k výměně zastaralých plynových kotlů za moderní a úsporná tepelná čerpadla, která přispějí ke snížení uhlíkové stopy podnikání a samozřejmě i k tolik žádané výrazné úspoře finančních prostředků na vytápění. Ředitel společnosti si spolupráci s NRB nemůže vynachválit.

Jako svou výhodu vnímají ve firmě skutečnost, že se na jejím provozu podílí nejen její zakladatel, ale i ostatní členové

rodiny. Manželka Božena svého manžela podporuje od začátku jeho podnikání a pracuje ve společnosti jako manažerka kvality. Mladší syn Adam svému otci pomáhá při každé příležitosti, zejména pak při náročném procesu pražení a balení produktů a dopravě čerstvých ořechů velkoobchodním zákazníkům. Praxí ověřenou výhodou rodinného podnikání je podle nich shoda na jasném směřování společnosti a celkové koncepci výroby.

K zákazníkovi doputují jen ty nejlepší z nejlepších ořechů

MB Industry jako jedna z mála v České republice využívá ve výrobě proces horkovzdušného pražení, při kterém je zcela vyloučeno používání přídavných olejů. K tomu je potřeba moderní kontinuální pražička, jeden z pouhých dvou strojů tohoto typu u nás. Zde upražený ořech si zachová původní chuť, vůni i texturu, to vše bez obvyklého zbytečného přidávání olejů. Výsledný produkt je tak zdravější. Společnost disponuje i moderní balicí linkou, díky níž může svým zákazníkům z řad retailových prodejců poskytnout kompletní servis. Kromě pražení se zaměřuje i na dochucování. Každá z mnoha příchutí ořechů, které společnost na trh dodává, je výsledkem dlouhého testování, přičemž všechny receptury jsou vlastní.

„Od pražení až k dodání finálního výsledku vede dlouhá cesta,“ vysvětluje Saeed Ebrahimi. „Samotný výběr zpracovávaných ořechů je prováděn s ohledem na jejich maximální čerstvost a prémiovou kvalitu, čímž se naše společnost odlišuje od svých konkurentů, kteří se zaměřují spíše na cenovou stránku zboží. Zároveň nakupujeme

pouze produkty, které nebyly geneticky modifikované. Ořechy procházejí pečlivou kontrolou, aby byla zaručena vysoká kvalita výsledného produktu. Na té si zakládáme.“ ■

TEXT: MARTINA HOŠKOVÁ
FOTO: ARCHIV MB INDUSTRY

0 programu Úspory energie

Program Úspory energie od Národní rozvojové banky (NRB) je určený k financování energeticky úsporných projektů realizovaných na území ČR vyjma hlavního města Prahy. K realizaci menších projektů do tří milionů korun, které přinesou alespoň 10% úsporu na energiích, nabízí NRB bezúročný úvěr až do výše 90 % způsobilých výdajů projektu. V případě investičně náročnějších projektů poskytuje banka bezúročný úvěr do výše 70 % způsobilých výdajů projektu a vyžaduje spolufinancování komerčním úvěrem na minimálně 20 % způsobilých výdajů projektu. K tomuto úvěru pak poskytuje příspěvek na úhradu úroků, a to až do výše čtyř milionů korun. Bezúročný úvěr je poskytován ve výši 500 tisíc až 60 milionů korun s dobou splatnosti až 10 let včetně možnosti odkladu splátek na 4 roky. Vedle bezúročného financování NRB ještě poskytuje podnikatelům příspěvek na zařízení energetického posudku, a to až do výše 90 % způsobilých výdajů. Pokud podnikatelé realizují projekt na území hlavního města Prahy, pak mohou využít bezúročného financování z programu EnerG, které má v mnoha ohledech stejné parametry jako program Úspory energie. Vedle finančních nástrojů nabízí NRB v rámci programu ELENA i poradenství v oblasti energetických úspor.

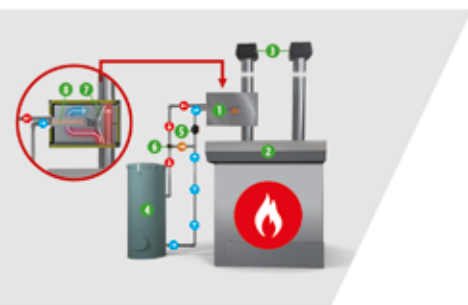
Zdroj: NRB

” VŘELÝ PŘÍSTUP NRB MOHU DOPORUČIT VŠEM MENŠÍM PODNIKATELŮM A RODINNÝM FIRMÁM.

