

Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta

Studijní program: B 6210 Ekonomika a management  
Studijní obor: Ekonomika a management mezinárodního obchodu

Analýza vývozu ATMOS Chrást, s.r.o.

Export analysis ATMOS Chrást, s.r.o.

Číslo bakalářské práce

BP – PE – KPE – 200907

PAVEL PLCH

Vedoucí práce: Ing. Ludmila Kučerová – KPE  
Konzultant: Josef Míka - ATMOS Chrást, s.r.o.

Počet stran: 47

Počet příloh: 4

Datum odevzdání: 21. 5. 2009

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

### **Prohlášení**

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li, svou bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

V Liberci

Podpis

## Anotace

Tato bakalářská práce se zabývá charakteristikou vývozu firmy ATMOS Chrást, s.r.o.

Práce má 3 části. První částí je teoretická část, obsahující vysvětlení pojmů, které jsou v práci popisovány. Jsou to pojmy: teritoriální výzkum, platební podmínka, technické překážky vývozu, normy, dodací podmínka a INCOTERMS.

Druhá část, označená jako praktická, popisuje historii společnosti ATMOS Chrást, postavení na trhu a představení produktu. Součástí praktické části jsou také vlastní specifika postupu při vývozu do vybraných zemí. V závěru jsou shrnuty získané poznatky a jejich porovnání.

Poslední část tvoří přílohy, které obsahují mapu servisní sítě firmy v Evropě i ve světě a ukázkou certifikátů o technické způsobilosti.

## Klíčová slova

Export, kompresor, platební podmínka, dodací podmínka, reklamace, servis

## Annotation

This bachelor work contains export characteristics of ATMOS Chrást, s.r.o.

The work has three parts. The first one, the theoretical part, contains definitions of terms used in this work. It means terms like territorial research, payment conditions, technical obstructions, technical directives, delivery conditions and INCOTERMS.

The second part, named as the practical part, describes the history of company, their status on the market and description of the product. This part also contains specificity of export strategies used in different countries. The conclusion includes summary of gained knowledges and their comparison.

The last part contains supplements which illustrate the maps of service networks in Europe and in the world and also the displays of technical certificates.

## Key words

Export, compressor, conditions of payment, conditions of delivery, reclamation, customer service

## Obsah

Seznam použitých zkratk a symbolů .....	8
Seznam obrázků.....	9
Seznam tabulek.....	9
Úvod .....	10
<b>1 TEORETICKÁ ČÁST.....</b>	<b>11</b>
1. 1 Teritoriální výzkum .....	11
1. 2 Platební podmínka .....	13
1. 2. 1 Dokumentární platby .....	14
1. 2. 1. 1 Dokumentární inkaso.....	15
1. 2. 1. 2 Dokumentární akreditiv .....	15
1. 3 Technické překážky vývozu .....	16
1. 4 Normy.....	17
1. 5 Dodací podmínka.....	17
1. 6 INCOTERMS .....	18
<b>2 PRAKTICKÁ ČÁST .....</b>	<b>20</b>
2. 1 Společnost ATMOS Chrást, s.r.o. ....	20
2. 1. 1 Historie společnosti .....	20
2.1.2 Postavení na trhu .....	22
2.1.3 Produkt .....	23
2. 2 Německo.....	25
2. 2. 1 Teritoriální informace.....	25
2. 2. 2 Situace na kompresorovém trhu .....	26
2. 2. 3 Postavení Atmosu na německém trhu .....	27
2. 2. 4 Získávání a navázání kontaktů .....	28
2. 2. 5 Specifika obchodního jednání s německými partnery .....	28
2. 2. 6 Platba .....	29
2. 2. 7 Dodání .....	29
2. 2. 8 Reklamace .....	29
2. 2. 9 Servis .....	30
2. 3 Polsko .....	31
2. 3. 1 Teritoriální informace.....	31
2. 3. 2 Situace na kompresorovém trhu .....	32
2. 3. 3 Postavení Atmosu na polském trhu .....	32
2. 3. 4 Získávání a navázání kontaktů .....	33
2. 3. 5 Specifika obchodního jednání s polskými partnery.....	34
2. 3. 6 Platba .....	34
2. 3. 7 Dodání .....	35
2. 3. 8 Reklamace .....	35
2. 3. 9 Servis .....	35
2. 4 Země bývalé Jugoslávie.....	35
2. 4. 1 Srbsko - teritoriální informace.....	35
2. 4. 2 Slovinsko - teritoriální informace.....	36
2. 4. 3 Chorvatsko - teritoriální informace .....	36
2. 4. 4 Situace na kompresorovém trhu .....	38
2. 4. 5 Postavení Atmosu na srbském trhu .....	38
2. 4. 6 Získávání a navázání kontaktů .....	39

2. 4. 7 Specifika obchodního jednání se srbskými partnery .....	39
2. 4. 8 Platby .....	40
2. 4. 9 Dodání .....	40
2. 4. 10 Reklamace .....	40
2. 4. 11 Servis .....	40
2. 5 Írán.....	40
2. 5. 1 Teritoriální informace.....	40
2. 5. 2 Situace na kompresorovém trhu .....	42
2. 5. 3 Postavení Atmosu na íránském trhu .....	42
2. 5. 4 Specifika obchodního jednání s íránskými partnery.....	43
2. 5. 5 Platba .....	43
2. 5. 6 Dodání .....	43
2. 5. 7 Servis .....	44
Závěr.....	44
Seznam použité literatury .....	47
Seznam příloh .....	48

## Seznam použitých zkratek a symbolů

a.s.	akciová společnost
CFR	Cost and Freight, dodací doložka
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development, Evropská banka pro rekonstrukci a vývoj
EU	Evropská unie
EUR	euro
EXW	ex works, dodací doložka
HDP	hrubý domácí produkt
Ing.	Inženýr
IRR	Iranian rial, íránská měna
ISBN	International standart book number (mezinárodní standardní číslo knihy)
km <sup>2</sup>	kilometr čtvereční
KPE	Katedra podnikové ekonomiky
MW	megawatt
např.	například
NBS	Narodna Banka Srbije, srbská národní banka
Obr.	Obr.
s.	strana
s. r. o.	společnost s ručením omezeným
tj.	to jest
TUL	Technická univerzita v Liberci
USD	United States dollar, americký dolar
vyd.	vydání
WWW	world wide web (internetová stránka)
%	procento

## Seznam obrázků

Obr. 1 Značka shody.....	17
Obr. 2 Logo firmy ATMOS Chrást .....	20
Obr. 3 Pojízdný kompresor řady PD .....	21
Obr. 4 Šroubový blok .....	23
Obr. 5 Vývoj HDP Německa 2003-2009.....	25
Obr. 6 Počet vyvezených kusů .....	27
Obr. 7 Vývoj HDP Polska 2003-2009 .....	31
Obr. 8 Vyvezené kusy .....	32
Obr. 9 Vývoj HDP v zemích bývalé Jugoslávie 2003-2009.....	37
Obr. 10 Počet vyvezených kusů .....	38
Obr. 11 Vývoj HDP Íránu 2003-2009 .....	40
Obr. 12 Vyvezené kusy .....	42

## Seznam tabulek

Tab. 1 Růst exportu 2003-2007 .....	23
Tab. 2 Nárůst exportu .....	44
Tab. 3 Porovnání exportních strategií.....	46



## Úvod

Téměř každá firma dnes potřebuje pro svoji produkci vzduch. V minulosti se pro pohon veškerého nářadí používal převážně elektrický proud, z důvodu větší bezpečnosti i úspor se však začalo přecházet na zdroje stlačeného vzduchu – kompresory.

Firma ATMOS Chrást, s.r.o. působí na českém trhu od roku 1993. V současnosti je jediný tuzemský výrobce kompresorů s vlastním šroubovým blokem, zaujímá taktéž největší podíl na českém trhu z domácích výrobců (přibližně 30%). Více než 70% produkce je určeno na vývoz, který je realizován do více než 40 zemí světa. Na zahraničních trzích, stejně jako na tuzemském, se firma potýká s velkou konkurencí v podobě nadnárodních korporací.

Jako téma bakalářské práce jsem zvolil charakteristiku vývozu firmy ATMOS Chrást, s.r.o., ve které jsem působil při odborné praxi. Cílem mé práce je porovnání a zhodnocení různých vývozních strategií, praktikovaných firmou ve vztazích s jednotlivými exportními zeměmi. Pro dosažení tohoto cíle použiji analýzu vývozu do 4 specifických teritorií.

První země, Německo, je představitelem vyspělé západní ekonomiky a přesto, či spíše právě proto, je z hlediska exportu tuzemských výrobců trhem velmi komplikovaným, s obrovskou konkurencí z řad domácích výrobců.

Polsko je zástupcem střední Evropy, trhem poznamenaným stejně jako ten český vstupem země do zóny volného obchodu Evropské unie, přesto je však nadále trhem nenasyčeným.

Dalším blokem jsou země bývalé Jugoslávie, kde je obchodní spolupráce s firmou ATMOS zatím v počátcích.

Na závěr popíši stav exportu do země, která je pro českého exportéra poměrně exotická – Íránu.

