



---

## Souhrnná teritoriální informace Turecko

Zpracováno a aktualizováno zastupitelským úřadem ČR v Ankaře (Turecko) ke dni 12. 5.  
2020 9:03

### Seznam kapitol souhrnné teritoriální informace:

---

1. Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled (s.2)
2. Zahraniční obchod a investice (s.15)
3. Vztahy země s EU (s.27)
4. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR (s.30)
5. Mapa oborových příležitostí - perspektivní položky českého exportu (s.35)
6. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu (s.51)
7. Kontakty (s.64)



## 1. Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled

### Podkapitoly:

- 1.1. **Oficiální název státu, složení vlády**
- 1.2. **Demografické tendence: Počet obyvatel, průměrný roční přírůstek, demografické složení (vč. národnosti, náboženských skupin)**
- 1.3. **Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let (nominální HDP/obyv., vývoj objemu HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti). Očekávaný vývoj v teritoriu s akcentem na ekonomickou sféru.**
- 1.4. **Veřejné finance, státní rozpočet - příjmy, výdaje, saldo za posledních 5 let**
- 1.5. **Platební bilance (běžný, kapitálový, finanční účet), devizové rezervy (za posledních 5 let), veřejný dluh vůči HDP, zahraniční zadluženost, dluhová služba**
- 1.6. **Bankovní systém (hlavní banky a pojišťovny)**
- 1.7. **Daňový systém**

### 1.1 Oficiální název státu, složení vlády

**Oficiální název státu:** Turecká republika (Türkiye Cumhuriyeti, Republic of Turkey)

#### **Složení 66. vlády a rozdělení portfolií:**

Prezidentské a parlamentní volby konané v Turecku dne 24. 6. 2018 potvrdily vítězství znovu zvoleného prezidenta Recepta Tayyipa Erdogana (52,55 %) a aliančního uskupení stran AKP a MHP (53,62 %).  
Volbami přešlo Turecko na prezidentský systém, díky čemuž zanikly posty předsedy vlády a místopředsedů vlády, vytvořeny byly nové prezidentské výbory a restrukturalizovány (zrušeny i sloučeny) některé resorty.  
Dne 9. 7. 2018 složil prezident Erdogan přísahu a dne 10. 7. 2018 byla jmenována nová vláda:

Fuat Oktay – víceprezident

Süleyman Soylu – ministr vnitra

Abdülhamit Gül - ministr spravedlnosti

Zehra Zümrüt Selçuk – ministryně pro rodinu, práci a sociální politiku

Hulusi Akar – ministr obrany

Murat Kurum – ministr životního prostředí a urbanismu

Mevlüt Çavuşoğlu – ministr zahraničí



Fatih Dönmez – ministr energetiky a přírodních zdrojů

Mehmet M.Kasapoğlu – ministr mládeže a sportu

Rühsar Pekcan – ministryně obchodu

Mehmet Nuri Ersoy – ministr kultury a turismu

Berat Albayrak – ministr financí

Ziya Selçuk – ministr školství

Bekir Pakdemirli – ministr zemědělství a lesů

Fahrettin Koca – ministr zdravotnictví

Adil Karaismailoğlu – ministr dopravy a infrastruktury

Mustafa Varank – ministr průmyslu a technologie

## 1.2 Demografické tendence: Počet obyvatel, průměrný roční přírůstek, demografické složení (vč. národnosti, náboženských skupin)

**Rozloha:** 783 562 km<sup>2</sup>, z toho 769 632 km<sup>2</sup> pevnina a 13 930 km<sup>2</sup> vodních ploch.

**Délka hranice:** 2.648 km (Arménie 268 km, Ázerbájdžán 9 km, Bulharsko 240 km, Gruzie 252 km, Řecko 206 km, Írán 499 km, Irák 352 km, Sýrie 822 km, pobřeží: 7 200 km).

**Počet obyvatel:** 83.154.997 (průměrná hustota obyvatelstva: 108/km<sup>2</sup>). V roce 2019 vzrostl počet obyvatelstva o 1 151 115 oproti roku 2018.

**Gramotnost:** 97% celkové populace (muži 99,1%, ženy 94,8%).

**Průměrný roční přírůstek obyvatelstva:** 13,9‰. v roce 2019

**Demografické složení:** (věk) 0-14: 23,1%, 15-64: 67,8%, +65: 9,1%.

**Porodnost:** 15,3 narození/1000, porodnost: 1,99 dětí/na 1 ženu. V roce 2018 se narodilo 1 248 547 dětí, 51,3% chlapců a 48,7% děvčat.

**Úmrtnost:** 5,2/1000, dětská úmrtnost 9,3/1000. Počet úmrtí vzrostl o 1% v roce 2018 oproti roku 2017

**Průměrný věk obyvatelstva:** 32,4 (průměrný věk mužů: 31,7, průměrný věk žen: 33,1).



**Národnostní složení:** oficiální statistiky neuvádějí, odhad: Turci 70-75%, Kurdové 18%, zbývající 7-12% (Arméni, Arabové, Řekové, Albánci, Gruzíni, Lazové, Čerkesové, Židé a další).

**Náboženské složení:** 99,8% obyvatelstva jsou muslimové (většina sunnité, menšina alevité), 0,2% ostatní (ortodoxního, gregoriánského, židovského, katolického a protestantského vyznání). Řecký ortodoxní i arménský patriarchát sídlí v Istanbulu.

#### Úřední jazyk a ostatní nejčastěji užívané jazyky:turečtina

Kurdština se používá v běžném neoficiálním styku zejm. na jihovýchodě Turecka. Znalost ostatních světových jazyků, především němčiny a angličtiny, je mezi obyvatelstvem nízká, znalost angličtiny, příp. francouzštiny je omezena na vzdělanější vrstvy a významná turistická střediska, němčiny na bývalé "gastarbeitery".

**Administrativně správní členění, hlavní a další velká města / počet obyvatel:**Turecko je rozděleno na 81 provincií (*il*), členěných dále na okresy (*ilçe*).

<b>Ankara</b>	<b>5 639 076</b>
Istanbul	15 519 267 (v Istanbulu žije 18,66% turecké populace)
Izmir	4 367 251
Bursa	3 056 120
Antalya	2 511 700

Nejméně obydlenou provincií je Tunceli s 84 660 obyvateli.

**Peněžní jednotka:turecká lira** – mezinárodní kód TRY, vnitrostátní TL

Kurz k 17. 5. 2015	2,61 TRY/USD	2, 83 TRY/EUR
Kurz k 17. 5. 2016	2,96 TRY/USD	3,35 TRY/EUR
Kurz k 8. 3. 2017	3,67 TRY/USD	3,88 TRY/EUR
Kurz k 8. 5. 2018	4,28 TRY/USD	5,09 TRY/EUR
Kurz k 22. 5. 2019	6,09 TRY/USD	6,79 TRY/EUR



Kurz k 30. 4. 2020

6,97 TRY/USD

7,58 TRY/EUR

Jak je patrné z výše uvedených čísel, kurz TRY podléhá značné fluktuaci s celkovým trendem směrem dolů v posledních dvou letech.

Cizí měny jsou volně směnitelné, v zahraničním obchodě se využívají USD i EUR. Některé obchody ceny uvádějí v místní i volně směnitelné měně (zejména v turistických destinacích).

### 1.3 Základní makroekonomické ukazatele za posledních 5 let (nominální HDP/obyv., vývoj objemu HDP, míra inflace, míra nezaměstnanosti). Očekávaný vývoj v teritoriu s akcentem na ekonomickou sféru.

Turecko je na základě ekonomických výsledků považováno za zemi s nově industrializovanou, rozvíjející se ekonomikou. Turecké hospodářství patří přes ekonomické problémy mezi zajímavější ve skupině rozvíjejících se trhů. Domácí turecká ekonomika má přes množství vnitřních i mezinárodních výzev - terorismus, vnitropolitickou nejistotu, množství uprchlíků, vojenské operace v Sýrii, Iráku a Libyi, neshody s EU či USA, napětí ve Středozemním moři a rostoucí strukturální hospodářské problémy viditelné především od srpna 2018, velký potenciál.