Již 24 let představenstvo asociace prostřednictvím Velké ceny AOVT podporuje a oceňuje inovativní výrobky, služby a procesy v oboru voda, topení.



VELKÁ CENA ZA ROK 2021 BYLA UDĚLENA TĚMTO FIRMÁM:



ALMEVA EAST EUROPE a.s.

za ZPĚTNÉ ZÍSKÁVÁNÍ TEPLA ZE SPALIN - HEAT RECOVERY SYSTÉM

Díky tomuto systému lze získané teplo ze spalin, páry a procesního teplého vzduchu ve výfukových a odsávacích systémech ukládat do teplé vody. Snižuje náklady a emise CO₂. Díky provozní aplikaci lze sledovat aktuální výši úspor.



NIBE

Slyšíte to ticho?

NIBE S2125

NIBE Energy Systems CZ

za TEPELNÉ ČERPADLO SYSTÉMU VZDUCH - VODA NIBE S 2125 (8 A 12Kw)

Extrémně tiché tepelné čerpadlo (38 Db) s max. výstupní teplotou 75 °C, vysokým chladícím výkonem (6,69) a topným faktorem (5,0). 10 let záruka.



Za rok 2021 AOVT ocenila inovativní produkty firem:



Družstevní závody Dražice - Strojírna s.r.o.

za TLAKOVÝ MALOOBJEMOVÝ ELEKTRICKÝ OHŘÍVAČ VODY TO 20.1

Velmi výkonný a úsporný ohřivač s 20l smaltovanou nádobou v novém designu a s novým ovládáním. Energetická účinnost A.



Oventrop GmbH & Co. KG

za AUTOMATICKÉ HYDRAULICKÉ VYVÁŽENÍ OTOPNÝCH SYSTÉMŮ S TERMOSTATICKÝM VENTILEM Q - TECH

Toto technické řešení zjednodušuje hydraulické vyvažování soustav a je kompatibilní s klasickými TRV společnosti Oventrop.

ČESKÉ TRAMVAJE ZA 1,5 MILIARDY JEZDÍ V RIZE ZAKÁZKU ŠKODA GROUP POJISTIL EGAP

Dvacet tramvajových souprav vyrobených tuzemskou skupinou Škoda už je zapojeno do provozu v Rize, hlavním městě Lotyšska. Zakázku českého výrobce za zhruba 1,5 miliardy korun pojistil EGAP. Pojišťovna nyní s firmou jedná také o pojištění vývozu náhradních dílů k dodaným tramvajím. Úvěr financující dodávku tramvajů poskytla Česká spořitelna.

„Uzavřením tohoto kontraktu se potvrzuje, že naše výrobky jsou kvalitní a naši stávající zákazníci jsou s nimi spokojeni. Svědčí o tom nejen dvacet vozidel pro Rigu, ale i další zakázky. Vyrábíme tramvaje pro třináct evropských měst v Německu nebo Finsku,“ říká Martin Oravec, CFO Škoda Group.

Vozový park dopravního podniku lotyšské metropole zahrnuje zhruba 190 tramvajů, které obsluhují devět linek napříč celým městem. Většina jich byla vyrobena převážně v bývalém Československu, a právě tyto vozy nyní nahrazuje nová generace souprav. I ty ovšem budou potřebovat servis a dodávku náhradních dílů české výroby.

„Škoda Group patří mezi špičku firem v oboru dopravního strojírenství a je také zároveň významným zaměstnavatelem hned v několika regionech Česka. Nyní jednáme o parametrech pojištění úvěru na dodávku náhradních dílů,“ doplňuje



České tramvaje v typickém modro-bílém designu řížského dopravního podniku. Jsou vyrobeny tak, aby spolehlivě sloužily při teplotách od +40 °C až do -40 °C

předseda představenstva EGAPu Jan Procházka. V minulosti EGAP pojistil vývoz elektrických železničních vagonů Škody Group na Slovensko a před dvěma lety vystavil firmě záruky Covid Plus.