# 1 TEORETICKÁ ČÁST

## 1. 1 Teritoriální výzkum

Náplní teritoriálního výzkumu trhu je zejména:

- sběr všeobecných informací o trzích jednotlivých zemí, příp. regionů,
- politické struktury a hospodářská politika státu, mechanismy působení a ovlivňování ekonomiky státem,
- existence a úloha významných institucí, které nějakým způsobem ovlivňují podmínky trhu, např. připravují programy na rozvoj některého odvětví hospodářství, připravují zásadní legislativu (např. zpřísnění požadavků na vypouštění emisí do ovzduší, což může znamenat nárůst potřeb různého čistícího a diagnostického zařízení,
- makroekonomické ukazatele (nejlépe v časových řadách), například údaje o průmyslově a zemědělské výrobě, investiční výstavbě, vnitřního a zahraničního obchodu, o dopravě, financích, ukazatele životní úrovně, HDP a podobně
- solventnost trhu jako celku
- daňový systém,
- cla a celní systém, další doplňková cla a poplatky, včetně antidumpingových cel a s tím spojených procedur
- metody zjišťování celní hodnoty,
- požadované doklady a dokumenty při dovozu zboží,
- technické předpisy
- jaké jsou ve vztahu k předběžně zvolené zemi smluvní nástroje obchodní politiky (mnohostranné a dvojstranné - zejména obchodní smlouvy, platební dohody, smlouvy o zamezení dvojího zdanění a smlouvy o ochraně investic; z hlediska pohybu osob do dané země zajímavá i případná smlouva o bezvízovém styku)

Existují celosvětové zdroje, jejichž pomocí lze nalézt potřebné informace pro většinu zemí světa. Ty nejvýznamnější jsou dostupné i na internetu, jako např.:

- Portál Infopleas, [www.infoplease.com/countries.html](http://www.infoplease.com/countries.html)

- Teritoriální informace arabských zemí, [www.arab.net](http://www.arab.net)
- Ruský portál Země světa, [www.countries.ru](http://www.countries.ru)
- Teritoriální informace určené především pro podnikání v cestovním ruchu, [www.worldrover.com/countrya.htm](http://www.worldrover.com/countrya.htm)
- Online knihovna Kongresu USA, <http://lcweb2.loc.gov/frd/csquery.html>
- Informační servis Světové banky - členění podle regionů světa a zemí, [www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html](http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html)
- Český portál pro podnikání a export [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz)

Na stránkách příslušných českých ministerstev lze zjistit, jaké smlouvy má Česká republika uzavřené s předběžně vybranou zemí:

- přehled států s bezvízovým stykem pro české občany pravidelně aktualizuje Ministerstvo zahraničních věcí ČR, <http://www.mzv.cz/>

Ministerstvo financí ČR, <http://www.mfcr.cz>, zveřejňuje přehled platných dohod o podpoře a vzájemné ochraně investic a také seznam platných smluv České republiky o zamezení dvojího zdanění.<sup>1(2)</sup>

---

<sup>1</sup> Pojem „Teritoriální výzkum“ [online]. 2005 [cit. 2008-04-15].

Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/predbezny-vyber-zahranicniho-trhu/1001370/37184/>>

<sup>2</sup> HAGUE, P. Průzkum trhu: příprava, výběr vhodných metod, provedení, interpretace získaných údajů, 1. vyd. Brno: Computer Press, 2003

## 1. 2 Platební podmínka

Dohodou o platební podmínce se určuje místo, doba a způsob úhrady kupní ceny kupujícím. V některých případech se stanoví i výše úroku, platební měna a podobné. Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek pro kalkulaci kupní ceny.

Vhodnou formulací platební podmínky mohou obchodní partneři dosáhnout určité rovnováhy mezi zájmy kupujícího a zájmy prodávajícího na plnění kontraktu. Zájmy obchodních partnerů jsou do určité míry protikladné. Vývozce se snaží zajistit platební podmínkou, aby získal protihodnotu dodaného zboží co nejdříve, dovozci jde většinou o to, aby placení pokud možno oddálil, alespoň do doby, než bude mít jistotu, že exportér dodal zboží včas a v požadované kvalitě. Plnění kontraktu oběma partnery nebývá v mezinárodním obchodě časově shodné, ale vhodnou volbou platebních a zajišťovacích instrumentů lze většinou dospět ke kompromisu přijatelnému pro obě strany. Platební podmínkou je do značné míry předurčeno, jak se jednotlivé strany kontraktu podílejí na riziku. Ve vztahu k platební podmínce jde především o rizika komerční, teritoriální a kurzová.

Každá platební podmínka je spojena s určitými náklady. U úvěrových podmínek jde především o úrok, ale kromě toho je použití jednotlivých platebních, úvěrových a zajišťovacích instrumentů spojeno s poplatky bankám a finančním institucím, s poplatky za vystavování určitých dokumentů, za opatřování dokumentů kolky, s nutností nést náklady pojišťování rizik a jiné. Místo, doba i forma placení se v mezinárodních kupních smlouvách většinou sjednávají výslovně.

Místo úhrady určuje, ve kterém místě je kupní cena splatná. Bývá stanoveno uvedením banky, u níž má být placeno, eventuálně může být sjednáno nepřímou, na příklad určením místa, kde budou kupujícímu předány dokumenty, u které banky bude otevřen akreditiv, domicilem na směnce a podobně.

Doba placení je důležitá z hlediska plnění kontraktu prodávajícím a kupujícím, zejména pokud jde o časový vztah mezi placením a dodávkou zboží. Placení se může uskutečnit:

- předem;
- při dodání;
- po dodání zboží (poskytnutí úvěru).<sup>3</sup>

## 1. 2. 1 Dokumentární platby

Kompromisem mezi zájmy smluvních stran exportéra a importéra je placení proti zboží. Tento způsob nechává vývozci kontrolu nad zbožím až do okamžiku zaplacení. Náhradou za placení zboží v hotovosti proti příslušnému zboží byl vyvinut jiný způsob, který představuje de facto zaplacení proti zboží, a to vydání zboží proti dispozičním dokumentům, které toto zboží představují.

Možnosti získání kontroly nad zbožím prostřednictvím dokumentů:

### a) dispoziční dokumenty, které představují zboží

Dispoziční dokument představuje zboží v něm uvedené a právo disponovat s ním. Může být převeden (je-li vystaven na řad) na novou osobu indosamentem na rubu dokumentu, čímž bude převedeno i dispoziční právo ke zboží. V praxi se jedná především o námořní konosament (či některé multimodální dopravní dokumenty, zahrnující námořní dopravu), říční náložní list (říční konosament), skladištní list (warrant) nebo vydací list (delivery order). Dispoziční dokumenty mohou být vystaveny také na doručitele, v tomto případě stačí k převodu dispozičního práva pouhé předání tohoto dokumentu.

### b) uvolnění kontroly nad zbožím ve prospěch importéra po zaplacení

Exportér odešle zboží k dispozici třetí osobě (většinou zasilatel v zemi importéra, ve výjimečných případech banka), která je pověřena uvolnit zboží ve prospěch importéra až poté, co importér zaplatí hodnotu dokumentů. Toto řešení se používá v případech legitimačních dokumentů, které nepředstavují dispoziční právo ke zboží, ale jsou pouze dokladem o převzetí zboží k dopravě nebo o odeslání zboží a o uzavření přepravní

---

<sup>3</sup> Pojem „Platební podmínky“ [online]. 2008 [cit. 2008-05-06]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/platebni-podminky-mezinarodniho-obchodu/1001370/43591>>

smlouvy mezi příkazcem a dopravcem, na příklad v letecké, silniční, železniční nebo multimodální dopravě.

### **1. 2. 1. 1 Dokumentární inkaso**

- a) Pokud exportér získá od dopravce nebo skladovatele dispoziční dokument, může tento dokument
  - a. indosovat takzvaným biancoindosamentem (nevyplněným indosamentem) a požádat třetí osobu o vydání tohoto dokumentu (a dalších k obchodnímu případu se vztahujících dokumentů) importérovi proti zaplacení kupní částky
  - b. vystavit či převést na řad třetí důvěryhodné strany (inkasní banky, pokud si to s ní předem sjedná) a požádat tuto stranu o indosování a převedení tohoto dokumentu (a dalších k obchodnímu případu se vztahujících dokumentů) importérovi proti zaplacení kupní částky
- b) v případě nedispozičního–legitimačního dopravního dokumentu může exportér zboží odeslat bance či jiné třetí straně a požádat inkasní banku o inkasování kupní částky proti vydání těchto dokumentů a uvolnění zboží ve prospěch importéra
- c) dokumentární inkaso se používá i v případě, kdy bylo zboží zasláno přímo importérovi a exportér žádá inkasní banku o inkasování kupní částky za dokumenty, které nejsou ani dispoziční, ani z nich nevyplývá dispozice ke zboží ve prospěch banky či jiné třetí strany. V tomto případě záleží pouze na importérovi, zda inkaso přijme a zaplatí či nikoliv.

### **1. 2. 1. 2 Dokumentární akreditiv**

Na rozdíl od dokumentárního inkasa, při užití dokumentárního akreditivu získává exportér neodvolatelný závazek banky zaplatit hodnotu dokumentů, bude-li jejich prezentace odpovídat podmínkám akreditivu.

Dokumentárním akreditivem se rozumí jakékoliv ujednání, jakkoli popsané nebo pojmenované, kterým banka (vystavující banka), jednající na žádost a podle instrukcí příkazce (žadatele o akreditiv) nebo sama za sebe:

- a) má provést platbu třetí straně (beneficientovi) nebo na její (jeho) řad, anebo má akceptovat a zaplatit směnky vystavené beneficentem
- b) zmocní jinou banku, aby provedla takovou platbu, nebo aby akceptovala a zaplatila takové směnky
- c) zmocnila jinou banku negociovat proti předepsanému dokumentu za předpokladu, že podmínky akreditivu jsou splněny<sup>4(5)</sup>

### 1. 3 Technické překážky vývozu

Problémy pro české exportéry představují značně rozdílné systémy posuzování shody v ČR a v zemích, do kterých je export směřován. V zásadě jde o systém uplatňovaný v jednotném vnitřním trhu zemí EU a o řadu systémů v zemích především východní Evropy.

V prvním případě je pro systém charakteristická plná odpovědnost výrobce a jeho prohlášení o shodě a označování CE u výrobků. V druhém případě (či řadě případů) se jedná vesměs o systémy povinné certifikace vyžadující nálezy zkušební laboratoře nebo certifikačního orgánu před uvedením výrobku na trh.

Cílem posuzování shody je ujištění veřejných orgánů, že výrobky uváděné na trh vyhovují požadavkům vyjádřených ve směrnících, zejména pokud jde o zdraví a bezpečnost uživatelů.

Významným prvkem z hlediska globálního přístupu je označení CE. Označení znamená, že výrobek odpovídá základním požadavkům a že výrobce (dovozce), případně třetí strana provedla všechny příslušné postupy posouzení shody, takže výrobek může být uváděn do

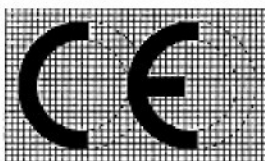
---

<sup>4</sup> ANDRLE,P. Dokumentární akreditiv v praxi. 3.vyd. Praha: Grada, 2003, s. 15-19

<sup>5</sup> MACHKOVÁ,H.; ČERNOHLÁVKOVÁ,E.; SATO,A. Mezinárodní obchodní operace, 4.vyd. Praha: Grada 2007

oběhu bez omezení. Označení má být doplněno posledními dvěma čísly letopočtu, ve kterém byl výrobek označen.