Vývoj makroekonomických ukazatelů v letech 2015 – 2019:

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>HDP</b>					
HDP v běžných cenách v mld. TRY	1953	1971	3105	3700	4280
HDP v běžných cenách v mld. USD	859	857	851	789	754
HDP ve stálých cenách v mld. TRY	131	135	170	174	176



Reálný růst HDP (stálé ceny) (%)	4,0	2,7	7,4	2,8	0,9
HDP/obyvatele v TRY (běžné ceny)	25 130	24 745	38660	45 463	51 834
HDP/obyvatele v USD (běžné ceny)	10 910	10 743	10597	9 632	9127
<b>Inflace(%)</b>  <b>CPI</b> (konec období)	8,8	8,5	11,4	16,22	15,18
<b>Nezaměstnanost(%)</b> ,2		11,8	10,9	11,0	13,7

Zdroj: Turecký statistický úřad Turkstat

Turecká ekonomika procházela v první polovině roku 2019 ekonomickou krizí spojenou s recesí. Po stabilizaci dané předchozím strmým pádem a částečně přijatými opatřeními turecké vlády se ve 3Q postupně ekonomické klima zlepšilo a hospodářství si především díky růstu vnitřní spotřeby a stimulačním opatřením vlády připsalo ve 4Q pozitivní růst. Rok 2019 byl do příchodu COVID-19 nazýván rokem „odrazu ode dna“. Vykázat pozitivní čísla se podařilo spíše než rozběhnutím dříve úspěšného soukromého trhu, silnými stimulačními zásahy vlády do sektorů, které nemají z dlouhodobějšího hlediska zásadnější přínos pro růst ekonomiky. Revize tříletého hospodářského plánu přijatá v září 2019 vyšla z výrazných nedostatků předchozího plánu, ale nijak nezohlednila nejvíce kritizované oblasti, kterými byly požadavky cílené na zahraniční zadlužení soukromého sektoru a zásadní reformy v soudnictví.

Turecká ekonomika byla ještě před příchodem COVID-19 v roce 2020 hodnocena jako vysoce zranitelná a křehká, s těmito hlavními slabými místy: velké množství špatných nebo neřešených dluhů v tureckých bankách, vysoké zadlužení soukromého sektoru v zahraničních měnách, rozpočtový deficit a úloha Ministerstva financí při jeho splácení, přímé zásahy do výše úrokových sazeb.

Po překvapivém navýšení FDI v roce 2018 (o 20%), dané rozsáhlou investicí Ázerbajdžánu ve druhé polovině roku



2018, došlo ke snížení FDI v roce 2019. Dosavadní oficiální publikované statistiky ukazují období červenec 2018 – červen 2019 s FDI ve výši 12,6 mld USD. Nadále pokračuje v menší míře investování do realit (spojené často se získání občanství nebo dlouhodobého pobytu), výrobních závodů (strojírenství, zájem o menší a střední rodinné firmy). Důvěru investorů ovšem výrazně oslabuje vnitřní i zahraniční politické dění v zemi, zasahování do nezávislosti centrální banky, politizace justice, časté změny podmínek pro zahraniční investory, nejistota v bankovním sektoru.

V roce 2019 se podařilo zastavit výrazný růst inflace (až 25,24% v říjnu 2018) a postupně ji dostat pod kontrolu, přesto byla její výše ještě před příchodem COVID-19 relativně vysoká (11,5% v prosinci 2019, prosinec 2018 20,3%). Přes výrazné snahy centrální banky pokračuje postupný pokles turecké liry, který již není tak dramatický jako v roce 2018, ale turecká lira nadále patří k jedněm z nejvýrazněji klesajících měn na světě (-17,8% za rok 2019).

Trvalý pokles měny představuje velkou zátěž pro zadlužený privátní sektor. Dalším faktorem oslabování TRY je nedůvěra obyvatelstva, které ukládá velkou část úspor v zahraniční měně, a to i navzdory vysokým oficiálním údajům o růstu HDP. Slabá TL přitom neznamena automaticky výhodu pro všechny exportéry, protože průmyslová výroba je z vysoké míry závislá na dovozu zahraničních subkomponentů (např. elektrotechnický průmysl z 83%, automobilový z 60%). Také vysoká importní závislost na plynu a ropě a její rostoucí ceny zvyšují výrobní náklady a inflaci. S dalším oslabováním TRY a také s nelepšícími se vztahy USA/EU-Turecko souvisí i odliv krátkodobých portfoliových investic.

Turecko nadále patří objemově mezi silnější světové ekonomiky. Z regionálního a globálního pohledu představuje v současnosti největší ekonomiku na Blízkém východě, následuje Írán a Saúdská Arábie. Turecké hospodářství je 7. největší ekonomikou v Evropě.

Turecké HDP dosáhlo na konci roku 2019 hodnoty 754 mld. USD v běžných cenách, což činí 4,3 mld. v TRY; ve srovnání s rokem 2018 se jedná o pokles o 4,4 % proti roku 2018. Na obyvatele v běžných cenách klesl HDP z 10 597 USD v roce 2017, 9 632 USD v roce 2018 na 9 127 USD v roce 2019 (pokles o 5,2%).

Vzhledem k celkovému zhoršování se stavu turecké ekonomiky došlo ke snížení ratingu země jako celku, což povede k dalšímu zdražení úvěrů ze zahraničí, na nichž jsou ekonomika a její růst závislé. Agentura Moody's snížila rating tureckých bank z Ba2 na B1. Agentura Standard and Poor's drží Turecko v oblasti silně spekulativního pásma B+. Agentura Fitch snížila rating Turecka na BB-, což představuje spekulativní pásmo se zvýšenou zranitelností vůči riziku selhání.

**Míra nezaměstnanosti** v Turecku dosáhla v roce 2019 13,7%. Počet nezaměstnaných ve věku 15 a více let se v roce 2019 oproti předchozímu roku zvýšil o 932 tis. osob na 4 miliony 469 tis. osob. Míra nezaměstnanosti dosáhla 13,7 %, což představuje zvýšení o 2,7 %. Míra nezaměstnanosti v nezemědělském odvětví byla odhadnuta na 16,0% s nárůstem 3,1%. Nezaměstnanost věkové skupiny v rozmezí 15-64 let se mezi muži meziročně zvýšila o 3,0% na 12,7%, mezi ženami pak došlo k navýšení o 2,6% na 16,8%.



56,5% celkové zaměstnanosti bylo ve službách. V roce 2019 činila zaměstnanost v zemědělství 18,2%, v průmyslu 19,8%, ve stavebnictví 5,5% a ve službách 56,5%. Zatímco meziroční podíl zaměstnaných ve službách vykázal zvýšení o 0,6% a průmyslu o 0,1%, zemědělství pokleslo o 0,2%, stavebnictví pak o 0,4% bodu.

Míra nezaměstnanosti v Turecku by podle globálních makro modelů a očekávání analytiků měla do konce čtvrtletí 2020 dosáhnout 15,8 %. Podle ekonometrických modelů se v dlouhodobém horizontu očekává míra nezaměstnanosti v Turecku kolem 15,7 % v roce 2021 a 12,9 % v roce 2022.

Pozitivní výhled turecké vlády i některých zahraničních organizací pro vývoj ekonomiky v Turecku pro rok 2020 se po nástupu COVID-19 výrazně změnil, přesto Turecko očekává oproti dalším zemím růst HDP (cca 0,8%). Pandemie však zřejmě bude mít silný negativní dopad v sektoru bankovníctví a v oblasti nezaměstnanosti.

#### 1.4 Veřejné finance, státní rozpočet - příjmy, výdaje, saldo za posledních 5 let

**V roce 2019** výdaje státního rozpočtu dosáhly 978,1 mld. TRY a vláda hospodařila s deficitem ve výši 124,9 mld. TRY, což představuje přibližně 22 mld. USD [\[1\]](#) resp. 2,9% HDP. V meziročním srovnání jde opětovně o zhoršený deficit fiskální politiky státu v porovnání s rokem 2018 (2% HDP).

**V roce 2018** výdaje státního rozpočtu dosáhly 830,4 mld. TRY a vláda hospodařila s deficitem ve výši 72,6 mld. TRY, což představuje přibližně 15,1 mld. USD [\[2\]](#) resp. 2 % HDP.

[\[1\]](#) Průměrný roční kurz TRY/USD 5,67.