Vozidla pro Rigu jsou stoprocentně nízkopodlažní s rozchodem 1524mm, širším, než je v Praze, a plně klimatizované i v prostoru pro cestující. Vnější design je v typickém modro-bílém barevném provedení řížského dopravního podniku. Vozy mají optimalizovaný pohon příměřený rovinatému charakteru města, výtah umožňující nakládku invalidního vozíku z úrovně vozovky, systém počítání cestujících, automat na prodej několika druhů jízdenek, moderní informační systém pro cestující a další. Tramvaje jsou vyrobeny z kvalitních materiálů, protože jedním z požadavků zákazníka bylo provozovat



je při teplotách od +40 °C až do -40 °C. Tramvaj v tříčlánkovém provedení pojme 258 stojících a 60 sedících cestujících. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

FOTO: ARCHIV ŠKODA GROUP
JAN ČERNÝ JE TISKOVÝ MLUVČÍ EGAP

Vývoz českých firem z oblasti dopravního strojírenství podporuje EGAP dlouhodobě. Například v roce 2020 to byla dodávka padesáti trolejbusů do Lotyšska či vývoz čtyř set padesáti autobusů do Pobřeží slonoviny v roce 2018. V Ázerbájdžánu české firmy zmodernizovaly s pojištěním EGAP přes 900 kilometrů železnice za zhruba 18,5 miliardy korun.

A
CO
VY 



BUDUJEME
HRDÉ
ČESKO

OCENĚNÍ
ČESKÝCH
LÍDRŮ

PODNIKATELSKÁ
PLATFORMA HELAS
OD ROKU 1997

JIŽ BRZY PŘEDSTAVÍME NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ RYZE ČESKÉ FIRMY 2022

DŮVĚRYHODNÉ ČESKÉ FIRMY
PODNIKATELSKÉ MIKROKLIMA
SDÍLENÍ A SPOLUPRÁCE

čeští lídři | český byznys | české know-how



www.oceneniceskychlidru.cz

OFICIÁLNÍ PARTNER



ZAKLADATEL



ODBORNÝ GARANT



PARTNEŘI



NSG | MORISON



CHCE ZVÝŠIT PLAT? PAK MÁTE ŠANCI ZVÝŠIT JEHO ZODPOVĚDNOST

Vysoké ceny, mediální masáž a nejistá budoucnost způsobují, že jsou lidé pod tlakem. Uvědomují si, že budou potřebovat zvýšit své příjmy, aby si udrželi stávající životní úroveň. Často si však zároveň neuvědomují svoji aktivní roli v řešení tohoto problému a přenášejí ho nejčastěji na stát a zaměstnavatele.

V Performii máme možnost sledovat osobnostní rysy různých národů už více než dvacet let. A jednou ze zajímavých vlastností je zodpovědnost. Zodpovědností nemyslím schopnost přijít včas na schůzku, dodržet slib nebo něco podobného. Lépe bychom ji mohli definovat jako schopnost vnímat sebe samého jako příčinu toho, co se nám děje, takže lidé s vysokou mírou zodpovědnosti jsou iniciativnější. Tím, že jsou schopni vidět vztah mezi svým jednáním a tím, co následuje, dokáží opravdu něco ovlivnit.

Kde jsou na tom se zodpovědností nejhůř?

Nejnižší míru zodpovědnosti zaznamenáváme v zemích s nejlépe rozvinutým sociálním systémem. Například ve Švédsku, Finsku nebo také České republice. Mnoho lidí si stěžuje, ale když ztratí práci, dostanou podporu, když jsou nemocní, je o ně postaráno, za vzdělávání nemusí platit. I to je jedna z příčin nejnižší úrovně zodpovědnosti, lidé jsou jednoduše zvyklí, že se o ně do velké míry postará někdo jiný. Čím větší luxus v tomto ohledu existuje, tím méně je osoba sama iniciativní. Nejvyšší úroveň zodpovědnosti je pak v Indii, protože tam se lidé musejí postarat sami o sebe, jejich iniciativa a plné vědomí vlastního přičinění jsou tedy nutné pro přežití.