Nejedná se o žádnou značku jakosti ani shody s normou ani označení původu výrobku. Je určena vyloženě orgánům dozírajícím na trh. Pokud příslušný orgán kteréhokoliv státu EU uzná výrobek za způsobilý k uvedení na vlastní trh, zaručuje mu označení CE totéž uznání i v dalších zemích.<sup>6</sup>



**Obr. 1 Značka shody**

## 1. 4 Normy

Pro vývoz do zemí Evropské unie je nutné prohlášení o shodě, které vydává výrobce pro povinné části stroje, například na podvozek či šroubový blok. Toto prohlášení je vystavováno na vlastní odpovědnost výrobce.

Při vývozu pojízdných kompresorů s dieselovým motorem je navíc třeba splňovat evropské emisní normy, takzvané TIER. Normy TIER mají několik stupňů v závislosti na výkonu motoru, motory nižších výkonů podléhají přísnějším normám a naopak.

## 1. 5 Dodací podmínka

Dodací podmínka je důležitou náležitostí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. Dodací podmínka určuje zejména:

- způsob, místo a okamžik předání zboží kupujícímu;
- způsob, místo a okamžik přechodu výloh a rizik z prodávajícího na kupujícího;

---

<sup>6</sup> OŠTÁDAL, B. a kol. Manuál českého exportéra. 1.vyd. Praha: Radix, 1997, s. 67-72



- další povinnosti stran při zajišťování dopravy, nakládky a vykládky zboží, průvodních dokladů, kontroly, pojištění, celního odbavení apod.

V současné době v celosvětovém měřítku jednoznačně převládá používání mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS (International Commercial Terms). Pouze při obchodování na americkém kontinentu se můžeme výjimečně setkat s jinými pravidly, takzvanými RAFTD (Revised American Foreign Trade Definition). Tato pravidla byla vydána v roce 1941, jsou tudíž značně zastaralá.<sup>7</sup>

## 1. 6 INCOTERMS

Soubor mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS je připravován a vydáván Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Použitím těchto mezinárodních pravidel je možné vyhnout se nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích. Poslední znění pravidel bylo vydáno v roce 2000.

INCOTERMS nemají povahu právní normy a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. INCOTERMS určují pouze vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy k ostatním subjektům, kupříkladu k bankám, dopravcům nebo speditérům, musejí být řešeny formou jiných smluvních typů.

INCOTERMS neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží, ale pouze otázku přechodu nákladů a rizik. Otázka přechodu vlastnictví ke zboží musí být vyřešena v kupní smlouvě zvlášť, a pokud tomu tak není, pak tyto záležitosti rozhoduje mezinárodní soukromé právo.

INCOTERMS 2000 obsahují celkem třináct doložek, které člení do čtyř skupin podle počátečního písmena jednotlivých doložek – E (ex), F (free), C (cost, carriage), D (delivered). U prvních tří skupin přecházejí povinnosti z prodávajícího na kupujícího při odeslání zboží, a jsou tedy relativně náročnější pro kupujícího, u čtvrté skupiny přecházejí

---

<sup>7</sup>Manuál exportéra, pojem „Dodací podmínka“ [online]. 2008 [cit. 2008-05-06]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>

povinnosti při dodání zboží, a proto jsou dodací parity skupiny D často označovány jako doložky dodání a jsou z hlediska nutnosti plnění povinností náročnější pro prodávajícího.

Skupina E má pouze jedinou doložku a povinností prodávajícího je připravit zboží ve svém objektu (závodě) k odebrání. U skupiny F má prodávající dodat zboží dopravci, kterého určuje kupující. Skupina C obsahuje doložky, podle nichž prodávající zajišťuje přepravní smlouvu, ale nenese rizika ztráty nebo poškození, k nimž dojde po naložení a odeslání zboží. U skupiny D nese prodávající všechny výlohy a rizika až do země určení.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Incoterms 2000: Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek. Praha: ICC Česká republika, 1999

## 2 PRAKTICKÁ ČÁST

### 2. 1 Společnost ATMOS Chrást, s.r.o.

#### 2. 1. 1 Historie společnosti

Původ strojírenské výroby v areálu firmy ATMOS Chrást se traduje již od roku 1899, kdy pánové Suchý, Jouza a Čáp založili slévárnu a strojírnou. V roce 1948 byla znárodněna a začleněna do národního podniku ŠKODA Plzeň, která roku 1987 zahájila licenční výrobu šroubových bloků B 100 a vývoj šroubových kompresorů (SKD 200, SKD 201, SKD 202 a SKE 200 S) až do roku 1992, kdy byl provoz pro totální ztrátu odbytu uzavřen.

ATMOS Chrást, s.r.o. byl založen koupí majetku od Škody Plzeň 31. října 1993 po ročním pronájmu, který následoval po období, V prvním období firma navázala na tradiční obor pojízdných kompresorů vyvinutých ještě za Škody a živila se jejich prodejem a prodejem náhradních dílů v Čechách a o rok později i na Slovensku.



*Zdroj: <http://atmos-chrast.cz>*

**Obr. 2 Logo firmy ATMOS Chrást**

Do konce roku 1994 byla zavedena výroba 16 nových typů kompresorů, v letech 1994 až 1996 se výrobní program rozšířil o dalších 10 typů a ATMOS Chrást vyráběl ucelené řady pojízdných, lokomotivních a stacionárních kompresorů.

Po úspěšné modernizaci výroby šroubového bloku B 100 bylo zahájeno osvojování výroby většího bloku B 260, který byl zařazen do sériové výroby v roce 1998. V letech 1997 až 1999 byla uvedena na trh řada stacionárních kompresorů (SE) nové generace. Při vývoji

byl věnován maximální důraz na snížení hluchnosti a dosažení špičkových výkonostních parametrů při zachování tradiční robustnosti konstrukce jako záruky životnosti stroje.

Byla vyvinuta i nová řada pojízdných kompresorů (PD) poháněných nejnovějšími modely motorů Deutz a Perkins, určená pro prodej na domácím trhu i v zemích Evropské unie, které představují pro ATMOS dynamicky se rozvíjející odbytiště.

Průlomovým krokem bylo koncem roku 1998 zavedení výroby řady malých kompaktních šroubových kompresorů Albert (E) revoluční koncepce. Sortiment kompresorů Albert je trvale rozšiřován. V současné době se již vyrábí 56 různých typů a modifikací se jmenovitým výkonem motorů od 4 do 18,5 kW a širokou škálou volitelného příslušenství. Další významný inovační krok učinila společnost ATMOS Chrást v roce 2002. Technický vývoj započatý již v roce 1996 vyústil v zásadní rozšíření výrobního programu společnosti. Na trh byl uveden rozsáhlý sortiment motorgenerátorů AT. V současné době jsou v nabídce tři typové řady motorgenerátorů se špičkovými naftovými motory značek Perkins, John Deere, Volvo a Yanmar.

ATMOS Chrást se zapojil do projektu PHARE 2003 - Technologie, "Modernizace technologie výroby šroubových kompresorů", který byl spolufinancovaný z prostředků Evropské unie a Ministerstva průmyslu a obchodu.

Kromě kompresorových stanic na klíč (tj. včetně sušičů, filtrace, neutralizace kondenzátu, silového napájení, odvětrávání a automatického řízení), firma dodává také zdroje nouzového napájení na klíč až do velikosti 1,5 MW, na příklad pro výrobu biolihu.



**Obr. 3 Pojízdný kompresor řady PD**

*Zdroj: <http://atmos-chrast.cz>*

### 2.1.2 Postavení na trhu

Z historického hlediska měla firma ATMOS Chrást, coby jediný tuzemský výrobce kompletních částí kompresoru, na českém trhu dominantní postavení. Po vstupu České republiky do Evropské unie 1. května 2003 se společnost musí potýkat s konkurencí nadnárodních korporací, zabývajících se stavební a strojní technikou, expandujícími na tuzemský trh. Je to zejména gigant Atlas Copco s ústředím sídlícím ve švédském Stockholmu, dále pak původem britská skupina CompAir, Ingersoll Rand - nově spadající pod americký Bobcat, německý výrobce Kaeser a další.

Kompresorový trh se dělí na kompresory průmyslové - stacionární stroje poháněné elektřinou, a kompresory užívané ve stavebním průmyslu - pojízdné a poháněné dieselovým motorem. Český trh pojízdných kompresorů je tvořen přibližně 250-300 stroji ročně, z čehož bylo k 8. listopadu 2008 prodáno kompresorů ATMOS. Odvětví elektrických kompresorů je násobně obsáhlejší, přesto je však očekáván obdobný podíl na celkové produkci, tedy přibližně %.

V souvislosti s novou konkurencí je firma neustále nucena přicházet na trh s něčím novým. V česko – tchaj-wanské korporaci začala výroba nových pístových kompresorů řady Perfekt a Bobby, firma také začala s dovozem sady elektro náradí Puma.

ATMOS Chrást vyvází v současnosti své produkty do 42 zemí světa. Přesto, že vývoz tuzemských výrobců je značně zkomplikován silným kurzem koruny, podíl vývozu společnosti na obratu, a také vývoz jako takový, v posledních letech geometrickou řadou roste. Velkou zásluhu na to má modernizovaná řada pojízdných kompresorů PD. Zatímco v roce 2003 firma do zahraničí prodala kusů kompresorů, z toho PD, v roce 2007 byl již počet exportovaných strojů , z čehož více než polovina – – odpovídala prodeji PD. Největšími odběrateli jsou Španělsko, Polsko, Itálie, a především na pohled nevyčerpatelný trh Ruska.

Svůj podíl na tomto rozvoji má i fakt, že se dva z konkurenčních výrobců, konkrétně Ingersoll Rand a CompAir, rozhodli využít výrobní zázemí firmy ATMOS Chrást, kde

montují část své produkce. Pro Ingersoll Rand se letos dokonce vyrobilo až trojnásobek produkce ATMOSu.

**Tab. 1 Růst exportu 2003-2007**

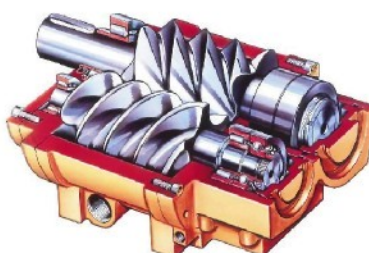
	počet vyvezených kusů					
	Evropská unie	Státy mimo EU + Rusko	Asie	Afrika	Severní Amerika	celkem
<b>2003</b>						
<b>2005</b>						
<b>2007</b>						

*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o, vlastní zpracování*

### 2.1.3 Produkt

Z hlediska prodeje kompresorů není zásadní rozdělení na stavební a průmyslové, nýbrž na kompresory pístové a kompresory šroubové.