[\[2\]](#) Průměrný kurz USD/TRY 4,813

V meziročním srovnání šlo o zhoršený deficit fiskální politiky státu v porovnání s rokem 2017 (1,5% HDP).

Vývoj státního rozpočtu (v mld. TRY) v letech 2016 až 2019 :

v mil. TRY	2016	2017	2018	2019
<b>Příjmy celkem</b>	<b>554,4</b>	<b>630,3</b>	<b>757,8</b>	<b>853,1</b>
<b>Výdaje celkem</b>	<b>583</b>	<b>677,7</b>	<b>830,4</b>	<b>978,1</b>





Deficit	- 28,6	- 47,7	- 72,6	- 124,9

Zdroj: Ministerstvo financí TR, Ředitelství pro rozpočet a fiskální kontrolu (poznámka ZÚ: problém tureckých statistik je skutečnost, že údaje)

Deficit státního rozpočtu HDP v % (dle definice EU):

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1,4%	2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,3%	1,5%	2%	<b>2,9%</b>

### 1.5 Platební bilance (běžný, kapitálový, finanční účet), devizové rezervy (za posledních 5 let), veřejný dluh vůči HDP, zahraniční zadluženost, dluhová služba

Vývoj platební bilance byl pro Turecko vždy velice citlivou záležitostí. Země se dlouhodobě potýkala s vysokým deficitem běžného účtu indikujícím strukturální problémy, resp. **absenci konkurenceschopnosti** na mezinárodních trzích. Tento fakt věrně reflektoval skutečnost, kdy turecká ekonomika postrádala hodnotné globální značky, které by mohly táhnout exportní výkon Turecka a byly tak schopné úspěšně komercializovat své produkty v zahraničí. Nejhodnotnější značkou v roce 2019 byly Turkish Airlines, zaznamenáníhodná je ovšem skutečnost, že ze 100 nejhodnotnějších tureckých společností jich celkově 88 ztratilo v roce 2019 na hodnotě a pouze 2 rostly dvouciferným tempem - státní Ziraat Bankasi a turecká síť s potřebami pro domácnost Koctas spadající do konglomerátu Koc.

Od druhé poloviny roku 2018 se ovšem situace na poli obchodního deficitu začala měnit. Turecké produkty vlivem slábnoucí TRY získávaly na atraktivitě, což mělo v kombinaci s problémy soukromého sektoru spojenými s jejich výrazně sníženou schopností nakupovat v zahraničí za následek historický přebytek na běžném účtu dosahující 1,2% vůči HDP v roce 2019. Tato situace se ale pravděpodobně v nejbližších letech nebude opakovat a i v důsledku výrazného propadu exportů spojených s automobilovým průmyslem např. Economist Intelligence Unit očekává v letech 2020-21 návrat k deficitu běžného účtu v průměru 2,8% vůči HDP.

Vývoj deficitu platební bilance (vmil. USD a jako poměr deficit/HDP v %):

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Deficit v USD</b>	-43.610	-32.145	-33.139	- 47.347	-27.115	8.674



<b>Deficit v % HDP</b>	-4,7	-3,7	- 3,8	- 5,6	-3,5	1,2
------------------------	------	------	-------	-------	------	-----

Zdroj: Ministerstvo Financí, média

## 1.6 Bankovní systém (hlavní banky a pojišťovny)

Finanční sektor spadá do kompetence ministra financí, Berata Albayraka (**Republic of Turkey Ministry of Treasury and Finance** - <https://en.hmb.gov.tr/>), provádění **bankovního dozoru** a další úlohy jsou svěřeny Státní bankovní regulační agentuře BBDK (Banking Regulation and Supervision Agency - [www.bbdk.org.tr](http://www.bbdk.org.tr)), na jejichž internetových stránkách lze nalézt údaje k jednotlivým bankám, statistiky, příslušnou legislativu apod. Na internetové stránce **Bankovní asociace Turecka – TBB** (Türkiye Bankalari Birligi) (<https://www.tbb.org.tr/en/home>) je dostupný jak jmenný seznam všech bank a ústavů s adresami, e-maily, telefony a jmény ředitelů, tak i další užitečné informace.

**Celkově v Turecku v roce 2019 působilo 53 bank dle níže uvedené struktury:**

**A/ Centrální banka Turecka (TCMB), internet:**[www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)

### **B/ Depozitní banky (32):**

3 státní depozitní banky:

Ziraat Bankasi (Zemědělská banka): m.j. pro zemědělce a státní sektor

Halk Bankasi (Lidová banka): m.j. sociální zabezpečení

Vakıflar Bankasi (Nadační banka): m.j. pro podporu malopodnikatelů

8 privátních depozitních bank

21 zahraničních depozitních bank (např. Deutsche Bank, Citibank, ING Bank aj.) a poboček zahraničních bank (např. Societé Générale, ABN AMRO Bank, JP Morgan Chase aj.)

### **C/ Rozvojové a investiční banky (13)**

3 státní turecké rozvojové a investiční banky (které nepřijímají depozita):



A/ Türk Eximbank (pouze zahraničně ekonomické a obchodní operace – exportní a garanční banka)

B/ Iller Bankasi – rozvojová municipální banka

C/ Türkiye Kalkinma Bankasi

10 privátních tureckých a zahraničních rozvojových a investičních bank

#### D/ Participující banky (6)

Celkem se jedná o 6 bank fungujících na principu islámského bankovníctví

#### Pojišťovny

Všechny pojišťovací ústavy jsou nyní privátní. Podle typu pojišťovacích operací poskytuje 6 ústavů životní pojištění, 17 ústavů penzijní pojištění, 40 ústavů ostatní typy pojištění, nadto zde fungují tři zajišťovny. Z celkového aktuálního počtu 63 pojišťoven v Turecku, je v celkem 44 z nich zahraniční kapitál. Další informace jsou dostupné na internetových stránkách **Asociace pojišťoven TSB** (Association of the Insurance Companies of Turkey) [www.tsb.org.tr](http://www.tsb.org.tr).

### 1.7 Daňový systém

**Turecký daňový systém doznává postupně řady změn, z hlediska usídlování firem je nejdůležitější poslední právní úprava korporátních daní k 1. lednu 2018 (Corporate Tax Law No. 5520), která navýšila jednotnou sazbu daně ve výši 20% na 22%** (s výhledem do roku 2020). Systém zahrnuje celou škálu daní, některé sazby se každoročně mění, zejména dochází k pravidelnému navyšování spotřební daně ÖTV na alkohol, cigarety a luxusní zboží a automobily. Výběr hlavních daní probíhá na centrální úrovni, některé specifické daně jsou vybírány na úrovni obcí.

Rozbor daňového systému poskytují v angličtině internetové stránky státní organizace na podporu investic ISPAT (zkráceně „Invest in Turkey“) v oddíle „Investor’s Guide“ na adrese [www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr). Zevrubný popis daňového systému včetně dalších užitečných informací k podnikání v Turecku poskytuje publikace „Invest in Turkey“ auditorské společnosti KPMG Turecko, která je volně dostupná na internetových stránkách [www.kpmg.com.tr](http://www.kpmg.com.tr). Obsahuje rovněž řadu tabulek včetně modelových výpočtů. Velmi hodnotným zdrojem informací jsou též web stránky společnosti Deloitte na adrese: <http://www.deloitte.com.tr>. Českým firmám lze doporučit, aby se obracely na odborné zahraniční konzultantské firmy, které se dlouhodobě komplikovaným tureckým daňovým systémem zabývají.

#### Základní daně



**Daň z příjmu** se vybírá z veškerých příjmů, a to jak od domácích a zahraničních fyzických osob, tak od právnických osob sídlících v Turecku. Nerezidenti, kteří disponují příjmem získaným v Turecku (prostřednictvím zaměstnání, majetkového vlastnictví, obchodních operací či jiných aktivit generujících příjem) jsou rovněž zdaňováni, pouze však z příjmu získaného v Turecku.