Bude to znít přísně, ale právě z tohoto důvodu a dlouholeté zkušenosti bych moment, kdy lidé chtějí větší plat, pojala jako příležitost. Pro dobro každého jednotlivce nezvyšujte plat jen proto, že to potřebují, nebo proto, že se o ně přece musíte postarat. Alespoň ne nad rámec vaší jasné platové politiky. Raději lidem ukažte, jak mohou oni sami být příčinou a jak svou iniciativou mohou ovlivnit svůj příjem.

Představte si, že každý člověk na dané pozici bude maximálně efektivní v dosahování hodnotných výsledků v požadované kvalitě a čase. Že bude stále přicházet s vylepšeními, která jeho produktivnost ještě zvýší. Pokud toto bude naplňovat každý pracovník, je dost pravděpodobné, že se firmě bude velmi dobře dařit a že bude schopna platit své lidi mnohem lépe než kdykoli předtím.

Lidé musí vědět, jak svou mzdu ovlivnit

V době, kdy se ekonomice daří, nejsou žádné zásadní zádrhele a i finanční stránka je v pořádku, není až takový problém tolerovat výsledky, které na sto procent nesplňují naše ideální představy. Firma to tak nějak „unes“e. Ve chvíli, kdy se ale situace přiostrší a firma potřebuje stoprocentní výkony, aby mohla platit stoprocentní mzdy, a jakýkoli kompromis znamená hluboké



propady, je těžké řešit požadavky zaměstnanců na zvýšení mezd.

V tomto případě musí firma nastolit jasnou strategii a podmínky, měla by co nejpřesněji definovat, co doopravdy musí zaměstnanec za svou mzdu odvádět, a to bez kompromisu. Zároveň by každý měl vědět, jak si může vydělat víc. Ještě lepšími výkony, skvělými nápady, které firmě ušetří náklady, nebo pozitivním ovlivněním příjmů. Neříkám, že lidé nebudou „prskat“, ale to se děje vždy, když se snažíte korigovat něco, co nebylo už dávno v pořádku. Držím vám palce, ať jsou vaši zaměstnanci zodpovědní a vědí, že pro vyšší mzdu musí něco udělat. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIE



Lucie Spáčilová

je zakladatelkou a majitelkou společnosti Performia Česká republika
www.performia.cz

ODSTOUPENÍ OD KUPNÍ SMLOUVY PRODÁVAJÍCÍM PODLE VÍDEŇSKÉ ÚMLUVY

V minulém čísle TRADE NEWS (4/2022) jsme se věnovali problematice odstoupení od kupní smlouvy uzavřené v mezinárodním obchodě ze strany kupujícího a aplikaci Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (známé též jako Vídeňská úmluva¹). Tentokrát se zaměříme na podmínky, za nichž může od takové kupní smlouvy odstoupit prodávající.

Úvodem pro přehlednost připomínáme, že se v tomto článku zabýváme právem prodávajícího odstoupit od kupní smlouvy v případech, kdy se jedná o mezinárodní obchod podléhající aplikaci Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále rovněž „CISG“). Základní informace o CISG a její aplikaci na kupní smlouvy uzavřené mezi stranami majícími místa podnikání v různých státech lze nalézt v našem předchozím článku (TRADE NEWS 4/2022, str. 80 a násl.).

CISG upravuje dva důvody, pro něž prodávající může od kupní smlouvy odstoupit. Jedním je podstatné porušení smlouvy kupujícím, druhým nezaplacení kupní ceny či nepřevzetí dodávky zboží v dodatečně lhůtě stanovené prodávajícím.

Odstoupení z důvodu podstatného porušení smlouvy kupujícím

CISG ukládá kupujícímu dvě základní povinnosti, a to povinnost zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku v souladu se smlouvou a CISG (čl. 53). Kupující však může mít i další povinnosti ujednané ve smlouvě s prodávajícím.

Prodávající může odstoupit od smlouvy, jestliže kupující nesplněním některé své povinnosti ze smlouvy nebo z CISG porušil smlouvu podstatným způsobem (čl. 64 odst. 1 písm. a/).

Jak jsme již uvedli v předchozím článku, podle čl. 25 CISG je porušení podstatné,

pokud způsobuje takovou újmu druhé straně (v tomto případě prodávajícímu), že ji ve značné míře zbavuje toho, co tato strana je oprávněna očekávat podle smlouvy, ledaže strana porušující smlouvu (v tomto případě kupující) nepředvíдалa takové důsledky a ani rozumná osoba v tomtéž postavení by je nepředvíдалa za týchž okolností. Jedná se o případy, kdy porušení zbavuje prodávajícího většiny nebo veškerého prospěchu ze smlouvy.