Šroubový kompresor se vyznačuje větší životností a nižší hlučností než pístový. Z důvodu nižší hladiny vibrace nedochází k takovému opotřebení, výkonnost tedy časem neklesá.



**Obr. 4 Šroubový blok**

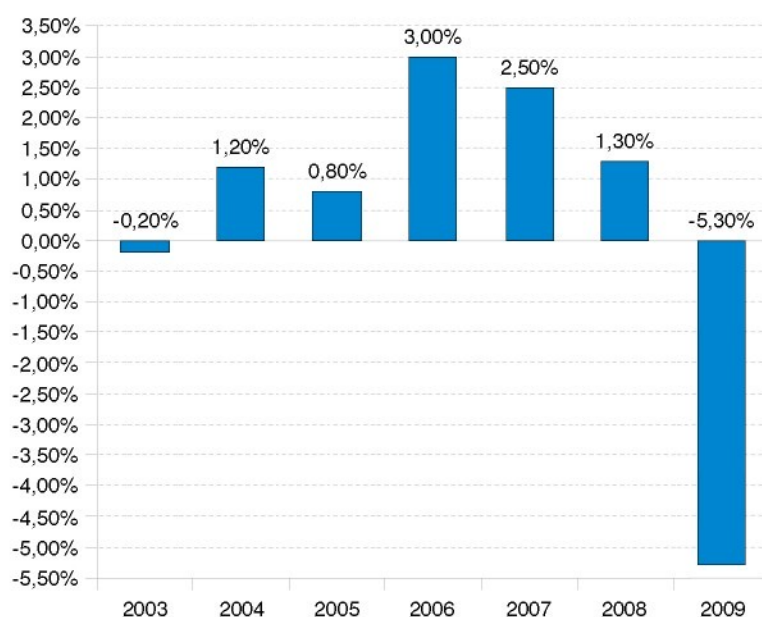
*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o*

Nevýhodou naopak je, že pro jeho bezproblémový provoz je vždy nutné dostatečné vytížení stroje. Při nedostatečném užívání se vytváří a usazuje kondenzát, který způsobuje rezivění pohonné jednotky celého stroje – šroubového bloku. Dalším rozdílem od pístového kompresoru je absence vzdušníku, jakési nádoby na vyprodukovaný stlačený vzduch.

## 2. 2 Německo

### 2. 2. 1 Teritoriální informace

Spolková republika Německo se rozkládá na 357 020,22 km<sup>2</sup>. V Německu žije podle posledního sčítání (2009) 82 329 758 obyvatel, z čehož 42 000 000 představuje práceschopné obyvatelstvo. Hrubým domácím produktem ve výši 2 863 miliard USD se řadí na 5. místo na světě a 1. v Evropě. HDP v přepočtu na obyvatele činí 34 800 USD. Tempo růstu HDP je v posledních letech velice malé, v roce 2009 se předpokládá více než 5ti procentní propad.



Obr. 5 Vývoj HDP Německa 2003-2009

Zdroj: Eurostat, Economist

Průmysl představuje hlavní odvětví národního hospodářství Německa. Jeho význam se však v posledních letech snižuje, tak jak roste podíl odvětví služeb a obchodu.

V polovině roku 2006 se stavební sektor začal postupně vymaňovat z dlouho trvající recese. Vzestup tohoto sektoru byl označován za jednu z hlavních příčin ekonomického růstu Německa. Oproti roku 2005 vzrostl obrat stavební výroby o 9,2%, i když počet pracovníků klesl o 0,9%. Přestože se na tomto růstu podílely i jednorázové faktory (jako



urychlená výstavba před rušením subvencí pro soukromé stavitele a plánované zvýšení daně z přidané hodnoty o tři procentní body), hlavní podíl nesla a nese aktivita firemního sektoru. Tyto investice podniků do nových budov výrobních závodů lze považovat za reálnou známku ekonomického obratu.

V roce 2008 pokračoval ve stavebnictví příznivý vývoj. Zakázkové krytí stavebních podniků vzrostlo na začátku druhé poloviny roku nominálně o 11,7% (reálně o 7,4%) ve srovnání se stejným obdobím roku 2007.

### **2. 2. 2 Situace na kompresorovém trhu**

Německo je jeden z nejstarších exportních partnerů společnosti ATMOS Chrást. První stroje byly vyvezeny již v polovině devadesátých let minulého století. Tehdy používané motory značky Zetor však musely být z důvodů legislativního omezení emisí v Německu nahrazeny dražšími motory německého výrobce Deutz.

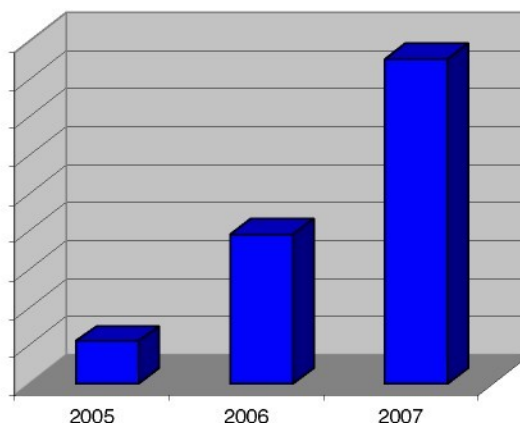
Německo patří k největším exportérům světa a na zdejším kompresorovém průmyslu se vyskytují firmy pohybující se v popředí celosvětové produkce. Jedná se především o renomované firmy Kaeser a Compair, který má hlavní výrobní závody pojízdných kompresorů právě na území Německa. Velkým podílem, stejně jako ve zbytku světa, je zde zastoupena také společnost Atlas Copco.

Jednou za dva roky se v Hannoveru pořádá výstava stlačeného vzduchu, které se ATMOS Chrást pravidelně účastní. Před zraky prodejců z celé Evropy zde společnosti prezentují své produkty za vynaložení mnohem menších nákladů, než je tomu např. na veletrhu v Brně.

### **2. 2. 3 Postavení Atmosu na německém trhu**

Z historického hlediska se tuzemští výrobce setkávají při uzavírání obchodů s německými partnery s řadou předsudků. České produkty jsou vnímány jako technicky méně vyspělé, za

kteře nejsou zázakzníci ochotni zaplatit srovnatelnou cenu se západními. Častá je situace, kdy prodejce prodává kompresory ATMOS jako druhé v pořadí, levnější alternativu například ke kompresorům Kaeser, které představují jejich hlavní produkt. Jiní prodejci naopak nakupují kompresory ATMOS a prodávají je pod svou značkou jako německý výrobek.



**Obr. 6 Počet vyvezených kusů**

*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o, vlastní zpracování*

Vzhledem k očekávaným dopadům nynější situace na hospodářských trzích se v příštím roce očekává změna v přístupu k novým produktům. Výhodu nad marketingově silnou značkou by měli získat ti producenti, kteří se dokážou od jiných něčím specifickým odlišit. ATMOS v tomto spoléhá na svou řadu průmyslových kompresorů ALBERT, která je jedinečnou přímým spojením šroubového bloku s elektromotorem, což je konstrukční zvláštnost, kterou firma před lety na trh uvedla. Hodnota vyvezeného zboží za rok 2007 činila EUR.

## **2. 2. 4 Získávání a navázání kontaktů**

Získávání kontaktů na potenciální nové partnery probíhá ve dvou základních rovinách. První je prezentace na veletrzích, například na výše zmíněném veletrhu v Hannoveru. Druhou je vlastní průzkum prodejců kompresorové techniky v dané oblasti na internetu pomocí lokálních i celosvětových vyhledávacích serverů a databází firem. Následuje kontakt a případné domluvení informační schůzky, respektive návštěvy obchodníka.

## **2. 2. 5 Specifika obchodního jednání s německými partnery**

Před jednáním s německými partnery je především třeba se připravit na již nastíněný přezíravý pohled na české výrobky. Tento obraz se částečně zlepšuje díky Škodě Auto, a.s., u které se však stále častěji množí tendence považovat její automobily za německé výrobky. S vědomím toho je tedy bezpodmínečně nutné přistoupit k jednání suverénně a slušně, vystupovat tedy jako rovnocenný partner, který nabízí, protože opravdu má co nabídnout.

Po úspěšném prvním kontaktu začíná příprava vlastní spolupráce. Nejběžnější praxí je představení paletové řady produktů, ze které si prodejce vybere. ATMOS poskytne prodejci testovací stroj vybraného typu, u kterého je domluvena delší splatnost a celkově výhodnější podmínky.

Nedílnou a velmi důležitou součástí jednání je důkladné proškolení pracovníků zahraničního partnera. Nejedná se pouze o obchodníky, ale stejná důležitost je kladena na přípravu servisních mechaniků. Osobní poznání domácích pracovníků servisu je základem pro budoucí bezproblémové řešení problémů při opravách.

Důležitou částí jednání je sjednání ceny. Ceny, za které ATMOS v Německu prodává, se momentálně pohybují téměř na hranici rentabilnosti, což je způsobené snahou firmy proniknout na trh. Používají se brutto ceníky s možností různých rabatů, např. pro stálé zákazníky, množstevní rabat za odebrané zboží a tak podobně.

## **2. 2. 6 Platba**

Ačkoliv je možné říct, že se v Německu v minulosti problémy s placením téměř nevyskytovaly, v posledních pěti letech se platební morálka značně zhoršila. Tento jev je již ovšem všeobecně vnímán, a proto se již situace, kdy je u prvního kontaktu vyžadována platba předem, za vyslovený projev nedůvěry požaduje jen zcela výjimečně. Při sjednání prvního odběru zboží je tedy zasílána proforma faktura, při dalších transakcích se používá nejčastěji faktura s třiceti denní splatností, u dobrých zákazníků se pak může používat

splatnost delší, například 45 dní. K ochraně společnosti proti neplacení pohledávek je využívána německá firma se 125letou tradicí Creditreform, která má své sídlo i v České republice, a zabývá se vymáháním nedobytných pohledávek a ztrátami s tím spojenými. Cenou za její služby je procentuelní srážka z vymáhané sumy. Díky vysokému ratingu Creditreformu na německém trhu je již pouhé zveřejnění firmy mezi neplatiči zásadní překážkou pro její další podnikání, a proto je postup při sporech pomocí této společnosti vysoce efektivní, na rozdíl od využití místních advokátů v soudním sporu.