**Korporátní daň** -základní sazba korporátní daně vybírané ze zisku činí 22%.

**Daň z příjmu jednotlivců:** jde o progresivní zdanění se sazbou od 15% do 35%. Sazby aplikované na roční příjem (v tureckých lirách – TL) jsou následující:

Příjmová skupina (v TL)	Sazba v %
do 18.000	15%
18.001 – 40.000	20%
40.001 – 98.000/148.000 <sup>[1]</sup>	27%
<sup>[1]</sup> V závislosti na tom, zdali se jedná o zaměstnanecký příjem či příjem bez zaměstnání. U zaměstnaneckého příjmu je uplatňována nižší hranice.	
98.001/148.000 a více	35%

#### Daň z přidané hodnoty – DPH:

Zboží a služby: 18%

Základní potraviny, textilní produkty: 8%

Některé zemědělské produkty, noviny a časopisy, ojeté automobily: 1%

DPH je vybíráno rovněž z importovaných výrobků (v angličtině tzv. „input VAT“) a složitým mechanismem je vyrovnáváno s DPH (tzv. „output VAT“) vybíranou v místě (malo)prodeje. Doporučujeme, aby se firmy v tomto směru dohodly o



postupu se svým zahraničním tureckým partnerem, případně využily služeb zkušených mezinárodních konzultantských firem se sídlem v Turecku. Systém je postaven na zápočtu hodnot „input VAT“ a „output VAT“. Eventuální přebytek importní „input VAT“ se převádí k dobru do dalšího měsíce, v žádném případě nedochází k refundaci.

**Speciální spotřební daně (ÖTV)** - existují 4 hlavní zbožové skupiny, které podléhají spotřební dani (s různou sazbou):

- a/ výrobky z ropy, zemní plyn, oleje, mazadla a jejich deriváty: sazba se pravidelně mění,
- b/ automobily a ostatní dopravní prostředky, motocykly, letadla, helikoptéry a jachty: 1% - 145%,
- c/ tabák a tabákové výrobky, alkoholické nápoje: 25% - 285,6%,
- d/ luxusní výrobky: 6,7% - 30%

Průběžně vždy docházelo ke zvyšování speciální spotřební daně mnoha zbožových skupin, a to v důsledku prohlubujícího se deficitu běžného účtu platební bilance a neuspokojivého vývoje zahraničního obchodu Turecka. V této souvislosti vzrostla speciální spotřební daň (ÖTV) např. u automobilů o objemu motoru 1600 cc až 2000 cc z 80% na 90%, což představuje nárůst ceny nového automobilu o cca 5,6%. U automobilů o objemu motoru nad 2000 cc vzrostla ÖTV z 130% až na 160%. Nárůst ÖTV zaznamenávají téměř pravidelně též alkoholické výrobky a tabákové výrobky.

**Informace o daňovém systému v Turecku je možné nalézt v studii „Invest in Turkey“ od KPMG (str. 53 až 93):** <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2019/07/investment-in-turkey-2019.pdf>

**Daň z bankovních a pojišťovacích transakcí:** Transakce bankovních a pojišťovacích ústavů nepodléhají platbě DPH, nýbrž dani z bankovních a pojišťovacích operací. Aplikována je na veškeré bankovní příjmy, např. úroky z půjček apod. Všeobecná sazba činí 5%, u depozitních transakcí jde o 1%, od roku 2008 není u prodeje zahraničních deviz uplatňována žádná daň. Daň u vybraných bankovních příjmů domácích (rezidentních firem) a daň z bankovních příjmů zahraničních (nerezidentních firem) je identická:

**Kolkovné – tzv. „stamp duty“:** Kolkovné je vybíráno u celé řady dokumentů jako smluv, akreditivů, garančních listů apod. včetně platebních výměřů. Výše kolkovného se vypočítává jako procento ze základu hodnoty a představuje 0,189% až 0,984%. Nejběžnější sazbou je právě sazba 0,984% aplikovaná na nově uzavírané kontrakty. Na hrubý plat zaměstnance je též uvaleno kolkovné, a to ve výši 7,59% z hrubé mzdy.

#### **Speciální komunikační daně:**

Služby operátorů mobilních sítí: 25%

Služby poskytovatelů kabelového a satelitního signálu: 15%

Poskytovatelé internetového připojení: 5%



Výše nezmíněné komunikační služby: 15%

#### **Daň z bohatství (majetková daň):**

- Daň z převodu nemovitostí a pozemků: její sazba činí 0,1% až 0,6% z hodnoty nemovitosti.
- Daň z budov: 0,1% - 0,3% (u rezidentů jde o 0,1%, u nerezidentů většinou o 0,2%)
- Dědická daň a darovací daň: sazba se pohybuje v závislosti na hodnotě od 1% - 30%.
- Motorová daň (dle modelu a kubatury): jde o specifickou částku, která je každoročně revidována.

#### **Další municipální a lokální daně:**

Zábavní daň: specifická sazba v rozsahu 0 – 20%.

Komunikační daň: 1%

Daň z prodeje plynu a elektřiny: 1,5%

Daň na ochranu životního prostředí: specifická daň podléhající každoroční revizi.

V Turecku existuje celá škála daňových výjimek a dalších zvýhodnění, které jsou aplikovány na průmyslové a další činnosti ve speciálních investičních zónách. Jde o tzv. prioritní rozvojové zóny, technologické rozvojové zóny, průmyslové parky a zóny volného obchodu. Dále jsou daňová zvýhodnění aplikována na sektor výzkumu a vývoje, vzdělávací společnosti, kulturní investice a kulturní podniky. (blíže k vládním investičním incentívám viz kapitola 2.6.).

Kromě investičních pobídek jsou z platby DPH (včetně dalšího zvýhodnění) vyňaty zejména následující oblasti (s jistými výjimkami):

- a/ export zboží a služeb,
- b/ roaming poskytovaný v Turecku zahraničním zákazníkům
- c/ explorace nalezišť nerostných surovin,
- d/ mezinárodní doprava,
- e/ dodávky strojů a zařízení importované pro potřeby fyzických nebo právnických osob, které jsou plátcí DPH a mají certifikát příslušných úřadů potvrzující, že jsou investory,
- f/ služby poskytované v přístavech a na letištích pro lodě a letadla,
- g/ sociální a další výjimky se týkají dodávek pro vládu a ostatní relevantní organizace, pokud jde o kulturní, vzdělávací, zdravotní a další obdobné účely,
- h/ bankovní a pojišťovací transakce jsou vyňaty z povinnosti platby DPH, protože podléhají zvláštní dani z bankovních a pojišťovacích transakcí ve výši 5% (viz výše),
- ch/daňové výjimky jsou udělovány na příjmy pocházející z aktivit firemních zahraničních poboček a za splnění jistých podmínek stejně tak u jejich domácích i zahraničních afilací,
- i/ výdaje na výzkum a rozvoj,
- j/ snížení daňového základu firem se týká některých darů, pomoci a sponzoringu sportovních aktivit.

Nicméně systém refundace DPH je značně komplexní záležitost, která je navíc determinována pravidlem reciprocit (v daném případě mezi TR a ČR). Pro konkrétní výklad doporučujeme kontaktovat daňové specialisty v místě.



## 2. Zahraniční obchod a investice

Zahraniční obchod byl v roce 2019 realizován v objemu představující více než 49 % podíl na celkovém HDP Turecka, což ve finančním vyjádření činí 374,2 mld. USD.

V roce 2019 stoupl **vývoz** ve srovnání s rokem 2018 o 2,1 % na 171,5 mld. USD. **Dovoz** se v loňském roce snížil o 9,1 % na 202,7 mld. USD ve srovnání s dovozem v roce 2018.

Na základě těchto výsledků se snížil **schodek** zahraničního obchodu na 31,2 mld. USD z 55,1 mld. USD ve srovnání s rokem předešlým. Objem přímých zahraničních investic (FDI) je odhadován přibližně na polovinu hodnoty z minulého roku, tedy 6,5 mld. USD.

Výhledově je dlouhodobým cílem turecké vlády realizace vývozu v objemu 500 mld. USD do roku 2023, což by však představovalo nutnost zdvojnásobení současného růstu.