Porušení se může týkat jak hlavních povinností kupujícího (zaplatit kupní cenu a převzít dodávku zboží), tak i jiných smluvně ujednaných povinností. Vždy se však podle posouzení okolností případu musí jednat o intenzitu podstatného porušení charakterizovaného výše.

Pokud jde o porušení povinnosti zaplatit kupní cenu, pouhé několikadenní prodlení kupujícího s její úhradou zpravidla nelze kvalifikovat jako podstatné porušení. Strany si však mohou sjednat, že včasná úhrada je podstatou smlouvy, resp. že prodávající může od smlouvy odstoupit v případě jakéhokoli prodlení (obdoba tzv. fixního závazku, kdy ze smlouvy vyplývá, že věřitel nemá na opožděném plnění zájem, a závazek zaniká počátkem prodlení dlužníka). V případě absence smluvního ujednání by se tedy mělo jednat o významné prodlení či o situaci, kdy bude zřejmé (např. z prohlášení kupujícího), že kupující nehodlá či není schopen kupní cenu zaplatit.

Obdobným způsobem bude posuzována intenzita porušení povinnosti kupujícího převzít dodávku zboží. Zde

je možné přihlížet i k charakteru zboží (např. u rychle se kazícího zboží může být podstatným porušením i několika-denní prodlení kupujícího).

Případné pochybnosti, zda nezaplacení kupní ceny či nepřevzetí dodávky zboží již dosahuje intenzity podstatného porušení smlouvy, může prodávající řešit poskytnutím dodatečné lhůty k plnění kupujícímu, po jejímž marném uplynutí lze od smlouvy odstoupit (viz níže).

Nesplnění jiných povinností kupujícího (vedle povinnosti zaplatit kupní cenu a převzít dodávku zboží) může představovat podstatné porušení smlouvy, jedná-li se např. o porušení závazku opětovného vývozu zboží. Vždy však záleží na okolnostech konkrétního případu.

Odstoupení z důvodu nezaplacení kupní ceny či nepřevzetí dodávky v dodatečné lhůtě

Nesplní-li kupující některou svoji povinnost vyplývající ze smlouvy či z CISG, může prodávající stanovit kupujícímu dodatečnou přiměřenou lhůtu ke splnění jeho povinností. Pokud prodávající poskytne kupujícímu dodatečnou lhůtu k zaplacení kupní ceny nebo k převzetí dodávky zboží a kupující svoji povinnost v této lhůtě nesplní, může prodávající od kupní smlouvy odstoupit (čl. 64 odst. 1 písm. b/). Stejně právo má prodávající i v případě, kdy kupující prohlásí, že svoji povinnost v dodatečné lhůtě nesplní, v takovém případě prodávající

¹ Úmluva byla sjednána 11. dubna 1980 ve Vídni (existují však i jiné „vídeňské úmluvy“, např. Vídeňská úmluva o smluvním právu nebo Vídeňská úmluva o diplomatických stycích).



není povinen čekat na marné uplynutí dodatečné lhůty.

Právo odstoupit od smlouvy lze tedy v tomto případě uplatnit, jedná-li se o nezaplacení kupní ceny či nepřevzetí dodávky zboží. Protože povinnost kupujícího zaplatit kupní cenu zahrnuje povinnost učinit opatření a vyhovět formalitám, jež stanoví smlouva nebo zákony a jiné právní úpravy k tomu, aby se umožnilo zaplacení kupní ceny (čl. 54), bude tento důvod pro odstoupení aplikovatelný i v případě, pokud kupující v dodatečné lhůtě např. neotevře akreditiv. Obdobně lze za součást povinnosti kupujícího převzít dodávku zboží považovat učinění úkonů, jež jsou podle rozumného očekávání nezbytné k uskutečnění dodávky zboží.