## **2. 2. 7 Dodání**

Pro exportní dodávky jsou využíváni domácí přepravci. Samotná cena je vždy vykazovaná jako cena EXW, tedy cena zboží k dispozici ve výrobním závodě, plus cena za dopravu. Výjimečně si zákazník zajišťuje dopravu sám.

## **2. 2. 8 Reklamace**

Prvním krokem je vyplnění reklamačního protokolu, který je nově přístupný na internetovém portálu, kam má každý dealer povolen soukromý vstup. Vyplněný formulář se odesílá k posouzení reklamační komise, sídlící v ústředí ATMOSu Chrást a zasedající každý týden.

Může nastat problém, kdy vlastní reklamace zamezí provozu kompresorové jednotky, a tím i celkové produkce. Tato situace je řešena zasláním náhradního dílu zákazníkovi na fakturu s prodlouženou splatností, nejčastěji 90 dní. Pokud v této době shledá reklamační komise požadavek k reklamaci jako oprávněný, tato faktura je stornována.

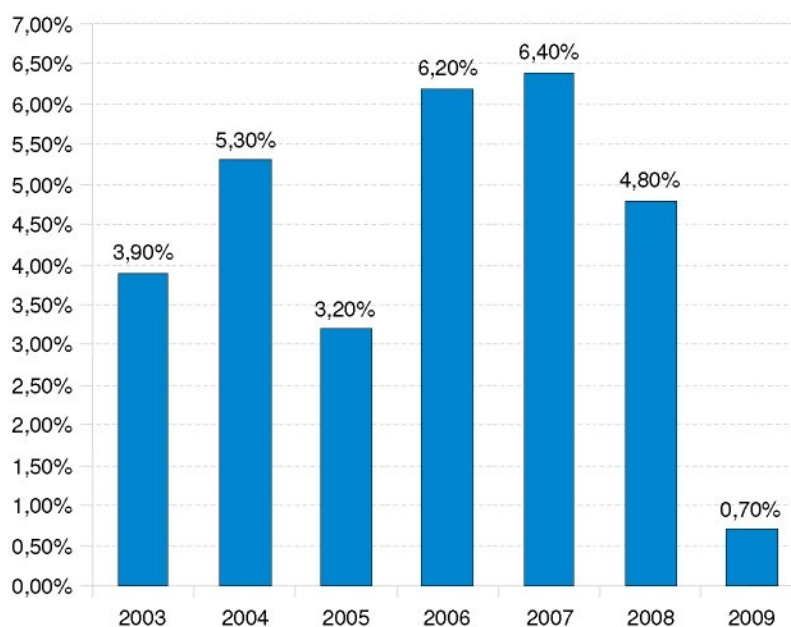
## **2. 2. 9 Servis**

Servis je nedílnou součástí prodeje kompresorů. Firma ATMOS Chrást se snaží spolupracovat především s firmami, které mají vlastní servisní středisko, jejichž technici musí být odborně proškoleni. Servis musí dále probíhat v souladu se servisními manuály výrobce, za použití výhradně náhradních dílů ATMOS.

## 2. 3 Polsko

### 2. 3. 1 Teritoriální informace

Polsko s rozlohou 312 679 km<sup>2</sup> patří k největším evropským zemím, stejně tak i počtem obyvatel 38 482 919 (2009). Od vstupu do Evropské unie v roce 2004 zažívá polská ekonomika rozmach, projevující se zejména na konstantním růstu HDP a snižování nezaměstnanosti.



Obr. 7 Vývoj HDP Polska 2003-2009

Zdroj: Eurostat, Economist

Hrubý domácí produkt za rok 2008 je odhadován na 667,4 miliard USD, což odpovídá 4,8% růstu.

### 2. 3. 2 Situace na kompresorovém trhu

Polsko nejen ve spojitosti se spolupřátáním fotbalového Mistrovství Evropy v roce 2012 zažívá obrovský stavební boom. Tento rozmach způsobuje velkou poptávku po veškerých strojích stavební techniky, tedy i po zejména pojízdných kompresorech.

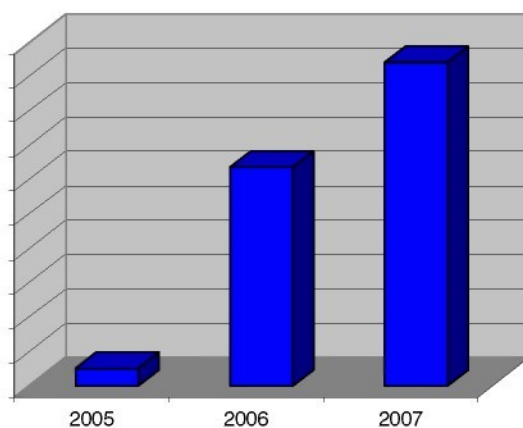
Situace se od Německa liší zásadně tím, jak je nazíráno na české výrobky jako celek. Tyto se zde těší velkému uznání, Poláci uznávají českou průmyslovou výrobu jako technicky velmi vyspělou.

Díky tomu, že Polsko nemá takovou historii průmyslové výroby jako Česká republika, nelze velikost trhu s těmito stroji přímo úměrně odhadovat. Přes to se však polský trh s kompresory odhaduje přibližně jako dvojnásobek českého.

Na trhu se kromě tradičních celosvětových výrobců objevuje i velký počet malých domácích výrobců, kupříkladu firmy Airpol, Kupczyk, Walter, Fabryka Maszyn w Strzyżowie či Airpress. Silné postavení na domácím trhu mají zejména firmy zpracovávající ropné produkty, které se v poslední době začali zajímat i o kompresory.

### 2. 3. 3 Postavení Atmosu na polském trhu

Spolupráce ATMOSu s polskými dealery byla zhruba před 10 lety na velmi vysoké úrovni. Po vstupu do Evropské unie však díky většímu zaměření na západní trhy došlo k částečnému ochlazení vztahů, v současnosti se dá říct, že firma začíná s pronikáním na trh nanovo.



Obr. 8 Vyvezené kusy

Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o, vlastní zpracování

V současnosti má ATMOS v Polsku pouze 3 autorizované dealery, z nichž každý se specializuje na určitý typ kompresorů, a jejichž odběr se pohybuje řádově pouze v desítkách kusů ročně. Proto se firma nyní zaměřuje na získávání nových kontaktů a vyvíjí snahu především ve střední a severní části Polska, které představují z pohledu kompresorové techniky ATMOS dosud zcela nepoznané území. V roce 2007 vyvezl ATMOS do Polska stroje v hodnotě                    EUR.

### **2. 3. 4 Získávání a navázání kontaktů**

Firma využívá internetu k nacházení webové prezentace prodejců. První fáze navázání kontaktu proběhla pomocí elektronické pošty a zaslání nabídkových letáků. Tento pokus však narazil na velmi rozšířené filtry e-mailů, což se potvrdilo při následných osobních schůzkách, kdy adresáti rozeslané nabídkové letáky vůbec nezaregistrovali.

Před následným telefonickým kontaktováním firma upřednostnila využití služeb české vládní agentury na podporu obchodu CzechTrade, která se zaměřuje na pomoc českým vývozcům prosadit se na zahraničních trzích. Její pobočka ve Varšavě vypracovala vlastní seznam prodejců, prozatím v části Polska položené jižně od hlavního města. Tento seznam byl porovnán se seznamem, který byl vypracován pracovníkem ATMOSu (který byl pracovníci CzechTrade oceněný jako velmi obsáhlý) a agentura následně sjednala schůzky s prvními vybranými prodejci. V ceně služeb této agentury je i vlastní doprovod na schůzky a vše s tím spojené.

Na základě výše uvedených skutečností byla v listopadu 2008 naplánována cesta exportního manažera do Polska. S pomocí pracovnice CzechTrade bylo uskutečněno více než 30 obchodních schůzek, ze kterých se předběžně jeví minimálně 4 prodejci jako velmi perspektivní, a již se u nich zpracovávají podmínky budoucí spolupráce.

Dalším krokem bude telefonický kontakt s firmami, se kterými se schůzka nedokázala uskutečnit, následně se pozornost otočí na severní Polsko.



### **2. 3. 5 Specifika obchodního jednání s polskými partnery**

Průběh jednání odpovídá vlastnímu náhledu na české výrobky. Obecně se dá říci, že je vztah Poláků k Čechům vstřícnější, než je tomu v opačném případě. Často se dá setkat s velkou pohostinností. Jednání probíhají o konkrétních věcech, prodejci bývají velmi dobře informovaní. Z důvodu velké globalizace kompresorového průmyslu je velmi důležitá znalost konkurenčních cen, průzkum ukázal, že na polském a českém trhu vystupují zahraniční společnosti s mnohem vyššími cenami, než je tomu jinde ve světě.

### **2. 3. 6 Platba**

Obecně je na polském trhu riziko nezaplacení větší. Stejně jako všude jinde i zde vyžaduje ATMOS první platbu předem. Obchodníci toto respektují a sami s tím počítají. Na možnost platby na fakturu se přistupuje pouze u prověřených partnerů, kde záleží na osobní důvěře. Vymáhání nesplněných pohledávek probíhá obdobně jako v Německu, i zde působí již zmíněná společnost Creditreform.

### **2. 3. 7 Dodání**

Polští zákazníci si na rozdíl od většiny jiných zprostředkovávají dopravu sami. Tento jev je dán nižšími cenami polských dopravců, vyfakturovaná cena je tedy zpravidla EXW.

### **2. 3. 8 Reklamace**

Postup při reklamaci odpovídá obecným zásadám firmy, nijak se tedy neliší od skutečností popsaných v Německu.

### **2. 3. 9 Servis**

I zde je dodržována obecná strategie firmy.

## 2. 4 Země bývalé Jugoslávie

### 2. 4. 1 Srbsko - teritoriální informace

Republiku Srbsko o rozloze 88 361 km<sup>2</sup> obývá 7 379 339 obyvatel. HDP v roce 2008 činilo 80,74 miliard USD (73. pozice), HDP na obyvatele tedy 10 900 USD. Největší podíl na HDP mají služby (63.5%) a průmysl (24.2%).