### Podkapitoly:

- 2.1. [Obchodní bilance za posledních 5 let – vývoz, dovoz, saldo](#)
- 2.2. [Teritoriální struktura – postavení v \(k\) EU](#)
- 2.3. [Komoditní struktura](#)
- 2.4. [Zóny volného obchodu \(VT parky, investiční zóny\)](#)
- 2.5. [Investice - přímé zahraniční investice v teritoriu \(odvětvová a teritoriální struktura\)](#)
- 2.6. [Investice - podmínky vstupu zahraničního kapitálu \(omezení, pobídky pro investory\)](#)

### 2.1 Obchodní bilance za posledních 5 let – vývoz, dovoz, saldo

#### Vývoj zahraničního obchodu Turecka 2015 – 2019:

Zahraniční obchod	2015	2016	2017	2018	2019
Export (v mld. USD)	143,8	142,5	157,0	167,9	171,5
Růst exportu (%)	-8,7	-0,9	10,2	6,9	2,1
Import (v mld. USD)	207,2	198,6	233,8	223,1	202,7
Růst importu (%)	-14,4	-4,2	17,7	-4,6	-9,1



Objem obchodu (v mld. USD)	351,1	341,1	390,8	391,2	374,2
Saldo obchodní bilance (v mld. USD)	-63,4	-56,1	-76,8	-55,1	-31,2
Export / Import (%)	69,4	71,8	67,2	75,3	84,6
Přímé zahraniční investice (mld. USD)	16,8	13,3	10,8	13,1	6,5

Zdroj: Turkstat a dopočty GK Istanbul

## 2.2 Teritoriální struktura – postavení v (k) EU

**Teritoriální skladba** vykazuje setrvalý **podíl země EU v tureckém zahraničním obchodě**, EU stále zůstává pro Turecko nejvýznamnějším trhem. Obchodní vazba Turecka s EU je důležitá nejen vzhledem k celní unii mezi těmito subjekty, ale má i politický podtext ve smyslu, jak je Turecko ekonomicky vázáno s EU. Turecko patří z pohledu EU k 5. nejvýznamnějšímu partnerovi z pohledu exportu i importu.

### Podíl exportu a importu ve vztahu k EU v rámci celého zahr. obchodu (%):

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Export</b>	41,5	43,5	44,5	48,0	47,1	50,0	48,2
<b>Import</b>	36,7	36,7	38,0	39,0	36,4	36,2	34,0

Zdroj: Turkstat a dopočty GK Istanbul

Do evropské sedmadvacítky míří nyní cca 48,2% tureckého exportu, což ve finančním vyjádření činí vývoz zboží v hodnotě 82,7 mld. USD (-0,9 % oproti 2018).





Největším exportním odbytištěm je dlouhodobě Německo, kam loni směřovalo 8,9 % veškerého vývozu (ve finančním vyjádření se jedná o zboží v hodnotě cca 15,4 mld. USD). Druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem byla Velká Británie, kam směřovalo 6,3 % z celkového objemu vyváženého tureckého zboží (pokles o 2,2 % oproti 2018, 10,8 mld. USD). Vývoz do Itálie má podíl 5,4 % (9,3 mld. USD, -2,7 %), Irák si nadále udržuje stabilní pozici mírně nad 5 % (+ 7,9 %; 8,9 mld. USD) a USA 4,6 % (- 3 %; 8 mld. USD). K dalším významným partnerům patří další země EU – Španělsko, Francie, Nizozemí. Turecké také navýšilo svůj vývoz do Izraele (+11,9 %; 4,3 mld. USD).

Z pohledu dovozu byl v roce 2019 realizován obchod s evropskou sedmadvacítkou v hodnotě 69,1 mld. USD. Ve srovnání s předchozím rokem 2018 se jednalo o snížení o 14,3 %. EU se podílela na dovozu veškerého zboží do Turecka v loňském roce 34 %.

Co se týká bilance, hlavní negativní část tureckého zahraničního obchodu je dána vztahem s Ruskem, Čínou a Indií, který představuje převážný podíl deficitu zahraničního obchodu Turecka.

Co se jednotlivých států týče, nejvýznamnějšími importními partnery Turecka jsou Rusko, Čína, Německo, USA a Itálie. Z těchto zemí směřuje do Turecka zboží v objemu 38,6 % z celkového dovozu.

Nejdůležitějším partnerem na straně importu bylo Rusko, odkud bylo přivezeno zboží v hodnotě 22,4 mld. USD. Tento objem představoval 11 % celkového dovezeného zboží. V meziročním srovnání se dovoz z Ruska zvýšil o 2,1 %. Za Ruskem následuje Čína, která tvoří 9,1 % tureckého dovozu (-10,7 %; 18,4 mld. USD), další zemí je Německo 8,8 % (-11,9 %; 17,9 mld. USD), USA drží 5,5 % dovozu (-9,6 %; 11,1 mld. USD) a Itálie 4,2 % (-15,1 %; 8,6 mld. USD). U dovozu z Íránu byl zaznamenán pokles až o 52,8 % (3,2 mld. USD).

Obchod, který proudí z Istanbulu, v minulém roce zaujímal značnou část vývozu, a to kolem 86,1 mld. USD. Istanbul byl dále následován Bursou (10,2 mld. USD), Izmiřem (10,1 mld. USD), Kocaeli (9,7 mld. USD), Ankarou (8,3 mld. USD) a Gaziantepem (7,4 mld. USD).

#### **Export a import podle jednotlivých zemí 2018 a 2019 (v tis. USD)**



	2018		2019		Změna
Státy	Objem	podíl (%)	Objem	podíl (%)	(%)
<b>Export</b>					
<b>Celkem</b>	<b>167 933 943</b>	<b>100,0</b>	<b>171 480 825</b>	<b>100,0</b>	<b>2,1</b>
Německo	16 139 060	9,6	15 430 047	8,9	-4,4
Velká Británie	11 108 617	6,6	10 867 763	6,3	-2,2
Itálie	9 560 554	5,7	9 300 157	5,4	-2,7
Irák	8 348 597	5,0	8 998 226	5,2	7,9
USA	8 304 719	4,9	8 057 554	4,6	-3,0
Španělsko	7 709 493	4,6	7 662 576	4,5	-0,6
Francie	7 287 291	4,3	7 638 436	4,4	4,8
Nizozemí	4 761 098	2,8	5 444 365	3,2	14,4
Izrael	3 894 499	2,4	4 356 283	2,5	11,9
Rusko	3 399 662	2,0	3 853 188	2,2	13,3
<b>Import</b>	Objem	podíl (%)	Objem	podíl (%)	(%)
<b>Celkem</b>	<b>223 047 438</b>	<b>100,0</b>	<b>202 703 411</b>	<b>100,0</b>	<b>-9,1</b>
Rusko	21 989 606	9,9	22 453 008	11,0	2,1
Čína	20 719 064	9,3	18 496 454	9,1	-10,7
Německo	20 407 289	9,1	17 976 047	8,8	-11,9
USA	12 377 681	5,5	11 186 858	5,5	-9,6
Itálie	10 154 088	4,6	8 611 929	4,2	-15,1



Indie	7 535 612	3,4	6 593 496	3,3	-12,5
Francie	7 413 026	3,3	6 353 497	3,1	-14,3
Jižní Korea	6 342 938	2,8	5 649 219	2,8	-10,9
Velká Británie	7 446 033	3,3	5 426 645	2,6	-27,1
Írán	6 931 258	3,1	3 270 609	1,6	-52,8

Zdroj: Turkstat a dopočty GK Istanbul

### 2.3 Komoditní struktura

Dlouhodobou **tendencí tureckého exportu** je postupné snižování váhy primárních sektorů (zemědělství a lesnictví, rybářství, ovocnářství a těž vývoz nezpracovaných nerostných surovin) ve prospěch průmyslové produkce s vyšší přidanou hodnotou. V loňském roce měly průmyslové výrobky podíl na vývozu více než 90 %.