Jedná-li se o porušení jiné povinnosti, marné uplynutí dodatečné lhůty k jejímu splnění samo o sobě (podle čl. 64 odst. 1 písm. b/) právo prodávajícího odstoupit od kupní smlouvy nezakládá, může však podle okolností konkrétního

případu závažnost porušení smlouvy zesílit. Nesplnění jiné povinnosti jako důvodu pro odstoupení musí totiž vždy představovat podstatné porušení smlouvy (viz výše).

Limity odstoupení v případě zaplacení kupní ceny

Právo prodávajícího odstoupit od smlouvy zaniká, jestliže kupující zaplatil kupní cenu (čl. 64 odst. 2). CISG z tohoto pravidla stanoví několik výjimek, jejichž podstatou je časové omezení výkonu tohoto práva. Při opožděném plnění kupujícího může prodávající odstoupit od smlouvy, učiní-li tak dříve, než se dozvěděl, že kupující splnil svou povinnost. Při jiném porušení smlouvy než opožděném plnění kupujícího může prodávající odstoupit od smlouvy, učiní-li tak v *přiměřené době* i) poté, kdy se dozvěděl nebo měl dozvědět o porušení smlouvy nebo ii) po uplynutí dodatečné lhůty stanovené prodávajícím ke splnění povinnosti nebo

po prohlášení kupujícího, že nesplní své povinnosti v této dodatečné lhůtě.

Dokud kupující nezplatí prodávajícímu kupní cenu, není právo prodávajícího odstoupit od smlouvy časově limitováno. To platí i v případě, že kupující zaplatil prodávajícímu jen část kupní ceny.

Závěr

Prodávající a kupující mohou ve smlouvě sjednat podmínky pro odstoupení odchylně od úpravy v CISG.

Jak jsme uvedli v předchozím článku, CISG nepředepisuje pro oznámení o odstoupení od smlouvy žádnou zvláštní formu. Prohlášení o odstoupení od smlouvy je účinné, když je oznámeno druhé straně. Písemnou formu může vyžadovat ujednání stran ve smlouvě. ■

TEXT: PETR KVAPIL
FOTO: SHUTTERSTOCK

Empatie nám pomáhá snáze pro Vás najít relevantní řešení.

Poskytujeme komplexní právní služby.

- smluvní právo
- obchodní společnosti
- mezinárodní obchod
- nemovitosti, development
- pracovní právo
- veřejné zakázky
- soudní spory, náhrada škody
- vymáhání pohledávek



Jaromír Tomšů:

FIREMNÍ PREZENTACE V TRADE NEWS JE PRO NÁS SKVĚLOU PŘÍLEŽITOSTÍ

„Kdo z nás by nechtěl být alespoň jednou za čas v dobré společnosti, z níž hned na první pohled vyzařuje profesionalita, serióznost a příjemná atmosféra. Nám, tj. malé rodinné firmě SATTURN HOLEŠOV, se to díky červnovému vydání magazínu TRADE NEWS podařilo. Toto číslo bylo věnováno Latinské Americe a jednou z vybraných zemí byla i Chile, kterou naše společnost zaujala svým ekologickým projektem Enceladus.

Na podzim loňského roku jsme převzali od J. E. Patricia Utrerese, chilského velvyslance, jako jediná firma v ČR prestižní Cenu Magalhãesova průlivu za inovace a objevy s globálním dopadem. Této události byl věnován i náš PR článek. Díky profesionálnímu přístupu redakce magazínu byly uveřejněny i rozhovory s oběma velvyslanci, kteří se slavnostního předávání osobně účastnili. Tím byla povýšena hodnota našeho projektu pro potenciální investory napříč kontinenty.

Velmi pozitivní ohlasy na náš článek přišly bezprostředně po uveřejnění v magazínu. Velkým benefitem je i jeho elektronická verze a překlad do angličtiny, který je dostupný přes QR kód.

Věřím, že budeme mít i v budoucnu opakovaně možnost být součástí této dobré společnosti.“

Jaromír Tomšů je majitelem společnosti SATTURN HOLEŠOV.