Srbský průmysl má značný potenciál k dosažení větší míry růstu (především v důsledku předcházejícího dlouhého propadu výroby a tedy současného velmi nízkého výchozího základu), než který nyní vykazuje. Mezi problémy je uváděna chronická nelikvidnost ekonomických subjektů, která je dále ztěžována restriktivním chováním NBS (přísná úvěrová a monetární politika), což omezuje potenciální dynamiku výroby. Kvůli ztíženým podmínkám pro získání finančních prostředků od komerčních bank a nedostatku vlastních prostředků firem, probíhá rekonstrukce a restrukturalizace srbského průmyslu dosti pomalu. Konkurenční schopnost srbské ekonomiky proto zůstává nadále nízká. To je poměrně vysoká cena, kterou musí Srbsko platit ve jménu boje proti inflaci. Ta se nyní zrychluje, protože se nedaří zastavit nadměrné veřejné výdaje, které jsou nyní hlavním generátorem inflačního růstu.

Ze všech sektorů zaznamenal největší růst sektor stavebnictví (v roce 2006 o 11,8 %). Stavebnictví se však potýká s řadou vnitřních problémů, které se nedaří odstraňovat v potřebném tempu a kvalitě. Největší srbské stavební firmy jsou stále státní s nadbytkem zaměstnanců a zastaralými technologiemi. V investicích dominuje stát, který prostřednictvím republikového ředitelství silnic či srbských drah investuje do oprav silniční a železniční sítě. Velká část infrastrukturních investic se odehrává s podporou Evropské investiční banky a EBRD. Na úrovni vlády spadá stavebnictví pod pravomoc ministerstva pro investiční výstavbu.

## **2. 4. 2 Slovinsko - teritoriální informace**

Republika Slovinsko má rozlohu 20 273 km<sup>2</sup> a 2 005 692 obyvatel (2009). V roce 2008 dosáhl hrubý domácí produkt země hodnoty 54,64 miliard USD.

Průmysl včetně stavebnictví generuje 35 % HDP a váže na sebe více než 34% pracovních sil. Stavebnictví má na tvorbě HDP více než 8%ní podíl a koncem roku 2008 zaměstnávalo přes 80 tisíc pracovníků. Ve stavebnictví má významnou pozici „Construction Cluster of Slovenia“- CCS. CCS je ekonomická zájmová skupina, kterou založily slovinské stavební, projektové a kontraktační společnosti s cílem zvýšit domácí a zahraniční konkurenceschopnost svých členů pomocí obchodní spolupráce, výzkumem, vývojem a inovacemi. Činnost ve stavebnictví vzrostla v roce 2008 o 16,6%.

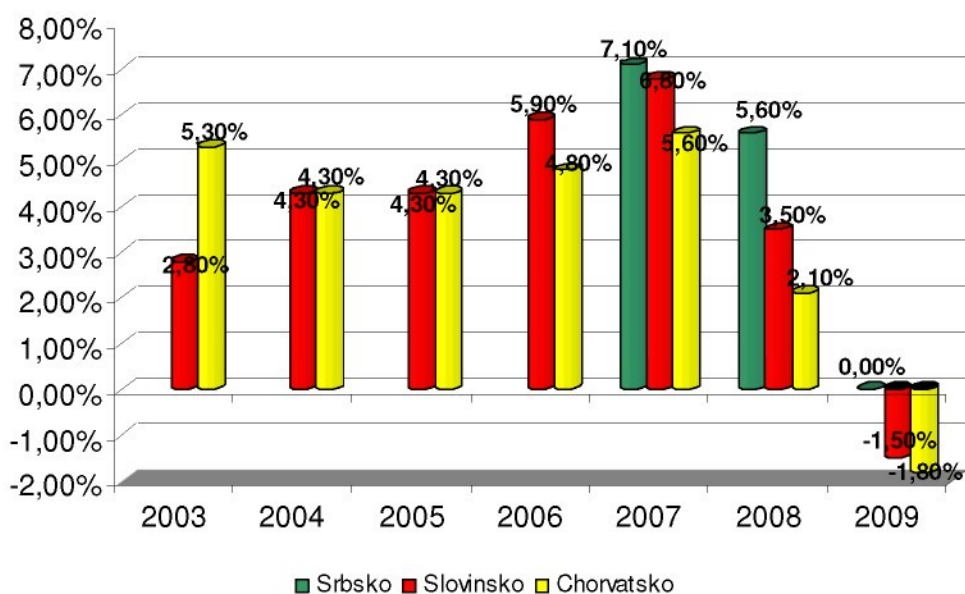
## **2. 4. 3 Chorvatsko - teritoriální informace**

Chorvatská republika se rozkládá na 56 542 km<sup>2</sup> a obývá jí 4 489 409 obyvatel. Chorvatsko v roce 2008 dosáhlo HDP 69,33 miliard USD, což v přepočtu na jednoho obyvatele činí 15 620 USD.

Průmysl se v posledních letech aktuálně podílí na tvorbě HDP cca 20 %. Objem průmyslové výroby v roce 2007 meziročně vzrostl o 5,6 % a průmyslová výroba zaujímá nejvýznamnější podíl na celkových hospodářských aktivitách země. Podle národní klasifikace největší podíl v objemu průmyslové výroby představuje zpracovatelský průmysl – 75,53 %. Těžba nerostných surovin se podílí na průmyslové výrobě 6,54%, dodávky elektrické energie, plynu a vody se na průmyslové výrobě podílejí 17,93 % .

V posledních letech dochází k postupnému zvyšování podílu resortu stavebnictví na tvorbě HDP. Po útlumu v roce 2000 kontinuálně roste fyzický objem stavebních prací. Po létech stagnace lze očekávat, že by chorvatské stavebnictví mohlo opětovně zažívat svůj rozvoj a to i přesto, že jeho podíl na tvorbě HDP je zatím pod úrovní zemí EU i řady tranzitních zemí.

V průběhu posledních let se mění i struktura druhu prováděných stavebních prací. Klesá podíl odvedených prací na stavbách budov ve prospěch ostatních staveb, a to především infrastruktury, silnic a dálnic. Převažují rovněž realizované kapacity při výstavbě nových staveb (+18,5%) nad ostatními stavebními pracemi (3,2%). V lednu 2008 byl zaznamenán meziroční nárůst stavební činnosti o 10,5%. V lednu 2008 bylo vydáno 438 stavebních povolení, což je o 50,5% méně než v lednu 2007. Z toho na novou výstavbu bylo 78% povolení a na rekonstrukci 22%. Přes pokles počtu povolení byla hodnota povolených staveb vyšší o 1,5% v porovnání s lednem. Tím bylo dosaženo rekordní hodnoty za posledních 5 let.



Obr. 9 Vývoj HDP v zemích bývalé Jugoslávie 2003-2009

Zdroj: Economist, Eurostat

#### 2. 4. 4 Situace na kompresorovém trhu

Trhy v této oblasti vykazují mnohé znaky vyspělých zemí. Prodejci jsou velmi dobře teoreticky vybaveni, kompresorům opravdu rozumí. Jsou zvyklí na vysoký standard výrobků. Je však velmi patrný nedostatek peněz, který brzdí rozvoj domácího trhu, kde prakticky neexistuje konkurence z řad místních výrobců.

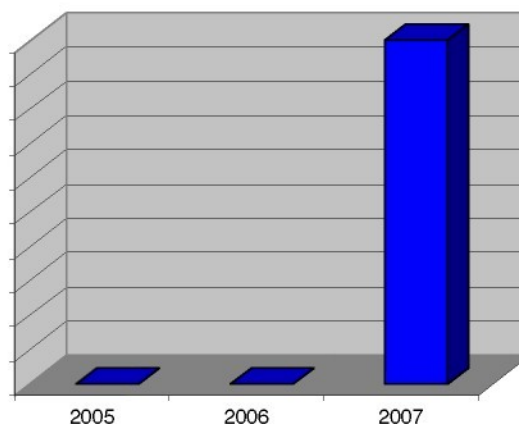
Na trhu dieselových kompresorů mají dominantní postavení společnosti Atlas Copco, Kaeser a Compair, trhu s elektrickými kompresory dominuje firma Renner a opět Atlas Copco.

Srbsko, na rozdíl od Slovinska nebo Chorvatska, působí hlavně jako distributor strojů do dalších států, jako například Makedonie, Arménie, Turecko a další.

#### 2. 4. 5 Postavení Atmosu na srbském trhu

Na trh firma pronikla v roce 2005 prostřednictvím veletrhu v Bělehradě, kde vzniknul první kontakt s místním prodejcem, specializujícím se na malé elektrické kompresory.

Spolupráce je teprve na začátku, zdá se ale, že je zde o výrobky slušný zájem a dostatečné předpoklady pro dynamický rozvoj. Obrat v této oblasti činil EUR (2007).



Obr. 10 Počet vyvezených kusů

*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o, vlastní zpracování*

#### 2. 4. 6 Získávání a navázání kontaktů

Prozatím největšího úspěchu bylo dosaženo prezentací na veletrhu v Bělehradě. Na rozdíl od zemí střední a západní Evropy, v tomto regionu ATMOS upřednostňuje osobní vyhledávání kontaktů na základě návštěv a různých doporučení. Internetový model lze

poměrně kvalitně použít pouze v Chorvatsku. Prodejci ze Slovinska se vyznačují tím, že velká část z nich oslovuje firmu ATMOS sama.

#### **2. 4. 7 Specifika obchodního jednání se srbskými partnery**

Charakteristickým znakem bývá pohostinnost, časté je i podávání alkoholických nápojů. Na průběhu jednání je patrná přítomnost muslimských obyvatel, a proto je smlouvání o ceně velmi běžný jev. Pro zahraniční partnery je nutností respektovat historii národa, zejména se zdaleka vyhnout tématům souvisejícím s otázkou Kosova. Důležité je vyjadřovat se citlivě k tématice vyznání a církve.

#### **2. 4. 8 Platby**

Z důvodů finanční náročnosti dokumentárních plateb a proto, že je prakticky nemožné nesplněné pohledávky jinak vymáhat, ve všech případech se používá platba předem, a to i u stávajících obchodních partnerů. Tato podmínka je dealery respektována.

#### **2. 4. 9 Dodání**

Stejně jako v případě polských obchodníků, tak i balkánští si dopravu ve většině případů zařizují sami, fakturovaná cena je tedy cena EXW.

#### **2. 4. 10 Reklamace**

I zde platí všeobecné zásady reklamací, zajímavostí ovšem je, že se doposud žádná reklamace nevyskytla.