#### Hlavní exportní položky Turecka v 2018 a 2019 (v mld. USD):

	2018	Podíl 2018 (%)	2019	Podíl 2019 (%)
<b>Celkem</b>	<b>167,9</b>	<b>100,0</b>	<b>171,5</b>	<b>100,0</b>
(87) Dopravní prostředky mimo kolejové	26,8	15,9	26,1	15,2
(84) Stroje a zařízení, boilers a díly	15,8	9,4	16,4	9,5



(72) Železo a ocel	11,6	6,9	9,9	5,7
(61) Pletené a háčkové výrobky	9,0	5,3	9,0	5,2
(85) Elektrické stroje a zařízení	8,7	5,2	8,7	5,0
(71) Vzácné nerosty, kovy a výrobky z nich	7,1	4,2	7,3	4,2
(27) Minerální paliva a oleje	4,4	2,6	7,3	4,2
(73) Výrobky z železa a oceli	6,5	3,6	6,5	3,8
(62) Netkané a háčkové výrobky	6,2	3,7	6,4	3,7
(39) Plasty a výrobky z nich	6,0	3,6	6,2	3,6
(8) Jedle ovoce a ořechy, kůra melounů nebo citrusových plodů	3,9	2,3	4,1	2,4
(94) Nábytek	3,1	1,8	3,4	2,0

Zdroj: Turkstat a dopočty GK Istanbul

Aktuálně nejdůležitějším tureckým průmyslovým odvětvím je automobilový průmysl, který svým podílem na exportu v posledních letech nahrazuje tradiční textilní a oděvní produkci. Vývoz v tomto sektoru v roce 2019 představoval více než 15 % celkového exportu země a dosáhl hodnoty přibližně 26 mld. USD (pokles o 0,7 mld. USD). Textilní průmysl (tkaný i netkaný textil) vykázal na vývozní straně objem ve výši celkem přes 15 mld. USD a stále se řadí mezi páteřní exportní odvětví. Významným vývozním artiklem jsou dále strojírenské výrobky včetně bojlerů a jejich dílů, jichž se vyvezlo v hodnotě 16,4 mld. USD ve sledovaném období. Největší nárůst byl oproti minulému roku zaznamenán u položky minerální paliva a oleje (+66 %; z 4,4 na 7,3 mld. USD). Naopak nejvíce poklesl export železa a oceli (-15 %; 11,6 na 9,9 mld. USD).


**Hlavní importní položky Turecka v 2018 a 2019 (v mld. USD):**

	<b>2018</b>	<b>Podíl</b>	<b>2019</b>	<b>Podíl</b>
		<b>2018</b>		<b>2019</b>
		(%)		(%)
<b>Celkem</b>	<b>223,1</b>	<b>100,0</b>	<b>202,7</b>	<b>100,0</b>
(27) Minerální paliva a oleje	43,0	19,3	41,2	20,3
(84) Stroje a zařízení, boilers a díly	25,7	11,5	21,5	10,6
(85) Elektrické stroje a zařízení	16,5	7,4	15,0	7,4
(72) Železo a ocel	18,4	8,2	14,7	7,2
(71) Vzácné nerosty, kovy a výrobky z nich	12,5	5,6	13,3	6,5
(39) Plasty a výrobky z nich	12,9	5,8	11,6	5,7
(87) Dopravní prostředky mimo kolejové	13,9	6,2	9,6	4,7
(29) Organické chemikálie	5,9	2,6	5,4	2,6
(30) Farmaceutické výrobky	4,3	1,9	4,7	2,3
(90) Optika, fotografie, kinematografie, kontrola měření	4,7	2,1	4,3	2,1
(76) Hliník a výrobky z	3,9	1,7	3,4	1,6



něj				
(10) Obilniny	2,0	0,9	3,2	1,6

Zdroj: Turkstat a dopočty GK Istanbul

Nejvyšší importní potřebu vykazuje oblast průmyslové výroby. Sektor stále poptává zboží v objemu více jak 85 % celkové hodnoty dovážených produktů. V tureckém importu se stále na první příčce drží dovoz minerálních paliv. Dovoz v tomto sektoru v roce 2019 činil více než 20 % celkového dovozu do země a dosáhl hodnoty 41,2 mld. USD (pokles o 1,8 mld. USD). K nejrazantnějšímu poklesu ve srovnání s r. 2018 došlo u importu dopravních prostředků mimo kolejové (-31 %; z 13,9 na 9,6 mld. USD) a také dovozu železa a oceli (-20 %; z 18,4 na 14,7 mld. USD). Nárůst byl naopak zaznamenán např. u položek jako obilniny (+60 %; z 2,0 na 3,2 mld. USD), vzácné nerosty a kovy (+6 %; z 12,5 na 13,3 mld. USD) a také farmaceutických výrobků (+9 %; z 4,3 na 4,7 mld. USD).

#### 2.4 Zóny volného obchodu (VT parky, investiční zóny)

V současnosti funguje v Turecku 19 zón volného obchodu. Hodnota obchodu realizovaného v roce 2018 prostřednictvím zón volného obchodu (ZVO) v Turecku činila 17,3 mld. USD, z tohoto objemu země EU 6,4 mld. USD. Ve srovnání s rokem 2016 došlo ke snížení o 2,1 mld. USD. Aktuálně je v ZVO aktivních 2025 firem z toho je 530 firem zahraničních. Zóny volného obchodu aktuálně poskytují pracovní příležitost pro cca 54 tis. zaměstnanců.

#### Objem obchodu realizovaného v 5 nejvýznamnějších ZVO 2015 – 2018 (v tis. USD):

Zóny volného obchodu	2015	2016	2017	2018
<b>Aegean</b>	3.878.767	4.075.581	4.327.519	4 425 236
<b>Istanbul Industry &amp; Trade</b>	2 839.480	2.768.535	3.096.670	2 879 421
<b>Mersin</b>	3.389.099	2.856.284	2.935.266	2 895 352
<b>Europe</b>	2.338.770	1.972.380	2.030.141	2 033 122



<b>Bursa</b>	1.746.803	1.835.456	1.766.078	1 856 632
--------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Zdroj: OECD, 5 nejvýznamnějších ZVO zón

Problematiku zón volného obchodu v Turecku upravuje zákon č. 3218 z 6. 6. 1985, který byl novelizován zákonem č. 5946, jenž vstoupil v platnost 22. 4. 2010. V zemi existuje celkem 19 zón (z toho 18 aktivních), které jsou většinou umístěny v blízkosti hlavních přístavů u Středozemního, Černého a Egejského moře. Jejich seznam včetně adres a webových stránek je uveden na webové stránce Ministerstva obchodu <https://www.ticaret.gov.tr/> (v části Legislation/Free zones/) a kromě toho je zde uvedena stručná charakteristika a statistická data o obchodu realizovaném via tyto zóny.

Mezi výhody, které volné zóny zaručují, patří 100 % osvobození od cel, úleva od korporátní daně, úlevy týkající se firemních odvodů, zaměstnávaných osob apod. Neexistují zde žádné restrikce pro repatriaci zisku. Zájemci o podnikání v zónách se mohou obrátit na vládní agenturu na podporu investic ISPAT (*Investment Support and Promotion Agency of Turkey*), která má své kanceláře jak v Turecku (Ankara, Istanbul), tak v 15 zemích světa (nikoliv v ČR). Další užitečné informace poskytují v několika světových jazycích její internetové stránky [www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr).

### Technologické parky

Cílem projektů TDZ (*Technology Development Zones – Technoparks*) je podpora R&D aktivit a hledání atraktivních investorů v oblasti high-tech. V současnosti je v Turecku aktivních 63 TDZ, dalších 21 je schváleno a v současnosti jsou v procesu stavebních úprav.

Výhody pro investory:

- osvobození od různých typů daní do roku 2023
- zaměstnanci TDZ mají daňové úlevy
- turecká vláda bude přispívat na platbu sociálního pojištění zaměstnanců do konce roku 2023
- další celní a daňové výhody při vývozu nových produktů

### Průmyslové zóny

V současnosti je oficiálně schváleno v 80 tureckých provinciích 331 tzv. OIZ (*Organize Industrial Zones*), z nichž je 234 plně funkčních a 97 ve výstavbě.

Výhody pro investory:

- pozemek je prodáván bez DPH
- výjimky a výhody z daňových plateb, které se týkají nemovitostí
- výhodná cena dodávek vody, energií a telekomunikačních poplatků
- daňové výhody v různých oblastech dle zaměření investora

## 2.5 Investice - přímé zahraniční investice v teritoriu (odvětvová a teritoriální struktura)



Turecko se stalo v roce 2018 druhým největším příjemcem přímých zahraničních investic v západní Asii za Izraelem. Celkově získalo Turecko v letech 2002-2019 157,9 mld. USD v rámci přímých zahraničních investic. V roce 2019 došlo oproti roku 2018 ke snížení zájmu o FDI do Turecka, konečná hodnota pro rok 2019 nebyla doposud oficiálně publikována. Poslední turecké statistické údaje z června 2019 ukazují, že v období červenec 2018 - červen 2019 dosáhlo FDI výše 12,6 mld. USD.

