

TRADE NEWS

6 / 2015 / IV. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

ÍRÁN: Staronový trh se nám opět otevírá

MEZI ČESKEM A ÍRÁNEM FUNGUJE
OBOUSTRANNÁ INTUITIVNÍ NÁKLONNOST

TURECKÉ
VÁBENÍ

Na webu naleznete:



Magazín

- V našem magazínu naleznete každý pracovní den nový článek.
- Našimi tématy jsou elektromobily, CNG, úsporné spotřebiče, úsporné osvětlení, úsporné vytápění, solární energie, tepelná čerpadla, atd.



Obchod

- V Obchodě mohou všichni naši zákazníci nakupovat za zajímavé ceny! Stačí vyplnit variabilní symbol z faktury za elektřinu nebo plyn.
- Najdete zde výhodnou nabídku úsporných spotřebičů, elektroniky, hobby a dalšího zboží.
- Nepřehlédněte také možnost získat slevové kupony v sekcích Renovační balíčky a Volný čas.

Aukce



Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.

Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

Z aktuální nabídky obchodu vybíráme



Renovační balíčky

Sleva 25 až 40 % na stavební materiály značek Weber, Rigips a Isover.



Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.



Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

Doporučená prodejní cena: 649 Kč
Cena s EkoBonus: 400 Kč



Staňte se našimi fanoušky na [www.facebook.com\EkoBonus](http://www.facebook.com/EkoBonus)

Vážení čtenáři,

zapamatujme si rok 2015. Pochybuji, že si v příštích letech bude moci naše ekonomika připsat tolik kladných bodů jako letos. Z pohledu růstu HDP a nízké míry nezaměstnanosti nemáme v současné Evropě mnoho konkurentů. Exporty lámou rekordy a začínáme se stávat nejvyhledávanějším investičním teritoriem v širokém okolí. Podnikatelé si mohou půjčovat za nejnižší sazby v historii a devizoví spekulanti si u nás mohou začít plnit svůj sen: pokud ČNB dodrží svoje slovo a udrží intervenční režim do konce roku 2016, pak si u nás půjčují za nulu s rizikem nula. Při závěrečném bilančování bude nepochybně mnoho těch, kteří se budou snažit přivlastnit si současné výsledky, ale kupecké počty velí k tomu být na zemi.

Nejde o to, že bychom si současný stav nezasloužili. I ten největší kverulant a kritik musí uznat, že obstála většina z těch, kteří mají na naši ekonomiku zásadnější vliv. Velké podniky investují, zaměstnávají a platí daně. Středně velké firmy inovují, exportují jako o život a zvyšují svoji tržní hodnotu. Živnostníci stabilizují regiony službami a po dlouhé době se drží jejich počet a nemizí z trhu. Zaměstnanci potvrzují dlouhodobou spolehlivost, vláda se chová vcelku prozíravě a nerozhádaně a centrální banka v intervencích obstála. Že to vše bylo i s nemalou dávkou štěstí v podobě vývoje cen klíčových komodit, je pravdou, stejně jako to, že se našťestí dařilo zemím, se kterými máme nejdůležitější obchodní a investiční vztahy.

Z čeho není možné jásat, je to, jak s úspěchem nakládáme. Každý sedlák totiž v minulosti věděl, že v době, kdy se daří, je třeba připravit se na dobu,

kdy bude púst. Jako dnes totiž vidím roky 2005 a 2006, kdy naše ekonomika rostla ještě víc než letos. Firmy se hnaly za úspěchem a střílely na každý terč, co se objevil. Odboráři nás přesvědčovali, že právě v době, kdy rosteme, musíme vše rozdat zaměstnancům. Stát populisticky utrácel jako nikdy v historii. Odpověď přišla o tři roky později, v době hospodářské krize. Firmám, které byly považovány za investiční šampiony, praskaly kšandy, které je držely nad insolvenční propastí. Velké obraty středních firem začaly být noční můrou, neboť pohledávky na světových kolbištích se stávaly nedobytnými. Zaměstnanci si začali uvědomovat, že podstatnější než výše mzdy je stabilní zaměstnavatel, odboráři se odmlčeli a stát se divil, že logicky snížené příjmy mu s ohledem na nelogické výdaje vytváří největší díry v polistopadovém hospodaření.

Co nevíme, je to, jak dlouho nás ještě všichni budou poplácávat po ramenou. Na co se naopak můžeme spolehnout, je to, že všichni ti, kteří tak nyní činí, nás budou jako první zatracovat. Růst je střídán poklesem a dlouhodobě uspěje jen ten, kdo se na něj připraví. Malé a střední firmy nesmí nyní hrát na výsledek 5:4, jakkoliv je to pěkná hra. Cílem je vyhrát 2:0, což je nejen efektivnější, ale v momentě, kdy přijde krize, neprohráváme o čtyři góly. Velké firmy nesmí přehřát investice, spotřebitelé úvěrové zatížení z hypoték a splátek na kdekjaké nesmysly. Stát nesmí podlehnout rétorice o sociální a spravedlivé společnosti a rozdat peníze všem, kteří ji chtějí zabezpečit. Zaměstnanci musí upřednostnit stabilitu pracovního místa před krátkodobou jízdou na labuti. A abych zamířil i do vlastních řad, firmy musí odvádět daně a zapomenout na šedé podnikatelské prostředí. A je úplně jedno,



Foto: VLASTA PISKÁČOVÁ

jedná-li se o velké korporace nebo malé živnostníky.

Naše výkonnost je z nemalé části ovlivňována kondicí současné Evropy. A ta při veškerém respektu dává tušit, že bude hůře. Rozum tedy velí hrát stále otevřenou hru, ale rychle posilovat obranu. Pokud to zvládneme, máme velkou šanci hrát o čelo první ligy i ve zhoršených podmínkách. Dobrá zpráva totiž je, že po čase se prostředí opět zlepší.

Děkujeme za rostoucí přízeň, pro příští rok vedle našich průběžných aktivit podpoříme v nebyvalé míře české řemeslo a podnikání na venkově. A naše vlajková mediální loď TRADE NEWS bude opět u toho.

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

TRADE NEWS

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
www.amsp.cz



Vydavatel:

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: 15. 12. 2015 Náklad: 8200 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, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO
Šéfredaktorka: PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM jensikova@antecom.cz
www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 12** Rozhovor / Trendy
Neslihan Yilmaz: Turecké stavební firmy čeká boom
- 16** Do světa za obchodem / Írán a Turecko
Letem světem Tureckem a Íránem
- 18** Rozhovor / Trendy
Jan Čuřík: Mezi Českem a Íránem funguje oboustranná intuitivní náklonnost
- 22** Do světa za obchodem / Írán
Írán: Staronový trh se nám opět otevírá
- 28** Podpora exportu / EGAP
Víc než pět miliard korun po odvolání sankcí
- 31** Podpora exportu / ČEB
Český export chystá návrat do Íránu
- 32** Tematické mapy
Blízký východ v obraze anamorfních map
- 34** Rozhovor / Turecko
Tomáš Laně: Turci věří, že patří do Evropy
- 36** Do světa za obchodem / Turecko
Turecké vábení
- 42** Profiliga / Sigma Group
Milan Stratil: Na investicích do výzkumu jsme nikdy nešetřili
- 46** Objektivem / Turecko
Země dvou světů
- 48** Rozhovor / Energetika
Jan Houdek: Šance v Turecku a Íránu bedlivě sledujeme
- 50** Trh práce / Turecko
Pracovní trh Turecka. Fakta a čísla
- 52** Jak ušetřit energii / LIKO-NOE
Průmyslové stavby jako ráj. To není sci-fi
- 56** Profiliga / MVE Mlýn Roudná
Život s malou vodní elektrárnou
- 60** Rozhovor / Financování
Jana Švábenská: SEPA platby vám usnadní rozhodování
- 62** Podporujeme / Exportní cena DHL UniCredit
Hvězdy mezi exportéry
- 65** Finanční rádce
Jak nastavit platby před koncem roku
- 66** Podporujeme / Podnikatelský projekt roku
Ocenění Podnikatelský projekt roku 2014 získaly tři desítky českých firem
- 69** Inovace a nové technologie
Sedm milionů švýcarských franků pro naše vědce
- 71** Personální rádce
Nepřipravujme se o kvalitní pracovníky
- 72** Právní rádce / Převod obchodního podílu
Doporučujeme vyloučit dvoukolejnost aneb Není převod jako převod

klientské centrum pro export

Jednotné kontaktní místo pro exportéry

- ▶ Služby ve více než 90 zemích světa prostřednictvím Jednotné zahraniční sítě
- ▶ konzultace exportních a investičních záměrů v zahraničí
- ▶ informace o exportních novinkách a příležitostech

Mapa Jednotné zahraniční sítě

(jedná se o zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade)

Více informací:

www.businessinfo.cz/kce

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

Adresa: v sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

E-mail: kcexport@businessinfo.cz



INTEGROVANÝ ZÁCHRANNÝ SYSTÉM OBCÍ

VYHLAŠOVATEL

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

ZA PODPORY

Svazu měst a obcí ČR, Sdružení hasičů Čech, Moravy a Slezska,
Spolku pro obnovu venkova, Fotbalové asociace ČR

VIZE

Prostřednictvím rozhodujících rezortů a za podpory klíčových zainteresovaných institucí zabezpečit fungování základních aktivit života v malých obcích, s cílem udržet a rozšířit drobné podnikání v regionech.

MISE

Eliminovat migraci obyvatel z malých obcí do velkých měst, udržet infrastrukturu a obslužnost regionů a zajistit vyváženost ekonomicko-spoločenských aktivit mezi městy a venkovem jakožto základního předpokladu prosperity země.



AMSP ČR POKRAČUJE V ANALÝZÁCH OBCHODU A INVESTIC

ZA PODPORY KOMERČNÍ BANKY SE SOUSTŘEDILA NA JIŽNÍ KOREU A ČÍNU

ČESKO A SLOVENSKO HITEM JIHOKOREJSKÝCH INVESTORŮ

Pokud by existovalo Československo, stalo by se lídrem Evropy. Alespoň co se týče investičních aktivit jihokorejských korporací. Ačkoliv se v ČR realizuje pouze zlomek počtu jihokorejských zahraničních investic, z pohledu jejich výše se pro Jižní Koreu stáváme důležitějším investičním teritoriem než Německo a přibližujeme se úrovni Japonska. A Slovensko je na tom ještě lépe. AMSP ČR proto zmapovala za podpory Komerční banky obchodní vztahy mezi ČR a Jižní Koreou a při příležitosti návštěvy jihokorejské prezidentky v ČR, paní Pak Kun-hje, předložila exkluzivní analýzu investičních a obchodních vztahů.

Obchodní bilance nevyznívá sice pro ČR úplně optimisticky, neboť dovoz převyšuje naše exporty do Jižní Koreje téměř o řád, ale jihokorejští investoři začínají

schrávat v naší ekonomice klíčovou úlohu. I přes fakt, že je v ČR poměrně málo jihokorejských investic (29 investičních projektů), jejich celková výše (více než 4 miliardy USD) nás posouvá s velkým náskokem před Německo (800 mil. USD), a přibližujeme se dokonce úrovni Japonska (4590 mil. USD). To je zcela zásadní zpráva a její význam nesnižuje ani fakt, že se na celkovém objemu jihokorejských investic v ČR podílí dvě společnosti (Hyundai Motor a Nexen Tire) z téměř 80%.

Přesto jsme celkovým objemem ze zemí V4 až za Slovenskem, kde je alokováno dokonce za více než 5 miliard USD jihokorejských investic. Nejvýznamnější jihokorejské investice směřují zejména do Číny, Vietnamu, Indie nebo USA. Země V4 jsou ale velmi oblíbenou destinací jihokorejských korporací a jejich

společný podíl dominuje současné Evropě. Jižní Korea se podílí v ČR na celkových investicích podílem 3,9%, což je desetinásobně více než Čína.

„S nadsázkou můžeme říci, že pokud by existovalo Československo, nemáme dnes v Evropě v tomto ohledu konkurenta. Stejně tak růst exportu do tohoto teritoria v posledních pěti letech je naprosto nevídaný – bourají se předsudky našich obchodníků, že Jižní Korea je uzavřenou ekonomikou. Na druhou stranu Jihokorejci jsou nekompromisními vyjednavací a velmi dravými obchodními partnery. Malé a střední firmy s tím musí počítat a dopředu zvážit efektivitu obchodního vztahu,“ shrnuje výsledky analýzy Karel Havlíček, předseda AMSP ČR.

S ČÍNOU MÁME CO DOHÁNĚT

Česká republika je z pohledu čínských investic hluboce podinvestována, ze zemí V4 je na tom hůře pouze Slovensko. Exporty i importy rostou dvouciferným tempem, velké šance máme v odvětví turismu a vzdělávání. Čeští podnikatelé se začínají zdokonalovat v pokročilé čínštině. Tolik k několika závěrům ze zatím největší analýzy investic a obchodu mezi ČR a Čínou, kterou připravila AMSP ČR v partnerství s Komerční bankou, a to v předvečer listopadového China Investment Forum 2015.

Mimořádná analýza uvádí, že čínské investice se na všech zahraničních investicích v ČR podílejí pouhými 0,36%. Ze zemí V4 je v ČR méně čínských investic než v Maďarsku nebo Polsku, z pohledu počtu projektů jsme vůči oběma zemím na polovině, z hlediska finančního vyjádření investic například vůči Maďarsku

dokonce jen na jedné třetině. Co se týče celkových čínských investic ve světě, je ČR pro Čínu takřka pod rozlišovací úrovní, ze všech zemí jsme z pohledu počtu investic na 36. místě, s podílem 0,5%. Ještě menšího podílu dosahuje ČR jakožto investiční destinace pro čínské firmy z hlediska celkových alokovaných zdrojů, kde držíme podíl pouhých 0,1%. Zatímco ve světě investuje Čína zejména do oblastí telekomunikací, elektrotechniky nebo finančních služeb, v ČR a zemích V4 je to hlavně do oblasti výroby automobilových součástek.

Přímý růst tuzemského exportu do Číny je za prvních šest měsíců 2015 zatím nejvyšší od roku 2012, vykazuje nárůst 19% a činí 42 miliard korun. Varující je ale celkový objem tzv. reexportů do Číny. Pouze přes Německo totiž do Číny vyvezeme téměř dvojnásobek toho, co je náš

běžný přímý export do Číny. S rostoucími objemy obchodu se rovněž zvyšuje tlak čínských odběratelů na splatnost; jen za posledních pět let se posunula průměrná doba inkasa pohledávek vůči čínským odběratelům ze 71 na 90 dní. Podíl importu na čínském zboží a surovinách je velmi vysoký, z Číny dovážíme např. pětinašobně více než z Velké Británie, a celková obchodní bilance mezi ČR a Čínou je tak dlouhodobě záporná.

Největší příležitosti jsou v růstu turistického ruchu, kde se očekává meziroční navýšení téměř o třetinu, až na 300 000 čínských turistů. Velké šance jsou i ve sféře vzdělávání.

ZDROJ: AMSP ČR

V TŘETÍM ROČNÍKU NASTARTUJTE SE ZVÍTĚZILA SKINNERS

V GRANTOVÉM PROGRAMU KOMERČNÍ BANKY A AMSP ČR PRO MLADÉ A ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE NASTARTUJTE SE VYBRALA LETOS ODBORNÁ POROTA Z 53 PŘIHLÁŠENÝCH PODNIKATELSKÝCH PROJEKTŮ SPOLEČNOST SKINNERS, KTERÁ VYRÁBÍ NOVÝ UNIKÁTNÍ DRUH OBUVI. JEDNÁ SE O KOMBINACI ANTIBAKTERIÁLNÍHO ELASTICKÉHO ÚPLETU A DVOUVRSTVÉ PODRÁŽKY S VYSOKÝM STUPNĚM OCHRANY PROTI ODĚRU. „VÍTĚZSTVÍ V SOUTĚŽI NÁM POMŮŽE POVÝŠIT CELÝ PROJEKT NA DALŠÍ ÚROVEŇ, AŽ SE BUDE JEDNAT O ROZŠÍŘENÍ VÝROBNÍCH TECHNOLOGIÍ, PŘIDÁNÍ NOVÉ MODELOVÉ ŘADY NEBO VSTUP NA ZAHRANIČNÍ TRHY,“ UVEDL ZA SKINNERS PETR PROCHÁZKA.



Skinners získala na realizaci svého podnikatelského záměru od Komerční banky finanční grant ve výši 300 tisíc korun. Na druhém místě se umístil projekt DataFromSky, který se zabývá analýzou dopravy z leteckých videí a predikcí dopravních nehod, a jako třetí skončila společnost Spindo pomáhající s reklamou a propagací malým regionálním obchodníkům. Cenu veřejnosti a finanční grant 50 tisíc

korun získal s takřka 3,5 tisíce hlasů projekt ZDRAVIJEZIVOT.cz Martina Karbusického. Je zaměřený na možnosti financování zrakové a dentální péče, která není hrazena z veřejného zdravotního pojištění, a veterinárních zákroků pro majitele domácích zvířat.

„Naší snahou je pomoci začínajícím podnikatelům v realizaci jejich nápadů a stát se pro ně silným a dlouhodobým partnerem. A to se nám díky programu realizovanému společně s AMSP daří. Navíc projekt Nastartujte se nekončí vyhlášením vítězů. Začínající podnikatelé mohou i nadále pracovat s webovou stránkou www.nastartujtese.cz, kde najdou zajímavé informace a výhodné nabídky, které jim v jejich úsilí pomohou,“ konstatuje Radek Basár, zástupce výkonného ředitele pro marketing a komunikaci v Komerční bance.

„Je třeba si uvědomit, že nám expiruje první generace porevolučních podnikatelů, kteří začínali z nuly a obvykle bez koruny v kapse. Nadšení z 90. let se asi už opakovat nebude, ale nezačneme-li se zajímat o další generaci, která bude připravena budovat si vlastní firmy, denně podstupovat rizika a hrát o svůj podnikatelský dvorek, potom se nám to vymstí. Každá zdravá společnost potřebuje silný podnikatelský sektor a každý velký byl kdysi malý. Cílem projektu Svou cestou je mobilizovat schopné jedince k vlastnímu podnikání. Nastartujtese.cz je jedním z nástrojů, jak jim vlastní cestu přiblížit,“ shrnuje předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček.

Více informací: www.nastartujtese.cz ■

ZDROJ: AMSP ČR

VYHLÁŠENY KRÁLOVNY DROBNÉHO PODNIKÁNÍ

Nejen manažerky, ale již i drobné podnikatelky mají své vzory. AMSP ČR, Raiffeisenbank a ŽENY s.r.o. v létě 2015 vyhlásily grantový program Podnikavá žena s cílem podpořit začínající podnikatelky na jejich startu, a to zejména matky s malými dětmi nebo ženy 50+. Na největší akci pro malé a střední podniky v roce – Dni podnikatelů České republiky organizovaném AMSP ČR na začátku listopadu v pražském hotelu Ambassador – bylo mezi deset z nich rozděleno celkem 100 000 korun.

Z 54 přihlášených žen a jejich podnikatelských příběhů vybrala porota 20 nejzajímavějších, z nichž na základě hlasování veřejnosti vzešla finálová desítka. „Dlouhodobě podnikavé ženy podporujeme nikoliv z důvodů sociálních, ale čistě proto, že ženy začínají patřit ke klíčovým elementům tuzemského obchodu. Jejich počet roste mimořádným tempem, jsou



odolné, rafinované a dosahují velmi slušných výsledků. Naším cílem je přesvědčit je, že jejich schopnosti a kvalita práce je nejenže dobře užívají, ale že jejich aktivita bude mít pozitivní dopad na obnovování řemesel, tradic a zkvalitňování služeb,“ říká Karel Havlíček, předseda představenstva AMSP ČR.

Více informací: www.podnikavazena.cz ■

ZDROJ: AMSP ČR

ZNÁME VÍTĚZNÉ RODINNÉ FIRMY ROKU 2015

„PRVNÍ MÍSTO V SOUTĚŽI EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU JE VELKOU ODMĚNOU NEJEN PRO NAŠI RODINU, ALE I PRO VŠECHNY ZAMĚSTNANCE, KTERÍ SE NA ÚSPĚCHU FIRMY PODÍLEJÍ. JSME RÁDI, ŽE TATO SOUTĚŽ OCEŇUJE ČESKÉ FIRMY NEJEN ZA JEJICH VÝSLEDKY, ALE HODNOTÍ JEJICH CELKOVÝ PODNIKATELSKÝ PŘÍSTUP A TÝMOVOU PRÁCI,“ ŘÍKÁ JANA SLOVÁKOVÁ, MARKETINGOVÁ ŘEDITELKA KOMFI.

Čtvrtý ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku, kterou pořádá AMSP ČR, vyhlásil svého favorita. Stala se jím společnost Komfi, která je předním výrobcem jednoúčelových a polygrafických strojů. Druhé místo obsadil výrobce korkových zátek Cork Janosa a bronzová příčka patřila geodetické firmě Hrdlička. Cenu veřejnosti si letos odnáší Tvarůžková cukrárna z Loštic, která se specializuje na výrobu a prodej lahůdek z olomouckých tvarůžků a další slané pochoutky. Slavnostní vyhlášení vítězů proběhlo 3. listopadu 2015 u příležitosti Dne podnikatelů České republiky.

Ocenění se uděluje již čtvrtým rokem malému či střednímu podniku s rodinnou tradicí. O vítězi rozhoduje odborná porota složená ze zástupců Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (pořadatel), Equa bank (generální partner) a partnerů soutěže, společností LeasePlan, Deloitte Advisory a Nadačního fondu pro podporu zaměstnávání osob se zdravotním postižením (NFOZP). Nedílnou součástí letošního ročníku byla Cena veřejnosti, ve které mohl každý podpořit některou z deseti



První místo a držitel titulu Equa bank Rodinná firma roku 2015 – KOMFI spol. s r.o.
Na fotu Jana Slovákova, ředitelka marketingu a dcera zakladatele společnosti Karla Matějčka se svým manželem Janem Slovákem, vedoucím prodeje

firm z užšího výběru. Magazín TRADE NEWS byl jedním z hlavních mediálních partnerů.

„Rodinné firmy dokáží flexibilně reagovat na ekonomické výkyvy, a proto tvoří zdravé jádro hospodářství. Není divu, že dnes v Evropě vytváří více než polovinu HDP, a jsou tak důležitou součástí ekonomiky. Jedním z úkolů soutěže je představovat vzory a ukazovat úspěšné příběhy. Já osobně mám vždy velkou radost z rozličných příkladů rodinných firem, které každoročně najdeme. Jejich význam totiž bezesporu roste,“ uvedl Karel Havlíček, předseda představenstva AMSP ČR.

Vítěze soutěže Equa bank Rodinná firma roku 2015 vybrala odborná porota na základě souboru ekonomických, ale i neekonomických kritérií, jako je například růst obrátu v posledních pěti letech, příspěvek k zaměstnanosti v regionu (počet zaměstnanců), počet generací vlastníka

zapojených do podnikání, politika sociální odpovědnosti a celkový podnikatelský příběh.

„Do soutěže se opět přihlášily desítky rodinných firem a bylo těžké mezi nimi najít vítěze, protože za všemi přihlášenými společnostmi stojí tvrdá práce a inspirativní životní příběh. Po dlouhém rozhodování porota vybrala firmu Komfi, a to nejen na základě ekonomických kritérií, ale také ocenila neutuchající úsilí, s jakým se majiteli podařilo z malé firmy v panelákovém bytě a s jedním počítačem pořízeným za naspořené peníze vypracovat na předního výrobce jednoúčelových a polygrafických strojů. Porota ohodnotila také zapojení celé rodiny do podnikání,“ objasnil volbu poroty Luboš Janoušek, ředitel prodeje segmentu malých a středních podniků Equa bank. ■

Zdroj: AMSP ČR

Rodinné firmy u jednoho stolu

Setkání přibližně dvou desítek českých rodinných firem včetně finalistů letošního ročníku soutěže Equa bank Rodinná firma roku 2015 se uskuteční 16. 12. 2015 ve 12.00 v Praze, a to v rámci projektu Rodinná firma, který se věnuje prioritně otázce nástupnictví.

WOTAN FOREST VYPÍŠE TENDR NA NÁHRADU KOTLŮ

Společnost Wotan Forest zveřejnila předběžné oznámení o veřejné zakázce na náhradu stávajících kotlů na spalování biomasy za nový energetický zdroj s instalovaným výkonem 10 MW včetně filtračního zařízení pro čištění spalin, skladovacích prostor pro biomasu a připojení k výrobní technologii. Součástí projektu je také výstavba nové kotelny pro instalaci výše uvedeného zařízení. Odhadovaná hodnota zakázky je 140 mil. Kč. Předpokládaný termín dokončení realizace je únor 2017.

VOZY EKOVA ELECTRIC POPUTUJÍ DO ŠVÉDSKA

Eko Electric dodá do Švédska pět elektrobusů se speciální izolací podlahy a střechy a dvojitými skly. Hodnota zakázky dosahuje více než 35 mil. Kč. Na dotaz ČIANEWS to uvedl předseda představenstva Radoslav Hanzelka s tím, že vozy budou předány do konce března 2016. Dodal, že společnost očekává v roce 2015 hospodářský výsledek po zdanění přesahující 40 mil. Kč a že v roce 2016 by se výroba mohla pohybovat mezi 40 a 50 vozidly.

PŘENOSOVOU SOUSTAVU ČEPS KONTROLUJÍ TŘI DRONY

Tři drony, které si společnost ČEPS pořídila, hlídají stav sítě nejvyššího napětí v celé republice. Díky těmto strojům je možné provádět kontroly bez nutnosti vypínat dané vedení. Doposud bylo nezbytné vždy využívat lezce, kteří vystoupají na stožár a vizuálně ověří, zda jsou všechny prvky bez závad.

DOOSAN ŠKODA POWER DODÁ TURBOSOUSTROJÍ DO DÁNSKA

Doosan Škoda Power dodá dánské tepelně na biomasu v Lisbjergu turbosoustrojí s příslušenstvím a systém ohřevu napájecí a topné vody. Teplárna bude i zdrojem elektrické energie (40 MW). S uvedením do komerčního provozu se počítá koncem roku 2016.

ČNS: ČÍNSKÉ INVESTICE MOHOU POMOCI JADERNÝM ELEKTRÁRNÁM

Čínské investice by mohly být impulzem pro další rozvoj obou českých jaderných elektráren, popřípadě pro výstavbu úplně nové. Uvedla to Česká nukleární společnost (ČNS) s tím, že Čína sama momentálně staví 22 nových reaktorů a 29 jich provozuje. Do roku 2020 chce Čína současnou kapacitu 23 GW více než zdvojnásobit na 58 GW, o deset let později plánuje mít 150 GW instalovaných v jádře. To je téměř 40% současné celosvětové jaderné kapacity.

VIRTUSE ENERGY BUDE PŘIPRAVOVAT SYSTÉM V ČÍNĚ

Virtuse Energy se bude podílet na přípravě spuštění celostátního systému emisního obchodování v Číně. Společnost to uvedla v rámci uzavření strategického partnerství s analytickou společností ICIS, která působí v roli konzultanta na čínském emisním trhu. Virtuse Energy bude na čínském trhu radit, jak předcházet problémům, se kterými se potýkal evropský systém EU ETS v prvních letech.

KUVAJT NABÍZÍ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI I PRO ČESKÉ FIRMY

Pro české firmy se otevírají další obchodní příležitosti v Kuvajtu. Uvedl to ministr obchodu a průmyslu Jan Mládek s tím, že Kuvajt plánuje během pěti let vybudovat nové čtvrti včetně škol, dálnic a kompletní infrastruktury za celkem 120 miliard dolarů. Investice chtějí Kuvajťané podle ministra rozdělovat po balících, které začínají na jedné miliardě dolarů.

AMSP ČR vás zve na stánek Rok řemesel 2016

v rámci veletrhu
Střechy Praha / Řemeslo Praha

21.–23. 1. 2016,
PVA Praha – Letňany

21. 1. 2016 od 10.20 hodin
tisková konference k zahájení Roku řemesel 2016, prezentace dílčích aktivit ve spolupráci s 20 řemeslnými cechy, společenstvy a sdruženími, představení nového řemeslného portálu www.mistriřemesel.cz, udělování Ocenění za řemeslný počín

ELEXIM NAVÁZAL KONTAKTY V KAZACHSTÁNU A RUSKU

Elexim navázal na mezinárodním energetickém, elektrotechnickém a strojářském veletrhu Power Kazakhstan

ROK
řemesel
2016

AMSP ČR vyhlásila rok 2016

ROKEM ŘEMESEL

nové kontakty s firmami z Kazachstánu a Ruska. S odvoláním na produktového manažera firmy Jegora Kiryanova o tom informovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Elexim byl jednou z desítky českých firem, které se na veletrhu v rámci oficiální prezentace České republiky představily.

MSA DODÁ DO POLSKA ARMATURY ZA 40 MILIONŮ KORUN



MSA, člen skupiny Rimera, dodala do Polska armatury pro 1200 km plynovodů. Za poslední tři roky odeslala MSA polskému Gaz-Systemu téměř 600 kusů armatur za téměř 125 mil. Kč. V prvním pololetí 2016 dodá do Polska armatury za 40 milionů Kč.

TRANSTECH VYROBIL PRVNÍ TRAMVAJ ŠKODA ARCTIC PRO HELSINKY

Závod společnosti Transtech ve finském Otanmäki vyrobil první sériovou tramvaj pod značkou Škoda Arctic, která je určena pro Helsinky. Informovala o tom Škoda Transportation s tím, že město si objednalo od Transtechu 40 nízkopodlažních tramvají. V roce 2013 byla dodána první dvě vozidla.

Nejnovější tramvaj již nese logo Škody Transportation, která na podzim 2015 koupila ve finské Transtech kontrolní podíl. Všechny 40 kusů tramvají bude dodáno do května 2018.

VÍTĚZKY 8. ROČNÍKU OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

Nejúspěšnější české podnikatelky získaly ocenění ve třech kategoriích podle velikosti firmy a také tři speciální ocenění pod patronací generálního a hlavních partnerů projektu. Projekt Ocenění Českých Podnikatelek byl založen v roce 2008 a jeho cílem je podpora českých žen podnikatelek. AMSP ČR je dlouholetým partnerem soutěže a členem poroty.

V kategorii Malá společnost první místo získala Lucie Viterová. Její pražská společnost Home Care Promedica poskytuje zdravotní péči v domácím prostředí klientů. V kategorii Střední společnost zvítězila Ivana Černohorská, majitelka společnosti NC WEGA, která nabízí komplexní zpracování plechu, tedy pálení laserem, lisování, ohýbání, sváření, drobné zámečnické práce a lakování práškovou barvou. A v kategorii Velká společnost se na nejvyšší příčce ocitla Jaroslava Valová, majitelka známé společnosti Siko Koupelny. Cenu ČSOB – Výjimečná podnikatelka získala Pavla Čechová



Švepešová, která stojí v čele společnosti Stroom Dub o.p.s. Ta poskytuje služby lidem s handicapem a pomáhá jim v jejich rozvoji. Cena za inovativní řešení pod patronací Allianz patří Terézii Svátové, jejíž firma Terezia Company je průkopníkem hlívy ústřičné v České republice a prvním výrobcem multivitaminových želatinek s obsahem rakytníku a zpracovatelem celé houby reiši. Cena za výjimečný růst firmy pod patronací Microsoftu si našla cestu k Evě Vejšické, majitelce společnosti Elron CZ, která podniká s kompostovatelnými odpady.

ZDROJ: ČIANEWS, AMSP ČR, HELAS
FOTO: MSA A HELAS

MeoHub podruhé

Meopta USA společně s AMSP ČR zahajují další ročník programu podpory expanze českých firem na americký trh. Přihlašování do nového ročníku projektu se uzavírá 19. ledna 2016. Podle předsedy AMSP ČR Karla Havlíčka se podařilo společně s americkými investory vybudovat moderní zázemí pro české podnikatele a vytvořit i koncepční právní, marketingovou i logistickou podporu jejich byznysu v Americe.