#### **2. 4. 11 Servis**

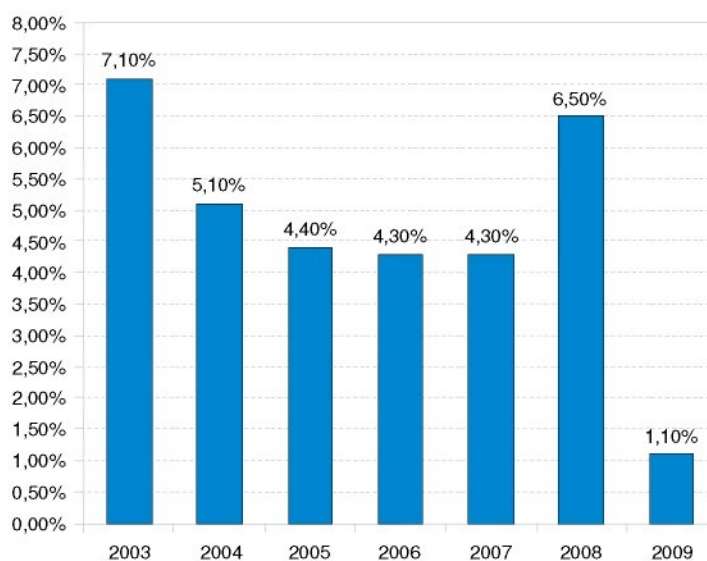
Servis je prováděn standardním způsobem, jako u jiných oblastí.

## 2. 5 Írán

### 2. 5. 1 Teritoriální informace

Íránská islámská republika se rozkládá na 1 648 196 km<sup>2</sup> a sčítání v roce 2007 zaznamenalo 70 472846 obyvatel, z čehož 2/3 žijí ve městech. Ekonomicky aktivních obyvatel je zde přibližně 23 100 000.

Hrubý domácí produkt země trvale roste, roku 2008 dosáhl 842 miliard USD, což ho řadí na 17. místo na světě. V přepočtu na 1 obyvatele však zaujímá až 87. pozici s 12 800 USD.



Obr. 11 Vývoj HDP Íránu 2003-2009

Zdroj: Economist

Írán má aktivní obchodní bilanci ve velikosti 38,61 miliard USD (2008), na čemž má hlavní podíl ropa (80% podíl na vývozu).

Hlavní podíl na HDP země představuje sektor služeb (44.9%) a průmysl (44.3%). V průmyslu je hlavní důraz kladen především na průmysl petrochemický a automobilový.

Tempo růstu činilo 5,1% v ropném sektoru a 6,7% v neropném sektoru.

Stavebnictví je v současnosti nejdynamičtějším oborem průmyslové výroby v Íránu vykazující největší nárůst oproti roku 2006: v roce 2007 to bylo neuvěřitelných 23,6%, především v obytné výstavbě v městských aglomeracích. V samotném Teheránu bylo v roce 2007 vydáno 28 000 stavebních povolení (nárůst o 60,2% proti min.roku). Rozdělení celkových investic (33 180 mld. IRR) je 60% Teherán, 20% velká města, 20% menší města. Stavebnictví se na tvorbě HDP podílí 4,5%. Narůstající koncentrace ekonomicky aktivního obyvatelstva ve městech se projevuje rovněž zvýšenou poptávkou po bydlení, což má za následek i mimořádně strmý nárůst nájemného a podnikání ve stavebnictví se stalo poměrně výnosnou metodou uložení volných prostředků i s ohledem na jejich ochranu před inflací.

### **2. 5. 2 Situace na kompresorovém trhu**

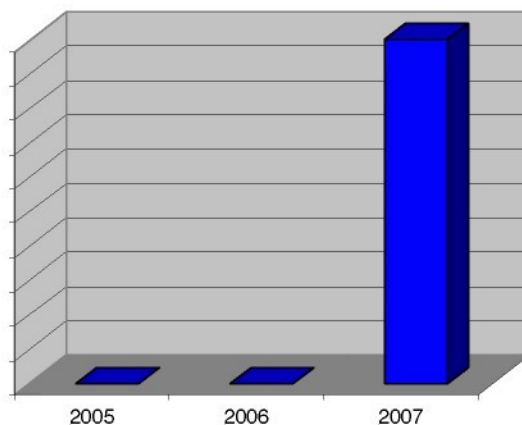
Írán s více než 70 miliony obyvatel představuje velký a perspektivní trh, na který je ovšem velmi složité proniknout. Trh je klasicky obsazen firmami Atlas Copco, Compair a Ingersoll Rand. Existují zde domácí výrobci elektrických kompresorů, ale producenti pojízdných kompresorů, po kterých je v zemi velká poptávka, v domácích řadách prakticky chybí.

### **2. 5. 3 Postavení Atmosu na íránském trhu**

K prvnímu kontaktu došlo na Hannoverském veletrhu roku 2005, kde místní podnikatel vyjádřil zájem o rozsáhlou dodávku velkokapacitních pojízdných kompresorů. K jeho zájmu dopomohl fakt, že firma ATMOS Chrást vyrábí téměř kompletní škálu produktů Ingersoll Rand. Tyto kompresory byly nakonec přes veškerá embarga dovezeny ze Spojených států amerických, kontakt byl však zachován a v minulém roce došlo k vývozu prvních 5 strojů. Ani tato transakce však nemohla být uskutečněna přímou cestou. Kvůli vysílání rádia Svobodná Evropa na téma íránského fundamentalismu a jaderného programu uvalil íránský prezident Ahmadínežád embargo na dovoz českých výrobků.



Obchod proběhl přes Německo s novými štítky i dokumentací. Provedené transakce měly hodnotu EUR.



Obr. 12 Vyvezené kusy

*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o, vlastní zpracování*

#### **2. 5. 4 Specifika obchodního jednání s iránskými partnery**

Íránci jsou velice tvrdými obchodními partnery, se kterými je nutno jednat nanejvýš obezřetně. Mají ve zvyku zpochybňovat kvalitu služeb i cenu a na tento fakt je třeba se dopředu připravit. Nekladou přílišný důraz na písemné smlouvy, pokud je ale dohoda smluvená a prohlášena za platnou, Íránec je schopen vynaložit velké úsilí, aby byla dodržena.

#### **2. 5. 5 Platba**

V platebním styku s Íránem, ale i s jinými zeměmi regionu, například Kuvajtem, se používá dokumentárního akreditivu, konkrétně potvrzené neodvolatelné verze. V důsledku velkého teritoriálního i komerčního rizika je okruh místních bank, se kterými jsou české banky ochotny akreditiv uzavřít, velmi úzký. Došlo tedy k situaci, kdy si česká banka určila pouze jednu možnou banku, ve které si iránský dealer musel zřídit účet.

## **2. 5. 6 Dodání**

Pro dodání jsou užívány pravidla INCOTERMS 2000, konkrétně doložka CFR, při které prodávající platí přepravné do ujednaného přístavu, ale rizika spojená se zbožím nese pouze do okamžiku přechodu zboží přes zábradlí lodi v přístavu nalodění.

Přístavem nalodění se rozumí německý Hamburk, ve výjimečných případech se pro nalodění používá některý z italských přístavů. Do přístavu je zboží dovezeno železniční dopravou v kontejnerech, ve kterých probíhá i zbytek dopravy. Přístav určení si vybírá dopravce.

## **2. 5. 7 Servis**

Stejně jako jinde ve světě, i na trzích Blízkého východu hraje významnou roli použití motorů Perkins. Servisní střediska Perkins jsou zastoupena v celém světě, proto je i v Íránu zajištěn bezproblémový servis motorů.

## Závěr

Úspěšné praktikování exportu do různých částí světa je podmíněno zvolením vhodné exportní strategie. Během posledních let, zejména po vstupu České republiky do Evropské unie, zaměřila firma ATMOS Chrást, s.r.o svou exportní politiku především země ležící v západní části Evropy, čímž došlo k částečnému ochlazení vztahů s dříve dobře zavedenými partnery, kterými byli např. prodejci v Polsku.

Ovšem v zemích západní Evropy, v této práci zastoupené Německem, je postavení ATMOSu na trzích velmi komplikováno cenovou strategií velkých nadnárodních firem, které zde své výrobky nabízí za výrazně nižší ceny, než je tomu na trzích ve střední Evropě. Ve snaze vyrovnat se takto nastavené cenové hladině, je ATMOS nucen vyvážet do této oblasti často na hranici rentability. Vzhledem k nastíněné situaci se vedení firmy rozhodlo zaměřit se na dvě stěžejní cesty proniknutí na trh. Je to nabídka menších šroubových kompresorů řady ALBERT, konstrukčně se od konkurence odlišující přímým spojením šroubového bloku s elektromotorem, ale velké úspěchy firma oslavila především navázáním kontaktu s lokálními výrobci kompresorů, které kompresory ATMOS prodávají pod svou značkou. Hlavně díky této strategii se vývoz především do Španělska, Itálie a Německa v posledních letech mnohonásobil.

**Tab. 2 Nárůst exportu**

	2005	2007
<b>Španělsko</b>		
<b>Itálie</b>		
<b>Německo</b>		

*Zdroj: Interní materiály ATMOS Chrást, s.r.o*

Pokud lze nějaké území označit jako současnou prioritu firmy, bylo by jí Polsko, přesněji obnovení kontaktů s místními prodejci. Protože se původní dealeri ATMOSu časem zaměřili na jiný druh sortimentu, provedla firma ATMOS rozsáhlý průzkum zdejšího trhu s kompresory, na základě kterého bylo přistoupeno k osobním schůzkám s vybranými objekty. Vzhledem k tomu, že již po první sérii jednání projevili zájem 4 prodejci, tedy větší počet než byl dosavadní celkový stav v Polsku, vidí firma potenciál polského trhu znovu se stát, podobně jako se tak stalo u Ukrajiny a především Ruska, jednou z tažných oblastí vývozu ATMOS Chrást, s.r.o.

Stabilizující se politická situace, velmi výrazný nárůst výstavby, neexistující domácí konkurence a v neposlední řadě snaha o přičlenění k Evropské unii – to jsou znaky předpovídající světlou budoucnost trhu se stavební technikou v oblasti zemí bývalé Jugoslávie. Místní trhy jsou vyspělé, po politických turbulencích posledních 10 let však chybí dostatek prostředků. Proti celosvětově rozšířenému zastoupení konkurenčních firem Atlas Copco, Kaeser a Compair zde ATMOS sází na osobní přístup, návštěvy a doporučení. Spolu s tímto postupem firma vystavuje na Bělehradském veletrhu. Navázání nové obchodní spolupráce s místními prodejci by mohlo usnadnit přistoupení i na jiné platební podmínky než je platba předem. V případě, že by tuto zákazník odmítl, je zde možnost využít služeb faktoringových společností, a zamezit tak riziku nesplacení úvěru. Jednou ze společností, které v dané oblasti tyto služby provádí, je např. výše zmiňovaný Creditreform.