Největší skupinou investorů v Turecku jsou dlouhodobě členské státy EU, v posledním období se největšími investory stávají Katar, Ázerbajdžán a Velká Británie.

Turecko přijalo řadu legislativních reforem, které mají usnadnit přijímání zahraničních investic. Současně jako ukázka úsilí o přilákání zahraničních investorů byla posílena role Turecké agentury pro podporu investic (ISPAT).

K faktorům, které brání rozvoji přímých zahraničních investic, patří politická nestabilita (pokus o státní převrat v roce 2016), měnová krize (srpen 2018, což snížilo hodnotu turecké liry na rekordní minima), inflace (vzrostla na nová maxima v návaznosti na měnovou krizi), blízkost konfliktů na Blízkém východě.

Hlavní investoři 2018-2019:

Země	%		Investiční sektor	%
Katar	19,4		Reality	44,8
Velká Británie	18,7		Výroba, továrny	14,0
Ázerbajdžán	17,5		Finance a pojištění	10,2

Zahraniční investoři vyhlíží strukturální změny, jejichž potřeba je obecně uznávaná a zahraničními investory očekávaná. Turecko nezbytně potřebuje zahraniční kapitál, aby udrželo tempo investic do domácí ekonomiky, jelikož domácí zdroje nestačí. Turecko zůstává stále závislé na krátkodobých investicích, kterými z větší části splácí vysoký schodek běžného účtu platební bilance.

Pro tureckou ekonomiku bude v příštích letech důležité postavit hospodářský růst na sofistikovanějších zdrojích – využívání moderních technologií, inovativních procesů, žádoucí je zvýšení produktivity práce a snížení množství zásahů





státu do fungování vnitřního tureckého trhu.

## 2.6 Investice - podmínky vstupu zahraničního kapitálu (omezení, pobídky pro investory)

Turecko nabízí v některých sektorech zajímavé podmínky zahraničním investorům, a to zejména vzhledem ke své geografické poloze, rozsáhlé a relativně levné pracovní síle, přírodním zdrojům a potenciálu regionálního trhu s přesahem na třetí trhy (Blízký východ, turecké republiky, země Zálivu apod.). Potenciál jejich využití je však spjat i s vnímáním právního prostředí v zemi.

Zákon upravující vstup zahraničního kapitálu do země poskytuje zahraničním investorům stejná práva a povinnosti jako domácím kapitálům a současně garantuje převod zisků, poplatků a honorářů stejně jako repatriaci kapitálu pro případ likvidace nebo prodeje. K tomu se přidávají nepřímé garance vyplývající z členství země v mezinárodních organizacích typu OECD a v neposlední řadě i četné bilaterální dohody o podpoře a ochraně investic. V poslední době však globální i vnitrostátní situace výrazně zvyšuje volatilitu turecké ekonomiky, včetně zvýšení rizika pro dlouhodobé investice (viz. kapitola 1.3)

Turecko dnes láká investory na tyto hlavní faktory:

1. rostoucí HDP (mimo vysoce pravděpodobný pád v roce 2020 kvůli koronaviru)
2. obyvatelstvo (80 mil. mladá populace)
3. kvalifikované pracovní síly
4. celní unie s EU a globálně otevřená ekonomika
5. infrastruktura
6. poloha země
7. energetický koridor a terminál pro Evropu
8. silný vnitřní trh

V roce 2012 vstoupila v platnost Dohoda o vzájemné ochraně a podpoře investic. Dohoda společně s dalšími zákony a ujednáními EU představuje významný dokument pro české investory. Turecká legislativa nepředepisuje povinné rozdělení podílů na společnosti ani nevyžaduje participaci tureckého subjektu. Zahraniční subjekty mohou žádat o snížení, resp. exempci, z daňového zákona (*Corporate Income Tax Law*). Podrobné informace a návod k jednání s byrokratickým aparátem v této záležitosti poskytne Státní agentura na podporu investic „ISPAT“ [www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr).

Investice do rozvojových programů složitějšího jihovýchodu a východu země skýtají zajímavé pobídky pro investory, jde např. o pobídky daňového charakteru, nižší ceny pozemků, jakož i snížení sociálního a zdravotního pojištění zaměstnanců, redukce korporátní daně apod. Materiály k pobídkám, statistické informace, přehledy zahraničních investorů a další podrobné informace k oblasti přímých zahraničních investic (FDI) v Turecku obsahují internetové stránky Ministerstva financí ([www.treasury.gov.tr](http://www.treasury.gov.tr)), Ministerstva obchodu (<https://www.trade.gov.tr/>) a rovněž Státní agentury na podporu investic „ISPAT“ ([www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr) - obdoba českého Czech Invest), kde lze nalézt praktické informace pro investory



---

včetně popisu některých úspěšných investic a aktuálních pobídek. Systém pobídek platí stejně jak pro zahraniční, tak i domácí investory.



### 3. Vztahy země s EU

Od založení moderního Turecka v roce 1923 je země s převážnou většinou muslimského obyvatelstva sekulární demokracií, která se snaží o dosažení evropských standardů. Turecko patří k zakládajícím státům Organizace spojených národů (OSN), od roku 1949 je členem Rady Evropy, o tři roky později vstoupilo do NATO a v roce 1961 do Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD).

Historie vztahů mezi integrující se Evropou a Tureckem je dlouhá a její kořeny leží až v roce 1959, kdy Ankara zahájila úzkou spolupráci s tehdejší EHS. Prvním krokem k plnému členství v EHS se stal v roce 1963 podpis Asociační dohody resp. dohody o přidružení, která se také označuje jako „ankarská“. Tato dohoda byla doplněna dodatkovým protokolem podepsaným v listopadu 1970. Turecká přítomnost na Kypru v roce 1974 a vojenský převrat v roce 1980 další integraci Turecka pozastavila. Otázka Kypru nadále blokuje zásadnější posun v přístupových jednáních. Na zasedání Evropské rady v roce 1999 v Helsinkách byl Turecku přisouzen status kandidátské země (oficiální přihlášku poslalo Turecko v roce 1987). Mezi lety 1999 až 2004 Ankara usilovně pracovala na splnění kodaňských kritérií, a to zejména v oblasti stabilizace státních institucí, reformě právního řádu, posilování lidských práv a ochrany menšin. Vrchol tohoto procesu představuje zákonem ukotvené zrušení trestu smrti.

V roce 2005 byla zahájena přístupová jednání v celkem 35 kapitolách. Jelikož Turecko odmítlo uplatňovat dodatkový protokol k ankarské dohodě o vztazích s Kyprem, Rada EU v prosinci 2006 rozhodla o zmrazení osmi kapitol (volný pohyb zboží, právo usazování a volný pohyb služeb, finanční služby, zemědělství a rozvoj venkova, rybolov, doprava, celní unie a vnější vztahy). Jednání v těchto kapitolách budou odblokovány až v momentě, kdy Turecko svůj závazek splní. V prosinci 2015 bylo otevřeno vyjednávání nové kapitoly č. 17 „ekonomická a monetární politika“. Vzhledem k událostem roku 2016 a následným konfliktům mezi zeměmi EU a Tureckem došlo k pozastavení přístupových jednání a také nedošlo k plánovanému zrušení vízové povinnosti.

Dle turecké vlády zůstává členství v EU pro Ankaru nadále hlavní prioritou - akcentuje nutnost ponechání otevřených dveří dialogu s cílem vstupu do EU, má zájem na upgradu Celní unie, vízové liberalizaci, spolupráci v bezpečnosti, boji proti terorismu, řešení uprchlické otázky a regionální koordinaci. Turecko v roce 2018 zrušilo samostatné Ministerstvo pro záležitosti EU a vznikla nová sekce zabývající se věcmi EU při tureckém Ministerstvu zahraničních věcí.

#### Podkapitoly:

- 3.1. [Zastoupení EU v zemi](#)
- 3.2. [Obchodní vztahy země s EU](#)
- 3.3. [Poskytování rozvojových fondů a nástrojů EU](#)

#### 3.1 Zastoupení EU v zemi

Evropskou unii po institucionální stránce reprezentuje v zemi Delegace Evropské unie v Turecké republice. Diplomatické zastoupení EU pokrývá potřeby, které vychází z intenzivních jednání s domácí administrativou. Hlavním partnerem je přitom Ministerstvo zahraničních věcí Turecké republiky.