**MEO
HUB
USA**

Klíč k Vašemu businessu

ČIA NEWS

REVOLUCE
v informacích

Ujistěte se, že Vám neunikají stovky zpráv denně o tendrech, investičních záměrech a dalších skutečnostech, které jsou podstatné pro Váš business.

Vyzkoušejte si **zdarma** manažerské zpravodajství od České informační agentury.

www.cianews.cz

**DÁREK
ZDARMA!**

Pro aktivaci dárku zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz a do předmětu uveďte: ASOCIACE

TURECKÉ STAVEBNÍ FIRMY ČEKÁ BOOM PŘIŽIVÍ HO I NÁVRAT ÍRÁNU NA GLOBÁLNÍ SCÉNU

VĚTŠINA, KTEROU STRANA AKP ZÍSKALA V NEDÁVNÝCH TURECKÝCH PARLAMENTNÍCH VOLBÁCH, JE PŘÍSLIBEM STABILITY. SNAHY RECEPA ERDOGANA O KONCENTRACI MOCI V RUKOU PREZIDENTA NICMÉNĚ TOTO OČEKÁVÁNÍ MOHOU RYCHLE ZMĚNIT V ILUZI. DOMÁCÍ POLITIKA BY SE PAK ZAŘADILA DO ŘADY NEZNÁMÝCH, KTERÉ SE TEĎ NAD TURECKEM A JEHO EKONOMIKOU VZNÁŠEJÍ, ŘÍKÁ EKONOMKA NESLIHAN YILMAZ. TURECKO MÁ ALE I PŘESTO PODLE NÍ STÁLE CO NABÍDNOUT.



Neslihan Yilmaz pracovala čtrnáct let pro Isbank, podle časopisu The Banker největší tureckou banku. Sedm let působila v Londýně, kde spoluzakládala Maxis Securities, pobočku Isbank. Následně pracovala pro Ziraat Securities, investiční pobočku nejstarší banky v Turecku. V současnosti je ekonomickou konzultantkou a komentátorkou na volné noze. Žije v tureckém Istanbulu a mezi její klienty patří investoři z celého světa.

Nedávné předčasné parlamentní volby v Turecku vyhrála strana AKP prezidenta Recepta Tayyipa Erdogana. Ta překvapivě získala bezmála padesát procent hlasů, což jí zajistilo bezpečnou většinu v parlamentu. Co to znamená pro ekonomiku a pro celou zemi?

Tak jako je to v případě každé rozvíjející se země, i síla turecké ekonomiky závisí na stabilitě. Výsledky nedávných voleb přitom znamenají, že Turecko bude mít čtyři roky většinovou vládu jedné strany, tedy AKP. Ta vládla posledních třináct let, což znamená příslib kontinua, předvídatelnosti, a tím jisté politické a ekonomické stability.

Část komentátorů v této souvislosti připomíná ambice Recepta Erdogana, který se snaží změnit tureckou parlamentní demokracii v systém, v němž má moc v rukou prezident. Zřejmě i proto červené parlamentní volby dopadly patem, který vyřešil listopadový plebiscit. Otázkou je, zda snaha od základu změnit politický systém nepřinese nestabilitu.

Pravdou je, že prezident Erdogan chce přeměnit politický systém země z parlamentního na prezidentský. A to může určitě způsobit jisté turbulence jak v politice, tak i v ekonomice, což ostatně naznačil už kurz liry těsně po volbách. Turecká měna nejdříve posílila na úroveň 2,8 za dolar aby následně – poté, co AKP začala mluvit o změně politického systému – opět oslabil. Investoři tak jasně ukázali,

že si na jednu stranu cení stability, ale na druhou stranu je podobné plány znervózňují.

Nervozita byla po volbách cítit i v souvislosti s otázkou, jakou hospodářskou politiku začne AKP, opírající se o většinu, zemi diktovat. Růst ekonomiky byl totiž v tu chvíli dýchavičný, měna se řadila mezi letošní poražené a důvěra spotřebitelů byla na šestiletém minimu.

Investoři začali hned po volbách pozorně sledovat osobní vztahy klíčových politických hráčů a jejich dopad na obzazování pozic ve vládě. Bylo jasné, že chtěli, aby ekonomiku napříště řídili Ali Babajan (někdejší vicepremiér se kvůli sporům s Erdoganem dostal do izolace) a někdejší ministr financí Mehmet Simsek. Právě tyto dva totiž podle mnohých expertů v minulosti zaručovali potřebné reformy a rozpočtovou disciplínu. Jejich přítomnost v novém kabinetu by tak považovali za pozitivní signál. Už proto, že přáním většiny investorů bylo pokračování hospodářské politiky posledních let.

CO MŮŽE PŘINĚST ZLEPŠOVÁNÍ VZTAHŮ S WASHINGTONEM

Personální otázky týkající se nové vlády sledovali (nejen) investoři i kvůli zahraniční politice. Turecko je totiž aktivním hráčem hned v několika geopoliticky významných



trendech: pokračujících turbulencích v Iráku, eskalujícím konfliktu v Sýrii a v neposlední řadě v případě návratu Iránu na globální scénu. Co to pro jeho ekonomiku znamená?

Mnohé, jak říkáte, bude záviset na tom, jak se AKP rozhodne řešit zásadní zahraničněpolitická témata dneška. Jedním z nich je bezesporu migrace – Turecko se musí vypořádat se zhruba třemi miliony syrských uprchlíků. Většina těchto lidí přitom míří do Evropy, což na mnoha místech vyvolává obavy. Jak se k tomu nová vláda postaví, bude z mnoha důvodů a pro mnoho zainteresovaných hráčů velmi důležité. S tím pak souvisí i oficiální postoj Ankary ke konfliktu v Sýrii a spolupráce s NATO. Turecko umožnilo USA otevřít na svém území operační centrálu pro takzvaný jihovýchodní koridor, což by mohlo přispět k vylepšení vztahů s Washingtonem.

Zlepšení vztahů s Washingtonem může být v očích investorů příslibem stability. Z Washingtonu nicméně může paradoxně přijít i signál zvyšující nejistotu. Očekávané zvýšení

amerických úrokových sazeb totiž už teď dostává rozvíjející se trhy pod tlak.

Zvýšení sazeb Fedu je určitě velmi důležitý faktor. Pokud se podíváte na poslední údaje o vývoji běžného účtu Turecka, najdete navýšení objemu vý-

Běžný účet také prozradí, že dochází k ochlazení portfoliových investic přicházejících do Turecka. I tak ale do země proudí přímé zahraniční investice a nadále o nás mají investoři zájem. Zejména pak o stavební společnosti a banky, které tak nemají problém půjčovat si v zahraničí.

BLÍZKÉMU VÝCHODU
JE TEĎ HODNĚ OBTÍŽNÉ
ROZUMĚT. JE TO JAKO
MATRIX, MÁTE TU
MNOŽSTVÍ STRAN A TY
HRAJÍ STYLEM „VŠICHNI
PROTI VŠEM“.

Dostupné signály, jak ostatně sama naznačujete, ale varují, že by utážení americké měnové politiky mohlo Turecku způsobit problémy. Jak velké by podle vás mohly být?

Otázkou je, jak výrazně Fed šlápne na brzdu. Kdyby ale nakonec američtí bankéři udělali tento krok příliš rychle, mohlo by to mít pro nás nepříjemné důsledky. Stručně řečeno, Fed je třeba v souvislosti s vývojem turecké ekonomiky hodně ostře sledovat – navzdory tomu, že je cena ropy hodně nízko, což je pro nás dobré. Jak jsem zmínila, příjem z vývozu klesá, portfoliové investice nebudí nijak velký optimismus a tak dále. Trh přitom očekává na konci roku deficit běžného účtu na úrovni 5,5 procenta. Pokud nakonec bude i o něco horší, řekněme šest procent, bude to ►►

vozu do EU; kvůli komplikující se situaci v Iráku ale poklesl náš vývoz do této země a stejně tak – kvůli tamním hospodářským problémům – vývoz do Ruska.

► z pohledu investorů ještě v pořádku. Fed ale může všim ještě zamíchat.

Investoři by nejen proto měli sledovat centrální banku. O té se po volbách mluvilo i v souvislosti s její nezávislostí, respektive s mírou, do jaké se AKP pokusí ovlivňovat její politiku. Je možné, že se nová vláda pokusí oživit ekonomiku i s pomocí tohoto kanálu?

V dubnu dojde ke změně ve vedení banky, to je jeden faktor, který je třeba mít na paměti. Druhým je rostoucí inflace a zejména pak jádrová inflace. V tuto chvíli je velmi důležité, aby banka udržela inflaci pod kontrolou; aby nespouštěla oči ze svých cílů. Turecká vláda, jak jste ostatně naznačil, totiž často tlačí růstové a nikoli inflační cíle.

DO ÍRÁNU SPOLEČNĚ S TURKY

Vratme se ještě na skok ke zmíněné geopolitice, konkrétně k Íránu. To je ekonomika, jejíž HDP je 500 miliard dolarů a kterou pohání 80 milionů



v průměru mladých a vzdělaných lidí. Jde tak o nejzajímavější znovuzapojení se země do globálních struktur od kolapsu Sovětského svazu a jeho impéria. Jak výrazně z toho podle vás bude Turecko těžit?

Zmínila jsem propad vývozu do Sýrie a Iráku, Írán by to mohl kompenzovat. Je to země, která podle mě nabídne hodně

POKUD AKP ZVOLÍ
SMÍŘLIVÝ TÓN A ZVÝŠENÍ
SAZEB FEDU NEBUDE
NIJAK DRAMATICKÉ,
NEMĚLO BY TURECKO
ZAŽÍT ŽÁDNÝ KOLAPS.

příležitostí, a to mimo jiné i stavebním společností. V této souvislosti je určitě důležité sledovat, komu se v Íránu povedlo dohodnout nějaké obchody a nebo komu se daří o něčem podobném mluvit s relevantními lidmi, otevřít kanceláře a tak dále. Jde stále o velkou neznámou, ale i tak je už v tuto chvíli jasné, že Írán bude pro turecké investory velmi zajímavým trhem.

Siemens a mnoho dalších velkých evropských společností mají o Írán eminentní zájem. Do země už proto vyrazili zástupci německé či britské vlády. Firmy z menších zemí, jako je například Česká republika, mají obavy, že se v ostré konkurenci podpořené politickým lobbingem neprosadí. Mohly by jim pomoci společné projekty s tureckými firmami?

Určitě. Berte to tak, že Blízkému východu je teď hodně obtížné rozumět. Je to jako Matrix, máte tu množství stran a ty hrají stylem „všichni proti všem“. Je tak nutné tomuto dění být co možná nejbliž – a Turecko je součástí veškerého tohoto dění už z principu věci, prostě proto, kde se nachází. (Zmínila jsem tři miliony syrských uprchlíků, to je jen ukázka toho, že jsme součástí blízko-východní politiky.) Joint ventures nebo obecněji společné projekty s tureckými firmami tak mohou být pro české společnosti velmi dobrou cestou, jak region

pochopit a díky tomu se tu také prosadit. Zejména pak ve stavebnictví či sektoru spotřebního zboží, které po ukončení sankcí rychle porostou.

S čím má česká firma přijít, aby byla pro tureckého partnera zajímavá?

Ideálně nabídne zkušenost s nějakým rozvíjejícím se trhem, která bude příslibem toho, že strany najdou společnou řeč. Důležité je také nějaké unikátní know-how, které by tureckého partnera obohatilo a navýšilo pravděpodobnost, že společný podnik uspěje.

Příležitosti spojené s návratem Íránu na globální scénu jsou z pohledu dalšího vývoje turecké ekonomiky pozitivem. Jinak jsme ale diskutovali spíše problémy a nebo přinejmenším otazníky. Pokud tedy všechny zmíněné faktory pomyslně sečteme a podtrhneme, jaký výsledek nám vyjde, jaký je střednědobý výhled turecké ekonomiky?

Výsledek voleb je možné brát jako příslib stability, to je určitě plus. Na druhou stranu, jak už jsem zmínila, bude v této souvislosti nesmírně důležité sledovat, jak se AKP postaví ke změně politického systému. Další neznámou, která může jakékoli predikce postavit na hlavu, je pak zmíněný Fed. Pokud nicméně AKP zvolí smířlivý tón a zvýšení sazeb Fedu nebude nijak dramatické, nemělo by Turecko zažít žádný kolaps.

Vycházejme tedy z toho, že turecká ekonomika naplní nedávnou předpověď EBRD a poroste zhruba tříprocentním tempem. Které sektory by ji měly táhnout a kde by se naopak mohly objevit nějaké problémy?

Podle mě bude i nadále hrát významnou a pozitivní úlohu stavebnictví. AKP má velmi ambiciózní plány v oblasti infrastruktury, které se teď nejspíš pokusí s využitím svého většinového mandátu naplnit. Mnoho blízko-východních investorů přitom v poslední době projevilo zájem o sázky na turecký stavební sektor, což toto očekávání svým způsobem jen potvrzuje. V souvislosti s ambicemi či plány AKP bych také zmínila sektor obrany a bezpečnosti, kde se dá také očekávat, že bude nová vláda aktivní. ■

S NESLIHAN YILMAZ HOVOŘIL ROMAN CHLUPATÝ
FOTO: ARCHIV N. YILMAZ A SHUTTERSTOCK

SVĚTOVÁ NOVINKA

SMART-i-WALL®

by LIKO-S

...BUDOUCNOST JE ZDE!



DOTYKOVÁ INTERAKTIVITA

Skleněná příčka se chová jako velký tablet. Můžete pracovat s audiovizuálními prezentacemi, prohlížet webové stránky nebo si dělat poznámky ve své oblíbené aplikaci, vše pouze dotykem prstů.



LIKO-GLASS® = DIGITÁLNÍ ŽALUZIE

Stisknutím jednoho tlačítka proměníte plně průhlednou stěnu na neprůhlednou.



INTERAKTIVNÍ SKLENĚNÁ PŘÍČKA



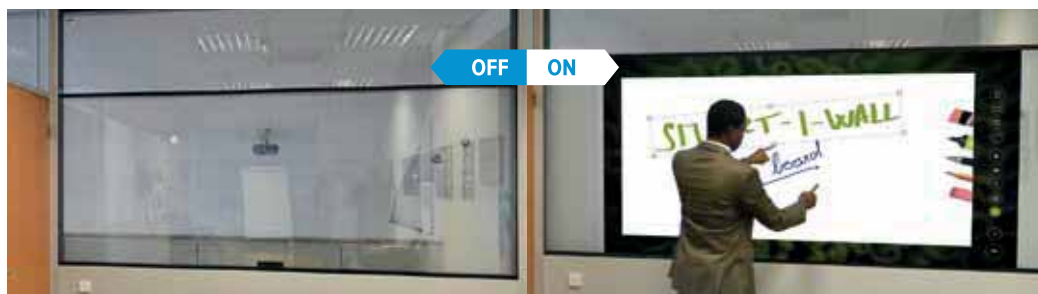
OBRAZ VE VYSOKÉM ROZLIŠENÍ

Na tuto neprůhlednou stěnu můžete promítat obrázky, videa nebo prezentace ve Full HD rozlišení.



ZVUK V PROSTORU

Nechte se obklopit zvukem, aniž byste museli instalovat tradiční reproduktory. SMART-i-WALL® využívá speciální technologii, která umožňuje reprodukovat zvuk povrchem samotné příčky.



Autor interaktivní příčky SMART-i-WALL® Orriane Williams předvádí tento výjimečný produkt.

www.smartiwall.cz

LETEM SVĚTEM TURECKEM A ÍRÁNEM

Írán



Představuje budoucí klíčový trh regionu, kde se předpokládá dynamický růst díky populaci čítající 78 milionů lidí, předpokládaným příjmům z ropy a především díky chuti po modernizaci životního standardu, služeb i výrobních kapacit. Český export se statisticky zdá malý a v tuto chvíli ani nedokážeme identifikovat reálná čísla, protože byl často realizován přes Spojené arabské emiráty (obzvláště ten dubajský) a Turecko. České firmy však jsou na trhu známé i díky historickým vazbám.

V roce 2014 činil HDP 415,3 miliardy USD a z hlediska struktury je tvořen z 50,3 % službami, ze 40,6 % průmyslem a z 9,1 % zemědělstvím. Celkový počet obyvatel země činí 78,3 milionu (18. na světě), z toho ve městech žije více než 70 % populace. Ukazatel HDP na obyvatele dosahuje výše 5315 USD, Írán se tak řadí do kategorie zemí s vyšším středním příjmem. Podle indexu světové konkurenceschopnosti 2015–2016 (Global Competitiveness Index GCI, který sestavuje World Economic Forum; Světové ekonomické fórum) se Írán umístil na 74. místě ze 144 srovnávaných ekonomik, polepšil si tak o 9 míst oproti předchozímu období, kdy se umístil na 83. příčce.

Z ČR do Íránu se v roce 2014 vyvezlo zboží v hodnotě 570 mil. korun. Oproti předchozímu roku klesla hodnota o 4,7 %. Po zrušení mezinárodních sankcí se však Írán s nejvyšší pravděpodobností mnohem více otevře mezinárodnímu obchodu.

Více na str. 18–31.

Turecko



Země s téměř 77 miliony obyvatel a s HDP v hodnotě 806,1 miliardy USD se řadí mezi rozvojové země s rychle se rozvíjející ekonomikou taženou sekundárním sektorem. Podle Global Competitiveness Index, který publikuje Světové ekonomické fórum, se Turecko v roce 2015–2016 na 51. místě ze 144 zemí. Oproti předešlému období lze sledovat propad o 6 míst. Tento posun je odrazem politické nestability, geopolitických konfliktů, vysoké inflace (8,9 % v roce 2014), neefektivnosti trhu a řady dalších faktorů. Na začátku letošního listopadu se konaly předčasné parlamentní volby, jejichž výsledek by měl přinést zklidnění situace a nový nárůst.

Oproti roku 2010 se český export v roce 2014 téměř zdvojnásobil a dosáhl hodnoty 44 miliard korun. Nejsilnějšího stavění má ČR ve vývozu strojů a elektroniky, stále více se na tureckém trhu daří produktům z oblasti chemického a farmaceutického průmyslu, sklářství a bižuterie a jemné mechanice a optice. Aktuálně je zajímavé odvětví chemického průmyslu a farmaceutické výroby. Odvětví je atraktivní zejména díky probíhající privatizaci v oblasti zdravotních služeb a rychlému rozvoji, který je podporován ze státního rozpočtu. Celý zdravotnický systém prochází řadou změn, a proto lze očekávat, že tyto transformace vytvoří pro české dovozce příznivější podnikatelské prostředí. Tento fakt dokládá rostoucí poptávka zahraničních zákazníků, kteří si váží kvality turecké zdravotní péče a její nižší ceny v porovnání s cenami domácími. Populární jsou kosmetické úpravy, dentální služby a oční lékařství.

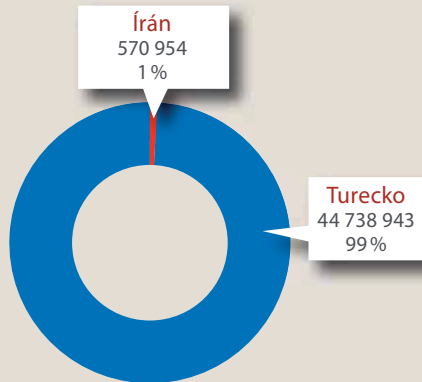
Více na str. 34–41.

DVOUSTRANU PŘIPRAVILY SPECIALISTKY CIS – DITA NEDÉLKOVÁ A PETRA BULKOVÁ.

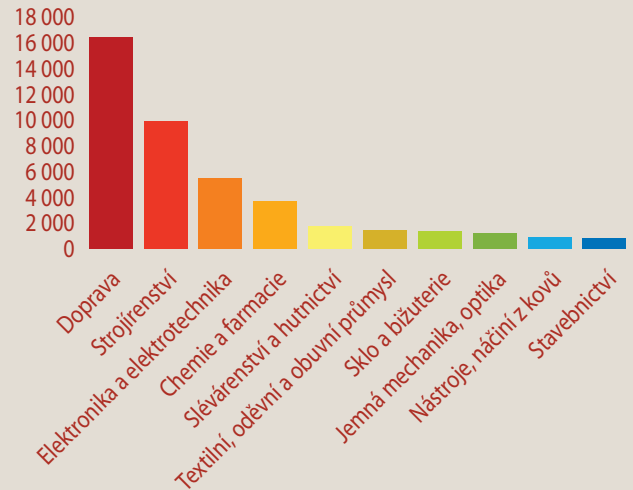
Centrum informačních služeb CzechTrade (CIS)

Analytické centrum, které poskytuje exportérům zdarma informační servis v podobě aktualit, analýz trendů, oborů, produktů a příležitostí na vybraných trzích (*více na www.businessinfo.cz v sekci Zpravodajství pro export*). Nově nabízí i informace ke správné klasifikaci produktů dle HS, o případných dovozních clech a dodatečných daních spojených s exportem.

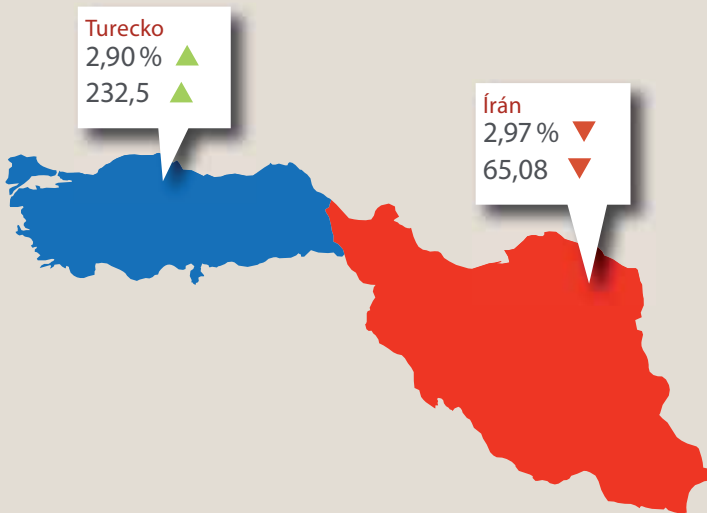
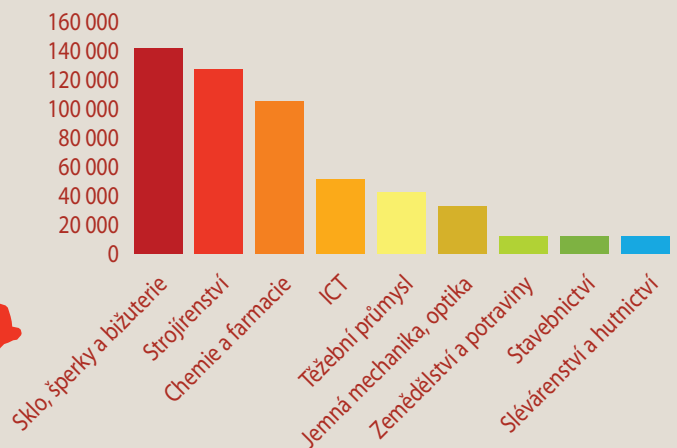
Írán a Turecko Český export (2014, v tis. CZK)



TOP obory českého vývozu do Turecka (2014, v mil. CZK)



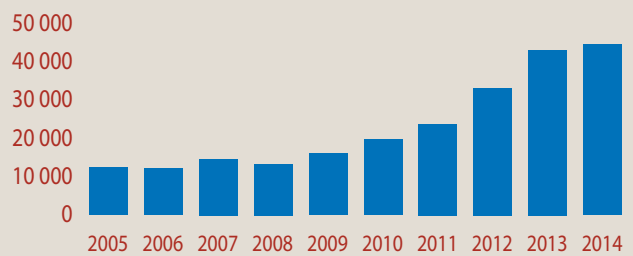
TOP obory českého vývozu do Íránu (2014, v tis. CZK)



Vývoz ČR do Íránu v letech 2005–2014 (v mil. CZK)



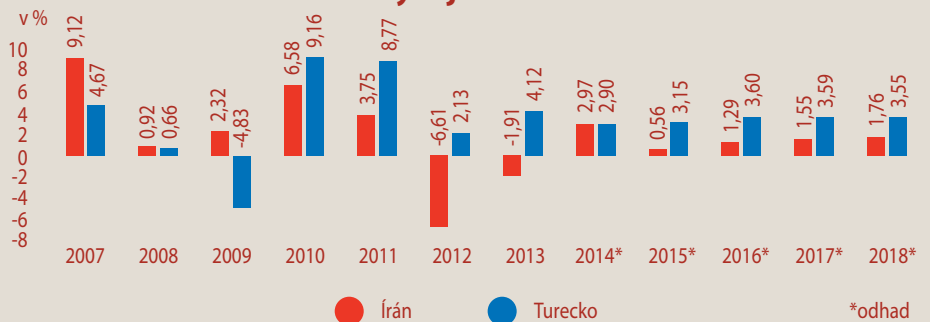
Vývoz ČR do Turecka v letech 2005–2014 (v mil. CZK)



Vývoj HDP

Legenda:

- Turecko 2,90% ▲ (Růst HDP 2014 + odhad růstu pro rok 2015)
- 232,5 ▲ (Celkový dovoz 2014 v mld. USD + odhad růstu pro rok 2015)
- ▲ Meziroční nárůst
- ▼ Meziroční pokles



Zdroj: CzechTrade

*odhad

Jan Čuřík:

MEZI ČESKEM A ÍRÁNEM FUNGUJE OBOUSTRANNÁ INTUITIVNÍ NÁKLONNOST

V ROZHOVORU PRO TRADE NEWS PŘED TÉMĚŘ DVĚMA LETY VYSLOVIL ARABISTA JAN ČUŘÍK NÁZOR, ŽE ÍRÁN JE POSLEDNÍ VELKOU ŠANCÍ ZÁPADU NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ.

V POMĚRNĚ KRÁTKÉ DOBĚ JEHO MYŠLENKA ZAČALA NABÝVAT REÁLNÉ PODOBY.

JAK HODNOTÍ DNES VÝVOJ OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EVROPSKOU UNIÍ A ÍRÁNEM A ŠANCE ČESKÝCH FIREM, ZEJMÉNA MALÝCH A STŘEDNÍCH, V TOMTO TERITORIU?

Jan Čuřík

Vystudoval arabistiku na Filozofické fakultě UK v Praze a blízkovýchodní studia na Institut d'études politiques v Paříži. V letech 2007 až 2014 působil ve společnosti J&T Banka. Nyní působí jako vedoucí dubajského zastoupení společnosti Swiss Forfait, zabývající se financováním mezinárodního obchodu a forfaitingem v oblastech Blízkého východu, indického subkontinentu a subsaharské Afriky. Externě spolupracuje s Orientálním ústavem AV ČR.

Jindy opatrná česká ekonomická diplomacie, tuzemská podnikatelská komunita i bankéři jsou v případě Íránu velmi aktivní. Jak si to vysvětlujete?

Podobný vývoj mě překvapil, zejména když současnou vnitropolitickou atmosféru v Česku charakterizuje totální negace všeho, co je spojeno s islámskými zeměmi. Na Íránce, s nimiž mám možnost během svého pracovního pobytu na Blízkém východě hovořit, ať již přímo v Íránu anebo ve Spojených arabských emirátech, působí aktivní přístup naší zahraniční politiky vůči Íránu koncentrovaně a vnímají jej jako signál, že víme, co chceme.

Do vzájemného vztahu Čechů a Íránců se však promítá také oboustranná intuitivní náklonnost. V počáteční fázi obnovování kontaktů a rozjždění byznysu bych se však přimlouval za kritický optimismus.

KARTAMI MOHOU ZAMÍCHAT I FORMY VLASTNICTVÍ

Jaké faktory budoucí spolupráce bychom neměli opomíjet?

Zahraničním obchodníkům pohybujícím se v Íránu například zcela unikají specifika vlastnické struktury íránské ekonomiky. Sami Íránci hovoří o čtyřech sektorech své ekonomiky, mezi nimiž bychom měli vnímat zejména tři. Za prvé silný státní sektor. Za druhé soukromý

sektor, který často vznikal podobně jako v Evropě metamorfózou státního sektoru, přesunem kapitálu a lidí do soukromých společností a bank. Mimořádně důležitou roli pak v Íránu hraje tzv. polostátní sektor. Ten se utvářel především v souvislosti s demografickými změnami po skončení íránsko-irácké války v devadesátých letech dvacátého století. Tvoří ho řada nadací a penzijních fondů (Fond sociálního zabezpečení), které v současné době figurují jako přímí vlastníci bank, výrobních podniků a soukromých společností po celém Íránu. Pro budoucí vývoj íránské ekonomiky bude podle mého názoru vývoj podoby polostátního sektoru stěžejní.

Většina menších a středních českých firem však nejspíš nebude usilovat o přímý kapitálový vstup do země, ale zaměří se na klasický export. Kde tedy spatřujete rizika?

Íránci s vysokou pravděpodobností projeví zájem, aby český partner přenesl alespoň část výroby do Íránu nebo tam založil joint venture. V takovém případě budou naše firmy často narážet na to, že majetkové vlastnictví v íránských společnostech je velmi roztržité a v jejich představenstvech jsou kromě fyzických osob zastoupeny různé typy polostátních nadací a fondů. Za takových podmínek bude vždy nejednoduché dosáhnout ucelené strategie rozvoje íránských podniků. Tamější ekonomika totiž prošla za poslední tři desetiletí procesem masivní vlastnické fragmentace, která ještě na dlouho ovlivní kvalitu spolupráce se zahraničními investory.

RIZIKA ŠEDÝCH ZÓN

Írán nedávno schválil návrh Ruské federace na zřízení společné rusko-íránské banky, která bude financovat konkrétní investiční projekty. Na jaké úrovni se nacházejí současné vztahy mezi západoevropskými a íránskými bankami?

Manažeři íránských soukromých bank jednají se svými evropskými protějšky o technických parametrech opětovného začlenění Íránu do mezinárodního platebního systému SWIFT a formách budoucí spolupráce zhruba od pozdního jara 2015. Znovuoživení swiftových kanálů je v případě schválení krokem na pár dnů. Dá se očekávat v horizontu tří až čtyř měsíců. Pro íránské banky se

jedná o mimořádně důležitý krok. Velké evropské korporace a především nadnárodní britské, německé a francouzské banky se však budou do obchodních vztahů s Íránem začleňovat spíše až v druhé vlně. Obecně si myslím, že je nesmyslné očekávat nějakou formu dne D, kdy padnou všechna omezení a vše se přes noc znormalizuje. V následujících dvou letech naopak počítám s etablovaným šedým zónám, ve které budou západní společnosti nuceny improvizovat, hledat ad hoc řešení a celkově být kreativní.

V POČÁTEČNÍ FÁZI
OBNOVOVÁNÍ KONTAKTŮ
A ROZJÍŽDĚNÍ BYZNYSU
BYCH SE PŘIMLOUVAL
ZA OPATRNÝ OPTIMISMUS.

Jak velký náskok před českými firmami mají německé a italské firmy, které se udržely na íránském trhu i po vyhlášení sankcí v roce 2007?

Z rozhovorů s manažery íránských korporací a vlastních poznatků jsem nabyl dojmu, že ze segmentu středně velkých firem, které íránský trh buď nikdy nepustily, nebo se tam vrátily po roce 2013, jsou na něm zdaleka nejsilněji zastoupeni Italové. Konkrétně mám na mysli severoitalské rodinné strojírenské firmy, které byly v posledních dvou letech schopny přistoupit na Íránci nabízený platební modus a dodávat jim technologie v hodnotách kolem 1,5 až 3 miliony eur. Nezapomeňme však, že íránský korporátní sektor spolupráce s jejich evropskými partnery zatěžovala vysokými nároky na platby předem. Proto se v současné době mnoho íránských importérů těchto technologií potýká s finančními problémy.

Významné zastoupení ve strojírenských oborech mají díky početné íránské diaspoře na svém území Rakušané. V případě německých firem je možné poukázat na aktuální údaje smíšené Německo-íránské obchodní komory, podle níž v polovině roku 2015 v Íránu aktivně působilo 75 německých společností, v drtivé většině menších rodinných firem,

v oborech zdravotnictví a stavebnictví, které nemají žádnou expozici na americký trh. Írán je dost velký trh na to, aby se na něm uplatnil každý, komu nechybí drive, vytrvalost a promyšlená exportní strategie.