Situace v Íránu je dlouhodobě ovlivněna politickými vlivy. Různé restriktce a dokonce ani embargo uvalené prezidentem Ahmadínežádem na dovoz českých výrobků však nezabránilo provedení prvních transakcí. V zemi s více než 70 milióny obyvateli jsou zastoupeni pouze výrobce malých elektrických kompresorů, o pojízdné kompresory je zde velký zájem. Po provedení první zakázky byl kontakt zachován.

**Tab. 3 Porovnání exportních strategií**

	<b>Německo</b>	<b>Polsko</b>	<b>Srbsko</b>	<b>Írán</b>
získávání kontaktů	internet veletrh v Hannoveru	internet CzechTrade	veletrh v Bělehradě osobní návštěvy	veletrh v Hannoveru
přístup k jednání	přezíravost k českým výrobkům, nutná suverenita, slušnost	respekt k českým výrobkům, vstřícnost, informovanost	pohostinnost, smlouvání, vyhnout se záležitostem Kosova a církve	zpochybňují kvalitu a cenu, malý důraz na písemné smlouvy, nutná obezřetnost
Platby	platba předem u stávajících zákazníků faktura	platba předem, u stávajících zákazníků faktura	vždy platba předem	dokumentární akreditiv
Dodání	tuzemští dopravci cena EXW + doprava	EXW vlastní doprava	EXW vlastní doprava	CFR přístav určení vybírá doprovce
vyvezené kusy (2007)				
hodnota vývozu (2007)				

Pro obchodování se zahraničím je nutné uvědomit si odlišnosti místního trhu i kultury, přizpůsobit těmto poznatkům svoje jednání. Schopnost těchto vědomostí využít, podpořená nezbytnou kvalitou nabízeného výrobku, tvoří dobrý předpoklad k tomu, stát se úspěšným exportérem. Poslední tabulky vývozu firmy ATMOS Chrást, s.r.o. dokazují, že se jim to daří.

## Seznam použité literatury

- [1] ANDRLE,P. Dokumentární akreditiv v praxi. 3.vyd. Praha: Grada, 2003. 142 stran, ISBN 80-247-0771-3.
- [2] HAGUE,P. Průzkum trhu: příprava, výběr vhodných metod, provedení,interpretace získaných údajů. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2003. 234 stran, ISBN 80-7226-917-8.
- [3] JANATKA,F.; HÁNDL,J.; NOVÁK,R. Obchodní operace ve vývozu a dovozu. 1.vyd. Praha: Codex, 1999. 406 stran, ISBN 80-85963-94-9.
- [4] MACHKOVÁ,H.; ČERNOHLÁVKOVÁ,E.; SATO,A. Mezinárodní obchodní operace. 4.vyd. Praha: Grada, 2007. 242 stran, ISBN 978-80-247-1590-2.
- [5] OŠŤÁDAL,B. a kol. Manuál českého exportéra. 1.vyd. Praha: Radix, 1997. 138 stran, ISBN 80-80631-10-1.
- [6] Incoterms 2000: Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek. Praha: ICC Česká republika, 1999. 156 stran, ISBN 92-842-1199-9.
- [7] Interní materiály společnosti ATMOS Chrást, s.r.o.
- [8] <http://www.businessinfo.cz/>.
- [9] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
- [10] <http://www.economist.com/>.
- [11] <https://www.cia.gov/>.
- [12] <http://www.economist.com/>.

## Seznam příloh

Příloha A Mapa servisních středisek v Evropě.....	1
Příloha B Mapa servisních středisek ve světě.....	1
Příloha C Soulad s technickou směrnicí.....	1
Příloha D Prohlášení shody.....	1





# Přílohy

## Příloha A Mapa servisních středisek v Evropě



Příloha B Mapa servisních středisek ve světě



# Příloha C Soulad s technickou směrnicí

## Státní zkušebna zemědělských, potravinářských a lesnických strojů, a.s.

The Government Testing Laboratory of Agricultural, Food Industry and Forestry Machines,  
Joint-stock company

Třanovského 622/11, 163 04 Praha 6 – Řepy



Authorized body/ Autorizovaná osoba AO 255

The European Notified Body/ Notifikovaná osoba NB 1016

Authorization No./ Autorizace číslo: 48/2004 ze dne 30. 8. 2004

REPORT CONFIRMING THE CONFORMITY OF TECHNICAL DOCUMENTATION WITH DIRECTIVE  
2000/14/EC / REQUIREMENTS OF THE GOVERNMENT PROVISION NO. 9/2002 COLL.

ZPRÁVA POTVRZUJÍCÍ SOULAD TECHNICKÉ DOKUMENTACE S POŽADAVKY  
SMĚRNICE 2000/14/ES / NV č. 9/2002 Sb.

1. Producer / Výrobce: ATMOS CHRÁST S.R.O., PLZEŇSKÁ 168, 330 03 CHRÁST U PLZNĚ	2. No.of report / Číslo zprávy: <b>9a/11/013/07/522</b>
3. Report keeper / Držitel zprávy: ATMOS CHRÁST S.R.O PLZEŇSKÁ 168, 330 03 CHRÁST U PLZNĚ	4. Authorized/ Notified body/ Autorizovaná/ Notifikovaná osoba: AO 255/ NB 1016, Třanovského 622/11, 163 04 Praha 6-Řepy
5. Results / Výsledky:  5.1 Technical report supplied by the producer/ Technická zpráva dodaná výrobcem 5.2 Measured sound power level / Naměřená hladina akustického výkonu: $L_{WA} = 94,6 \text{ dB}$ 5.3 Guaranteed sound power level / Garantovaná hladina akustického výkonu: $L_{WA} = 97 \text{ dB}$	6. Applied Regulations / Použité předpisy:  Directive 2000/14/EC, annex VI NV č. 9/2002 Sb., § 5 odst. 1 písm. a), příloha 5
7. Product / Výrobek:  <b>Air screw compressor Type PDP 15.1</b> <b>Šroubový kompresor typ PDP 15.</b>	
8. Description / Popis: Mobile Air Screw Compressor for generation of compressed air for pneumatic tools and machines drive, length/width/height [mm]: 3114/1250/1137. Engine: PERKINS 403 C -07, Diesel, power/operating speed of engine 15,3 kW/3100 rpm. Compressor: screw, type B100, operating pressure 7 bar. Pojízdný šroubový kompresor k výrobě stlačeného vzduchu pro pohon pneumatického nářadí a strojů, délka/šířka/výška [mm]: . 3114/1250/1137 Motor: PERKINS 403 C -07, vznětový, výkon/provozní otáčky motoru 15,3 kW/3100 min <sup>-1</sup> . Kompresor: šroubový, typ B100, provozní tlak 7 bar.	
9. Notice / Poznámka: Producer is obliged to bring the Authorized/ Notified Body into assessment made during the production. (Ex-post control will be realized November 2009 at the latest). Výrobce je povinen zapojit AO/NB do hodnocení prováděného v průběhu výroby; následná kontrola se uskuteční nejpozději do listopadu 2009.	
10. Place of issue / Místo: Praha	Date of issue / Datum: 2007- 11-01
11. Signatures / Podpisy:	
Head of Certification Body: Dipl.- Eng.. Vratislav Zykán Vedoucí COV:	Signature / Podpis: 
Chairman of the Board and Company Director : Dipl.- Eng. Ladislav Barda Předseda představenstva a ředitel společnosti:	Signature / Podpis: 
	Stamp / Razítko





**ES PROHLÁŠENÍ SHODY**  
**EC DECLARATION OF CONFORMITY**  
**EG KONFORMITÄTSERKLÄRUNG**

Výrobce

Producer / Hersteller

**ATMOS Chrást s.r.o. (Ltd / GmbH)**

**Plzeňská 168**

**330 03 Chrást, CZECH REPUBLIC**

Prohlašujeme na svou  
výlučnou zodpovědnost, že  
níže uvedený produkt

*We hereby declare under our  
own responsibility, that the  
product described  
hereunder:*

Unter unserer Verantwortung  
erklären wir hiermit, daß das  
unten beschriebene Produkt :

**ŠROUBOVÝ KOMPRESOR**  
**AIR SCREW COMPRESSOR / SCHRAUBENKOMPRESSOR**

Typ / Type :

**SEC 221 / 300 / 301 / 360 / 370 / 450 / 550**

na který se toto prohlášení  
vztahuje, vyhovuje následujícím  
českým technickým  
harmonizovaným normám nebo  
jiným normativním dokumentům:

to which this declaration relates is  
in conformity with the following  
standards or other normative  
documents:

auf das sich diese Erklärung  
bezieht, mit den folgenden Normen  
oder normativen Dokumenten  
übereinstimmt:

(ČSN) EN 1012-1; (ČSN) EN 286-1; (ČSN) EN 60204-1;  
(ČSN) EN 61000-4-2; (ČSN) EN 61000-4-4; (ČSN) EN 61000-4-4

Název a/nebo číslo norem nebo jiných normativních dokumentů / Title and/or number of the standards or other normative documents  
Titel und/oder Nummer der Normen oder der anderen normativen Dokumente

splňuje základní požadavky  
stanovené v následujících  
nařízeních vlády:

following the provisions of  
Directive(s):

Gemäß den Bestimmungen der  
Richtlinie(n):

NV č. 24/2003 Sb. (bezpečnost strojních zařízení )  
NV č. 17/2003 Sb. (bezpečnost elektrických zařízení nízkého napětí)  
NV č. 18/2003 Sb. (elektromagnetická kompatibilita)  
NV č. 20/2003 Sb. (technické požadavky na jednoduché tlakové nádoby)  
NV č. 26/2003 Sb. (technické požadavky na tlaková zařízení)

98/37/EEC (EWG)  
LVD - 73/23/EEC (EWG)  
EMC - 89/336/EEC (EWG)  
SPVD - 87/404/EEC (EWG)  
PED - 97/23/EEC (EWG)

VYSTAVENO V  
ISSUED AT  
AUSGESTELLT IN

**CHRÁST**

DNE  
ON  
AM

**02/01/2007**

KÝM  
BY  
VON

**VÍT LINHART**  
JEDNATEL SPOLEČNOSTI, PRESIDENT