Leonora Rueda:

DĚKUJI TRADE NEWS ZA PODPORU VZTAHŮ MEZI NAŠIMI ZEMĚMI

„Mnohokrát děkuji TRADE NEWS za šíření povědomí o úzkých vazbách mezi Mexikem a Českou republikou, které letos slaví 100. výročí od svého navázání. Shoda hodnot, vzájemná práce pro demokracii a blahobyt našich národů vyžaduje posílení oboustranných ekonomických, obchodních a investičních vztahů k plnému využití jejich potenciálu. Přeji České republice během jejího předsednictví v Radě Evropské unie hodně úspěchů. A doufám, že povede k uzavření globální dohody mezi Mexikem a Evropskou unií, která umožní vzájemný obchod výrazně posílit.“

Rosaura Leonora Rueda Gutiérrez je od roku 2017 velvyslankyní Mexika v České republice.



Josef Hlobil:

OCEŇUJI PŘÍSTUP REDAKCE

„Velmi pozitivně bych chtěl ocenit efektivní a kolegiální spolupráci s týmem TRADE NEWS. Naše komunikace se po celou dobu odvíjela v přátelské a velmi dělné atmosféře. Oceňuji zájem o tak vzdálenou destinaci, jakou je pro české podnikatele Chile, a snahu magazínu přiblížit našim firmám aktuální podnikatelské, sociální a politické prostředí v této zemi. Věřím, že tento přístup a informace budou přínosem jak pro ty, kteří s chilskými partnery již spolupracují, tak i pro další zájemce o tuto destinaci. Přeji TRADE NEWS hodně spokojených čtenářů a děkuji za milou spolupráci.“

Velvyslanec Josef Hlobil končil v době rozhovoru pro TRADE NEWS (červen 2022) diplomatickou misi v Chile a přesouval se do Peru.

Dalších 135 referencí najdete na homepage www.itradenews.cz a na www.tradenews.cz/reference.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

RedakcePhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Martina Hošková**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servisAdvokátní kancelář Kvapil Kvapilová
Hofmanová**Foto**Isifa Image Service
www.profilepictures.cz**Distribuce**

Mail Step a.s.

Tisk

Akontext s.r.o.

VydavatelANTECOM s.r.o.
Blatenská 2166/7
148 00 Praha 4

produkce@antecom.cz

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

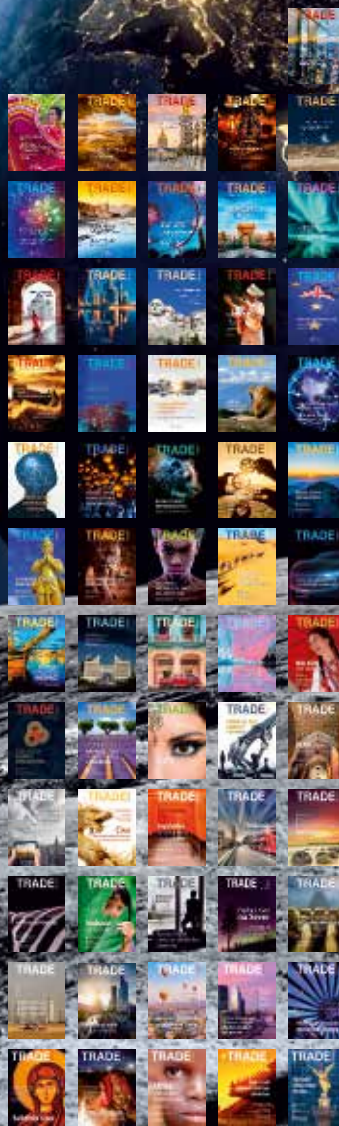
www.antecom.cz

Titulní foto

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografie z TRADE NEWS nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.czRozhovory 334
Exportní šance 423
Profiliga firem 232
Finance a pojištění 209
Nové technologie 83
Infografiky 61
Z praxe 72
Zprávy ze světa obchodu 250
= 1664 dokumentů
+ 138 referencíwww.itradenews.cz

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifikách zahraničních trhů a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zaslání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavená a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostí o udělení souhlasu se zasláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: produkce@antecom.cz. Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: poverenec@antecom.cz.

OTEVŘEME VÁM CESTU K NOVÉMU BYZNYSU

Korporátní bankovníctví

Ať už vidíte budoucnost kdekoli, náš tým pomůže vaší firmě na každém kroku. Od financování přes inovace po odborné poradenství. Inspiraci pro rozjezd udržitelného podnikání najdete na spolecne-udrzitelne.cz



Zdeněk, 43 let, CEO,
změna oboru podnikání



**BUDOUCNOST
JSTE VY**



KB