Jak vypadá segment malého a středního podnikání v Íránu v typickém českém exportním oboru, což je strojírenství, a jak může jeho struktura a kapitálová vybavenost ovlivnit budoucí kooperaci se zahraničními partnery?

Tento segment je na úrovni Turecka a mnohem lepší než v ostatních blízkovýchodních státech. V zemi působí velký počet malých a středních výrobních subjektů, které by podle naší definice MSP rámcově spadaly do kategorie malých společností. Zaměstnávají 10 až 15 pracovníků, dosahují minimálního obrátu, finanční výkazy sestavují sporadicky. Je to téma, které je na Blízkém východě obecně trvale velmi živé. Emirátská a ománská bankéři si po celou dobu posledních deseti let, kdy se s touto komunitou stýkám, kladou otázku, jak přistupovat k financování sektoru domácích MSP a následně z něj profitovat. Blízkovýchodní ekonomiky jsou obecně vysoce polarizované. Na jedné straně je veliký objem ekonomického výkonu realizován v malých rodinných podnicích či výrobních manufakturního typu, zatímco na straně druhé pak stojí velké importní nebo výrobní společnosti, pečlivě hýčkané bankami, s přístupem ke státním zakázkám a vytvářející vysokou marži.

PAST DVOJÍHO KURZU

Takže podobně jako českou ekonomiku a její výrobní subjekty v devadesátých letech čeká také tu íránskou zásadní restrukturalizace. Jak je na tom tamější finanční sektor a co ho čeká?

Tamější bankovní sektor se pravděpodobně nevyhne bolestivé, ale nezbytné konsolidaci. Centrální banka Íránu si je vědoma toho, že na trhu působí i banky s kapitálovou přiměřeností dokonce pod pět procent a 15 až 25% zatížení defaultními úvěry je v íránském bankovníctví doslova endemické. Je třeba také mít na paměti, že role Centrální banky Íránu obnáší i některé výsady, které jsou v Evropě ryzí doménou bank komerčních. Přístup íránských importérů k cizím ►►



► měnám (zejména k dolaru a euru) navíc podléhá schvalovací povinnost. Není pak těžké si představit, jak důležitý dopad na jejich konkurenceschopnost na domácím trhu má fakt, zda fungují v režimu oficiálního (1 dolar = 30 tisíc riálů) nebo tržního (1 dolar = 35 tisíc riálů) kurzu. Tento 15% rozptyl je jedním z definujících bodů iránské politické ekonomie, ačkoliv mezi iránskými bankéři panuje opatrná shoda, že v průběhu roku 2016 by mohlo docházet k postupnému uzavírání těchto nůžek.

Čeští podnikatelé by při jednání s iránskými partnery neměli téma přístupu k zahraničním měnám opomenout, protože může podstatně ovlivnit jejich platební schopnost a konkurenceschopnost. Rovněž by neměli ztratit ze zřetele, jak se iránské banky staví k problému sblížení těchto kurzů. Pro českého exportéra je důležité rovněž vědět, že dovozy do Íránu budou i v následujících letech servisovány iránskými bankami s využitím klasických finančních instrumentů, především akreditivů.

Nemohou se v takto destabilizovaném podnikatelském prostředí stát české firmy do určité míry obětí zápasu o místo na slunci mezi skupinami, které ovládají ekonomiku nyní a do budoucna?

Netroufám si vyslovit žádný silný názor na to, nakolik bude postsankční doba pokračováním statu quo let minulých. Neočekávám však radikální zlom. Írán

nikdy nebyl – zejména ekonomicky a obchodně – skutečně uzavřenou společností. Je, řečeno slovy Fariby Adelkhah, iránské antropoložky žijící ve Francii, zemí tisíce a jedné hranice, živých a bohatých diaspor v zahraničí.

Pokud bychom ve světě hledali srovnatelný ekvivalent pro možné budoucí směřování iránské ekonomiky, nabízí se zkušenosti jihokorejských čebolů. V 60. až 80. letech se v Korejské republice postupně utvářely konglomeráty rodinných podniků propojených se státní správou, z nichž se vyvinuly velké korejské holdingy, jak je známe v současné době. Je velkou neznámou, zda iránskou ekonomiku zasáhne kapitálová a majetková koncentrace nebo naopak fragmentace. Kromě těchto dvou polarit existuje v Íránu velké množství drobných strojírenských podniků, zaměstnávajících padesát až sedmdesát lidí, jejichž majitelé jsou podnikateli v tom nejlepší slova smyslu. Nechybí jim invence, často však nemají přístup k penězům v místních bankách. Tato skupina, která v zemi působí dlouhodobě a je pro celkový rozvoj společnosti důležitá, bude, pevně tomu věřím, z otevření a normalizace mezinárodních vztahů profitovat.

Nenarazí podobně jako naše firmy na nedostatek kvalitních techniků a řemeslníků?

Íránci již po staletí milují matematiku a astronomii, ta je doslova lidovým koníčkem. Jedna z největších technických škol

v Íránu je teheránská Sharif University of Technology, obdoba našich ČVUT a VUT. V roce 2014 ji britská publikace Times Higher Education zařadila v kategorii univerzit mladších padesáti let na šesté místo v Asii, a to její pozici ještě negativně ovlivnila izolace Íránu a vnější překážky, které této instituci brání plně se zapojit do mezinárodní univerzitní a výzkumné spolupráce. Podle mého názoru patří mezi třicet nejlepších technických škol na světě a je nejkvalitnější technickou univerzitou na Blízkém východě včetně Izraele.

V ÍRÁNU BODUJÍ VZDĚLANÉ ŽENY

Kdo na ní učí?

Především Íránci, kteří absolvovali vysokoškolská studia a stáže v zahraničí. Státní administrativa sice vždy vnímala pluralitní politické ambice svých občanů, ale nikdy je neomezovala v cestování do zahraničí. Řada z nich vystudovala v Kanadě, Spojených státech či západní Evropě, ale pak se vrátili domů, ačkoliv je tam kvalita života nižší než na Západě. Pro generaci narozenou v 80. letech minulého století je běžné, že většinu absolventů technických univerzit tvoří ženy s velmi solidním technickým vzděláním. V prostředí EPC kontraktorů narazíte na až zarážející množství žen.

Jak si to vysvětlujete?

Jednak mají Íránci k matematice velmi blízko obecně, ale především se pro mladé Íránky stalo technické vzdělání inteligentní cestou k emancipaci a nástrojem revolvy proti všem formám marginalizace, které byly v minulosti obětí.

Takže iránská islámská revoluce v roce 1979 nepředstavovala jen regres?

Určitě ne. Třeba v otázce emancipace a vzdělanosti žen se za posledních dvacet let karty úplně obrátily. Revoluce roku 1979 byla výsledkem radikální modernizace iránské společnosti v druhé polovině 20. století a současně počátkem jejího dovršení. ■

S JANEM ČUŘÍKEM HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV JANA ČUŘÍKA

Pojištění MaxiON

- **Pojištění finanční ztráty vzniklé v důsledku vyčerpání limitu pojistného plnění povinného ručení**
- **Vysoká ochrana před ohrožením existence společnosti za zlomek ceny povinného ručení**
- **Pojistná ochrana až 1 miliarda Kč na majetkovou újmu způsobenou provozem vozidla**

Bližší informace:

Tomáš Hák, tel.: 261 023 073, e-mail: tomas.hak@cpp.cz

Karel Popek, tel.: 261 022 425, e-mail: karel.popek@cpp.cz



A je to pojištěno!

ÍRÁN

STARONOVÝ TRH SE NÁM OPĚT OTEVÍRÁ

ÍRÁN MĚL VŽDYCKY SVĚBYTNÉ POSTAVENÍ – AŽ JIŽ V DĚJINÁCH, REGIONÁLNÍ POLITICE, SVĚTOVÉ KULTUŘE ČI OBCHODNÍ POLITICE BÝVALÉHO ČESKOSLOVENSKA NEBO POZDĚJI ČESKÉ REPUBLIKY. JE SEBEVĚDOMÝM DĚDICEM SVÉHO ČASU NEJVĚTŠÍ ŘÍŠE DOMINUJÍCÍ STARÉMU SVĚTU, JEDNOU Z KOLÉBEK ZEMĚDĚLSTVÍ A DĚDICEM LITERÁRNÍ KULTURY, KTERÁ SI DOKÁZALA PODMANIT I TY NÁJEZDNÍKY, JIMŽ SE ZEMI PODAŘILO POLITICKY OVLÁDNOUT. JE ZÁROVEŇ VELKÝM TRHEM S DYNAMICKÝM A VZDĚLANÝM MLADÝM OBYVATELSTVEM. NAVZDORY OBČASNÝM POLITICKÝM AMBIVALENCÍM VŽDY PŘEDSTAVOVAL MÍSTO S VELKÝM POTENCIÁLEM PRO UPLATNĚNÍ PRODUKCE ČESKÉHO PRŮMYSLU, JEHOŽ ZAMĚŘENÍ DOKÁZALO VYCHÁZET VSTRÍČ AKTUÁLNÍM ÍRÁNSKÝM POTŘEBÁM.



INVESTIČNÍ CELKY JSOU ŽÁDANÝM ARTIKLEM

Po islámské revoluci v roce 1979 byl Írán zatažen do osm let trvající devastující války s Irákem, která jej stála několik set tisíc životů a ve většině ekonomických a rozvojových ukazatelů vrátila zemi o řadu let nazpátek. Na přelomu osmdesátých a devadesátých let minulého století proto stála vláda prezidenta Rafsandžáního před těžkým úkolem ekonomiku i celou společnost postavit opět na nohy. Kromě revitalizace a rozvoje klíčového sektoru íránské ekonomiky, kterým byl a stále je ropný průmysl, zahájila program modernizace a rozvoje průmyslové základny. Cílem ale nebylo jen využití nerostného bohatství v podobě třetích největších zásob ropy na světě, nýbrž zásadní modernizace, která by postavila ekonomiku na pevnější základy, méně závislé na kolísajících cenách ropy na mezinárodních trzích. Výsledkem bylo rozšiřování průmyslové základny, investice do dopravy,

energetiky, zpracovatelského a automobilového průmyslu.

Ruku v ruce s bohatnutím společnosti a demografickou explozí v tomto období šly i investice do univerzitního vzdělání, vědy a výzkumu. Zároveň rostla poptávka po spotřebitelském zboží, které íránská ekonomika nedokázala nabídnout. Se zvýšením vzdělanosti, náročnosti na kvalitu i prestižnost zboží a zároveň se zvýšením bohatství populace výrazně rostly dovozy západního zboží. Ve snaze snížit tuto závislost je poptávka po investičních celcích a v současné době zejména po přímých investicích do rozvoje stávajících i výstavby nových výrobních kapacit. Jsou žádány v první řadě.

SANKCE PRUDKÝ ROZVOJ ZASTAVILY

Do ekonomického rozvoje země bohužel negativně zasáhla politika v podobě dlouhodobé absence dohody mezi Íránem na jedné straně a zeměmi

E3+3 (P5+1) na straně druhé o íránském jaderném programu, o němž existují určité pochybnosti, že byl povýtce civilní. Převedení problému pod kapitolu 7 Charty OSN, a tím do jurisdikce Rady bezpečnosti v roce 2006 učinilo z íránského jaderného programu mezinárodní problém par excellence, aniž by si to tehdejší íránská vláda zřejmě uvědomovala. Série následujících sankcí pod záštitou Rady bezpečnosti OSN a navazujících, mnohdy ještě tvrdších sankcí USA, Velké Británie, Kanady a Evropské unie, které vyvrcholily v letech 2011 až 2012, na Írán a jeho ekonomiku kriticky dolehla. Ve spojení s ne zcela zdařile centrálně plánovanou ekonomikou a počínáním vlivných zájmových skupin za tehdejší vlády došlo především v letech 2011 až 2013 k rychlému oslabení íránské měny, prudké inflaci a propadu HDP. Následný nedostatek evropského zboží v této situaci hbitě nahradila především čínská a jihokorejská produkce v rámci barterových obchodů za íránskou ropu. Vývoj to byl nevyhnutelný, jakkoliv čínské zboží i investice nebyly ►►



►► pro íránskou stranu preferovanou opcí z důvodů kvalitativních i politických.

VYSPĚLÉ VYSOKÉ ŠKOLSTVÍ, NANOTECHNOLOGIE ČI MEDICÍNA

Sankční režim vrátil íránskou ekonomiku o řadu let zpátky, respektive nemožnil, aby její modernizační proces pokračoval původně zamýšleným tempem. Zákaz dovozu zboží potenciálně duálního užití, omezení ropného průmyslu, omezení vědecko-technologické spolupráce či zamezení finančních transakcí významně podvázaly rozvoj země. Důsledkem je zastaralá výrobní základna v téměř všech odvětvích. Na druhou stranu se Írán přesto dokázal díky píli a schopnostem svých obyvatel v některých oborech dostat na velmi dobrou mezinárodní úroveň. Za všechny uveďme například nanotechnologie či v regionálním měřítku medicínu, včetně té nukleární. Velmi dynamické je vysoké školství, avšak je nutné podotknout, že současná struktura ekonomiky se potýká s problémy generovat pracovní místa pro absolventy, z čehož vyplývá velká nezaměstnanost této skupiny a nutnost rekvalifikací.

Íránské vládě prezidenta Rouhániho se díky komplexnímu a odvážnému přístupu podařilo dosáhnout dohody

o jaderném programu, která v příštím roce povede ke zrušení, respektive suspendování sankcí OSN, EU a většiny sankcí USA. Írán se tím více otevře světu a s ním i jeho ekonomika.

ÍRÁN SE NEPOVAŽUJE ZA ROZVOJOVÝ TRH

Všechny výše uvedené procesy znamenají, že se České republice a jejím podnikům otevírají v Íránu nemalé možnosti navázat na druhy úspěšnou ekonomickou spolupráci. Dřívější úspěšné vývozy investičních celků ve strojírenství, dopravě, energetice nebo v potravinářském průmyslu vytvořily českým podnikatelským subjektům příznivé reputační prostředí jak z hlediska kvality, ceny, tak i přístupu.

Na druhou stranu je íránské podnikatelské prostředí v mnoha ohledech specifické. V první řadě jsou místní podnikatelé ochotní si za kvalitu i připlatit. Nepovažují totiž Írán za druhořadý či rozvojový trh, jakkoliv se jedná podle mezinárodně přijímané klasifikace o „emerging market“. Sebevědomé prostředí a sebevědomí jednotlivci znamenají také, že všechna jednání jsou velice náročná. Když k tomu připočteme stále ještě komplikované a ne právě transparentní institucionální prostředí, fakt, že 60 procent ekonomiky je centrálně

plánováno a zhruba celkem 80 procent ekonomiky je součástí veřejného sektoru prostřednictvím rozličných fondů vlastněných bankami či dalšími veřejnými entitami, je zřejmé, že podnikatelské prostředí v Íránu je pro zahraniční firmy složité. Situace se nicméně liší sektor od sektoru, přičemž nejsložitější je patrně v sektoru číslo jedna, ropném průmyslu, jenž byl sankcemi mezinárodního společenství postižen nejvíce.

Ze všech těchto důvodů musí proto být naším cílem zlepšit stav bilaterální smluvní základny především v ekonomické oblasti, a vytvořit tak čitelné a vyhledatelné právní prostředí pro všechny zúčastněné subjekty. V dubnu letošního roku byla v Praze podepsána dohoda o zamezení dvojímú zdanění a věrme, že naše Ministerstvo financí bude moci íránské straně brzy předložit návrh textu smlouvy o ochraně investic.

Na druhou stranu centrální plánování a řízení ekonomiky znamená určitý dlouhodobý strategický výhled v podobě pětiletých plánů rozvoje. Íránská vláda si vytyčila několik stěžejních priorit, z nichž je potřeba zdůraznit snížení podílu státu na tvorbě HDP, jinými slovy selektivní privatizaci (kromě klíčových odvětví těžby ropy a plynu), rozvoj inovačních technologií, investice do dopravy a ekologie.

ČEŠI PLÁNUJÍ NÁVRAT NA SCÉNU

Z uvedeného vyplývá, že příležitosti pro naše podniky se nalézají v možnosti navázat na tradici ekonomických vztahů v minulosti. Existuje velký zájem o modernizaci strojírenských provozů, které jsme kdysi postavili. Írán cítí historicky velký deficit v dopravní infrastruktuře, ať již na národní úrovni nebo na té municipální. Zároveň vidí rostoucí problémy ve stavu životního prostředí. Snaží se proto elektrifikovat dopravu a investovat do nových, úspornějších a ekologičtějších dieselových agregátů. V řadě měst běží projekty na výstavbu metra nebo tramvajových linek, což představuje významné příležitosti pro naše podniky. V běhu jsou nebo se plánují velké strategické železniční projekty spojující klíčová ekonomická a populační centra Íránu a v delším časovém horizontu masivnější regionální propojení z východu na západ a ze severu na jih.

Írán také dlouhodobě trpí srážkovým deficitem, ke kterému se přidává nevhodné zacházení se stávajícími vodními zdroji. Zatím však z velké míry nevyužitý zůstává zemědělský potenciál včistěných odpadních vod. Samotný potravinářský průmysl a zemědělství jsou

dalšími sektory, kde existují nemalé příležitosti pro naše podniky, neboť zemi trápí nedostatek soběstačnosti ve výrobě většiny základních potravin. Bouřlivě se rozvíjícím sektorem je petrochemický průmysl, který je do značné míry postaven na zvyšující se těžbě plynu v Perském zálivu, především v plynovém poli, které Írán sdílí s Katarem (South Pars). České podniky by mohly dodávat zařízení těchto rozsáhlých komplexů nebo do nich strategicky investovat.

NABÍDNĚTE KNOW-HOW A MÁTE VYHRÁNO

Z již zmíněného úsilí snížit závislost íránské ekonomiky na ropném/plynovém průmyslu vyplývá zájem vlády přenést tvorbu alespoň části přidané hodnoty zboží do Íránu samotného. Jinými slovy íránské vládní instituce usilují o investice, které by zemi přinesly tolik žádané a v minulosti odírané know-how. Vhodně zvolená investice a íránský partner přitom jsou bezpochyby důležitým garantem udržitelnosti takového dlouhodobého podnikatelského projektu. Díky své poloze se může země také stát odrazovým můstkem pro expanzi našich firem v širším regionu, neboť má tradičně historický vliv na Arabském poloostrově nebo ve Střední Asii.

Írán je velký, 78milionový trh s obrovským potenciálem dalšího rozvoje. Záleží jenom na nás, zda tohoto potenciálu budeme schopni využít. V prostředí z velké části státní či „veřejné“ ekonomiky je angažmá velvyslanectví samozřejmou nutností. Ministerstvo zahraničí a Zastupitelský úřad Teherán tuto potřebu vnímají a jsou ke spolupráci s našimi podnikatelskými subjekty v Íránu bez dalšího připraveny. Věřím, že společně s Hospodářskou komorou ČR, Svazem průmyslu a dopravy, vládní agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu jsme schopni vytvářet dlouhodobé podmínky pro co nejlepší úspěch českých produktů na íránském trhu. ■

TEXT: PETR ŠTĚPÁNEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV P. ŠTĚPÁNKA



Mgr. Petr Štěpánek, Ph.D.,
je chargé d'affaires ČR
v Teheránu

Státní podpora má velkou váhu

Pro další vývoj platí, že íránská ekonomika i nadále zůstane státem řízená, a proto bude podpora českého státu, ministerstev a vládních agentur velmi důležitá. Poskytnete totiž potřebnou záštitu a váhu.



Příležitosti pro české firmy

Stavebnictví, infrastruktura

Toto odvětví íránské ekonomiky zaznamenává obrovský boom ve spojení s růstem počtu obyvatel. Některé odhady mluví o nárůstu populace do roku 2030 až na 90 milionů, tedy o víc než deset milionů. Írán prahne po nových technologických postupech a materiálech. Velký důraz je kladen na odolnost proti zemětřesení a energetickou efektivitu budov. Současné stavební postupy se totiž dají přirovnat k naší panelákové výstavbě ze sedmdesátých let. Především kvůli klimatickým podmínkám musí stávající výstavba projít modernizací a správným zaizolováním, což by mělo vést k energetickým úsporám. Další příležitostí, kde mohou být české firmy velmi silné, je oprava památek a infrastrukturní projekty, které se plánují po zrušení sankcí.

Strojírenství a energetika

Írán trpí nedostatkem zemědělských strojů a techniky. V sektoru strojírenství byla země dlouho odkázána v zásadě sama na sebe, a stala se proto relativně soběstačnou výrobní ekonomikou. Z toho důvodu předpokládáme poptávku nejenom po strojích a technologiích, ale také po modernizaci stávajících výrobních provozů. Velký růst očekáváme i v energetice, i když projekty na velké elektrárny pravděpodobně získají jiní hráči. Potenciál však zůstává u menších projektů, dílů a subdodávek.

Ropný a petrochemický průmysl

V důsledku dopadů mezinárodních sankcí ztratil Írán značný podíl na světovém trhu s ropou. Po očekávaném zrušení sankcí však toto odvětví čekají velké změny; objem těžby ropy a plynu by mohl narůst ze stávajícího 1 milionu barelů denně až na 4 miliony barelů za den. Počátkem října letošního roku Írán představil více než 50 nových ropných projektů, které budou spuštěny ihned po zrušení sankcí. Možných příležitostí pro české exportéry je v tomto odvětví řada. Výhodou představuje zejména skutečnost, že mají v Íránu velmi dobrou reputaci.

Letecký sektor

Země má v plánu investovat do nových letadel. Úroveň civilního letectví a celkové bezpečnosti daného sektoru v Íránu je v tuto chvíli velmi nízká a letecké havárie jsou zde poměrně časté. V rámci mezinárodních sankcí byl totiž zakázán dovoz nových letadel, současná íránská letecká flotila je tak velmi zastaralá. V průběhu následujících deseti let chce stát postupně nakoupit až 300 nových strojů a odhaduje, že celková investice do nové flotily bude dosahovat hodnoty 7,5 mld. USD. Čeští exportéři tak mají příležitost využít potenciálu, který toto odvětví ukrývá.

Cestovní ruch

Írán se rovněž připravuje na vyšší příliv turistů a chystá se představit více než 1300 investičních projektů v daném odvětví, kterých se mohou české firmy chopit. Země má bohatou kulturu a historii, nachází se v ní 19 kulturních památek zapsaných na seznamu UNESCO.

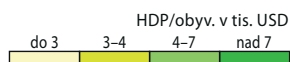
TEXT: DITA NEDĚLKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK

Írán a CzechTrade

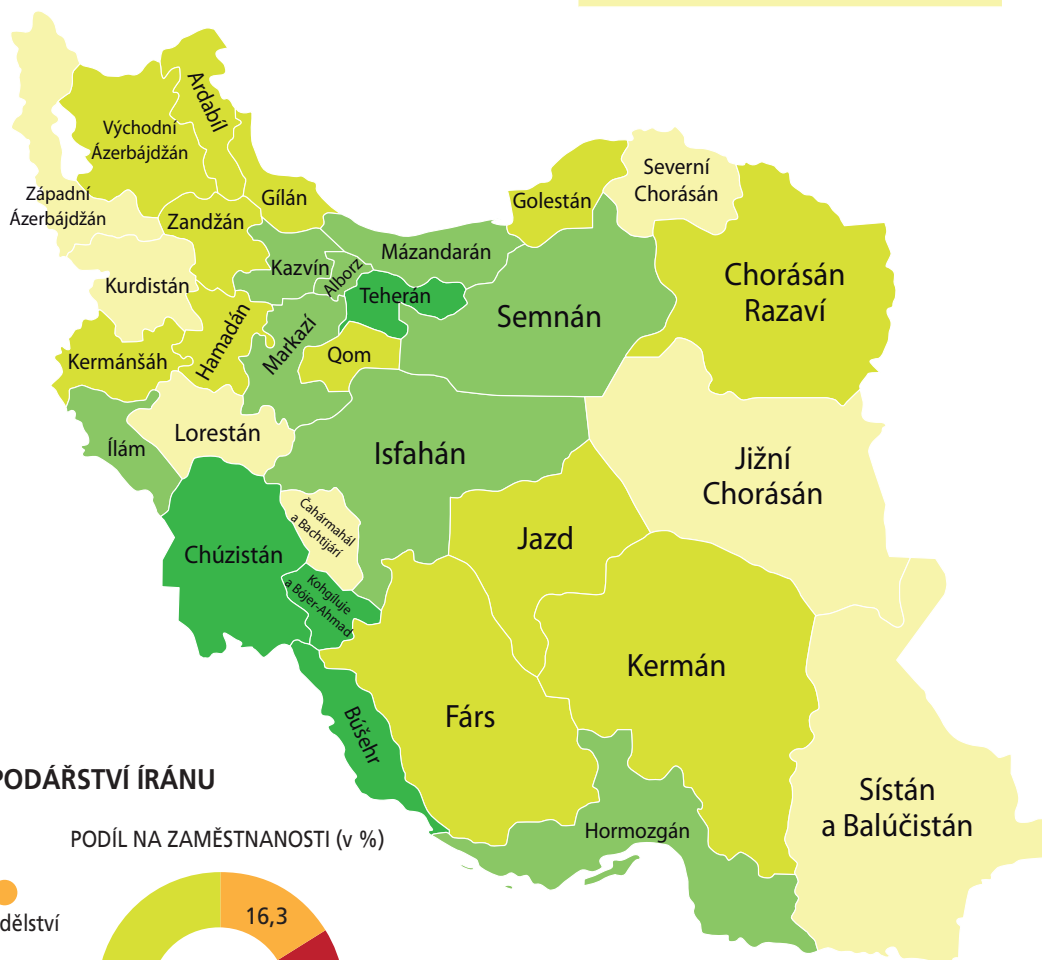
Otevření zahraniční kanceláře CzechTrade v Íránu je plánováno na začátek roku 2016, aby mohla co nejrychleji nabídnout asistenci při vstupu na nový a perspektivní trh. Soustředí se na vyhledávání nových partnerů a poptávek pro české firmy, primárně v oborech s vysokým potenciálem, mezi které patří stavebnictví, zemědělství, strojírenství a energetika.

HDP PROVINCÍ ÍRÁNU

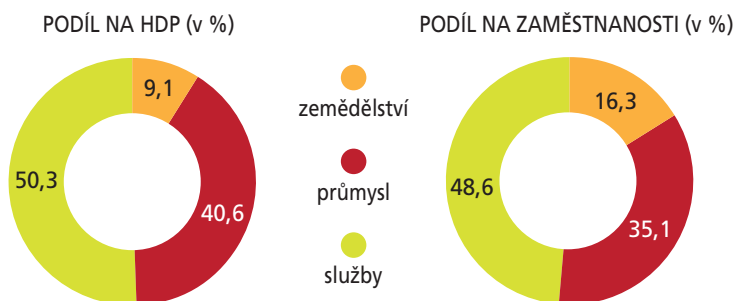
Provincie	HDP/obyv. v USD	Provincie	HDP/obyv. v USD	Provincie	HDP/obyv. v USD
Kohgilúje a Bójer-Ahmad	23 093	Mázandarán	4 314	Kermán	3 185
Chúzistán	13 013	Kazvín	4 219	Ardabíl	3 124
Búšehr	11 704	Jazd	3 993	Golestán	3 073
Teherán	7 971	Východní Ázerbájdžán	3 979	Kermánšáh	3 007
Alborz	6 143	Fárs	3 733	Severní Chorásán	2 697
Markazí	6 068	Gílán	3 458	Lorestán	2 668
Hormozgán	5 190	Zandžán	3 456	Čahármahál a Bachtijári	2 614
Isfahán	5 115	Qom	3 386	Kurdistán	2 611
Semnán	4 943	Hamadán	3 327	Západní Ázerbájdžán	2 405
Ílám	4 896	Chorásán Razaví	3 188	Jižní Chorásán	2 355
				Sístán a Balúčistán	1 693



Zdroj dat: Wikipedia
Infografika: ©ANTECOM



STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ ÍRÁNU



Zdroj dat: Wikipedia, CIA



VÍCE NEŽ PĚT MILIARD KORUN PO ODVOLÁNÍ SANKCÍ

TAKOVÝ OBJEM EXPORTU DO ÍRÁNU JE EGAP PŘIPRAVENÝ POJSTIT

JAK JSME ČTENÁŘE TRADE NEWS INFORMOVALI, EGAP ZAHÁJIL UŽ V SRPNU PROJEDNÁVÁNÍ NOVÝCH OBCHODNÍCH PŘÍPADŮ DO ÍRÁNU. PODMÍNKOU PRO JEJICH KONEČNÉ SCHVÁLENÍ ZŮSTÁVÁ ODVOLÁNÍ SANKCÍ, KTERÉ ZATÍM VÝVOZ DO TOHOTO ZAJÍMAVÉHO TERITORIJA ZNEMOŽŇUJÍ. NICMÉNĚ EGAP UŽ STANOVIL TAKZVANÝ SIGNÁLNÍ TERITORIÁLNÍ LIMIT – PO UVOLNĚNÍ SANKCÍ JE PŘIPRAVEN POJSTIT EXPORT ČESKÝCH FIREM ZA VÍCE NEŽ 5 MILIARD KORUN.

„Naše rozhodnutí souvisí také s tím, že máme s minulými obchodními případy do Íránu pozitivní zkušenosti a evidujeme takřka bezproblémovou platební historii íránských subjektů. Do doby zavedení sankcí odběratelé z Íránu platili v řádných termínech, po zavedení sankcí nám zůstaly pouze dva pojistné případy, které dosud nejsou splacené,“ řekl

generální ředitel EGAPu Jan Procházka. Před zavedením sankcí přitom činila celková aktivita EGAPu v Íránu přes 16 miliard korun.

S platbami z íránských bank mají u starších pohledávek problém i další evropské země. Významným dopadem sankcí je totiž i vyloučení některých

bank ze systému SWIFT a jejich uvedení na sankční seznam. Tento krok fakticky zkomplikoval mimo jiné obchodní vztahy, které vznikly ještě před zavedením sankcí, neboť banky z reputačních důvodů odmítají se sankcionovanými subjekty spolupracovat a v mnoha případech nedokončují transfery splátek íránských dlužníků. Nemožnost transferu

Pro pojišťování exportu do Íránu bude zásadní:

- Uvolnění sankčního režimu.
- Vyřešení splacení úvěru s garancí íránského Ministerstva financí – Bank Saderat – vývoz kolejnic, nyní probíhá jednání o možnosti splacení přes japonskou banku (*informovali jsme v TRADE NEWS 4/2015 – pozn. red.*).
- Provádění nezbytných reforem a rozvoj bankovního sektoru.
- Úspěšnost rozvoje ropného průmyslu.
- Navýšení teritoriálního limitu EGAPu na Írán – po uvolnění sankcí na 5,24 mld. Kč.

Pohledávky

Krátkodobé pohledávky všech úvěrových pojišťoven ECAs v Íránu činily v březnu 2015 podle OECD 114,6 mil. USD, středně- a dlouhodobé pohledávky 3,6 mld. USD (z toho 49 % bylo v prodlení). Mezi věřiteli vůbec není americká US Exim Bank, většina jsou evropské pojišťovny – nejvíce Německo (40 %) a Itálie. Aktuální angažovanost EGAP je v této souvislosti zanedbatelná (205 mil. Kč).

POZVÁNKA

Společné expozice českých firem v Íránu pod hlavičkou agentury CzechTrade

PROJECT IRAN 2016

24.–27. 4. 2016

IRAN OIL SHOW 2016

5.–8. 5. 2016

19th IRAN HEALTH INT. EXHIBITION

15.–18. 5. 2016

16th TEHRAN INT'L INDUSTRY EXHIBITION

3.–7. 10. 2016

dlužné částky bohužel nakonec postihuje především evropské věřitele. Podle posledních údajů Bernské unie, která sdružuje přední úvěrové pojišťovny, mají nyní v Íránu nejvyšší pohledávky Německo a Itálie. „Podle dostupných informací by uvolnění bankovních sankcí mělo přijít v únoru 2016,“ uvedl Miloslav Stašek z MZV.

S podporou EGAPu bylo do roku 2010 úspěšně realizováno celkem 111 obchodních případů do Íránu. Šlo o dodávky kolejnic, technologického zařízení pro elektrárnu Iran Shahr, linky pro výrobu dieslových čerpadel, parní turbogenerátory, cukrovary Khoozestán, cementárnu Shahr-E-Kord, čističku odpadních vod a další dodávky v celkové hodnotě více než 14 miliard korun. Aktivita EGAPu nebyly omezeny pouze na poskytování pojištění vývozních úvěrů, pojištěny byly taktéž bankovní záruky v hodnotě 1,2 mld. Kč a českým vývozcům bylo také poskytnuto pojištění výrobního rizika ve výši 1,6 mld. Kč.

KDO MÁ ŠANCI

Podle Pavla Kaliny, vedoucího obchodně-ekonomického úseku Zastupitelského úřadu v Teheránu, je v současné době v Íránu aktivních 56 českých firem v různých oblastech. Především jako dodavatelé zařízení či produktů k dalšímu zpracování. „Bohužel ale registrujeme zatím jen jednu firmu, která má v zemi stálého

českého zástupce. Možnosti se po pádu sankcí nabízejí v oblasti dopravy – a to jak u prodeje automobilů, tak například u tramvajové dopravy v Teheránu nebo při obnově zastaralého trolejbusového parku v hlavním městě. Další důležitou oblastí je letecká doprava – především civilní letectví. Jde o řízení letového provozu, komunikační techniku, ale i malá sportovní letadla. Očekávat se dá i výstavba sedmi nových mezinárodních letišť. V létě 2016 by pak mohl být zahájen provoz pravidelného leteckého spojení společnosti Mahan Air na lince Teherán–Praha.“

Dalším z klíčových oborů je podle Pavla Kaliny energetický průmysl. Kromě klasických elektráren je plánována i výstavba alternativních zdrojů energie – solárních, větrných a vodních elektráren. S větrnými elektrárnami Írán počítá v provinciích Sístán a Balúčistán, Kazvín, Semnán nebo Chorásán, solární parky jsou plánovány na pobřeží Perského zálivu a v provincii Alborz.

Íránské vodní nádrže a přehrady by měly být nově využívány k výrobě elektrické energie. Prostor se tedy otevírá i v oblasti dodávek turbín a souvisejících systémů.

„Nerostné bohatství Íránu, kde se těží 68 druhů minerálů, představuje cca 7 % světových zásob. Spolu s 16 % podílem hutního průmyslu na HDP Íránu a zastaralou těžební a zpracovatelskou technikou to

představuje velkou výzvu pro české výrobce důlního zařízení i pro firmy zabývající se geologickým výzkumem,“ je přesvědčen Pavel Kalina.

Bez šancí není v Íránu do budoucna ani zemědělský a potravinářský průmysl. Poptávka po „západních“ potravinách se zde stále zvyšuje. Především jsou žádané výrobky pro diabetiky, bioprodukty, kojenecká a dětská výživa, roste ale také spotřeba nealkoholického piva. Obecně je v zemědělském sektoru nutné zvýšit výnosy z půdy pomocí umělých hnojiv a zavést energeticky méně náročný systém zavlažování.

Na výsluní by se v Íránu mohl opět dostat i textilní průmysl, nutné budou dodávky náhradních dílů a modernizace tkalcovských stavů. Stále skvělou pověst má české sklo a křišťál – ostatně jako v celém regionu Blízkého východu. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ
FOTO: ARCHIV EGAPU A SHUTTERSTOCK



Hana Hikelová
je ředitelkou
PR a komunikace EGAP



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vyvozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s.
Vodičkova 34, 111 21 Praha 1
Česká republika
tel.: +420 222 843 111
e-mail: ceb@ceb.cz
fax: +420 224 226 162
www.ceb.cz

ČESKÝ EXPORT CHYSTÁ NÁVRAT DO ÍRÁNU ČEB UŽ JEDNÁ S EXPORTÉRY

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA (ČEB) SE PŘIPRAVUJE NA MOŽNÉ ZNOVUOTEVŘENÍ ÍRÁNSKÉHO TRHU A NA OBNOVENÍ FINANCOVÁNÍ DO TÉTO ZEMĚ PO DLOUHOLETÝCH SANKCÍCH. „ÍRÁN MÁ AKTUÁLNĚ PRO TUZEMSKÉ SPOLEČNOSTI VELKÝ POTENCIÁL A ČEŠTÍ EXPORTÉŘI PROJEVUJÍ O TOTO TERITORIUM ZVÝŠENÝ ZÁJEM,“ POTVRZUJE GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČEB KAREL BUREŠ.

Jak už bylo několikrát v tomto čísle TRADE NEWS zmíněno, byznys mezi Českou republikou a Íránem byl dlouhé roky pozastaven kvůli mezinárodním ekonomickým sankcím uvaleným pro podezření, že tato blízkovýchodní země vyvíjí jaderné zbraně. Pokud všechno pobeží podle domluveného scénáře, sankce by měly být zrušeny začátkem příštího roku. „V tomto případě předpokládáme, že bychom na jaře 2016 mohli s vybranými bankami obnovit aktivity v oblasti akreditivů, záruk, případně dalších finančních produktů,“ uvedl Karel Bureš.

DO ÍRÁNU MAJÍ NAMÍŘENO DESÍTKY FIREM

Na téměř osmdesátimilionový íránský trh, kde vítají ty, kdo jim pomohou k obnově ekonomiky, již dnes míří desítky obchodních delegací ze Západu. Nechyběla mezi nimi ani ta z České republiky. V září se totiž čeští podnikatelé za podpory ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka vydali do Íránu na čtyřdenní podnikatelskou misi pořádanou Hospodářskou komorou ČR. Na programu byla návštěva Teheránu a Isfahánu, podnikatelská fóra, o něž íránská strana projevila obrovský zájem, dvoustranná firemní jednání a další neformální akce. Cílem mise bylo navázat nové cenné kontakty s íránskými partnery či obnovit ty stávající. Klíčovou roli pro úspěšné obnovení těchto obchodních vztahů budou hrát také finance, a proto se mise zúčastnili i zástupci ČEB, kteří jednali s vedením dvou významných íránských bank Saderat Bank a Pasargad Bank o možné budoucí spolupráci. „Jednáme nejen s finančními subjekty, ale také s exportéry

o potenciálních obchodních případech. Podmínkou pro jejich realizaci zůstává však odvolání sankcí blokujících export do Íránu,“ zdůraznil opět generální ředitel ČEB.

Íránský trh byl nedávno i tématem konference s názvem Írán – země nových exportních příležitostí, pořádané agenturou CzechTrade společně s Ministerstvem zahraničních věcí ČR. Odborníci na zahraniční obchod, mezi nimiž byli i zástupci ČEB, se v listopadu sešli v pražském Černínském paláci, kde přítomné podnikatele mimo jiné informovali o příležitostech a možnostech financování exportu do této země.

KOMPLETNÍ PACKAGE BANKOVNÍCH SLUŽEB

České firmy mezitím už hlásí rozjednané obchody v různých oblastech. Strojírenství, automobilový průmysl, obráběcí stroje, farmaceutické výrobky, stavebnictví a dopravní infrastruktura jsou jen některé z perspektivních oborů tohoto exportně nadějného trhu.

„Všechny tyto obory jsou zajímavé i z hlediska ČEB a její strategie. Jak jsem se v minulosti několikrát zmínil, podpoříme každý kvalitní a úvěrovatelný obchod. Íránský trh umíme, máme know-how, zaměstnance specializované na toto teritorium a odpovídající produkty. Tento kompletní ‚package‘ jsme připraveni nabídnout tuzemským exportérům,“ říká Karel Bureš.

Mimochodem: Írán před sankcemi byl z pohledu ČEB pro exportéry spolehlivou destinací s bezproblémovou platební historií íránských subjektů.



Do roku 2010 české firmy s podporou ČEB a Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) vyvezly do Íránu například technologie pro tepelnou elektrárnu Iran Shahr, cukrovar Khoozestan nebo cementárnu Shahr – E-Kord. Před zavedením sankcí financovala ČEB vývoz do Íránu v hodnotě desítek milionů amerických dolarů.

TEXT: PETR KRIŽAN

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV ČEB



Ing. Petr Křižan je ředitelem odboru Mezinárodní vztahy a komunikace ČEB

BLÍZKÝ VÝCHOD

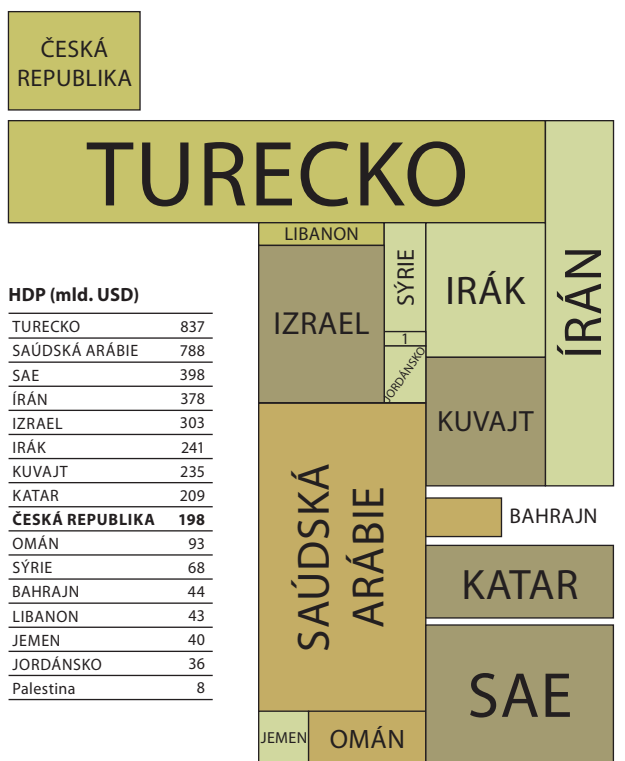
V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

OBLAST JIHOZÁPADNÍ ASIE, TĚSNĚ SPJATÁ S EVROPOU I AFRIKOU, BÝVÁ NĚKDY NAZÝVÁNA KOLÉBKOU CIVILIZACE. PO TISÍCE LET BYL REGION NEJVYSPĚLEJŠÍM NA ZEMI, TO VŠAK NELZE TVRDIT DNES. VLEKLÉ KRVAVÉ KONFLIKTY, NOVĚ I TERORISMUS A SILNÁ MIGRACE LIDÍ TRÁPÍ A OHROŽUJÉ VĚTŠINU ZEMÍ OBLASTI. PŘÍČINA NEDOBŘÉHO STAVU TKVÍ HLAVNĚ V ABSENCI DEMOKRACIE (KROMĚ TURECKA A IZRAELE) A FAKTU, ŽE S VÝJIMKOU SEKULARIZOVANÉHO TURECKA BRZDÍ ROZVOJ SILNĚ UKOTVENÉ NÁBOŽENSTVÍ.

I TAK JE ŘADA BLÍZKOVÝCHODNÍCH ZEMÍ VELMI ATRAKTIVNÍ – I Z OBCHODNÍHO HLEDISKA. TRADE NEWS SE ZAMĚŘUJE NA DVĚ POPULAČNĚ NEJVĚTŠÍ ZEMĚ: TURECKO, KTERÉ ÚZCE SPOLUPRACUJE S EVROPOU, A ÍRÁN, KTERÝ NABÍRÁ DECH PO UVOLNĚNÍ MEZINÁRODNÍCH SANKCÍ.

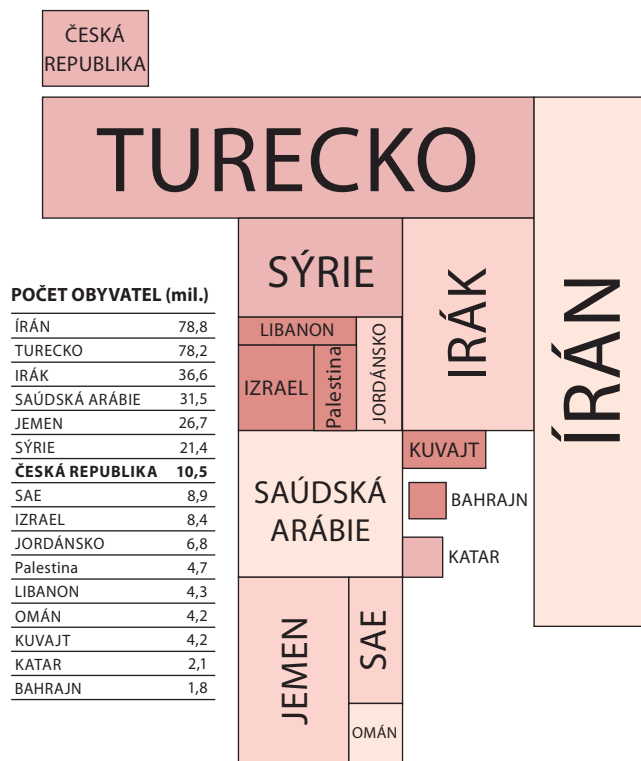
DO ANAMORFNÍCH MAPEK JSME VYBRALI PRO ČESKÉ PODNIKY NADĚJNÉ PRŮMYSLOVÉ KOMODITY ZAMĚŘENÉ NA ENERGETIKU A STROJÍRENSTVÍ. PRO SÝRII A ÍRÁN JSME ZÁMĚRNĚ POUŽILI MÍRNĚ STARŠÍ DATA Z LET 2009–2011. NOVĚJŠÍ BY KVŮLI OBČANSKÉ VÁLCE A OBCHODNÍM SANKCÍM BYLA ZKRESLUJÍCÍ NEBO NEJSOU K DISPOZICI.

HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



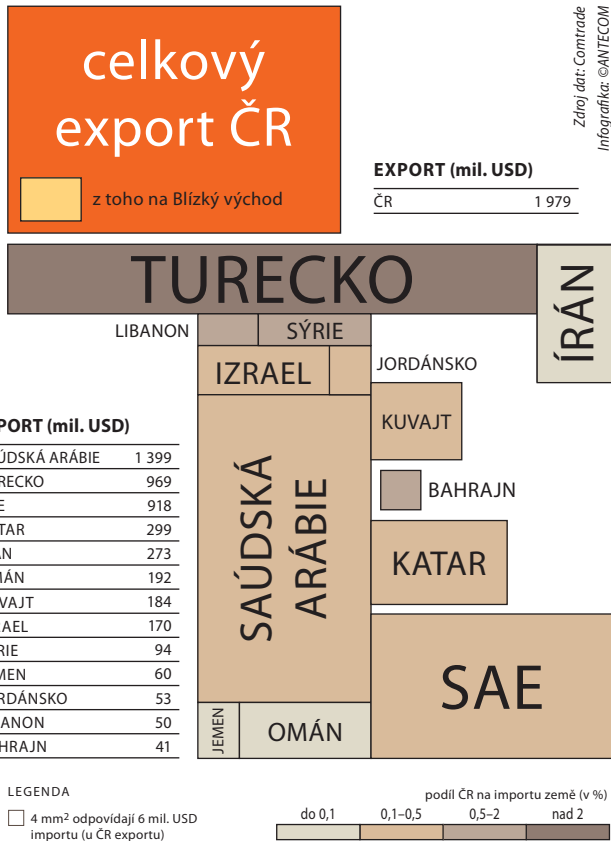
LEGENDA
 □ 4 mm² odpovídají 3,5 mld. USD
 HDP/obyv. (v tis. USD)
 do 10 10–20 20–30 nad 30
 Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

POČET OBYVATEL



LEGENDA
 □ 4 mm² odpovídají 300 tis. obyvatel
 hustota zalidnění (obyv./km²)
 do 50 50–100 100–300 nad 300
 Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

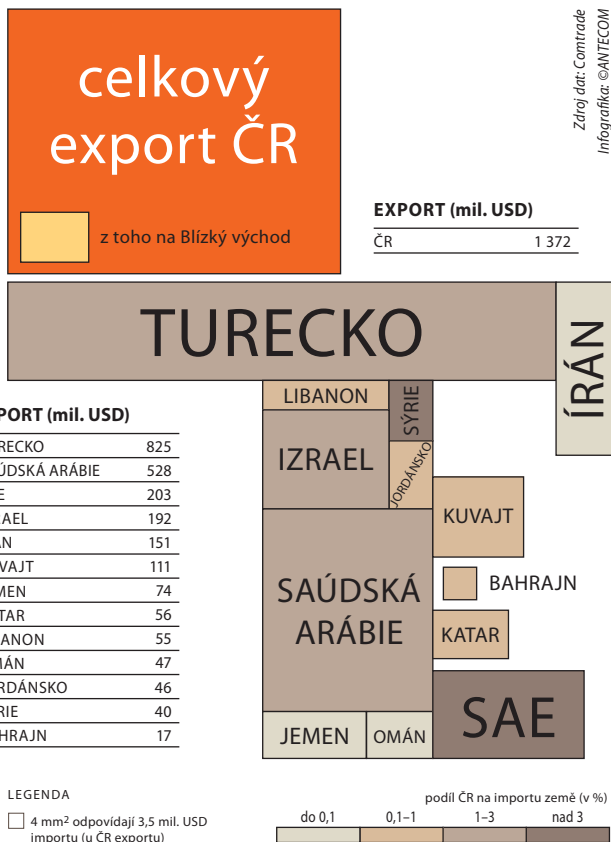
IMPORT ČERPADEL NA KAPALINY



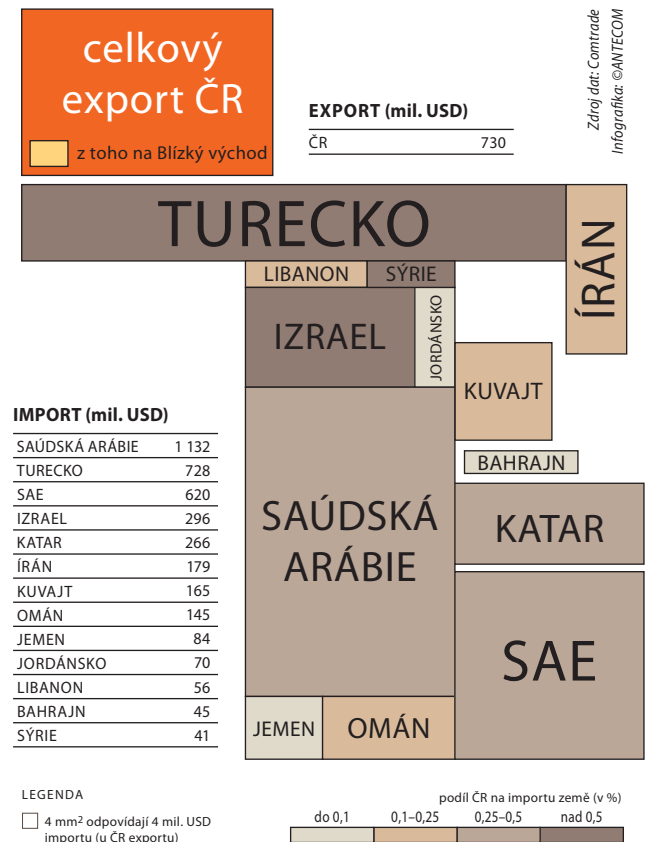
IMPORT VODNÍCH TURBÍN A VODNÍCH KOL



IMPORT ELEKTRICKÝCH MOTORŮ A GENERÁTORŮ



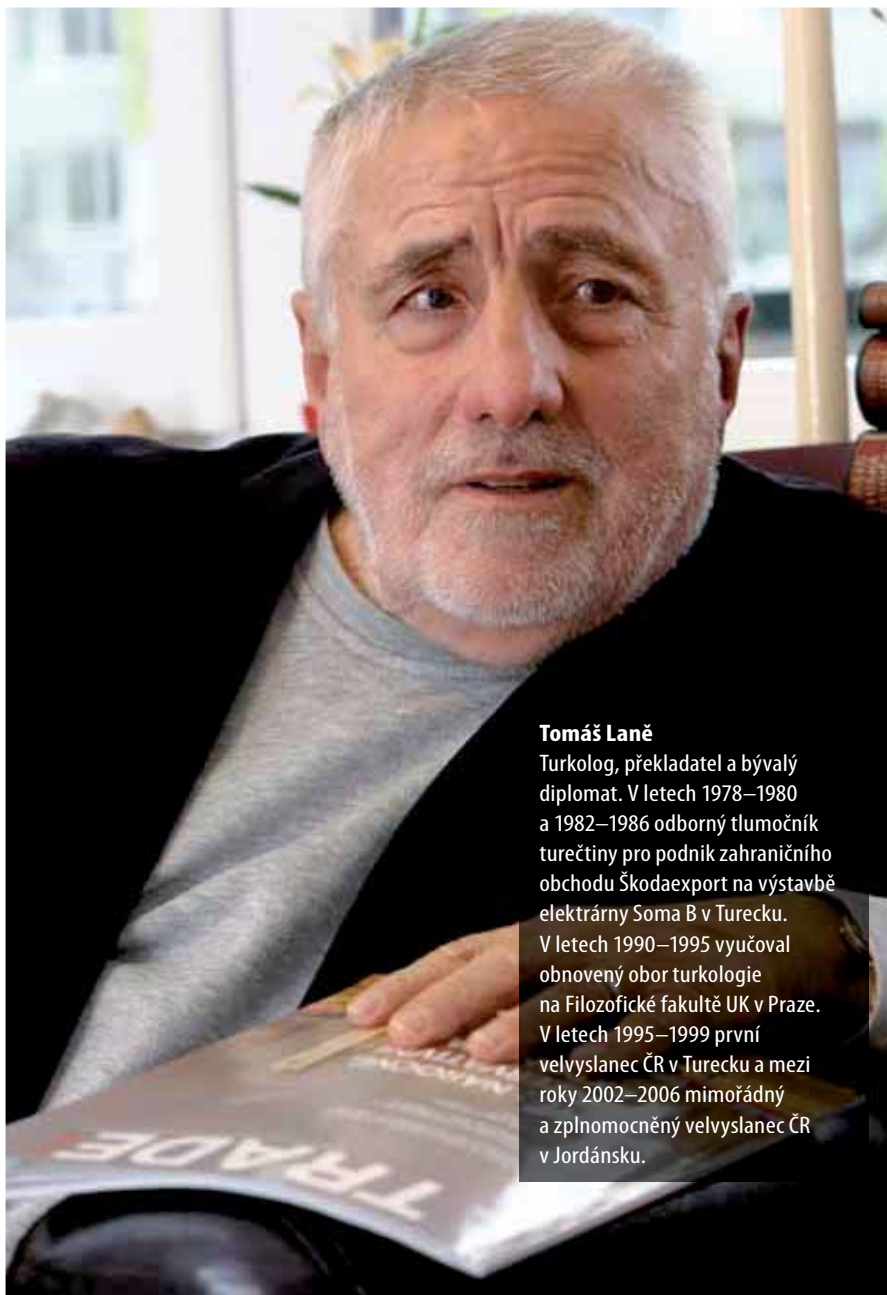
IMPORT ELEKTRICKÝCH TRANSFORMÁTORŮ, STATICKÝCH MĚNIČŮ A INDUKTORŮ



Tomáš Laně:

TURCI VĚŘÍ, ŽE PATŘÍ DO EVROPY

JAK ČÍST SOUČASNÝ VÝVOJ TURECKA A ÍRÁNU VE STÍNU VÁLKY NA BLÍZKÉM VÝCHODĚ A KTERÉ ASPEKTY EVROPANÉ PŘEHLÍŽEJÍ? CO HISTORICKY PODNĚCUJE SNAHU TĚCHTO ZEMÍ EKONOMICKY SE PŘIBLÍŽIT ZÁPADNÍMU SVĚTU? NAD TĚMITO A DALŠÍMI OTÁZKAMI JSME SE ZAMÝŠLELI S BÝVALÝM VELVYSLANCEM ČR V TURECKU A JORDÁNSKU TOMÁŠEM LANĚM.



Tomáš Laně

Turkolog, překladatel a bývalý diplomat. V letech 1978–1980 a 1982–1986 odborný tlumočnick turečtiny pro podnik zahraničního obchodu Škodaexport na výstavbě elektrárny Soma B v Turecku. V letech 1990–1995 vyučoval obnovený obor turkologie na Filozofické fakultě UK v Praze. V letech 1995–1999 první velvyslanec ČR v Turecku a mezi roky 2002–2006 mimořádný a zplnomocněný velvyslanec ČR v Jordánsku.

Najdeme v obou zemích období, které bylo z hlediska radikálnosti a pohnutek podobné?

Zhruba dvě desetiletí po první světové válce, kdy v Turecku Kemal Atatürk a v Íránu Rezá Chán, otec šáha Muhammada Rezy Pahlavího, prosadili reformy, které měly přispět k napojení těchto zemí na západní demokracie. Změny ve veřejné správě a systému vzdělávání je měly katapultovat z islámského středověku do evropské moderny. Toto úsilí bylo úspěšné zejména v Turecku.

Čeho se reformy týkaly?

Za všechny jmenujme odloučení islámu od státu, právní systém podle evropského vzoru, přiznání volebního práva ženám, světské školy či zavedení evropského letopočtu.

Odklon od islámské tradice se dařil poměrně dlouho. V poslední době však zaznívají často věcně podložené obavy, že se Turecko za Recepta Tayyipa Erdogana jako prezidenta odklání od sekulární formy vlády k islámským hodnotám. Proč k tomu dochází?

Erdogan usiluje především o upevnění vlastní pozice a zavedení prezidentského systému. Tato změna vychází spíše z jeho osobních vlastností než z hodnotového základu. Také nezapomeňme, že odkládání vstupu své země do Evropské unie považují Turci za neoprávněné. Do „osmadvacítky“ byl mezitím přijat jejich odvěký rival Řecko

a Kypr, dále Bulharsko a Rumunsko, které za Tureckem ekonomicky zaostávaly. Když jsem v osmdesátých letech dlouhodobě působil jako tlumočnick při realizaci našeho investičního celku v Turecku, nemohl jsem si toho během svých cest po Balkánu nevšimnout. Časem však zájem Turků o členství v Evropské unii polevil a vedení země se soustředilo na budování pozice regionální velmoci.

ZNEKLIDNĚNÍ ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI

Jak ovlivňuje Erdoganova autoritativní politika podnikatelské klima v zemi a její postavení v globálním obchodu?

Po patnácti letech rychlého růstu začíná turecká ekonomika zpomalovat. Nejasné kontury dalšího vnitropolitického vývoje Turecka poněkud odrazují zahraniční investory, kteří zejména v letech 2003 až 2010 sehráli významnou roli při modernizaci nejen velkých měst, ale i tradicionalistického venkova.

SILNÉ RODINNÉ
HOLDINGY, V JEJICHŽ
ŘÍDICÍCH ORGÁNECH
NEZŘÍDKA ZASEDAJÍ
ŽENY, SE DĚDÍ A KAŽDÁ
GENERACE CÍTÍ ZÁVAZEK
MAJETEK UDRŽET
A ZVĚTŠIT.

To jdou benefity Erdoganova premiérského období, kdy se trh významně liberalizoval a otevřel zahraničnímu kapitálu, tak rychle vniveč?

V současné době již nemám podrobnější zprávy o aktuálním stavu turecké ekonomiky, ale myslím, že je to zatím spíš obava než skutečnost, nicméně již v krátkodobém horizontu reálná. Ještě asi před rokem však jeden z mých známých, který podniká v zemi na Bosporu, v našem rozhovoru poznamenal: „Díky za Erdogana, bez jeho ekonomických reform by bylo podnikání zahraničních subjektů v Turecku mnohem složitější.“



Ovlivní úspěch Erdoganovy AKP v nedávných volbách podnikatelské prostředí v zemi?

Turecký byznys již ovlivňuje. Tamější obchodní komunita je velmi vlivná, sekulární, vzdělaná a liberálně naladěná. Vládě dává – podobně jako poměrně početná liberální inteligence – jasně najevo, že se neuvážených politických kroků obává.

VLIVNÉ ŽENY

Kdo tuto obchodní komunitu tvoří?

Mezi nejsilnější subjekty patří rodinné holdingy, jejichž kořeny sahají ještě do předkemalovského období. Společnosti, v jejichž řídicích orgánech nezřídka zasedají ženy, se dědí a každá generace cítí závazek majetek udržet a zvětšit. Například v čele největší turecké podnikatelské a průmyslové centrály stojí manažerka. Mezi členy svazu patří mocné rodinné korporace jako Koc a Sabanci. Například předsedkyně správní rady Sabanci Holding, druhé největší průmyslové a finanční skupiny v Turecku, je Güler Sabanci, která je rovněž členkou dozorčí rady společnosti Siemens AG. V Evropě se můžeme setkat s jejich výrobky ze sortimentu bílé techniky značky Beko, s textilním zbožím, televizory nebo osobními automobily. A nejstarší českou cestovní kancelář Čedok zase vlastní turecká investiční skupina Odien Group. Zámožné rodinné klany rovněž patří mezi nejštědřejší donátory. Tradičně investují zejména do sociální a zdravotní infrastruktury, do vzdělávacího systému (například Sabanci University v Istanbulu založená v roce 1994 nebo Koc University) a dalších společensky prospěšných aktivit.

ZLATÁ INVESTIČNÍ DEKÁDA

Osmdesátá léta minulého století se tradují jako doba lukrativních investičních aktivit našich firem na Blízkém východě a v Turecku. Jaké máte z té doby osobní zkušenosti?

Pohyboval jsem se tehdy převážně v maloměstském prostředí a na venkově. Po cestách se proháněly pick-upy na škodováckém podvozku vhodné pro drobné zemědělce a obchodníky. Na motocykl Jawa, jednu z ikon československého předlistopadového průmyslu, dokonce Turci vymysleli slogan „co je tryskáč ve vzduchu, to je jawa na zemi“. Od té doby se mnoho změnilo. Turci začali s licenční výrobou značek Renault a Fiat, v současné době tam již zaujímají významné postavení japonské automobilky a celý turecký trh je pokrýván převážně domácí licenční produkcí.

V jakých oborech by české podniky mohly mít a mají zajímavé šance dnes?

V první řadě v energetice. Za všechny bych připomněl Akcez – joint venture české společnosti ČEZ a tureckého holdingu Akkök nebo dodávky moderních tramvají od firmy Škoda Transportation do města Konya. Některá odvětví, jako trh s potravinami, si Turci pečlivě chrání až 150procentními cly namířenými především proti levným produktům z Číny. Ale výrobci potravinářských strojů, producenti klimatizace nebo zařízení pro rozsáhlou síť skleníků zejména v jižních oblastech kolem Antalye mají dveře otevřené. ■

S TOMÁŠEM LANĚM SI POVÍDALA VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK A JANA PEŠAVOVÁ



TURECKÉ VÁBENÍ

TURECKO, BRÁNA ORIENTU, ZEMĚ ROZPROSTÍRAJÍCÍ SE NA DVOU KONTINENTECH, KDE SE MÍŠÍ CHARAKTERISTICKÝM ZPŮSOBEM SILNÝ EVROPSKÝ VLIV V ASIJSKÉM POJETÍ A VŠE JE PODTRHNUTÉ PŘÍCHUTÍ ISLÁMU. VELKÝ OTEC TURKŮ MUSTAFA KEMAL (ATATÜRK) VÝRAZNĚ PŘIBLÍŽIL TURECKO EVROPĚ, POEVROPŠTIL JAZYK, JEHOŽ PÍSMO BYLO PŘEVEDENO DO LATINKY, SPOLEČNOST PODSTATNĚ SEKULARIZOVAL A ZALOŽIL SEKULÁRNÍ TURECKOU REPUBLIKU. TA NYNÍ ZAŽÍVÁ OBROVSKÝ POPULAČNÍ BOOM, NEJRYCHLEJŠÍ RŮST V EVROPĚ, PŘIČEMŽ VĚTŠINĚ TURKŮ NENÍ VÍC NEŽ TŘICET LET. POSLEDNÍ LÉTA SE TATO ZEMĚ OPODSTATNĚNĚ ŘADÍ TAKÉ MEZI NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ TRHY NA SVĚTĚ A TERITORIÁLNÍ BLÍZKOST K EVROPĚ A S TÍM SPOJENÁ SNADNÁ DOSTUPNOST SE STALY PRO EXPORTÉRY Z EVROPSKÉ UNIE VELKÝM LÁKADLEM.



OSMANSKÁ SÍLA

Již historicky Osmanská říše představovala velmoc s obrovským vlivem přesahujícím široko daleko své hranice. Pod taktovkou prezidenta Erdogana, ztělesňujícího svým chováním a ambicemi obrazně řečeno novodobého osmanského sultána, má Turecko obrovské vize a cíle nebývalého růstu a velkého ekonomického a průmyslového rozmachu snad ve všech odvětvích.

Státní i zahraniční investice putují do celé řady rozvíjejících se sektorů, jako je stavebnictví, infrastruktura, stavba železnic, energetika, elektronika, ale také potravinářský průmysl. „Infrastrukturální rozvoj spojený s růstem populace je motorem ekonomiky. Dá se říct, že díky silnému vnitřnímu trhu zde vyrostlo mnoho silných firem, které jsou schopné uspět také za hranicemi Turecké republiky. Platí to především o stavebních firmách, které se umístily na druhém místě v úspěšnosti exportu stavebních prací na světě, a to nejenom v oblasti výstavby infrastruktury, ale také technologických dodávek. Další tažnou silou tureckého trhu jsou výrobci elektroniky, vždyť například většina praček na evropském trhu byla vyrobena v Turecku. A takto bych mohl pokračovat ve výčtu dalších

firem,“ uvedl Michal Koščo, který působí v Turecku jako ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Istanbulu.

PŘIPRAVTE SE NA ČASTÉ PRACOVNÍ CESTY

Turecký trh rozhodně nepatří k těm snadným, exportéři na počátku narážejí na spoustu překážek. Mezi ně patří jazyková bariéra, vysoký tlak na cenu, pro Evropany nepřehledné právní a tržní prostředí a také špatná vymahatelnost práva. To dokáže řadu firem odradit už v samotném počátku. Vzdát to by však byla velká škoda, protože když se dobře připravíte a obrátíte trpělivostí, můžete získat trh velikostí srovnatelný s Německem, navíc s velkým potenciálem expanze do dalších zemí Blízkého a Dálného východu a zemí MENA.

„Obecně platí nutnost být na obchod dobře připraven v každé zemi, nicméně pro Turecko to platí dvojnásobně. Turecké společnosti jsou náročnými obchodními partnery a na své dodavatele kladou vysoké požadavky. Nestačí jim nízká cena, vyžadují také pohotové reakce na dotazy a marketingovou podporu na místním trhu. České firmy musí počítat s tím, že je nutné turecké partnery často navštěvovat, podporovat je

přímo v Turecku a účastnit se jednání s koncovými zákazníky. Je to jeden z osvědčených receptů, jak zde uspět. Tímto přístupem svému tureckému partnerovi potvrdíte, že o obchod máte opravdu zájem, své turecké zástupce motivujete k větší aktivitě a navíc jim můžete pomoci v odbornosti. Turci nebvají vždy dobří po stránce technologické, zatímco obchodně je tomu naopak,“ doplnil své zkušenosti Michal Koščo.

VÝZVY POTRAVINÁŘSKÉHO TRHU

Velké možnosti pro řadu českých exportérů nabízí třeba trh s potravinami, který v Turecku zdaleka nepatří ve srovnání s evropskými trhy k přesycenému. Turci bohatnou, jsou vzdělanější a jejich spotřeba potravin a alkoholu výrazně roste. Zároveň je tento trh hladový po nových technologiích, které procesně zefektivní a zjednoduší výrobu a navýší její kapacity.

V letech 2007 až 2012 rostla poptávka po potravinách ročně o 14 procent. Zahraniční investice, které sem proudí, se neustále zvyšují. Mezi největší investory se řadí Ferrero, které vložilo do výroby čokolády a cukrovinek více než 95 milionů EUR. Nestlé investovalo ►►

► za poslední čtyři roky přes 140 milionů USD. Dalším velkým globalizovaným investorem do tureckého potravinářského trhu je OLAM Group, která koupila tureckou společnost zabývající se produkcí a zpracováním lískových oříšků, jež bude produkovat 75 % světové spotřeby. Vložila dalších 37 milionů USD do produkce a zpracování vlašských ořechů a mandlí a plánuje investovat také do výroby těstovin.

Turecko má v Evropě nejnižší spotřebu alkoholických nápojů na obyvatele. Vláda se značně angažuje ve snižování spotřeby alkoholu různými opatřeními, například absolutním zákazem jeho propagace. Navzdory snahám vládnoucí strany o postupnou prohibici alkoholu však spotřeba každým rokem stoupá. Jen prodej piva ročně roste průměrně o 8 procent.

Rozvoj společnosti, vyšší vzdělanost a růst příjmů s sebou také nesou větší touhu po zdravém životním stylu, a tedy i poptávku po moderních potravinových produktech, tzv. ready to eat. „Zvyšuje se poptávka po biopotravinách, snídaňových cereáliích, kojenecké a dětské výživě, dietních potravinách. Ve velkých městech vznikají obchody se zdravou výživou, nabídka produktů je však prozatím ještě velmi omezená,“ hodnotí změny na potravinářském trhu ředitel kanceláře CzechTrade v Turecku.

Je tedy zřejmé, že přes různé překážky, jimiž se Turecko snaží ochránit svůj trh, se nabízí široké pole možností, kde české firmy mohou uspět. Narůstá poptávka po potravinářských technologiích – pro mlékárny, pekárny, jatka, konzervárny, mražené potraviny. V zemědělském sektoru se nabízí dodávky opět v oblasti technologií, a sice zemědělské stroje, v oblasti pěstování ovoce a zeleniny ve sklenících chybí odvětrávací či zavlažovací technika, speciální systémy hnojení apod.

Například v pěstování ovoce a zeleniny patří Turecko k deseti největším světovým producentům. „Turecký trh je obrovský, začíná se šplhat k 80 milionům obyvatel, a dohání tak nejlidnatější zemi Evropské unie, průmyslového německého tahouna. Bojovat o trh s potravinami představuje obrovskou výzvu jak pro velké světové hráče, tak pro české výrobce,“ potvrzuje Michal Koščo.

ENERGETIKA VEDE

Z pohledu zahraniční kanceláře CzechTrade je dlouhodobě neúspěšnějším oborem České republiky energetika. Nejvýznamněji v Turecku investoval ČEZ, který zprivatizoval jednu z distribučních sítí nedaleko Istanbulu se svým tureckým partnerem AK Enerji. Společně rozvíjejí řadu dalších projektů, jako jsou výstavby nových elektráren. Vitkovice Heavy Machinery v Turecku

dokončují uhelnou elektrárnu o výkonu 2x 145 megawattů. Ovšem v rámci subdodávek slaví úspěchy řada dalších tuzemských firem stejně jako v dobývání energetických surovin.

Populační růst, ale i rozvoj průmyslové výroby neustále navyšují poptávku po elektřině, přičemž produkce a distribuce elektřiny kapacitně není schopná poptávku vykrývat. Turecká ekonomika vkládá obrovské investice a úsilí do výstavby elektráren a rozvodů distribučních sítí. Energetická výroba roste v zemi napříč odvětvími, můžeme tak pozorovat nárůst energetiky jak klasické, tak jaderné, ale i zelené energie. Pro české energetické strojírenství je z tohoto pohledu určitě nejzajímavější rozvoj a výstavba uhelných a jaderných elektráren.

V Turecku se nyní chystá stavba první jaderné elektrárny, kterou bude stavět Rosatom, a již nyní je vidět mezi českými subjekty značný zájem se do tohoto projektu zapojit. Česká energetika má velké šance zde úspěšně „přiložit ruku k dílu“.

MISE ENERGETIKŮ DO TURECKA POČTVRTÉ

Kancelář CzechTrade v Istanbulu společně se Zastupitelským úřadem ČR v Turecku realizovala letos v listopadu již čtvrtou misi energetiků do Turecka; ty se staly mezi českými energetickými dodavateli velmi populární.



Účastníci již čtvrté mise českých energetiků do Turecka, kterou v listopadu zorganizovala kancelář CzechTrade společně se Zastupitelským úřadem ČR



„Turecko je jedním z mála trhů, které spojuje lokální energetické požadavky s kompetencemi českého průmyslu. Účast na misi je deklarací seriózního zajmu MPower o vytvoření dlouhodobého partnerství s lokálním klientem. Zároveň je Turecko branou na další trhy. Prosazením na konkurenčním tureckém armaturářském trhu je perfektním začátkem pro úspěch v okolních zemích,“ shrnul svou účast na misi Peter Szenasy, zástupce společnosti MPower.

Mise energetiků pomáhá propagovat české podniky před místními

společnostmi a lépe a snadněji se ucházet o turecké zakázky. Letos navštívilo jedenáct českých společností řadu klíčových tureckých hráčů. V Ankaře to byly Çalik Enerji, Celikler Enerji, Gama Enerji a Enpro Enerji. Dalším místem bylo město Konya, kde se firmy účastnily jednání u Konyaşeker, která zprivatizovala elektrárnu Soma, vybudovanou československým EPC kontraktorem Škodaexportem. Poslední jednání probíhala na jihu Turecka se společností Bereket Enerji na elektrárně Yatagan, odkud se všichni účastníci přesunuli

do hlavního města Egejského moře Izmiru, kde svůj jednací týdně maratón zakončili.

„Výběr představených tureckých partnerů byl velmi kvalitní. Akce předčila naše očekávání. Jednalo se jak o majitele a provozovatele jednotlivých elektráren, tak o technologické firmy a silné EPC kontraktory,“ pochvaloval si Jan Homut, zástupce společnosti ZAT Příbram. Řada firem se mise účastní opakovaně. Například plzeňský výrobce generátorů Brush SEM se zúčastnil již potřetí a jeho představitel Jiří Soudek ▶▶

Top položky českého vývozu do Turecka (2014)

(v CZK)

Auta os. aj. vozidla motorová pro přepravu osob	9 038 786 000
Části a součásti vozidel motor., osob. aj., traktorů	3 857 803 000
Stroje automat. zprac. dat, jednotky, snímače ap.	3 079 046 000
Vozy motorové železniční aj., dopravy kolejové	2 221 151 000
Zařízení el. k ochraně, spínání el. obvodů	1 172 767 000
Čerpadla i se zař. měřicím, zdviže na kapaliny	1 134 662 000
Čerpadla, vývěvy, vzduchové kompresory ap.	886 382 000
Stroje, přístroje klimatizační	652 359 000
Části přístř. k ochraně ap. obvodů rozvaděčů aj.	624 702 000
Stříbro surové i ve formě polotovarů, prachu	620 437 000
Ostatní	21 401 988 000



►► svůj opakovaný zájem komentoval: „S výsledky mise jsme byli vždy spokojeni, a tak bylo logické se této akci znovu účastnit. Musím říct, že z mého pohledu byla poslední mise víceméně perfektní.“

„Energetický trh je v Turecku naší jasnou prioritou. Nejvíce českých firem se v této zemi zajímá právě o tento obor,“ uvádí ředitel zastoupení CzechTrade v Istanbulu a dodává: „Organizování misí pro české firmy je naší pravidelnou aktivitou. Je příjemné zjistit, že přináší ovoce, a to nejenom v oblasti úspěšných obchodních případů českých firem do Turecka, ale také ve formě vzájemné a užší spolupráce českých firem na zahraničních trzích obecně. To je podle mého názoru něco, co v posledních letech českým exportérům chybí.“

PESTRÉ SPEKTRUM ŠANCÍ

Jedním z velmi perspektivních oborů v Turecku může být například kolejová doprava. Škoda Transportation nedávno realizovala dodávku 70 tramvají pro město Konya. Společnost Borcad dodává sedačky výrobcům kolejových vozidel, daří se však i dalším menším společnostem. Vhodnou podpůrnou akcí v dopravní technice je bezesporu největší veletrh kolejových vozidel Eurasia Rail, který se koná každoročně v Istanbulu. Za Českou republiku se ho pravidelně účastní téměř dvě desítky firem. Většina z nich má v Turecku již partnera a na trh dodávají.

Podstatnou část obchodu mezi Českou republikou a Tureckem představují

subdodávky do automobilového průmyslu. Výroba počtu kusů vozidel včetně zemědělské techniky je mezi našimi zeměmi prakticky vyrovnaná. V Turecku má svůj závod osm automobilů. Dalšími zajímavými obory jsou zdravotnictví, farmacie, dodávky do strojírenství, zemědělského sektoru, obranného průmyslu, ale rozvíjí se i IT a další obory.

Kancelář CzechTrade v Turecku pomohla za dobu své existence českým společnostem k více než stovce úspěšných obchodů a mnoho dalších je rozpracovaných. „V kanceláři CzechTrade v Istanbulu pracují dva turečtí zaměstnanci. Díky této skutečnosti dokážeme přiblížit českým firmám turecký trh česko-tureckými očima a připravit je lépe na nesnáze, které je mohou čekat,“ shrnuje Michal Koščo.

SPOJENÉ NÁDOBY: EKONOMIKA A POLITIKA

Turecká ekonomika je silně provázána se státní mocí, její rozvoj a směr proto určuje politický vývoj. Potvrdily to výsledky letošních červnových voleb do parlamentu, které skončily patovou situací, a tak se volby musely opakovat. Ještě před samotnými volbami bylo na tureckých společnostech jasně vidět, že se svými investicemi čekají nejdříve na jejich výsledky. Dané období se kvůli opakovaní voleb ještě protáhlo a mělo citelný neblahý dopad na stav turecké ekonomiky. Nestabilita ve vnitřním politickém vývoji společně s událostmi v sousední Sýrii, do nichž se Turecko aktivně zapojuje, přinesly propad turecké měny.

Například kurz TRY vůči CZK šel v období mezi lednem až zářím 2015 dolů o více než 20%, což mělo negativní dopad na nákup zahraničního zboží. Většina investic státních i soukromých firem byla proto pozastavena. Tento trend se však začal v září postupně obracet, aby v listopadu mohl prudce stoupat. Hlavním důvodem posílení turecké liry se staly výsledky listopadových voleb, kdy vyhrála Erdoganova vládní AKP a s ní spojená stabilizace politického klimatu v zemi. Turecký národ si zvolil již počtvrté po sobě vládu AKP, která řídí vývoj země již více než 12 let. V listopadových volbách dostala tato strana od voličů skoro 50 procent, a drží tedy akceptovatelnou většinu. V 55členném parlamentu jí patří více než 55 procent křesel.

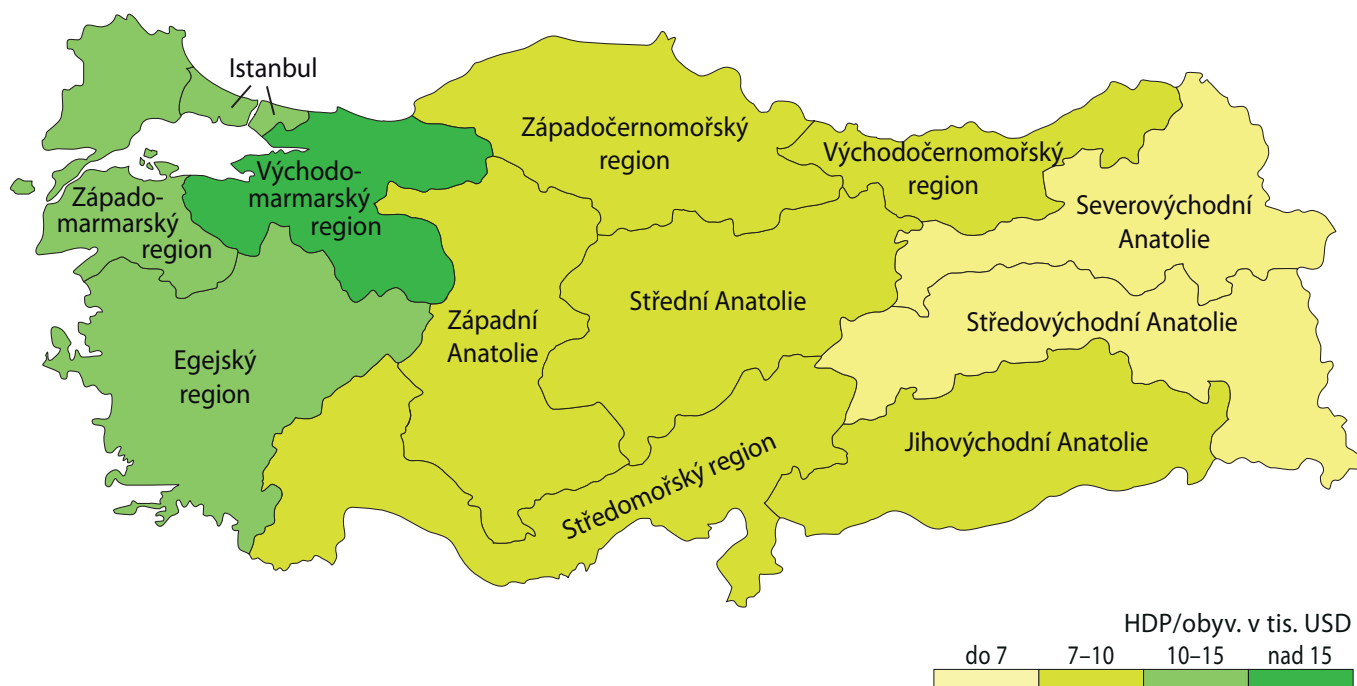
„Nejen pro Turecko, ale i pro zahraničí je to signál kontinuálního vývoje. Lze předpokládat, že se kurz turecké liry ještě více přiblíží hodnotám, kterých dosahovala na začátku tohoto roku. Dále se dá očekávat uvolnění a nastartování investic, které byly odsouvány. S určitou nadsázkou můžeme říct, že se blýská na lepší časy, a můžeme jen doufat, že se českým firmám bude dařit pokračovat v nastoleném trendu z let minulých, kdy jsme oproti roku 2011 zvýšili náš vývoz takřka dvojnásobně,“ zhodnotil situaci Michal Koščo. ■

TEXT: LENKA ŠVIHLOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV CZECHTRADE
A JANA PEŠAVOVÁ

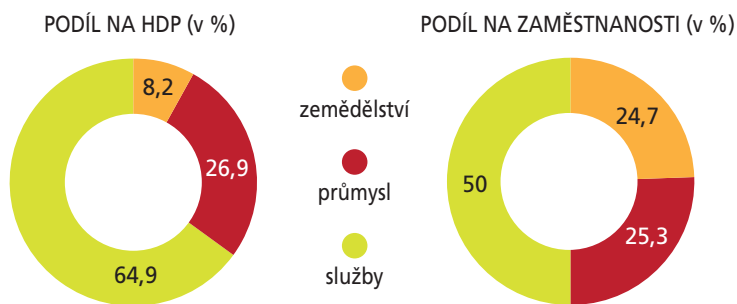
LENKA ŠVIHLOVÁ JE PRACOVNICÍ ZAHRAJNIČNÍ KANCELÁŘE
CZECHTRADE V TURECKU

HDP REGIONŮ TURECKA



Region	HDP/obyv. v USD
Východomarmarský region	20 270
Istanbul	12 404
Egejský region	10 544
Západomarmarský region	10 410
Středomořský region	9 887
Západní Anatólie	9 752
Západočernomořský region	9 229
Jihovýchodní Anatólie	8 385
Střední Anatólie	8 366
Východočernomořský region	8 092
Středovýchodní Anatólie	5 876
Severovýchodní Anatólie	5 039

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ TURECKA



Zdroj dat: Wikipedia, CIA

Zdroj dat: Wikipedia

Infografika: ©ANTECOM



Napájecí čerpadlo Sigma pro elektrárnu Orhaneli v Turecku

Milan Stratil:

N A INVESTICÍCH DO VÝZKUMU JSME NIKDY NEŠETŘILI



Milan Stratil, generální ředitel koncernu SIGMA GROUP a.s.

„VÝZKUM A VÝVOJ V OBORU ČERPACÍ TECHNIKY A JEHO OVĚŘOVÁNÍ A APLIKACE VE VÝROBNÍM PROCESU PŘEDSTAVUJÍ KLÍČ K ÚSPĚCHU ZNAČKY SIGMA,“ ZDŮRAŽŇUJE GENERÁLNÍ ŘEDITEL NEJVÝZNAMNĚJŠÍHO VÝROBCE ČERPACÍ TECHNIKY V ČESKÉ REPUBLICE MILAN STRATIL.

„V sektoru investičního strojírenství patříme mezi přední nositele českého know-how na evropských i mimoevropských trzích. Úspěšně tak navazujeme na dlouholetou tradici výroby čerpadel v regionu střední Moravy,“ poznamenává Milan Stratil.

Aplikovaný výzkum a vývoj v oblasti čerpací techniky a implementaci nových vývojových trendů do výroby zajišťuje dceřiná společnost Sigma Výzkumný a vývojový ústav, která působí v rámci koncernu Sigma Group rovněž jako informační a normalizační základna. Provozuje zkušební laboratoř pro modelové zkoušky čerpací techniky a zabývá se také vývojem a výrobou speciální protipožární a protipovodňové čerpací

techniky a dýchacích ochranných filtrů pro vojenské, průmyslové a civilní využití s certifikací AQAP 2110.

Vývojovými, výpočtovými a konstrukčními činnostmi se zaměřením na konkrétní aplikace čerpací techniky se zabývají také specializovaná pracoviště společnosti, jejichž tým více než sedmdesát projektantů, konstruktérů a technologů pracuje na inovacích a snaží se uspokojit specifické požadavky zákazníků. Další koncernovou VaV organizací je společnost Centrum hydraulického výzkumu, která má status výzkumné organizace podle právních předpisů EU. Zajišťuje participaci vědeckých a akademických institucí, studentů vysokých škol a odborníků

z praxe na základním výzkumu a vývoji v oblasti hydrauliky kapalin, hydrostatických a hydrodynamických strojů a čerpací techniky.

FIREMNÍ PÝCHA: MOBILNÍ ČERPAČÍ STANICE

Historie výroby mobilních čerpacích stanic (MČS) značky Sigma se váže k roku 1997, kdy byl zahájen vývoj těchto zařízení určených k likvidaci následků povodní. V následujícím období je firma vyrobila a dodala pro hasičské sbory v České republice, na Slovensku, ale i ve Francii a Bělorusku.

Nová letošní řada MČS Sigma 180-330 je určena především pro dopravu velkého množství vody na velké vzdálenosti s využitím i při hašení. Splňuje požadavek na víceúčelovost použití. Vývoj probíhal od roku 2013 v rámci grantu Ministerstva vnitra ve spolupráci s VŠB Ostrava a lutínskou organizací Centrum hydraulického výzkumu.

„Tato nová čerpací stanice představuje jeden z nejvýkonnějších mobilních systémů dálkové přepravy velkých objemů vody v Evropě. Vyvinuli jsme pro ni speciální čerpadlo z řady Sigma KID, které může přepravovat objem až 500 l/s (1800 m³/h) na vzdálenost dvou kilometrů do převýšení až 180 metrů,“ specifikuje jednu z nejvyspělejších novinek v produktovém portfoliu společnosti Milan Stratil.

INVESTIČNÍ CELKY JSOU NEJVYŠŠÍ METOU

Na inženýrské aktivity a dodávky investičních celků v oboru čerpací techniky se zaměřením na teplárenství, klasikou a jadernou energetiku a vodní hospodářství průmyslových podniků se v rámci koncernu Sigma Group specializuje její dceřiná společnost Sigma Diz.

„Dodávky napájecích, podávacích, cirkulačních a chladicích čerpacích stanic pro elektrárenských a teplárenských bloků do 1000 MW s aplikací středně těžkých, těžkých a unikátních čerpadel z produkce společnosti Sigma Group představují základ našich podnikatelských aktivit,“ říká generální ředitel a upřesňuje: „Soustředíme se také na projekci, dodávky a kompletaci velkých průmyslových čerpacích stanic v hutnictví a těžebním průmyslu, čerpacích stanic pro

těžbu a dočerpávání ropy, například pro Kazachstán či Ázerbájdžán, a odvodňovacích či zavlažovacích stanic v zemědělství v Egyptě. Mezi nedávné nosné investiční akce v energetice patří komplexní dodávka čerpacích stanic pro napájení a chlazení v novém zdroji 660 MW elektrárny Ledvice, komplexní obnova chladicího systému elektrárny Pruněřov II či právě probíhající dostavba třetího a čtvrtého bloku JE Mochovce na Slovensku s dodávkami pro primární i sekundární okruh elektrárny.“

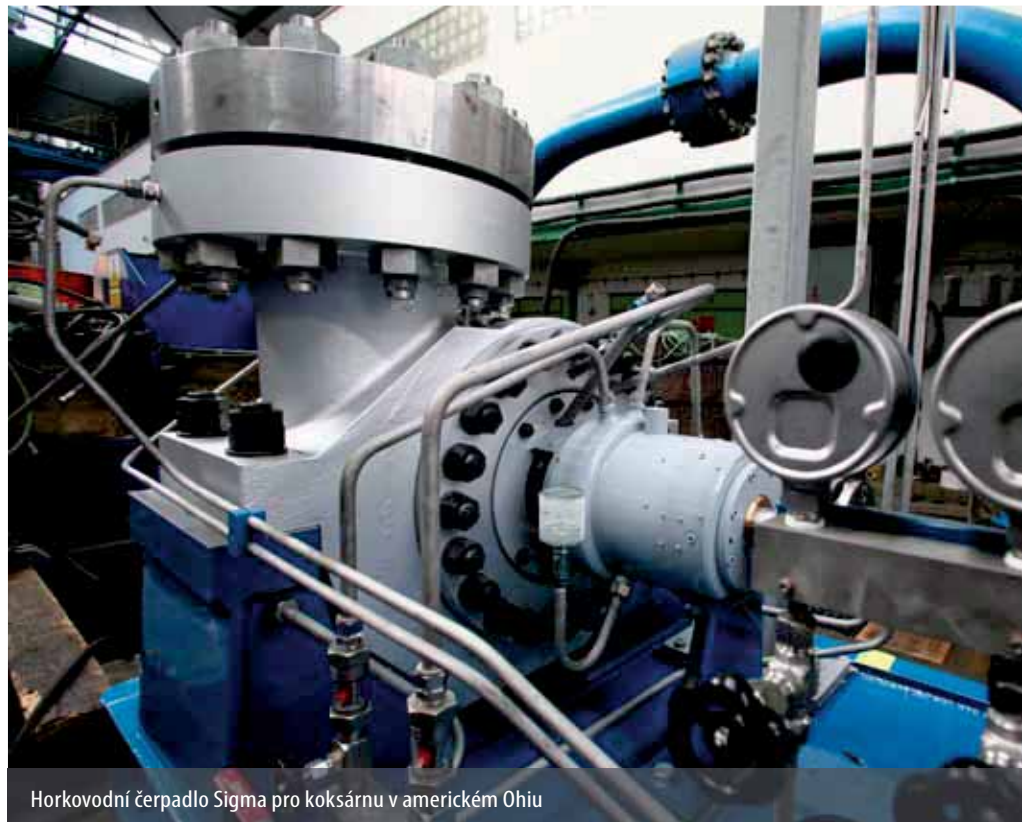
V TURECKU SIGMU ZNAJÍ

Na tureckém trhu, který je jedním ze strategických exportních teritorií koncernu, působí Sigma Group již několik desítek let. „Hlavním segmentem, na který cílíme, je energetika. Nabízíme své produkty a služby jak velkým EPC kontraktorům do nových projektů, tak jsme velice aktivní v oblasti modernizací. V nedávné době proběhlo několik privatizací starších uhelných elektráren. Noví vlastníci musí investovat do modernizace, takže očekáváme zajímavé angažmá také v tomto segmentu. Konkurence je v Turecku velká, ale v projektech, kde můžeme nabídnout

Špička v oboru

V současnosti se lutínská Sigma Group zaměřuje na portfolio středních, těžkých a unikátních čerpadel a čerpacích soustrojí pro průmyslové využití. Mezi její klíčové zákazníky patří tuzemské a zahraniční průmyslové podniky působící v oblasti lehkého i těžkého strojírenství, klasické a jaderné energetiky, petrochemie, těžby ropy, dobývání a zpracování nerostů a vodního hospodářství. V tomto segmentu se čerpadlářský holding dokonce řadí mezi světovou špičku v oboru.

i přidanou hodnotu a nejen samotné čerpadlo, máme šanci. Důkazem toho může být naše dodávka dvou kusů napájecích čerpadel pro elektrárnu Orhaneli,“ připomíná Milan Stratil kontrakt, který společnost získala v prosinci 2013 a realizovala v srpnu 2014. Předmětem dodávky tohoto projektu ►►



Horkovodní čerpadlo Sigma pro koksárnu v americkém Ohiu

►► nebyla jen samotná napájecí čerpadla, ale i elektromotory, frekvenční měniče, ventily, demontáž původních agregátů a montáž nového zařízení včetně uvedení do provozu.

Stejnou cestou se společnost snaží jít i v dalších projektech. Nabídnout partnerovi komplexní dodávku, tedy nejen čerpadlo, ale i veškeré příslušenství a služby spojené se zprovozněním čerpacího zařízení.

SEHRANÁ TROJKA

Spolehlivým průvodcem společnosti Sigma Group po zahraničních trzích jsou již po léta zkušení pracovníci Ministerstva zahraničních věcí a pro-exportní agentury CzechTrade. Letos se moravští čerpadláři zúčastnili veletrhu ICCI a mise českých firem zaměřené na modernizace privatizovaných elektráren, které pro české exportéry zorganizoval právě CzechTrade. „Jsme spokojeni s kvalitou nabízených služeb, a proto je chceme využívat i v budoucnu,“ chválí partnera ze státní správy Milan Stratil. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: PETR VEJBOR



Chladicí čerpadlo Sigma pro polskou elektrárnu Koziences II

SIGMA GROUP a.s.

Začátky koncernové akciové společnosti spadají do období zhruba před 150 lety. Subjekt úspěšně prošel peripetemií transformace i složitými obdobími krizí a investiční nestability na světových trzích. V současné době je nejvýznamnějším výrobcem čerpací techniky v České republice. Zaměřuje se na výzkum, vývoj a výrobu středních, těžkých a unikátních čerpadel a čerpacích soustrojí pro průmyslové využití. V tomto segmentu se firma řadí mezi světovou špičku, a úspěšně tak navazuje na dlouholetou tradici výroby čerpadel v regionu střední Moravy.

Mezi její klíčové zákazníky patří tuzemské a zahraniční průmyslové podniky působící v oblasti lehkého i těžkého strojírenství, klasické a jaderné energetiky, petrochemie, těžby ropy, dobývání a zpracování nerostů a vodního hospodářství. Vlastní výzkumná pracoviště, moderně vybavené výrobní provozy a široké servisní zázemí. Všechny tyto faktory ve spojení s dlouholetými aplikačními zkušenostmi společnosti umožňují nabídnout zákazníkům komplexní dodávky investičních celků „na klíč“. Sigma Group své výrobky exportuje do řady zemí světa, zejména do Ruska, Německa, na Slovensko, Ukrajinu, do Turecka i mimo evropská teritoria.

inzerce

VAŠE SPOJENÍ S TURECKEM A BALKÁNSKÝMI ZEMĚMI

Od kartonu po kamion

S jistotou bezpečné přepravy

Mezinárodní tým

Se znalostmi balkánských jazyků a mentality

Logistikou žijeme

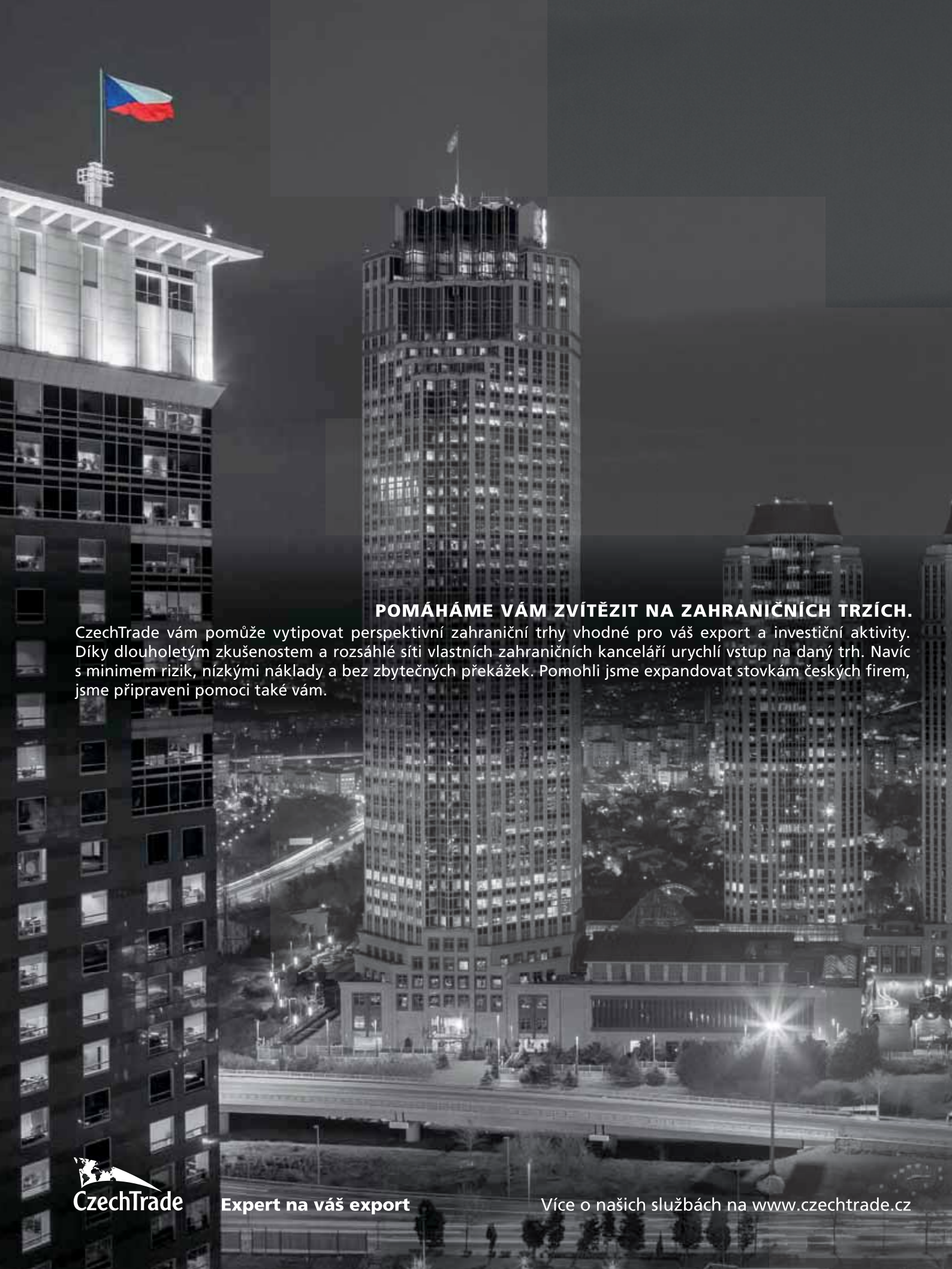
Moderní sklady a logistický full service



www.gtl.cz

VOLEJTE IHNED! 272 011 384





POMÁHÁME VÁM ZVÍTĚZIT NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH.

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



Expert na váš export

Více o našich službách na www.czechtrade.cz



ZEMĚ DVOU SVĚTŮ

O Turecku se říká, že je to země dvou světů. Město, které toto tvrzení beze-zbytku naplňuje, je rozhodně Istanbul. Střetává se tu Evropa s Asií, tajupný Orient s moderní civilizací i historie se současností. Kdysi zde bylo centrum tří významných říší – římské, byzantské a osmanské – a každá z nich zde zanechala své stopy.

Synonymem pro dva světy může být i jeho slavná Hagia Sofia. Stojí v centru historické části Sultanahmet, jedinečná svými rozměry i pestrou minulostí. Původně ji postavili jako křesťanskou baziliku, později přestavěli na mešitu a dnes slouží jako společné muzeum dvou náboženství a dvou kultur.

Hagii Sofii nechal postavit východo-římský císař Justinian I. jako katedrálu Konstantinopole, aby jejími rozměry a jedinečností dokumentoval světu svůj význam a moc. Chrám Boží Moudrosti, jak se jinak bazilika nazývá, tu stojí více než 1400 let a stále nepřestává všechny ohromovat svou krásou, elegantní architekturou a propracovanými detaily. Za vnější zanedbanou fasádou zašlé a vybledlé červené barvy se nachází neuvěřitelný prostor, který každého ohromí svou velikostí, barevností a vzdušností. Hagia Sofia byla také jedním z hlavních důvodů, proč jsme se do Istanbulu znovu po letech rádi vrátili. Při každé naší předchozí návštěvě totiž uvnitř probíhala rekonstrukce

a obrovské lešení nám znemožňovalo vidět její vnitřek vyzdobený prý nádhernými mozaikami. Toužili jsme si prohlédnout zejména její fresky andělů, kterým se tu pod nánosem omítky překvapivě podařilo přežít celá dlouhá stáletí. A tentokrát jsme se dočkali. Nově zrekonstruovaní andělé vysoko pod kopulí září a dívají se na lidské mravenišťě dole. Kupodivu tu vůbec nevypadají nepatříčně.

Díky rozměrům chrámu v něm křesťané spatřovali osmý div světa. Křesťanskému bohu sloužila Hagia Sofia až do 15. století, kdy došlo k dobytí tehdejší Konstantinopole osmanskými Turky. Křesťanská bazilika se však naštěstí muslimskému dobyvateli Mehmedovi II. natolik zalíbila, že ji překvapivě nedal zbořit, ale rozhodl se pro její přeměnu na mešitu. A protože islám zakazuje vyobrazování lidí, byly všechny křesťanské mozaiky zakryty sádro a kompletně přemalovány a nahradily je závěsy se jménem proroka a nespočtem veršů z koránu. A aby byla její přeměna dokonalá, byly k ní v následujícím století ještě přistavěny čtyři minarety.

Mozaiky byly znovuobjeveny v 19. století, ale odkryty je až ve 30. letech 20. století po rozhodnutí tehdejšího prezidenta Turecka Mustafy Kemala Atatürka, že bude Hagia Sofia zbavena svého náboženského významu a stane



se muzeem. Muzeem dvou náboženství. Súry z koránu vyvedené precizní muslimskou kaligrafií a velké kruhové terče se jmény Alláha, Mohameda a čtyř hlavních chalífů střídají krásné fresky zobrazující byzantské panovníky i legendy z křesťanského života. V jediném chrámu tu jsou dnes spojeny symboly křesťanského a muslimského světa, které tu spolu staletí existují v míru a tichosti navzdory nesmyslným půtkám a bojům jejich lidských stvořitelů. ■

TEXT A FOTO: JANA PEŠAVOVÁ





Jana Pešavová vystudovala FEL ČVUT a již patnáct let pracuje v pojišťovnictví. Je nadšenou cestovatelkou a amatérskou fotografkou. Má ráda přírodu a půvab málo civilizovaných míst stejně jako zajímavé historické památky.





Jan Houdek:

ŠANCE V TURECKU A ÍRÁNU BEDLIVĚ SLEDUJEME

TURECKO MASIVNĚ INVESTUJE DO ROZVOJE A MODERNIZACE ENERGETICKÉ ZÁKLADNY. SOUVISÍ TO S POPULAČNÍM BOOMEM A CELKOVÝM ROZVOJEM PRŮMYSLOVÉ VÝROBY, KTERÝ SOUČASNÁ DISTRIBUČNÍ SÍŤ NENÍ SCHOPNA KAPACITNĚ USPOKOJIT. PRO ČESKÉ FIRMY A ZVLÁŠTĚ PRO NAŠE ENERGETICKÉ STROJÍRENSTVÍ TO MŮŽE ZNAMENAT NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI A OBCHODY. ZAJÍMALO NÁS, JAK TO VIDÍ JEDNA Z NICH, A PROTO JSME OSLOVILI JANA HOUDKA, JEHOŽ SPOLEČNOST INCO ENGINEERING PATŘÍ K EXPERTŮM NA DOBÝVACÍ TECHNIKU V MNOHA NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH SVĚTOVÝCH LOKALITÁCH.



Ing. Jan Houdek, Ph.D., jednatel společnosti INCO engineering

Jaké máte zkušenosti s tureckým trhem a tamějšími partnery? Jak se vám tam jako firmě daří?

O Turecko a celý region se zajímáme již řadu let. Turci jsou přátelštější, otevřenější lidé a velmi dobří, ale tvrdí obchodníci. Je třeba mít na zřeteli, že podobně jako například na Balkáně, ke kterému mimochodem Turecko z malé části také náleží, nejsou obchodní jednání vždy snadná ani rychlá. Máme zkušenost, že turecké státní podniky si potrpí na komplikovanou administrativu a při výběrových řízeních požadují značné množství formalit, se kterými se v jiných

regionech nesetkáváme a, upřímně řečeno, mnohdy se zdají být nepřiměřeně reálné úrovni odvětví. Soukromí investoři naproti tomu kladou hlavní důraz na nízkou pořizovací cenu a v tomto ohledu mívají často nereálná očekávání.

Jaké je tam v současné době obchodní klima?

V komunikaci s našimi tureckými partnery jsme nezaznamenali žádnou zásadní změnu. Možná je to i tím, že trh s těžními stroji a dalšími zařízeními pro svislou dopravu v hlubinných dolech je natolik

specifický a uzavřený, že investoři, pokud chtějí mít více nabídek, musí nutně oslovovat dodavatele bez ohledu na aktuální politické nebo kulturní preference. Na druhou stranu je zřejmé, že současný vývoj situace v Turecku a okolních státech obchodu nejspíš příliš neprospěje.

V prosincovém TRADE NEWS se zaměřujeme také na iránský trh. Jedním z klíčových oborů, jež by měly profitovat z pozvolného uvolňování sankcí vůči Íránu, je bezesporu energetický průmysl a s tím spojené dodávky zařízení dříve sankcionovaných komponent či technologií. Írán považuje veškerá data z energetické a finanční oblasti za citlivá, za předmět státního tajemství a odmítal je dříve buď úplně zveřejňovat, nebo některá data zveřejňoval se značným (pětiletým) zpožděním. Máte nyní možnost získat potřebné informace pro expanzi vaší firmy do tohoto teritoria? A uvažujete o ní?

Samozřejmě se neuzavíráme obchodním příležitostí na jakémkoli trhu a ten iránský budeme pečlivě sledovat. V našem specifickém a uzavřeném oboru bude o případné obchody soupeřit pár velkých hráčů, mezi něž se samozřejmě počítáme. Co se týká konkrétních dat z těžebního a energetického průmyslu, jsou pro nás určující konkrétní čísla konkrétního zákazníka, respektive čísla, jichž plánuje pomocí našich zařízení dosáhnout. Z povahy věci tato data pro projekci správné dimenzovaného těžního stroje nezbytně potřebujeme, čemuž naši zákazníci rozumí. Mohou se však vždy spolehnout na to, že s těmito daty bude z naší strany nakládáno jako s důvěrnými.

Írán doufá, že se mu do roku 2020 podaří přilákat do svého těžebního prů-

myslu zahraniční partnery. Dokáže si INCO engineering pro své potenciální aktivity v Íránu zajistit potřebný kapitál?

Jsem hrdý na to, že po celých více než dvacet let existence společnosti jsme se dokázali při své činnosti obejít bez jediného úvěru. Financování provozních aktivit firmy musíme ale odlišovat od financování, které využívají naši zákazníci, například ve formě exportního odběratelského úvěru, což máte nejspíš na mysli. Ten jim umožňuje využít za výhodných podmínek státem podporované exportní financování. Splácet mohou začít až po uvedení těžního stroje do provozu, a pokud je projekt správně navržen, může být naše dodávka prakticky samofinancovatelná.

Jak vám vůbec ve vašich zahraničních aktivitách pomáhají české banky?

O exportním odběratelském úvěru jsem se již zmínil. Do výběrových řízení bývá pravidelně vyžadována bankovní záruka za nabídku; při realizaci zakázky pak dále bankovní záruka za vrácení předem provedené platby, za řádné provedení smlouvy či za splnění povinností v záruční době. Jedná se tedy o ucelený komplex bankovních služeb.

Na tomto poli dlouhodobě spolupracujeme s několika velkými bankovními domy, z nichž bych rád jmenoval zvláště Komerční banku. Zkušenosti a profesionalitu jejích odborníků jsme ocenili naposledy při realizaci dodávky dvou těžních strojů zákazníkovi do Indie, ať již se jednalo o rychlé vystavení bankovních záruk nebo pomoc s náročnou administrací dokumentárních akreditiv. ■

*S JANEM HOUDKEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: PAVEL HOŘEJŠÍ A ARCHIV INCO ENGINEERING*

INCO engineering, s.r.o.

Společnost byla založena v roce 1994 jako pokračovatel více než stodvacetileté tradice těžních strojů a zařízení pro doly vyráběných firmou ČKD v Praze. Za rok a půl se jejím pracovníkům podařilo posunout technické parametry produkce na úroveň srovnatelnou s předními světovými konkurenty. Své výrobky firma vyváží na Slovensko, do Polska, Ruské federace, Číny, Indie, Vietnamu, Turecka a dalších zemí. Realizuje vše od projektů po dodávky „na klíč“ včetně šéfmontáže, uvádění do provozu, servisu a údržby. Zahraničním zákazníkům nabízí pomoc také se zajištěním dopravy a prostředků na financování strojů formou exportního odběratelského úvěru. Firma několikrát získala nejvyšší ocenění v rámci Exportní ceny DHL UniCredit. Čerstvé je letošní druhé místo mezi středně velkými vývozci.

Dagmar Staňková,
bankovní poradce
pro korporátní
klientelu,
Korporátní divize
Praha, KB:



„Společnost INCO engineering podporujeme v exportních aktivitách už od roku 2008. Za tu dobu s podporou našeho exportního financování a bankovních záruk realizovala úspěšně projekty zvláště ve velkých těžařských zemích – v Rusku, Číně, Vietnamu, Turecku a Indii. Její obrovskou předností je vysoká profesionalita a kvalita nabízených produktů a také spolehlivý pozáruční servis. Vážíme si našeho dlouhodobého partnerství, s potěšením sledujeme její úspěchy a budeme se těšit na její další rozvoj.“



P RACOVNÍ TRH TURECKA

FAKTA A ČÍSLA

Statistika

Nezaměstnanost	9,8 % (červenec 2015)
Počet pracovních hodin	45 hodin/týden
Věk odchodu do důchodu	ženy 58 let, muži 60 let

Základní a středoškolské vzdělání

Úroveň	Začátek povinné školní docházky je v šesti letech věku. První 4 roky jsou povinné, druhý stupeň (následující 4 roky) již ne. Středoškolské vzdělání je rozděleno do 4 ročníků.
Věk absolventa	18 let

Vysokoškolské vzdělání

Úroveň	bakalářské, magisterské, Ph.D.
Délka studia	4 roky – bakalářské studium
Kvalita	Podle výsledků u přijímacích zkoušek si studenti mohou volit univerzitu podle kvality. Ti s nejlepšími výsledky mohou volit nejlepší státní univerzity nebo mohou získat stipendium na nejlepších soukromých vysokých školách.
Akademický titul	4 úrovně: associate, bachelor, master a doctorate
Průměrný věk absolventa	22 let

REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Poslední přehled o nezaměstnanosti podle provincií vydal statistický úřad v Turecku (Turkish Statistical Institute) za rok 2013, novější bohužel není k dispozici.

5 provincií s nejvyšší nezaměstnaností

Batman	23,4%
Mardin	20,6%
Siirt	20,5%
Sirnak	20,1%
Diyarbakir	18,7%

5 provincií s nejnižší nezaměstnaností

Karaman	4,2%
Konya	4,7%
Manisa	5,1%
Usak	5,4%
Afyonkarahisar	5,6%

24,7% obyvatel bylo zaměstnáno v zemědělství, 19% v průmyslu, 7,3% ve stavebnictví a 49% bylo zaměstnáno ve službách.

Profese	Průměrná roční mzda	Profese	Průměrná roční mzda
Řidič vysokozdvížného vozíku	9 000 EUR	Head of Sales **	120 000–275 000 EUR
Sekretářka *	30 000 EUR	CEO ***	250 000–500 000 EUR
Ekonom VŠ	45 000 EUR	V některých případech je velká variabilita závislá na velikosti a druhu společnosti, letech praxe a dalších faktorech, proto je uvedeno rozmezí a ne průměr.	
Inženýr technického směru	60 000–100 000 EUR	* 5 let praxe, dobrá angličtina	
Sales Specialist **	60 000 EUR	** 10 let praxe, dobrá angličtina	
		*** 15 let praxe, velmi dobrá angličtina	

Typické nefinanční odměny

Standardní zaměstnanci	zdravotní připojištění, stravenky, příspěvek na dopravu na cestu do a ze zaměstnání
Manažerské pozice	zdravotní připojištění, stravenky, příspěvek na penzijní připojištění, služební vůz

PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ

Vyhledávání nových zaměstnanců

Internet	Kariyer.net, LinkedIn
Nejoblíbenější	Kariyer.net je hlavní portál pro vyhledávání pracovních nabídek a zájemců o práci. LinkedIn se začíná postupně prosazovat, převážně u mezinárodních společností.
Náklady	Náklady závisí na objemu, četnosti a délce uveřejnění inzerátu. Průměrné náklady začínají na cca 240 eurech + DPH.

Recruitment – personální agentury

Cílové skupiny	záběr od juniorských pozic po pozice středního managementu
Nejoblíbenější	pracovní portály
Náklady	10–15 % roční základní mzdy a bonusů v prvním roce

Executive search – headhunteri

Cílové skupiny	vyšší management
Nejoblíbenější	LinkedIn, networking
Náklady	18–35 % roční základní mzdy a bonusů v prvním roce

Podpora zahraničních investorů

ISPAT www.invest.gov.tr (The Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency) je oficiální organizace pro podporu investičních příležitostí a poskytování pomoci investorům před, během a po jejich vstupu do Turecka.

ISPAT zdarma poskytuje informace, jako jsou tržní informace a analýzy, přehledy a souhrnné zprávy o jednotlivých průmyslových sektorech. Vypomáhá s vyhodnocením podmínek pro investice, hledáním podniků pro potenciální partnerství a při vyjednávání s příslušnými vládními institucemi. V ČR kontakt přes Velvyslanectví Turecké republiky v Praze.

Společnost **Teamconsult** je personálně poradenská společnost působící v ČR a SR v oblastech executive search a outplacement již více než 20 let. Při zakázkách překračujících hranice ČR a SR **Teamconsult** pracuje v rámci sítě **Glasford International** (www.glasford.com), což je uskupení předních světových personálně poradenských firem v oblasti executive search, respektive headhuntingu. V oblasti outplacementu je Teamconsult členem celosvětové sítě **Career Star Group** www.careerstargroup.com.

Zdroj: Teamconsult CR s. r. o., www.teamconsult.cz, ve spolupráci s Glasford International Turkey – KRM – GI, oba členové Glasford International, www.glasford.com.



P RŮMYSLOVÉ STAVBY JAKO RÁJ TO NENÍ SCI-FI

JAK VYPADAJÍ STAVBY BUDOUCNOSTI? PRŮY JAKO CHOBOTNICE, OBŘÍ SNĚHOVÁ VLOČKA, RUSKÉ KOLO NEBO RYBÍ FARMA. NEBO JAKO LIKO-NOE. ZA TOU POSLEDNÍ JSME NEMUSELI DALEKO, STAČILO ODJET PÁR STOVEK KILOMETRŮ Z PRAHY DO SLAVKOVA U BRNA. RODILA SE V HLAVÁCH SVÝCH TVŮRCŮ VLONI A UŽ LETOS NA JAŘE JI ŠIKOVNÉ RUCE PROBUDILY K ŽIVOTU. ZA POUHÝCH DVACET SEDM DNŮ. NAVŠTÍVILI JSME JI NA PODZIM PO SUCHÉM, HORKÉM LÉTĚ. PŘIVÍTALA NÁS SVĚŽÍ, ZAHALENÁ V ZELENÉM, JEŠTĚ TROCHU KVETOUČÍM ROUŠE. ARCHA ŽIVOTA.

Přestože kráčíme přes přírodní jezírko s lekníny a vodními živočichy po dřevěné lávce kolem objektu, který jako by předběhl dobu, nacházíme se stále v průmyslovém areálu společnosti LIKO-S. Náš průvodce a zároveň otec celého projektu, předseda představenstva společnosti Libor Musil, s uspokojením vnímá moje překvapení. „Kromě toho, že jsme usilovali o to postavit do přírody dokonale zapadající vyvážený objekt, který bude využívat energii jen z přírodních zdrojů, chtěli jsme také, aby se v něm dobře pracovalo a žilo. Naším cílem je stavět firemní budovy, které nebudou sloužit primárně pouze k vydělávání peněz, ale dají lidem i pocit naplnění, budou je inspirovat. Navíc říkáme, že se už nechceme dál podílet na vytváření betonové pouště, ale stavíme ráj,“ říká vizionář, jehož firma v rámci více než dvacetiletého podnikání přichází s novými řešeními a investuje do vlastního vývoje.

LIKO-NOE SE PŘEDSTAVUJE

Ve Wikipedii by mohla mít stavba nejspíš stručný popis: Světový prototyp komerčního objektu, který využívá pouze energie získané z přírodních zdrojů, obejde se bez speciálních strojních zařízení a díky přírodnímu systému čištění samostatně hospodaří s vodou. Možná by při tom padl termín „přírodní tepelná stabilizace“. Ale o co vlastně jde?

„Je to koncept, při němž pracujeme výhradně s přirozenými zdroji chladu a tepla. Ani při tom největším letošním horku jsme nemuseli budovu chladit. Je to nejen tím, že je zateplená naší chytrou izolací Icynene, ale právě i díky zelené fasádě, která horko odráží. Uvnitř objektu se také výrazně pozitivně projevuje skutečnost, že stěny dýchají,“ vysvětluje Libor Musil.

Právě fasáda je na celé stavbě to, co vedle jejího výrazu, tedy velkých kulatých prosklených očí, zaujme jako první. LIKO-S na ni získal užitný vzor. Neřekli byste, že na poměrně nevelkém objektu tvoří 350 čtverečních metrů. Byla jsem poučena, že jejím základem je masivní dřevěná konstrukce, na niž je z vnější strany položena difúzně propustná polyuretanová izolace Icynene. Další vrstvu tvoří rošt, do něhož jsou vsazeny předpěstované díly s rostlinami, kterým vyhovuje růst na strmých svazích. Podle vegetačního období tak bude archa měnit svůj vzhled. Zahrada na fasádě má však i další funkce. Může zmírňovat sluneční záření, vyrovnávat teploty nebo dočišťovat vodu.

VODA JE ŽIVOT

„Co přírodě bereme, musíme jí vrátit, jinak jako lidstvo v budoucnu neobstojíme. LIKO-NOE hospodaří s vodou do poslední kapičky. Díky speciální

LIKO-S, a.s.

Úspěšná rodinná firma sídlící ve Slavkově u Brna vznikla před více než dvaceti lety. Za tu dobu se může pochlubit více než 8000 projekty, 2,5 mil. m² stropních podhledů, 200 000 m² montovaných přestavitelných příček, bezmála 300 halovými objekty a Živými stavbami i dalšími speciálními realizacemi v akustice. Vlastní kovovýroba dodává svařované konstrukce nejen pro projekty LIKO-S, ale vyrobila stovky částí a celých technologických linek pro nejnáročnější klienty ze západní Evropy.

V LIKO-Su pracuje cca 200 zaměstnanců a vedle toho dává celoročně práci menším spolupracujícím firmám. Své vlastní a samostatné pobočky má v Praze, v Polsku, na Slovensku, v Maďarsku, ale i v Indii. Vedle toho má stále obchodní zástupce v Dánsku, Nizozemsku, Belgii, Francii, Německu, Švýcarsku, Rakousku, Slovinsku, Rumunsku, na Kypru, v pobaltských republikách a ve Spojených arabských emirátech.





Vývojové centrum: LIKO-NOE

Vlastník a investor: LIKO-S, a.s.

Architekt: Zdeněk Fránek

Investiční náklady: 15 milionů Kč

Zastavěná plocha: 227 m²

Realizace: duben–květen 2015 (27 dnů)

►► kořenové čističce, mokřadní fasádě, ale i retenčnímu jezírku využijeme všechnu dešťovou vodu, ale i tu odpadní, která vzniká uvnitř domu. Jezírko se navíc stane zásobárnou vody pro celý náš firemní areál," říká šéf rodinné firmy a zdůrazňuje, že naše země vysychá a v LIKO-Su se s tím nechtějí smířit. Nakonec i letošní suché léto jejich úvahy potvrdilo.

Po horkém létu může přijít tvrdá zima. Jsou i na tu připraveni? Jak se celá stavba, která nabízí unikátní pracovní prostředí, bude vytápět? „U jezera máme kolektory vyrábějící teplo a jejich účinnost je znásobena odrazem slunečního záření o vodní hladinu. Tepelnou energii z kolektorů ukládáme do zásobníku. Využíváme i teplo, které vzniká pod stavbou a na opravdu chladné dny je připraven akumulací krb v interiéru," vysvětluje Libor Musil a ukazuje na tepelná čerpadla, jež odebírají teplo ze země s teplotou až 18 °C.

VÝZKUMNÁ LABORATOŘ

Jestli si myslíte, že se tu stavěl pouze ukázkový ekologický objekt a živý showroom, kam se budou vodit návštěvy a případní zájemci, jste na omylu. LIKO-NOE je hlavně srdcem vývojového centra LIKO-Su, jakousi výzkumnou laboratoří. „Jeho hlavním cílem je nejen posílit povědomí o unikátnosti našich

řešení. Díky akustické a klimatické komoře budou naši specialisti schopni vyřešit i ty nejnáročnější požadavky našich klientů a vytvořit pro ně originální řešení. A kromě toho chápeme LIKO-NOE jako živý organismus, který se bude neustále vyvíjet," zdůrazňuje hlava firmy.

To už procházíme velikým otevřeným vnitřním prostorem, jehož architektura je jednoduchá, ale zanechá silný dojem. Lehce uvěříte, že se všichni cítí opravdu dobře a že je prostředí pozitivně ovlivňuje. Vždyť i architekt celého projektu Zdeněk Fránek hovoří o tom, že se mu

díky LIKO-NOE splnil jeden sen a dodává: „Zajímavé je, že jde o živoucí prototyp, výzkumné centrum, kde se budou nově použité technologie a náš přístup testovat přímo v praxi a případně modifikovat. Budu dál pozorovat, jak se objekt chová, a budu svůj projekt dopracovávat, třeba i v jiných architektonických schématech. Stojíme tak na začátku nové éry a pokoušíme se odkrýt, jak budou vypadat stavby budoucnosti." ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV LIKO-S





Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



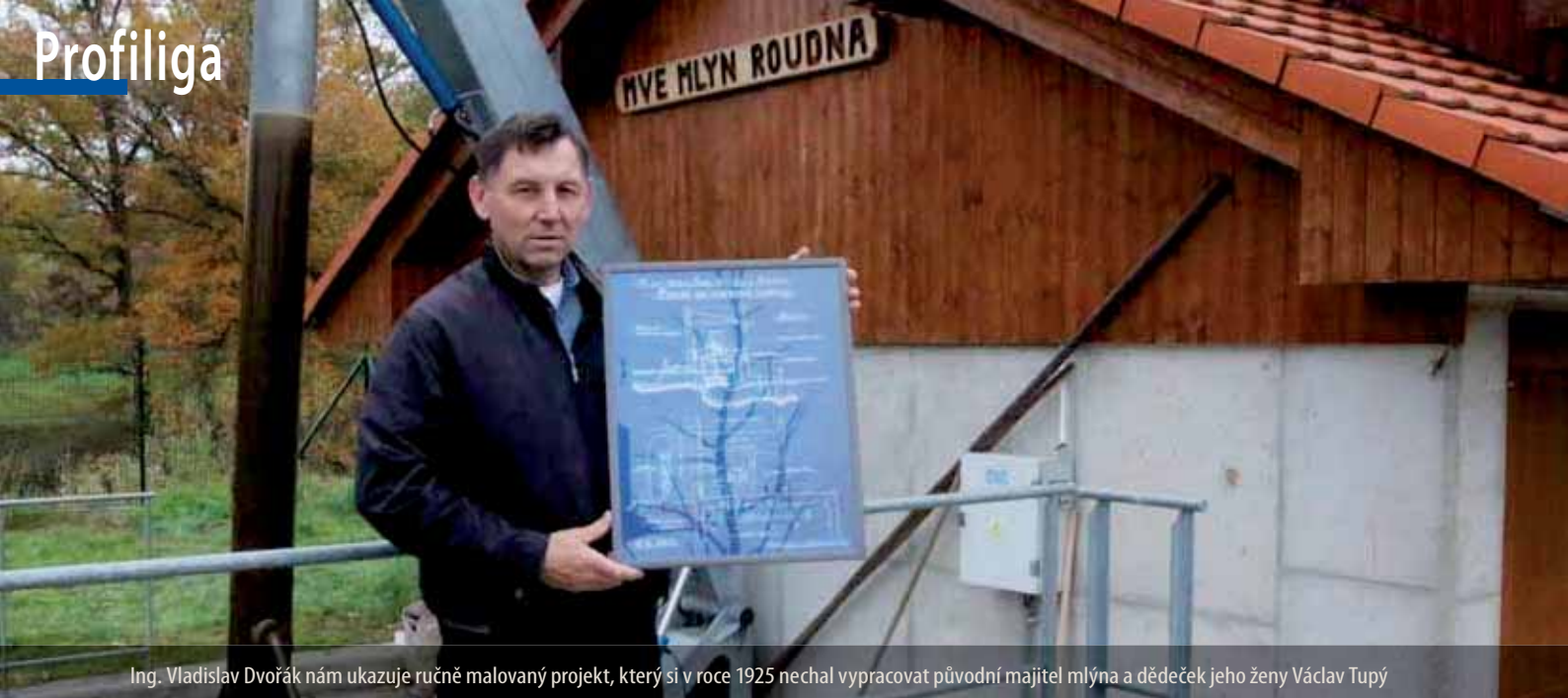
1 586 traktorů



75 letadel



www.egap.cz



Ing. Vladislav Dvořák nám ukazuje ručně malovaný projekt, který si v roce 1925 nechal vypracovat původní majitel mlýna a dědeček jeho ženy Václav Tupý

ŽIVOT S MALOU VODNÍ ELEKTRÁRNOU

„V ZAČÁTKU PODNIKÁNÍ JSEM MĚL NĚKOLIKRÁT ŠTĚSTÍ. POPRVÉ, KDYŽ JSEM SE POTKAL S PROJEKTANTEM KAŠPAREM, KTERÝ MI ELEKTRÁRNU NAVRHOVAL. PODRUHÉ, KDYŽ JSEM POZNAL INŽENÝRA HROMÁDKA A JEHO FIRMU HYDROHROM, SPECIALISTU NA MALÉ VODNÍ ELEKTRÁRNY. A POTŘETÍ, ŽE JE NAŠÍM JEDINÝM ODBĚRATELEM E.ON. JSOU TO PROFÍCI, KTEŘÍ MI VŽDYCKY POMOHOU,“ ŘÍKÁ MAJITEL MALÉ VODNÍ ELEKTRÁRNY A ZÁROVEŇ JEDNATEL SPOLEČNOSTI MVE MLÝN ROUDNÁ VLADISLAV DVOŘÁK, KDYŽ OBDIVUJEME JEHO VODNÍ KRÁLOVSTVÍ.

Jihočeská řeka Lužnice, dlouhá 208 kilometrů, je dnes součástí národního přírodního bohatství. Našli byste na ní více než dvacet vodních elektráren, které se nacházejí převážně na nízkých jezích. Na jednu takovou jsme se vydali na padesátý šestý říční kilometr do obce Roudná. Kromě toho, že nás zajímalo, co všechno takový provoz malé elektrárny obnáší, přijeli jsme za jednou rodinnou tradicí.

PROČ JE MLÝN ROUDNÁ VLASTNĚ TUPÝ

Kolem Lužnice je nádherně a my měli to štěstí, že všechno hrálo barvami podzimu. Najít budovu bývalého mlýna

v Roudné nebylo těžké. Stojí na dominantním místě u řeky, kde prý byla už ve 13. století vodní tvrz. Vznik vodního mlýna se datuje rokem 1560. Podle historických pramenů tu na konci 19. století působil mlynář Lúcek, který budoval pod jezem ostrov, protože chtěl další půdu, na které bude hospodařit. Píše se, že se mu také podařilo vybudovat půldruhého hektaru. Ale protože nemlel, zkrachoval. A tak mlýn koupila rodina Tupých a z tohoto rodu byl i poslední mlynář Václav Tupý. Dědeček manželky Vladislava Dvořáka.

„Jez se dodnes nazývá Tupý stejně jako mlýn. I v jeho původní brizolitové fasádě, kterou jsme při rekonstrukci

odstranili, byl rok 1936 a u něj nápis Válcový mlýn Václav Tupý. Fungoval až do roku 1950, kdy ho znárodnili, a v roce 1954 byl de facto zapečetěn a jeho provoz skončil. Bohužel ho zapečetili včetně obilí a zásob mouky, takže pak myši a brouci celý vnitřek zlikvidovali,“ začíná své vyprávění dnešní majitel, když se ho ptáme, jak to všechno začalo.

Se svou ženou Marií chodili do základní školy a na gymnázium v Soběslavi a byla to velká láska. Brali se ve třetím ročníku na vysoké. „Tenkrát jsem měl slíbený byt v rámci stipendia v Silonu Planá nad Lužnicí, ale nevyšlo to. A tak jsme se nastěhovali s Maruškou do mlýna, že na byt rok počkáme, ale už jsme tu

zůstali," vzpomíná. Sedíme v dolní místnosti, kde bydlel právě dědeček Václav Tupý. „Děda mi jednou přinesl ručně malovaný projekt vodní elektrárny. Nechal si ho udělat v roce 1925 těsně potom, co se oženil a stal se tu mlynářem. Vidím ho jako tenkrát, když mi ho podával a kladl mi na srdce: „Ten projekt by se měl jednou dotáhnout do konce.“ Zemřel na jaře 1981. Do poslední chvíle jezdil na mopedu a srazilo ho auto," dodává Vladislav Dvořák s tím, že tu myšlenku pak nosil stále v hlavě.

Jenže byly jiné starosti. Veškeré prostředky a čas pohltila kompletní rekonstrukce celého objektu, která trvala mnoho let. „Všechno dotažené včetně dvora jsme měli až v roce 2001, ale vlastně jsme se z toho nestačili ani pořádně radovat – přišla povodeň. V této sednici byla voda těsně nad okna, v objektu mlýna tři metry deset. A tak jsme začali znovu.“

JAK SE BUDUJE ELEKTRÁRNA

Řekli byste, že ve mlýně na vodu tenkrát zanevěřeli, ale právě naopak. Dědečkova snu se nechtěli vzdát. A právě po povodni ho začali naplňovat ještě usilovněji. „Cítili jsme, že je to výborná myšlenka, která podpoří rodinnou tradici. Bude tu něco, co bude přinášet práci i prostředky, co může přitáhnout i naše dva syny a jejich děti.“

Realizaci však předcházela dlouhá cesta. Než mohli začít stavět svou vysněnou elektrárnu, museli vyřešit spoustu dalších nezbytných věcí. Požádali v restituci o vrácení jezu, který pak bylo potřeba dát do pořádku a dál udržovat. Bez toho by elektrárna nemohla fungovat. A začali vyřizovat potřebná povolení a chystat projekt.

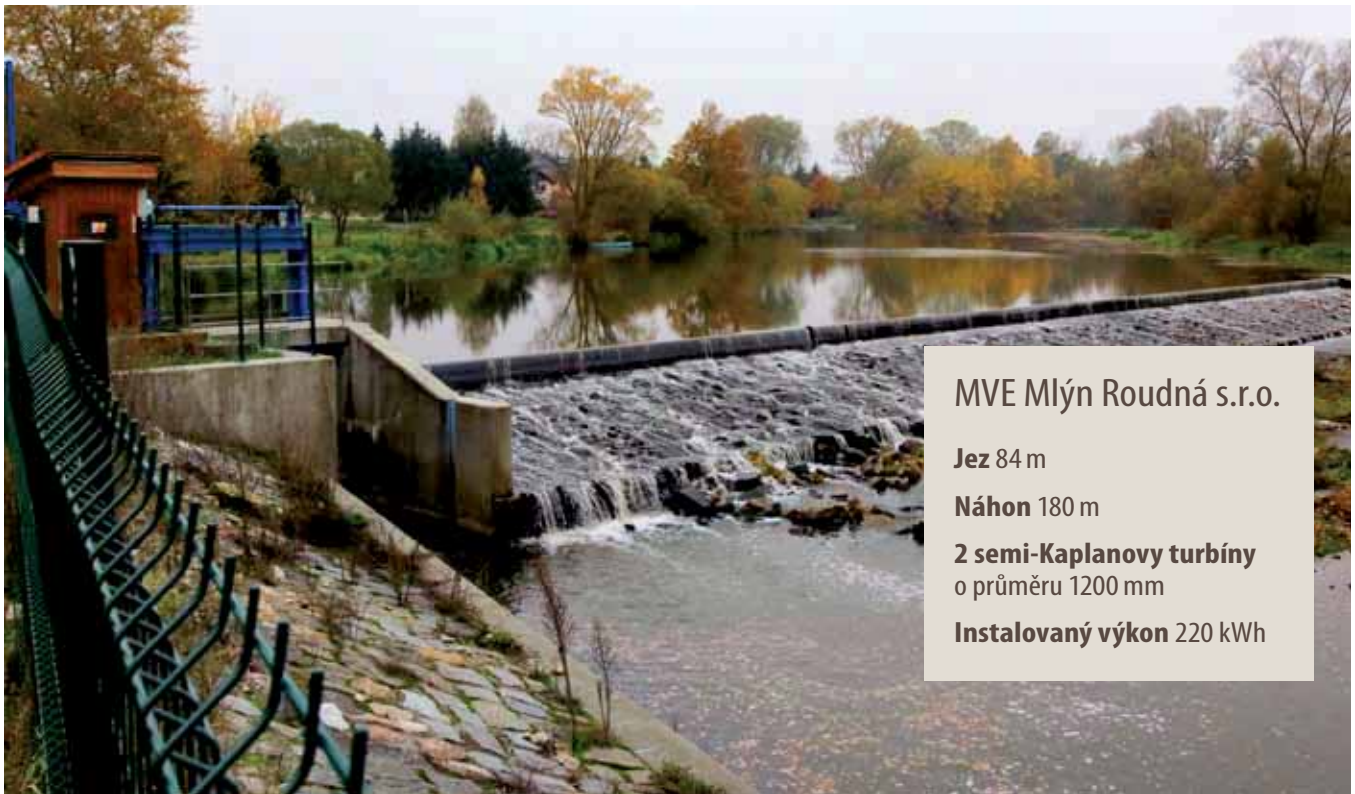
„Pracoval jsem tehdy v nejrůznějších hospodářských pozicích, což se ukázalo být výhodou, protože jsem byl honěný v ekonomických záležitostech. A taky jsem koukal kolem sebe a poučil se z osudu některých podnikatelů, kteří začali s velkým entuziasmem, ale brzy skončili, protože o tom nic nevěděli. Tak jsem nechtěl dopadnout, a proto jsem ke svému vysokoškolskému diplomu z VŠB Ostrava ještě absolvoval kurz na provozování obnovitelných zdrojů a později dva semestry na ČVUT v oboru vodních strojů a energie," vypráví dál Vladislav Dvořák.

Projekt malé vodní elektrárny si nechal zpracovat několikrát u různých subjektů, ale ty jen kopírovaly původní stav. „V rámci kurzu o obnovitelných zdrojích jsem se seznámil s panem Kašparem, se kterým jsme si okamžitě porozuměli. Navrhl mi, že má-li u mlýna vzniknout elektrárna s uspokojivým výkonem, musíme udělat delší náhon, aby se zvýšil spád na víc než dva metry. Určil také vhodný typ elektrárny, všechno spočítal

a praxe ukázala, že měl pravdu. A když mluvím o něm, musím hned zmínit i inženýra Hromádka, majitele české firmy Hydrohrom, a jeho tým pod vedením pana Tůmy. Realizovat s jejich pomocí celý projekt byla radost. Jsou to opravdoví odborníci a praktici, kteří sami provozují několik malých vodních elektráren, na nichž nově vyvinutá zařízení testují. Vyšli mi maximálně vstříc, co se týče termínů, použitých technologií, ve všem poradili. Dnes mi firma Hydrohrom zajišťuje pravidelný servis celého zařízení a také mi dodala veškerou automatizaci, díky níž mohu elektrárnu ovládat přes mobilní telefon či tablet. Ale to trochu předbím," usmívá se podnikatel a vede nás kolem jezu a náhonu dlouhého 180 metrů k samotné elektrárně.

PROTI SUCHU SE NEPOJISTÍTE

V roce 2008 Vladislav Dvořák se svým bratrancem, který do projektu přispěl investicí, založili MVE Mlýn Roudná, s.r.o. V témže roce požádali o dotaci, která byla ve výši přibližně osmi milionů korun. Dalších osm milionů museli vložit do projektu sami. Začali stavět 1. září 2009 a v půlce prosince následujícího roku byla elektrárna hotová. „Museli jsme začít co nejdříve vyrábět, protože splátkové kalendáře byly neúprosné. Není lehké žít s tím, že máte dvě desítky let splácet bance dvě stě tisíc měsíčně ▶▶



MVE Mlýn Roudná s.r.o.

Jez 84 m

Náhon 180 m

2 semi-Kaplanovy turbíny
o průměru 1200 mm

Instalovaný výkon 220 kWh



►► a že vám vlastně ve skutečnosti nic nepatří," trochu s tíží v hlase vzpomíná na tu dobu také proto, že mu týden po spuštění vysněné elektrárny těžce onemocněla jeho milovaná manželka. Po třech letech nakonec boj o její život prohráli. „Pozitivní na tom vidím alespoň to, že nám vlastně elektrárna umožnila být poslední roky spolu a že se Maruška dožila toho, že všechno funguje, že se nám to společně i s bratránkem jako rodině povedlo.“

To už stojíme u vchodu do elektrárny. Zvenku vypadá jako dřevěný domek vysoký zhruba šest sedm metrů. Z jeho lávky se nabízí úžasný pohled na koryto řeky, a když vstoupíme dovnitř, překvapí nás pohled na dvě semi-Kaplanovy turbíny v hloubce patnácti metrů. „Elektrárna je vlastně vyšší než mlýn, ale kdo nebyl uvnitř, tak to nepředpokládá," komentuje náš údiv inženýr Dvořák a ukazuje nám řídicí systém, turbíny z Hydrohromu i generátory Siemens.

„Když jsme začali s realizací dědečkova plánu, netušili jsme, jak se elektrárna stane součástí našeho života. Voda teče pořád – a nikdy stejně, její stav je pokaždé jiný, mají na něj vliv roční období, srážky, to, co s sebou řeka přinese. Elektrárna nezná pracovní dobu, nemůžete ji prostě vypnout a jít domů nebo jet na dovolenou. Trvale se učíte jí a vodě rozumět. Neustále sledujete srážky, hladinu vody, jez, čistíte česle od spadaneho listí nebo odpadků, regulujete výkon nastavením lopatek... Tři a půl roku jsem měl i v noci několikrát nastaveného budíka, abych stíhal vše kontrolovat, běhal jsem čistit náhon nebo česle. Až zhruba před rokem a půl jsem si mohl u firmy Hydrohrom pořídit elektroniku, počítače a kamery, takže dnes mohu elektrárnu řídit i přes mobil. Ještě to není úplně ono, kamery nejsou zatím všude, ale mám v plánu to zdokonalit, protože je to obrovská pomoc,"



vysvětluje Vladislav Dvořák a pochvaluje si, že dneska může odjet i na kratší dovolenou.

Díváme se na Lužnici. I když voda pod jezem teče na první pohled proude, sucho se na ní podepsalo. Napadlo nás, jestli je majitel vodní elektrárny na podobné situace pojištěný. „Na to bohužel pojištění není. Mám pojištění na živěl, požár, blesk nebo kdyby mi tu spadlo letadlo, ale na sucho se to nevztahuje. Doufám, že se letošní suchý rok nebude opakovat, bylo by to pro nás neřešitelné. Zhruba od půlky května do dvacátého září bylo totiž v řece tak málo vody, že jsem nemohl vyrábět žádnou elektrickou energii.“

S E.ONEM ZA ZÁDY

Když však voda v řece teče, jak má, funguje elektrárna podle původního projektu. Její celkový instalovaný výkon je 220 kW, přičemž předpokládaný roční výkon při optimální vodě je jeden tera, tedy přes milion kilowatthodin. Na tento výkon je vázána i dotace a už se ho podařilo překonat.

„Tady je neméně důležitá část elektrárny, i když není tolik vidět," ukazuje Vladislav Dvořák na vedle stojící trafostanici a vysvětluje, že výkon je vyveden třemi silnými kabely metr dvacet pod zemí zhruba čtyři sta metrů do trafostanice E.ONu. „Od začátku spolupracuji se společností E.ON a E.ON Servisní a nebyl jediný zádrhel. Spíš naopak. Cena,

kterou od nich dostávám, je vysoce konkurenční. A hlavně kdykoli jsem potřeboval cokoli vysvětlit, pomoci s vyplněním formulářů nebo něco upravit či změnit, dostal jsem rychlou a jednoznačnou odpověď a podanou ruku. I v začátcích, když jsem se v některých administrativních záležitostech kolem nákupu elektřiny vůbec nevyznal. Všichni z E.ONu, ať to jsou pracovníci v pobočkách nebo výjezdová skupina, která přijela hned, když byl nějaký problém, jsou dokonalí profesionálové. Navíc dneska už lze většinu věcí včetně faktur řešit přes internet na jejich portálu. Je to daleko jednodušší a rychlejší než dřív a navíc zdarma. Takový přístup mi ohromně pomáhá. Víím, že když bude nějaký problém, stačí jeden telefon.“

EPILOG

Když začali Dvořákovi na mlýnu realizovat svůj sen, museli překonat i odpor mnohých spoluobčanů. Ti argumentovali strachem o své nemovitosti a pozemky, obávali se, že projekt bude příčinou dalších záplav. Opak je pravdou. Díky rekonstrukci jezu a s tím souvisejícími protipovodňovými opatřeními se i oblast, která byla dřív spíš močálem, odvodnila. A tak tam dnes její majitelé hospodaří, stojí tam mobilheimy a pasou se koně. Potvrdilo se, že malá vodní elektrárna na jezu Tupý má přínos i pro celou krajinu. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: MAREK JENŠÍK



*Milí čtenáři,
děkujeme za Vaši přízeň a přejeme Vám
bezstarostný čas předvánoční,
vánoční i novoroční.*

*Ať Vás na cestě rokem 2016
provází štěstí, zdraví, láska a radost!*

Váš tým ANTECOM,
vydavatelství titulů TRADE NEWS, AGE a TECH EDU

SEPA PLATBY VÁM USNADNÍ ROZHODOVÁNÍ

POTŘEBUJETE POSLAT ZAHRANIČNÍ NEBO SEPA PLATBU A NEVÍTE JAK? ZTRÁCÍTE SE V MNOŽSTVÍ POLOŽEK, KTERÉ JE TŘEBA VYPLNIT, NEVÍTE, JAKÝ FORMULÁŘ MÁTE VYBRAT? KOMERČNÍ BANKA PRO VÁS PŘIPRAVILA NOVÝ FORMULÁŘ V APLIKACI MOJE BANKA, KTERÝ VÁM ZADÁVÁNÍ PLATEB USNADNÍ. O TOM A DALŠÍCH NOVINKÁCH VE SLUŽBÁCH PŘÍMÉHO BANKOVNICTVÍ KB JSME SI POVÍDALI S JANOU ŠVÁBENSKOU, VÝKONNOU ŘEDITELKOU PRO TRANSAKČNÍ A PLATEBNÍ SLUŽBY.



Ing. Jana Švábenská nastoupila do Komerční banky v roce 2000 jako ředitelka Divize financování obchodu a exportu, a to po dlouholeté praxi v ČSOB v oblasti dokumentárního platebního styku a financování exportních a importních operací. Od roku 2010 působí v současné pozici výkonné ředitelky pro Transakční a platební služby a stala se členkou výboru ředitelů Komerční banky. Pracuje také ve výkonné radě národního výboru Mezinárodní obchodní komory, kde zároveň předsedá bankovní komisi.

Před námi je zimní sezona, spousta z nás plánuje vyjet za hranice lyžovat a bude platit v eurech do zahraničí. Zjednodušili jste nějak tento proces?

Ano, snažíme se i v tomto reagovat na potřeby klientů. V případě, že využíváte internetové bankovníctví MojeBanka, již nemusíte volit mezi formuláři zahraničních plateb. Stačí zadat číslo účtu příjemce platby, u plateb v rámci Evropského hospodářského prostoru ve formátu IBAN, částku a měnu platby. Po zadání těchto údajů vybereme vhodný formulář za vás. Z důvodu jednoduššího vyplňování formuláře již

NOVĚ U SEPA PLATEB
NEMUSÍTE ZADÁVAT
BIC / SWIFT KÓD
BANKY PŘÍJEMCE.

nezobrazujeme pole, která není možné upravit, a nepovinná pole, která byla málo využívána. V případě, že potřebujete tyto údaje vyplnit, stačí rozkliknout pole Dodatečné údaje a můžete informace zadat.

Komerční banka nabízel více možností, jak zadat platbu v eurech. Došlo k nějaké změně v nabídce produktů?

Upravili jsme nabídku zahraničních plateb, a to tak, že původní produkty KB EuroPlatba, SEPA EuroPlatba a zahraniční platby v měně EUR do SEPA

prostoru byly sloučeny do jediného produktu SEPA platba. Už nemusíte váhat nad tím, jaký formulář pro platbu v měně EUR vybrat. Pro zjednodušení zadávání plateb v eurech a ulehčení výběru správného formuláře jsme umožnili zadávat i platby v měně EUR v rámci banky na formuláři pro SEPA platby.

Můžete našim čtenářům uvést nějaké příklady, kdy je vhodné využít formulář pro SEPA platbu?

Když třeba potřebujete zaplatit zálohu na dovolenou do Itálie nebo do Švýcarska, platíte zboží dodavateli

OD 31. ŘÍJNA 2016
POŽADUJE NAŘÍZENÍ
EU 260/2012, ABY
KORPORÁTNÍ KLIENTI PŘI
IMPORTU SEPA PLATEB
VYUŽÍVALI XML FORMÁT.

z Německa, ze Švédska nebo musíte zaplatit v eurech do jiné banky v České republice... Pak použijete formulář na SEPA platbu. Stačí zadat číslo účtu ve formátu IBAN, název a zemi příjemce, částku a poslat platbu do světa.

Bude nás to stát víc?

Všechny SEPA platby, tedy platby v eurech s typem poplatku SHA nebo SLV do SEPA prostoru, zpoplatňujeme stejně, bez ohledu na to, zda banka příjemce přistoupila k pravidlům SEPA. Obdobným způsobem jsou zpoplatňovány i všechny příchozí SEPA platby, tedy platby v měně EUR s typem SHA nebo SLV ze SEPA prostoru. Nerozlišujeme, zda příchozí platby v eurech byly zaslány ze SEPA dosažitelné banky. SEPA platby v rámci banky jsou cenově zvýhodněny, stejně tak jako SEPA platby do naší pobočky na Slovensku.

ZJEDNODUŠENÍ NA VÍCE FRONTÁCH

Vypadá to tak trochu na revoluci u plateb v eurech. Je to tak? Co se ještě zjednodušilo?

Platby v měně EUR jsou stále oblíbenější u našich klientů, z tohoto důvodu se jim snažíme zjednodušit zadání těchto plateb. Dalším hnacím motorem pro změny u plateb v eurech v rámci SEPA prostoru jsou regulace dané Evropským parlamentem. Nově u SEPA plateb nemusíte zadávat BIC / SWIFT kód banky příjemce. Pro provedení SEPA platby jej odvodíme ze zadaného čísla účtu ve formátu IBAN. U SEPA plateb se jedná o nepovinné pole, do kterého můžete zadat buď osm, nebo jedenáct znaků.

Přinášíte i nějaké další úpravy u SEPA plateb?

V případě, že váš obchodní partner má banku SEPA dosažitelnou, můžete pro identifikaci SEPA plateb použít nejen pole Reference platby, ale i Zprávu pro příjemce. Pro detailnější identifikaci plátce, příjemce, původního plátce a konečného příjemce můžete použít identifikaci soukromé osoby nebo organizace. Nově můžete organizaci identifikovat i pomocí BIC / SWIFT kódu. Tato pole můžete zadat i pro import příkazů ve formátu XML.

URGENT ZNAMENÁ TENTÝŽ DEN

Jak rychle je možné zajistit připsání platby na účet příjemce? Zvládne se to v průběhu jednoho dne?

SEPA platby můžete posílat s rychlostí urgent při požadavku, aby byla platba připsána na účet banky příjemce v den jejího zadání. K tomu stačí pouze zaškrtnout check box Urgentní platba. Urgentní SEPA platby můžete zadávat až do 14 hodin s tím, že po 11. hodině není možné předat bance příjemce dodatečné údaje. Zaslání SEPA platby s rychlostí urgent je zatíženo příplatkem ve výši stanovené v Sazebníku.

A jak jsou zasilány platby přes přímé bankovníctví, když nic nezaškrtnu?

Zahraniční a SEPA platby, které zadáváte prostřednictvím služeb přímého bankovníctví KB jsou odesílány s rychlostí expres, aniž byste museli něco zaškrtnout. Takto odeslané SEPA platby jsou připsány na účet banky příjemce následující obchodní den. Jestliže posíláte tyto platby z účtu v eurech, můžete je zadávat až do 20.30 hodin.

Zmínila jste import dávek, došlo k nějakým změnám při importu SEPA plateb?

Všechny SEPA platby v rámci SEPA prostoru, včetně plateb v měně EUR v rámci KB, můžete importovat nově v jedné importní dávce ve formátu XML pro SEPA platby. Ráda bych upozornila na to, že od 31. října 2016 Nařízení EU 260/2012 požaduje, aby korporátní klienti při importu SEPA plateb využívali XML formát. Platby ve formátech BEST a EDIBEST mají oproti formátu XML jistá omezení. Například neumožňují zadat v jedné dávce platby v měně EUR v rámci banky společně s ostatními SEPA platbami nebo nabízí využití pouze omezeného rozsahu dat. Z tohoto důvodu doporučuji využívat formát XML.

S formátem XML jsou spojeny i výpisy v tomto formátu, nabízíte je klientům?

Ano, Komerční banka nabízí svým klientům možnost stahovat si XML výpisy již od 23. listopadu 2013. Nově si naši klienti mohou stahovat výpisy z účtu ve formátu XML i v aplikaci MultiCash KB, a to s denní frekvencí. Jejich formát je shodný s XML výpisy stažitelnými z ostatních služeb přímého bankovníctví KB a plně odpovídá standardu České bankovní asociace.

Většina úprav se týká SEPA plateb, v nabídce máte i SEPA inkasa. Připravili jste i zde nějaké novinky?

Na SEPA inkasa jsme nezapomněli. Od dubna letošního roku mohou klienti KB vysílat příkazy k SEPA inkasu v platebních schématech CORE i Business to Business prostřednictvím služeb přímého bankovníctví KB. Od 28. listopadu 2015 mohou klienti, kteří platí své závazky prostřednictvím SEPA inkasa, zadávat souhlas se SEPA inkasem prostřednictvím služeb přímého bankovníctví KB. Konkrétně prostřednictvím aplikací MojeBanka, MojeBanka Business a Profibanka. Souhlas se SEPA inkasem je možné zřídit, změnit nebo zrušit nejpozději jeden kalendářní den přede dnem splatnosti SEPA inkasa. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK

EXPORTNÍ CENA DHL UNICREDIT

pod záštitou agentury CZECHTRADE



Vítězové 18. ročníku Exportní ceny DHL UniCredit po slavnostním vyhlášení

HVĚZDY MEZI EXPORTÉRY

ZNÁME VÝSLEDKY 18. ROČNÍKU EXPORTNÍ CENY DHL UNICREDIT

Již 18. ročník prestižní soutěže Exportní cena DHL UniCredit ocenil nejlepší české vývozce a jejich úspěchy. V kategorii Středně velká společnost se na prvním místě umístila společnost ENKOM, která exportuje technologická zařízení do zemí Ruské federace. Vítězem kategorie Malá společnost se stalo PBS ENERGO, které po celém světě podniká v oboru energetiky. V rámci kategorie Exportér teritoria, která byla letos zaměřena na Latinskou Ameriku, sklídila největší úspěchy společnost J4 VYVÁŽEJÍCÍ LINKY NA VÝROBU PEČIVA.

Soutěž založila logistická společnost DHL Express CZ, aby motivovala vývozce ve snaze dobývat zahraniční trhy a získávat nová odbytiště pro své produkty. Generálním partnerem je UniCredit Bank. Záštitu opět převzala agentura CzechTrade, která stála u zrodu soutěžního projektu, a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Odborným garantem je společnost Coface Czech. TRADE NEWS patří už tradičně k mediálním partnerům.

Letošního ročníku soutěže Exportní ceny se zúčastnilo o 13% více exportérů než loni, přičemž jejich podíl na celkovém vývozu roku 2014 narostl o 20%. Nejvíce přihlášek dorazilo od firem z Jihomoravského kraje, Prahy a Moravskoslezského kraje. Export všech přihlášených firem za rok 2014 činil celkem 14,5 mld. Kč. „Všechny firmy měly vysokou dynamiku růstu vývozu, v průměru o 30% vyšší než v roce předchozím, přičemž ty nejdynamičtější

dosahují hodnot růstu obrátu několika set procent, což je umísťuje na přední oceněná místa,“ komentuje výsledky Martin Růžička z Coface Czech.

Tradiční ocenění Nejúspěšnější klient CzechTrade získala společnost Bike Fun International z Kopřivnice, výrobce všech typů jízdních kol. V soutěži letos přibyla i druhá kategorie spojená bezprostředně s CzechTrade, kterou je Exportní příběh roku. V ní porotce

nejvíc zaujala společnost Kovobel, kovovýrobní družstvo potřeb pro domácnost, zemědělství a zahradu. „Vítězové obou kategorií ukazují, že v zahraničí může uspět široké spektrum českých výrobků. Novou kategorií Exportní příběh roku jsme chtěli ukázat, že za každým úspěchem se skrývá nejen tvrdá práce, ale také zajímavá historie, která může inspirovat další české podniky. Firma Kovobel, která letos úspěšně vstoupila na mexický trh, je naším dlouholetým klientem a své výrobky dodává do zemí celého světa,” říká Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

Vítězství v kategorii Globální exportér obhájila společnost se 118 vývozními destinacemi 2N Telekomunikace, přední evropská firma zabývající se vývojem a výrobou produktů z oblasti ICT a fyzické bezpečnosti.

„Kategorii středních firem ovládly technologické společnosti, což je důkazem, že pokračujeme v naší industriální tradici a že prosperita naší země leží stále primárně v technických oborech. Je tedy s podivem, že se stále o technickém vzdělávání na všech stupních spíše hovoří, než koná. I tyto vítězné firmy se potýkají s nedostatkem dobře kvalifikovaných lidí. Proto i radikální řešení, které se nemusí líbit všem, je v této situaci lepší než nečinnost,” konstatuje Pavla Břečková, místopředsedkyně představenstva AMSP ČR. „V kategorii Malá společnost mě zaujali všichni tři vítězové, a to zejména poměrně značnou přidanou hodnotou a produktivitou na jednoho zaměstnance. Dvě z firem jsou navíc opět strojírenského charakteru, což je mi profesně zvláště blízké. Obě jsou navíc z Vysočiny – tedy regionu, který průmyslově tak zcela nevyčnívá. Skvělým zadostiučiněním v často výzkumně podceňovaném segmentu malých firem pro mě bylo zjištění, že všechny tyto firmy se vývoji intenzivně věnují. Je to dobrá zpráva pro všechny, protože to znamená, že skutečně nastal posun nejen ve vědomí potřeby R&D, ale i v konkrétních činech. Je to pro celou Evropu jediná šance na přežití v současné globální konkurenci.“ ■

ZDROJ: HELAS



V kategorii Středně velká společnost se na prvním místě umístila společnost Enkom



Vítězem kategorie Malá společnost se stalo PBS Energo



Družstvo Kovobel zaujalo porotu svým exportním příběhem

Vítězové

Středně velká společnost

1. místo – Enkom a.s.
2. místo – INCO engineering s.r.o.
3. místo – 1Witos s.r.o.

Exportér teritoria – Latinská Amerika

J4 s.r.o.

Nejúspěšnější klient CzechTrade

Bike Fun International s.r.o.

Malá společnost

1. místo – PBS Energo, a.s.
2. místo – Simplity, s.r.o.
3. místo – Dawell CZ

Globální exportér

2N Telekomunikace a.s.

Exportní příběh roku

Kovobel v.d.

ZÍSKEJTE FINANČNÍ PODPORU PRO REALIZACI MEZINÁRODNÍHO VZDĚLÁVACÍHO PROJEKTU!



Erasmus+

Program Erasmus+ je určen jak pro jednotlivce, tak pro vzdělávací instituce – od mateřských škol až po organizace vzdělávající dospělé nebo pracující s mladými lidmi.

Termíny výzvy pro předkládání žádostí o grant jsou:

Pro oblast školního, odborného, vysokoškolského vzdělávání a vzdělávání dospělých:

- ▶ **2. února 2016** | Projekty mobility – KA1
- ▶ **10. února 2016** | Projekty budování kapacit v oblasti vysokoškolského vzdělávání – KA2
- ▶ **31. března 2016** | Projekty partnerství – KA2

Pro oblast mládeže: | všechny klíčové akce – KA1, KA2 a KA3

- ▶ **2. února 2016**
- ▶ **26. dubna 2016**
- ▶ **4. října 2016**

Pro Aktivitu programu Jean Monnet:

- ▶ **25. února 2016**

Více na www.naerasmusplus.cz

Dům zahraniční spolupráce, Na Poříčí 1025/4, Praha 1



TOP HOTEL PRAHA

- 5 velkých kongresových sálů a 16 salónek s celkovou kapacitou až 5 000 míst
- kompletní konferenční služby a technické zázemí
- rozlehlé parkoviště až pro 1 000 automobilů
- ubytování v 930 pokojích (TOP Congress, TOP Economy, Garni)

- 5 restaurací, 3 bary, 1 zimní zahrada s krbem a výhledem na Japonskou zahradu, VIP restaurace BOHEMIA TOP Restaurant s krbem a výhledem na panoramatickou Prahu
- jedinečná Japonská zahrada s možností grilování a venkovním posezením
- široké sportovní vyzítí (wellness centrum, vířivka, bazén, fitness, relaxační a thajské masáže, bowling, tenisové kurty)



TOP HOTEL Praha****

Blažimská 1781/4, 149 00 Praha 4 – Chodov, ČR, Tel.: +420 267 284 473, Fax: +420 222 990 854, E-mail: sales@tophotel.cz, www.tophotel.cz

JAK NASTAVIT PLATBY PŘED KONCEM ROKU



Naše projekční kancelář zahájila svou činnost již v roce 1992. Od té doby byly kanceláři zpracovány stovky projektů menších či větších staveb, od rodinných domků až po obytné, administrativní nebo průmyslové komplexy. Připravujeme projekty nosných konstrukcí pro všechny stupně přípravy stavby. Své závazky hradíme včas a i na konci roku chceme dostat svému slovu. Vzhledem k hektické době a množství státních svátků nevíme, do kdy máme platby poslat. Můžete nám poradit, do kdy je třeba platby zadat prostřednictvím služeb přímého bankovníctví KB, aby byly částky připsány na účty našich obchodních partnerů ještě v letošním roce?

Ing. Martin Škoda,

majitel společnosti Škoda Statik / statika stavebních konstrukcí



ODPOVÍDÁ BRONISLAV ČÍŽ,
VEDOUcí PLATEBNÍCH PRODUKTŮ KB

Při zadávání platebních příkazů prostřednictvím služeb přímého bankovníctví KB na konci roku záleží na tom, v jaké měně a s jakou rychlostí budete platby zadávat. Máme několik rad, jak včas zaplatit své závazky připsáním platby na účet příjemce ještě v roce 2015. Detailnější informace o zadávání plateb prostřednictvím Komerční banky jsou k dispozici na našich webových stránkách www.kb.cz.

PLATBY V CIZÍ MĚNĚ DO JINÉ BANKY

Jestliže potřebujete poslat platby v cizí měně do zahraničí nebo do jiné banky v České republice, zadejte tyto platby nejpozději do 29. prosince 2015. SEPA platby je možné zadávat až do 30. prosince 2015. Tyto platby je nutné zadat

do 20.30 hodin v případě nekonverzních plateb, do 17 hodin u konverzních plateb. Na přepážku pobočky KB je potřeba příkaz doručit nejpozději do 15.30 hodin.

PLATBY V KORUNÁCH DO JINÉ BANKY V ČR

Poslední možnost zadat standardní příkazy k úhradě v českých korunách do jiné banky v České republice, u kterých požadujete připsat platbu na účet příjemce ještě v letošním roce, máte 30. prosince 2015 do 20.30 hodin.

Zapomněli jste poslat platbu v českých korunách do jiné české banky? Příkaz k úhradě můžete podat ještě 31. prosince 2015 jako expresní. Ve službách přímého bankovníctví KB do 14 hodin nebo jako superexpresní na přepážce pobočky KB do 11.30 hodin. Toto zpracování je zatíženo příplatkem ve výši stanovené v Sazebníku.

PLATBY V RÁMCI KOMERČNÍ BANKY I NA SILVESTRA

I poslední den v roce, 31. prosince 2015, můžete podat příkaz k úhradě a příkaz k inkasu v rámci Komerční banky. Na přepážce pobočky KB máte čas do 11.30 hodin, ve službách přímého bankovníctví KB můžete zadávat až do 20.30 hodin.

INKASO

Pokud vám obchodní partneři a zákazníci, kteří mají vedený účet v jiné české bance, platí prostřednictvím inkasa a vy požadujete připsání částky na svůj účet ještě v letošním roce, je třeba podat příkaz k inkasu v českých korunách

nejpozději 29. prosince 2015 se splatností 30. prosince 2015. Příkazy v režimu on-line můžete zaslat do 20.30 hodin, příkazy v dávkovém režimu do 18 hodin. Příkazy na pobočce KB můžete podat během otevírací doby pobočky do 29. prosince 2015. Pokud využíváte sběrné boxy, musí být příkaz k inkasu vhozen do sběrného bodu nejpozději 28. prosince 2015 se splatností 30. prosince 2015.

OTEVÍRACÍ DOBA POBOČEK

Pobočky Komerční banky budou v pracovní dny v závěru letošního roku otevřeny ve standardních otevíracích hodinách s výjimkou 31. prosince 2015, kdy bude otevřeno do 13 hodin. Služby přímého bankovníctví KB budou k dispozici, pro zadání platebních příkazů na 31. prosince 2015, až do 20.30 hodin. Služby přímého bankovníctví KB a Expresní linky můžete využívat nepřetržitě také v období Vánoc a na Nový rok. ■

TEXT: BRONISLAV ČÍŽ
FOTO: KB A THINKSTOCK

Tipy

- Zadávejte platby prostřednictvím internetového bankovníctví.
- Platte prostřednictvím aplikace Mobilní banky ve svém mobilním telefonu.
- Využívejte placení pomocí QR kódu.
- Platte své závazky na internetu jednoduše a bezpečně platební kartou KB s SMS verifikací (3D).



Vítězové soutěže Podnikatelský projekt roku 2014 (1. místa)

O CENĚNÍ PODNIKATELSKÝ PROJEKT ROKU 2014 ZÍSKALY TŘI DESÍTKY ČESKÝCH FIREM



Podnikatelský projekt roku
Entrepreneurial Project of the Year

A4B SOLUTIONS, RENOENERGIE, SEDLECKÝ KAOLIN, PRVNÍ BRNĚNSKÁ STROJÍRNA VELKÁ BÍTEŠ, CRYTUR, POŽÁRNÍ SLUŽBY ÚSTÍ N. L., ZKL BRNO, NANOPROGRES, BE3D A MĚSTO KUNOVICE. TO JSOU VÍTEZOVÉ LETOŠNÍHO ROČNÍKU SOUTĚŽE PODNIKATELSKÝ PROJEKT ROKU. REKRUTOVALI SE Z ŘAD PODNIKATELSKÝCH PROJEKTŮ PODPOŘENÝCH ZE STRUKTURÁLNÍCH FONDŮ EU A STÁTNÍHO ROZPOČTU ÚSPĚŠNĚ DOKONČENÝCH V LOŇSKÉM ROCE. AGENTURA CZECHINVEST A MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR JE V LISTOPADU SLAVNOSTNĚ VYHLÁSILY V MALOSTRANSKÉM PALÁCI V PRAZE. ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR BYLA JEDNÍM Z PARTNERŮ SOUTĚŽE.

Oceněné projekty vybírala porota z těch, které loni úspěšně čerpaly evropské dotace z Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI) 2007–2013 Ministerstva průmyslu a obchodu. Ten se zaměřuje na podporu rozvoje českého průmyslu a služeb, podporu inovací a zavádění výsledků výzkumu a vývoje do praxe.

Operační program Podnikání a inovace dlouhodobě patří k nejlépe čerpaným operačním programům v republice. „Na projekty zejména malých a středních podnikatelů z něj bylo dosud proplaceno přes 82 miliard korun, což je více než 90 procent původní alokace. Za uplynulých sedm let tak bylo podpořeno téměř 12 tisíc podnikatelských

projektů,“ vypočítává ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, který předal cenu za Podnikatelský projekt roku 2014 v kategorii Inovace. Převzali ji od něj zástupci První brněnské strojírně Velká Bíteš, která s pomocí evropských dotací zavedla vlastní prototyp letectvého turbomotoru TP 100 do výroby.

Podnikatelský projekt roku 2014 byl udělen celkem v 10 kategoriích. Vítězem kategorie ICT a Strategické služby se za vývoj systému pro virtualizaci elektronických poštovních databází stala společnost A4B Solutions. V kategorii Obnovitelné zdroje energie uspěla s projektem vybudování malé vodní elektrárny v Roudnici nad Labem RenoEnergie. V kategorii Úspory energie zvítězila firma Sedlecký kaolin za vybavení technologického okruhu sušící linky svého závodu v Božičanech kogenerační jednotkou. Turnovská společnost Crytur vybudovala a zařídila vlastní prostory pro výzkum a vývoj monokrystalických materiálů a získala za to první cenu v kategorii Potenciál. Za nejlepší Školící středisko určené pro teoretickou i praktickou výuku požární ochrany si první cenu odnesla společnost Požární služby Ústí n. L. V kategorii Nemovitosti porota jako nejlepší projekt vyhodnotila rekonstrukci výrobní haly z roku 1940 společnosti ZKL Brno. Kategorii Prosperita dominoval Podnikatelský inkubátor Panský dvůr Města Kunovice. V kategorii Spolupráce firem – Klastry uspěl Nanoprogres, který se věnuje vývoji nanovláknenných struktur druhé generace. A v kategorii CzechAccelerator zvítězil s projektem designové 3D tiskárny celosvětově známý český start-up be3D.

„Tyto projekty dokazují, že um, nápady a zlepšování jsou českým lidem vlastní. Zaslouží si naši podporu, protože zvyšují kvalitu českých výrobků a zajišťují jim úspěch. I proto je v novém Operačním programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost na podobné projekty připraveno přes 132 miliard korun,“ zdůrazňuje generální ředitel agentury CzechInvest Karel Kučera.

Partnery soutěže jsou také Asociace malých a středních podniků ČR, Hospodářská komora ČR a agentura CzechTrade. TRADE NEWS patří již tradičně k jejím mediálním partnerům. ■

ZDROJ: CZECHINVEST



Zástupci společnosti ZKL Brno přebírají hlavní ocenění v kategorii Nemovitosti z rukou předsedy představenstva AMSP ČR Karla Havlíčka



Generální ředitel agentury CzechInvest Karel Kučera předává hlavní cenu v kategorii CzechAccelerator jednatelem společnosti be3D Davidu Miklasovi



Miroslav Kaplan, jednatel společnosti A4B Solutions, převzal nejvyšší ocenění v kategorii ICT a Strategické služby

Víme, jak ovládnout světlo

Výhody LED svítidel značky Filák

- Jedinečnost – světlo může být vyrobeno podle přání klienta
- Úspora a větší svítivost i díky cílené regulaci světla pomocí originálních difrakčních mřížek
- Garance 35 tisíc světelných hodin bez poklesu výkonu
- Použití kvalitních materiálů (žádné plasty, které se přehřívají a snižují výkon)
- Snadná údržba

S EDM MILIONŮ ŠVÝCARSKÝCH FRANKŮ PRO NAŠE VĚDCE

S PRVNÍM LISTOPADEM SKONČILY POSLEDNÍ STÁŽE DOKTORANDŮ A POSTDOKTORANDŮ Z ČESKÉ REPUBLIKY VE ŠVÝCARSKU PODPOROVANÉ Z FONDU NA STIPENDIA SCIEX, KTERÉ PROBĚHLY V OBDOBÍ LET 2009–2015. CELKEM ŠLO O 91 ZAHRANIČNÍCH STÁŽÍ Z CELKOVÉHO ROZPOČTU FONDU, KTERÝ V ČESKÉ REPUBLICĚ ČINIL 7 MILIONŮ CHF.

Fond na stipendia SCIEX je součástí Programu švýcarsko-české spolupráce, který slouží ke snížení rozdílů v ekonomickém a sociálním rozvoji v rámci rozšířené EU. Rozvojové projekty jsou realizovány na základě bilaterálních rámcových dohod podepsaných 20. prosince 2007 s deseti novými členskými státy EU a 7. září 2010 s Rumunskem a Bulharskem na území nových členských států Evropské unie včetně České republiky. Na české národní úrovni byl program koncipován tak, aby vhodně doplňoval podporu z prostředků strukturálních fondů EU, Fondu soudržnosti a EHP a Norských fondů.

Za zahraničními zkušenostmi nejčastěji vysílaly své doktorandy a vědce v postdoktorandské pozici jednotlivé ústavy Akademie věd ČR (32 stáží), v těsném závěsu za nimi pak fakulty Karlovy univerzity v Praze (26). Několik stážístů vyslalo i České vysoké učení technické (9) a Masarykova univerzita v Brně (7). V řádu jednotlivců z fondu čerpali zástupci Zemědělské univerzity v Praze, Západočeské univerzity v Plzni nebo Vysoké školy chemicko-technologické a dalších. Stážísté měli nejčastěji namířeno na Univerzitu v Curychu (14 stážístů), École Polytechnique Fédérale de Lausanne – EPFL (14), ETH v Curychu (13) nebo Univerzity v Bernu (9) a ve Fribourgu (7).

V případě Fondu na stipendia SCIEX byla předmětem podpory realizace stáží vědeckých pracovníků ze vzdělávacích a výzkumných institucí v ČR ve Švýcarsku. Pro mladé výzkumníky je sbírání zkušeností předpokladem k profesnímu rozvoji. Možnost vycestovat, žít a pracovat na prestižních univerzitách a výzkumných pracovištích v zahraničí jim umožňuje seznámit se s rozličnými vědeckými přístupy, využít nejmodernější technologie a navázat kontakt s předními vědeckými kapacitami.

Podle předběžných výsledků programu a zpětné vazby od bývalých držitelů grantu fond v téměř osmdesáti procentech případů přispěl k rozvoji profesní kariéry účastníků. To potvrdilo 77,10% respondentů, zbývající uvedli, že spíše došlo k rozvoji jejich profesní dráhy (14,8%) nebo že to zatím nemohou posoudit (8,2%). Co se týče spolupráce mezi institucemi, téměř dvě třetiny (72,10%) dotazovaných uvedly, že se v jejich případě jednalo o novou projektovou spolupráci, v ostatních případech (27,9%) šlo o rozvoj stávajících kontaktů mezi českým a švýcarským pracovištěm.

Mezi přínosy Fondu na stipendia SCIEX tedy lze označit jeho roli odrazového můstku pro vědeckou kariéru a zdroje



Jeden z držitelů grantu, Viliam Koloivoška, Ph.D., při práci v laboratoři na Univerzitě v Bernu

vědeckého pokroku, inovací a podpory sítí mezi vědci a vědeckými pracovišti, o čemž svědčí skutečnost, že ve většině případů projekt vyústil v další spolupráci (62,3%) buď mezi stávajícími projektovými partnery, nebo se zapojením dalších partnerů. ■

ZDROJ: DŮM ZAHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE
VÍCE INFORMACÍ O PROGRAMU: WWW.SCIEX.CH



TECH **EDU**

TECHNICKÉ
VZDĚLÁVÁNÍ
NOVÝM
POHLEDEM

VYCHÁZÍ JAKO PŘÍLOHA
ČASOPISU AGE
nákladem 8100 výtisků

Z dílny vydavatelství ANTECOM,
které vydává také

TRADE_{NEWS}



NEPŘIPRAVUJME SE O KVALITNÍ PRACOVNÍKY



V SOUČASNÉ DOBĚ NEZAMĚSTNANOST KLESÁ, PRACOVNÍCH MÍST PŘIBÝVÁ, FIRMY EXPANDUJÍ. VELMI ČASTO SLÝCHÁME OD PERSONALISTŮ A MANAŽERŮ NEZÁVISLE NA OBORU PODNIKÁNÍ, ŽE MAJÍ NEDOSTATEK KANDIDÁTŮ ANEBO ŽE KANDIDÁTI NEJSOU DOSTATEČNĚ KOMPETENTNÍ. LOGICKY. LIDÉ, KTEŘÍ PRÁVĚ HLEDAJÍ PRÁCI, MAJÍ VÍCE MOŽNOSTÍ, A TAK SI I VÍCE VYBÍRAJÍ, A TÍM PÁDEM JSTE JAKO ZAMĚSTNAVATEL VYSTAVEN VĚTŠÍ KONKURENCI A MÁTE MĚNĚ ŠANCI, ŽE TI NEJLEPŠÍ SKONČÍ PRÁVĚ U VÁS.

Ale je tu ještě další efekt, který tato současná situace přináší. Zcela jistě existují šikovní a kompetentní lidé, kteří, i když právě někde pracují, nejsou zcela spokojeni, a ti se mohou právě teď rozhodnout práci změnit. Jim však musíte jít naproti. Protože ti, o které opravdu stojíte, v práci opravdu pracují, nebrouzdají denně po pracovních portálech a nepročítají desítky inzerátů. Ze zkušenosti navíc víme, že ani „přetahování zaměstnanců“ zcela nefunguje a je spíše krátkozrakým řešením.

ZRÁDNÉ OMEZOVAČE

Prozradím vám několik zásad, které vám mohou pomoci zvýšit počet a kvalitu kandidátů na práci ve vaší společnosti. V inzerátech hledajících nové pracovníky existují totiž takzvané omezovače, jimiž přímo odříznete cestu některým vhodným kandidátům.

Nejčastějším omezovačem je **vzdělání nebo praxe**. Zdá se, že vyžadování ukončeného konkrétního vzdělání nebo délka praxe na specifické pozici či v konkrétním oboru je tím pravým klíčem pro určení kvalifikovanosti kandidátů. Bohužel tomu tak často není. Možná jste si už pozvali na pohovor kandidáta, který byl podle životopisu výborně kvalifikovaný, přesto vás ale zklamal, protože jeho opravdový zájem o pozici u vás byl slabý, a váš zájem o něj tak zeslábl také. Jak je to možné?

Je to proto, že není stoprocentně jisté, že ten, kdo má vystudovanou konkrétní školu, bude schopen získané vědomosti také použít v praxi pro dosažení očekávaných výsledků. Je to bohužel podobné, jako bychom řekli, že každý,

kdo má modré oči, je výborný prodejce. Někteří mohou být, ale rozhodně ne principiálně všichni.

Existuje velká skupina lidí, kteří jsou schopni dosahovat výsledků a mají znalosti, které potřebujete, i přesto, že nezískali oficiální vzdělání. Když tedy inzerujete nebo následně selektujete žádosti kandidátů podle vzdělání, může se vám snadno stát, že oslovujete a později posouváte dál nesprávné kandidáty a o ty opravdu kvalitní se připravujete.

Stejný princip funguje také u **délky praxe v daném oboru**. To, že někdo pracuje na nějaké pozici například pět nebo sedm let, neznamená, že je automaticky úspěšný a má správné základy, které využije právě u vás.

Pokud se na toto zaměříte, nejspíš zjistíte, že na většinu pozic potřebujete spíš člověka, který je zaměřený na výsledky, je ochotný a motivovaný, než aby to musel být za každou cenu dlouholetý odborník.

PRACOVNÍ PORTÁLY NESTAČÍ!

Pokud přesto obsazujete pozici, která vysokou odbornost a zkušenosti vyžaduje – a těchto lidí není moc –, pak vyvěsit inzerát na pracovní portál nestačí. Tady je na místě začít uvažovat marketingově.

Je to obdobné jako inzercie specifického produktu. Když vyrábíte zmrzlinu, reklama bude účinná téměř kdekoli, protože vlastně každý může být vaším zákazníkem. Jestliže ale zhotovujete jezdecké uzdy a sedla, bude mnohem efektivnější, když inzerce umístíte tam, kde je šance, že se vyskytuje právě vaše cílová

skupina – časopis o jezdeckví, nějaké specifické webové stránky nebo okolí jezdeckých klubů. Jestliže tedy hledáte velmi specifického kandidáta, dobře promyslete nejen znění inzerátu, ale také jeho umístění.

SHRNUTÍ

Při tvoření inzerátu mějte na paměti, že produktivní kandidáti jsou zároveň i hodně poctiví a sebekritičtí, a proto akceptují vaše požadavky. Pokud je nespĺňují, nepřihlásí se.

Při selekci kandidátů se nezaměřujte pouze na délku praxe a dosažené vzdělání, využijte dodatečné otázky, které vám pomohou poznat, kdo je kvalitní kandidát.

Čím specifičtější kandidáty hledáte, tím přesněji umísťujte svou inzerci. Tak, aby potenciální kandidáti na tento inzerát přímo narazili, i když teď novou pracovní příležitost aktivně nehledají. Stoupněte si jim prostě do cesty. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ
FOTO: ARCHIV PERFORMIA



Lucie Spáčilová je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika, má dlouholeté zkušenosti v oblasti personalistiky, zároveň také vede

klíčové semináře a přednáší na téma výběru a hodnocení zaměstnanců.

www.performia.cz



DOPORUČUJEME VYLOUČIT DVOUKOLEJNOST ANEB NENÍ PŘEVOD JAKO PŘEVOD

PŘEVOD OBCHODNÍHO PODÍLU V S.R.O. JE JEDNÍM Z INSTITUTŮ OBCHODNÍHO PRÁVA, NA KTERÝ SE U SPOLEČNOSTÍ VZNIKLYCH PŘED 1. LEDNEM 2014, JEŽ SE PLNĚ NEPODŘÍDILY NOVÉMU ZÁKONU O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH (DÁLE JEN „ZOK“), APLIKUJÍ I NADÁLE TAKÉ USTANOVENÍ ZRUŠENÉHO OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU. V TAKOVÉM PŘÍPADĚ U NICH FUNGUJE NEPRAKTICKÁ DVOUKOLEJNOST PRÁVNÍ ÚPRAVY, KDYŽ NĚKTERÉ OTÁZKY SE ŘÍDÍ NOVÝM ZOK A JINÉ STARÝM OBCHODNÍM ZÁKONÍKEM. PROTO DOPORUČUJEME, ABY SE SPOLEČNOSTI PODŘÍDILY ZOK FORMOU TZV. OPT-INU V CELÉM ROZSAHU A TUTO DVOUKOLEJNOST VYLOUČILY. MŮŽE TO BÝT PRAKTICKÉ NEJEN PRO PŘÍPAD PŘEVODU OBCHODNÍHO PODÍLU.

Stejně jako v předchozí právní úpravě je v ZOK rozlišován převod podílu na jiného společníka společnosti a převod na třetí osobu, která dosud společníkem není. Nový ZOK je však vůči společnosti i převodci na rozdíl od obchodního zákoníku méně omezující.

KDY PŘEVOD NA SPOLEČNÍKA MUSÍ SCHVÁLIT VALNÁ HROMADA

V případě převodu na společníka nevyžaduje ZOK souhlas orgánu společnosti s tímto převodem. Jde o úpravu

dispozitivní, a je tedy možné podmínku souhlasu některého z orgánů společnosti (nemusí to přitom nutně být pouze valná hromada) do společenské smlouvy zahrnout. Nově ZOK také upravuje následky neudělení souhlasu s převodem příslušným orgánem

společnosti. Pokud není souhlas udělen do 6 měsíců od uzavření smlouvy o převodu podílu, nastávají účinky jako při odstoupení od smlouvy, pokud si smluvní strany nesjednaly něco jiného. Smlouva o převodu přitom nenabude účinnosti dříve, než bude souhlas udělen. Pokud nebyl souhlas udělen z důvodu nečinnosti orgánu společnosti nebo byl odepřen bez jakéhokoli zdůvodnění, má stávající společník po zániku smlouvy právo na vystoupení ze společnosti, a to do jednoho měsíce ode dne zániku smlouvy (tj. ode dne uplynutí uvedené šestiměsíční lhůty).

Pokud se však jedná o společnost, která se nepodřídila ZOK jako celku, příp. nemá ve společenské smlouvě sjednanu speciální úpravu, automaticky podle původní právní úpravy obsažené v obchodním zákoníku platí, že převod obchodního podílu na jiného společníka je podmíněn souhlasem valné hromady společnosti.

Zákon o obchodních korporacích usnadňuje převody obchodních podílů. Na společnosti, které se plně nepodřídily tomuto zákonu, se však tato benevolentnější pravidla nevztahují.

PŘEVOD OBCHODNÍHO PODÍLU NA TŘETÍ OSOBU

V případě převodu obchodního podílu na třetí osobu je opět ZOK benevolentnější. K převodu je v takovém případě vyžadován pouze souhlas valné hromady, není však nezbytné, aby sama společenská smlouva takový převod připustila, tj. není nutné ve společenské smlouvě přímo uvádět, že převod na třetí osobu je možný, případně za jakých podmínek. Opět je však tato úprava dispozitivní, tj. podmínky pro převod podílu na třetí osobu lze odchýlně upravit ve společenské smlouvě; buď je zpřísnit (např. i převod úplně vyloučit), nebo naopak zmírnit (např. převod na třetí osobu nemusí vyžadovat souhlas valné hromady ani jiného orgánu společnosti).

I zde je zakotvena šestiměsíční lhůta pro udělení souhlasu, jinak opět nastanou

účinky jako při odstoupení od smlouvy. U převodu na třetí osobu však nemá společník právo na následné vystoupení ze společnosti. Nově také není zakotveno předkupní právo společníků k obchodnímu podílu, lze jej však smluvně sjednat.

U společnosti, která se nepodřídila ZOK jako celku, případně nemá ve společenské smlouvě sjednanu speciální úpravu, je možné převést obchodní podíl na třetí osobu odlišnou od společníků pouze v případě, připouští-li to společenská smlouva. V této souvislosti je nutné si vzhledem ke vztahu nové a staré právní úpravy uvědomit, že pokud by ve společenské smlouvě nebyla zakotvena možnost měnit její znění rozhodnutím valné hromady, bylo by ke změně společenské smlouvy třeba souhlasu všech společníků, tj. bez dohody všech společníků by vůbec nebylo možné (v případě nepodřízení se nové úpravě ZOK a současné absence speciální úpravy převodu na třetí osobu ve společenské smlouvě) podíl na třetí osobu převést.

ZPŮSOB UDĚLENÍ SOUHLASU

Jako problematická se jeví nová právní úprava v otázce, jakým způsobem musí být souhlas orgánu společnosti s převodem obchodního podílu udělen. Obchodní zákoník výslovně stanovoval, že udělení souhlasu s převodem podílu se nepovažuje za rozhodování o změně společenské smlouvy, k přijetí rozhodnutí proto stačila prostá většina hlasů přítomných společníků, nevyžadovala-li společenská smlouva vyšší podíl hlasů.

Nový zákon však takovéto ustanovení neobsahuje. Většina odborné veřejnosti se přiklání k názoru, že převod obchodního podílu je nutné klasifikovat jako rozhodnutí, jehož důsledkem se mění společenská smlouva, a pro přijetí takového rozhodnutí je vyžadován souhlas dvoutřetinové většiny hlasů všech společníků s převodem obchodního podílu. Je otázkou, zda je třeba toto rozhodnutí přijmout formou notářského zápisu.

Po přijetí ZOK se zdálo, že bude možné tuto podmínku obejít a nahradit přijetím rozhodnutí mimo valnou hromadu, tzv. rozhodnutím per rollam, kdy postačuje, aby byly pouze úředně ověřeny podpisy společníků na jejich písemných

Kmenový list

Novinku zavedenou ZOK rovněž představuje možnost spojit podíl v s.r.o. s vydáním kmenového listu. Podmínkou jeho vydání je však zakotvení neomezené převoditelnosti podílů ve společenské smlouvě, neboť kmenový list je cenným papírem na řad a je možné jej převést rubropisem. V rubropisu musí být dostatečně přesně vymezen nabyvatel kmenového listu, který se již jeho převodem stává společníkem společnosti. K účinnosti samotného převodu je pak nutné oznámit společnosti změnu společníka a předložit kmenový list spolu s příslušným rubropisem.

souhlasech (a nebylo třeba vyhotovovat notářský zápis). Ačkoliv těsně po nabytí účinnosti ZOK se jevílo udělení souhlasu valné hromady způsobem hlasování per rollam jako přípustné, postupně se objevují i opačné názory trvající na nutnosti notářského zápisu. Zatímco judikatura vrchních soudů tuto možnost připouští, část odborné veřejnosti zastává názor, že takový způsob není možný. Větší jistotu přinese pravděpodobně až ustálená rozhodovací praxe Nejvyššího soudu České republiky. Než k tomu však dojde, doporučujeme z hlediska opatrnosti činit souhlas valné hromady s převodem obchodního podílu, je-li vyžadován, formou notářského zápisu. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



JUDr. Robert Šulc, Ph.D., je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze



Pavel Hrnčíř:

TRADE NEWS POMÁHÁ POSOUVAT KE KONKRÉTNÍM ŘEŠENÍM

„Časopis TRADE NEWS přináší atraktivní články, které mají nejen informativně-poučný charakter s vysokou přidanou hodnotou, ale pomáhají čtenáře posunout v analýze jejich představ o příležitostech ve sledovaném teritoriu či obchodním segmentu ke konkrétním řešením a strategiím. Za inspirativní pokládám vydávání tematických čísel, která umožňují nahlížet do dané oblasti v širších souvislostech.“

Mgr. Pavel Hrnčíř je velvyslancem ČR v Kanadě.



Eva Svobodová:

MÁM RADOST, ŽE TRADE NEWS JDE NA DRAČKU!

„Na našem malém českém dvorku se můžeme setkat s celou řadou B2B časopisů, více či méně kvalitních, ale jedno se musí nechat: na každé akci, kde se TRADE NEWS objeví, sleduji, jak mizí ze stojanů. Nejen že láká podnikatele vždy atraktivní titulní stranou, ale těší mne, když pak vidím, jak si v něm lidé čtou, ne jen listují. To potvrzuje velmi citlivý a profesionální přístup redakce k jednotlivým tématům, která se na stránkách magazínu objevují. O to víc nás těší odborná ocenění, která magazin v poslední době získává. Plně si je zaslouží!“

Eva Svobodová, MBA, je generální ředitelkou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.



Martin Tvarůžek:

OCEŇUJI NEUTUHAJÍCÍ ENTUZIASMUS REDAKCE

„TRADE NEWS je skvělým zdrojem novinek a trendů v oblasti malého a středního podnikání u nás i ve světě. Poutavou formou přináší a zpřístupňuje informace od špičkových odborníků, informuje o úspěšných projektech a je inspirativním zdrojem pro všechny, kteří chtějí své podnikání neustále posouvat kupředu. Není nic cennějšího než zkušenosti a díky TRADE NEWS mají čtenáři možnost je čerpat od těch, kteří na své cestě uspěli.“

V neposlední řadě je také potřeba ocenit jak profesionální, tak lidský přístup redakce, která tento časopis s neutuchajícím entuziasmem připravuje.“

MgA. Martin Tvarůžek se věnuje téměř dvacet let průmyslovému designu. Za tu dobu se podílel na vývoji několika desítek výrobků, strojů a zařízení, které jsou v opakované výrobě a prodávají se na globálním trhu. Z dřívějších let má čtyři křišťálové jehly za Vynikající design ze soutěže Národní cena za design pořádané Design centrem ČR. Je čerstvým nositelem ceny Red Dot v kategorii Industry, machinery and robotics.

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Mgr. Luboš Y. Koláček
Ing. Vlasta Piskačová
PhDr. Jiří Frey
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Právní servis

Advokátní kancelář Kvapil & Šulc

Foto

Isifa Image Service
www.profilepictures.cz

Distribuce

V.R.V. s.r.o.

Tisk

Akontext s.r.o.

Vydavatel

ANTECOM 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

Nasir al Mulk: mešita v Šírázu, Írán
Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.
Žádné části textu nebo fotografie
z Trade News nesmí být používány,
kopírovány nebo jinak šířeny v jakém-
liv formě či jakýmkoliv způsobem bez
písemného souhlasu vydavatele.

www.tradenews.cz
www.itradenews.cz

Připravujeme



Foto: Shutterstock

Od nasazení prvního průmyslového robota před více než půl stoletím urazily technologie velký kus cesty. Mezi země s pozoruhodným růstem automatizace výroby a hlavní tahouny poptávky patří zejména Čína, Spojené státy a Německo, na něž zacílí první číslo TRADE NEWS v roce 2016.

Návrh Akčního plánu pro implementaci Průmyslu 4.0 by měl být předložen vládě do konce března 2016. Jeho základní rozpracování ze září 2015 pro Ministerstvo průmyslu a obchodu zajišťuje tým pod vedením prof. Vladimíra Maříka.

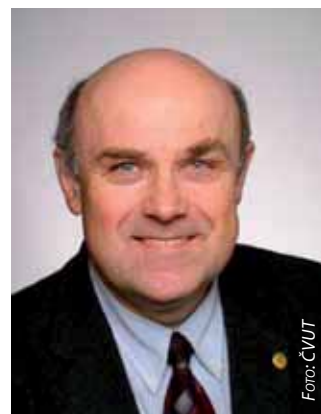


Foto: ČVUT



Foto: SIEMENS

Moderní výrobní závod společnosti Siemens v německém Amberku je příkladem „digitální továrny“ v praxi. Používají se v něm už nyní postupy, které se v řadě průmyslových provozů stanou standardem až za několik let.

800 521 521
www.kb.cz

JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

KB – SPOLEHLIVÝ PARTNER PRO ENERGETIKU

- projektové a korporátní financování
- poradenství a dotační servis v oblasti úspor energií
- financování projektů na energetické využití odpadu



NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



KB