V Turecku působí další klíčové evropské instituce. Své zastoupení zde má Evropská banka pro obnovu a rozvoj (3 lokální kanceláře: Ankara, Istanbul, Gaziantep) a Evropská investiční banka. Z obchodního hlediska působí celá řada předních evropských společností a finančních domů, jako např.: Alstom, Siemens, ČEZ, SHELL, BP, Renault, BASF, BOSCH, VOLVO, PIRELLI, Nestle, UniCredit, Mercedes-Benz, MAN, Deutsche Bank, BNP Paribas, IKEA, ABB, Bauhaus a další.

### 3.2 Obchodní vztahy země s EU

Turecko je pro Evropskou unii zásadním strategickým i ekonomickým partnerem. Dne 31. 12. 1995 vstoupila v platnost dohoda o vytvoření Celní unie mezi Tureckem a Evropským společenstvím, která významně posílila vzájemný obchod. Vedle fungující celní unie Turecko podepsalo dohodu o volném obchodu s Evropským společenstvím volného obchodu (EFTA). Turecké hospodářství je 7. největší ekonomikou v Evropě a 17. největší ekonomikou na světě s HDP cca 754 mld. USD v roce 2019.

**Teritoriální skladba** vykazuje setrvalý **podíl zemí EU v tureckém zahraničním obchodě**, EU 28 stále zůstává pro Turecko nejvýznamnějším trhem. Obchodní vazba Turecka s EU je důležitá nejen vzhledem k celní unii mezi těmito subjekty, ale má i politický podtext ve smyslu, jak je Turecko ekonomicky vázáno s EU. Do evropské osmdvacítky míří nyní cca 50 % tureckého exportu, což ve finančním vyjádření činí vývoz zboží v hodnotě 68,3 mld. EUR (-1,2 % oproti 2018). Z pohledu dovozu byl v roce 2019 realizován obchod s evropskou osmdvacítkou v hodnotě 69,8 mld. USD (+4,4% proti 2018). Vývoz Turecka do EU byl poprvé v historii vyšší než dovoz (i v důsledku Brexitu). Celkový objem obchodu EU-TR byl ve výši 138,1 mld EUR, Turecko tak má podíl 3,4% z celkového EU obchodu.

Pozici nejvýznamnějšího obchodního partnera ze zemí EU si zachovává Německo, dalšími největšími partnery jsou z pohledu objemu obchodu Itálie, Nizozemí, Francie a Španělsko. V roce 2019 došlo k významnému nárůstu obchodní výměny s Rumunskem, Bulharskem a Slovinskem. Pozitivní obchodní bilanci s Tureckem si udržuje polovina zemí EU, mezi prvních 5 zemí s pozitivní saldem obchodní výměny patří Německo (+6,5 mld EUR), Nizozemí (+1,1 mld EUR), Česká republika (+565 mil. EUR), Finsko (+323 mil. EUR), Irsko (+215 mil. EUR), nejvíce negativní obchodní výměnu pak mají Španělsko (-2,9 mld EUR), Slovinsko (-2,2 mld EUR), Rumunsko (-1,6 mld EUR), Francie (-1,6 mld EUR) a Itálie (-1,1 mld EUR).

Největší položkou vzájemné obchodní výměny mezi zeměmi EU a Tureckem jsou automobily a jejich součásti, petrochemické výrobky, obráběcí stroje a zařízení.



### 3.3 Poskytování rozvojových fondů a nástrojů EU

Jednou z možných oblastí uplatnění pro české podnikatelské subjekty jsou tendrová řízení v rámci projektů multilaterální rozvojové pomoci EU Turecku. Pro české firmy je účelné, aby se zabývaly možností zapojení do rozvojové pomoci Evropské komise (EK) pro turecké předvstupní období, t.j. do tzv. **programů „Instrument for Pre-Accession Assistance“ IPA II (2014-2020)**, což dle dostupných informací, až na nepočtené výjimky, dosud čeští exportéři nevyužili. Více o strategické zaměření IPA pro Turecko je možné si přečíst na stránkách Delegace EU v Ankaře (<https://www.avrupa.info.tr/en/instrument-pre-accession-assistance-ipa-880>)

Zejména vzhledem k možnostem českých firem, jejich know-how a nové Mapě oborových příležitostí se v rámci IPA II jako velmi zajímavé jeví oblasti **týkající se zabezpečení dodávek čisté vody, čištění odpadních vod, zpracování a sanace pevných městských odpadů** a současně též **sektor kolejové dopravy**. Detailní informace o **nových, probíhajících a uzavřených výběrových řízeních** jsou zveřejňovány na internetových stránkách k tomu zřízené státní turecké implementační agentury „Central Finance and Contracts Unit“ ([www.cfcu.gov.tr](http://www.cfcu.gov.tr)). Její stránky obsahují i podrobný návod a podmínky pro přihlašování do výběrových řízení a vzory potřebných dokumentů. Zvláštní pozornost je třeba klást na vyhledávání v položce „Forecast“, která indikuje v několikaměsíční lhůtě dopředu, že bude vypsán tendr. Kontraktorem budoucího výherce tendru je CFCU. Výběrová řízení probíhají s ohledem na majoritní prostředky EU dle regulí EU. ZÚ Ankara a GK Istanbul je připraven poskytnout asistenci případným českým subjektům na tureckém trhu včetně zprostředkování B2G vazeb na relevantní vládní entity činné v této oblasti. ZÚ Ankara a GK Istanbul se zaměřují na mapování investičních potřeb větších tureckých municipalit v oblasti veřejné dopravy, nakládání s odpady a energetiky.



## 4. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

### Podkapitoly:

- 4.1. [Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let](#)
- 4.2. [10 nejvýznamnějších položek českého vývozu/dovozu](#)
- 4.3. [Vzájemná výměna v oblasti služeb](#)
- 4.4. [České investice v teritoriu: Firmy a joint-ventures ve vzájemném obchodu a v ostatních oblastech ekonomické spolupráce](#)
- 4.5. [Smluvní základna mezi oběma státy](#)
- 4.6. [Zahraniční rozvojová spolupráce](#)

### 4.1 Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let

Turecký trh s více než 80 miliony spotřebitelů patří k významným obchodním partnerům ČR, což dlouhodobě dokládá i objem vzájemné obchodní výměny. Vzájemný obchodní obrát v roce 2019 zaznamenal mírný propad a přesáhl 82,6 mld. Kč (-3,1%), z toho export 44,2 mld. Kč (-7,3%). Stále bylo ovšem zachováno pozitivní saldo obchodní bilance ve prospěch ČR (5,8 mld. Kč, v roce 2018 to bylo 10,2 mld. Kč). V celkovém objemu exportu mimo země EU na 6. místě mimo země EU (za Spojeným královstvím, USA, RF, Švýcarskem a Čínou).

Vývoj ZO ČR a Turecka v letech 2015 – 2019 (na bázi Kč)

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Export</b>	+5,3%	13,1%	<b>-0,4%</b>	-10,3 %	-7,3 %
<b>Import</b>	+11,2 %	+10,6 %	<b>+3,3 %</b>	+3,3 %	+2,9 %
<b>Obrát</b>	+7,1 %	+12,1 %	<b>+1,1 %</b>	-4,8 %	-3,1 %

Zdroj: ČSÚ

### 4.2 10 nejvýznamnějších položek českého vývozu/dovozu

Postupně dochází ke změně komoditní struktury vzájemného obchodu, přičemž ve vývozu i v dovozu převládají průmyslové výrobky s vyšší přidanou hodnotou.

**Hlavním položkám českého exportu (v následujícím pořadí) v roce 2019, podobně jako v předchozích letech, dominovaly:** výrobky automobilového průmyslu, tj. osobní motorová vozidla o objemu 1500 až 3000 cm<sup>3</sup> (HS8703), díly a příslušenství motorových vozidel a traktorů (HS8708), zařízení pro automatické zpracování dat, ap. (HS8471),



odstředivky přístroje k filtrování (HS 8421), čerpadla, kap. zdviže (HS8413), elektrické přístroje ke spínání obvodů (HS8536), dobytek hovězí živý (HS0102), klimatizační zařízení (HS8415), kohouty, ventily aj. pro potrubí, kotle a vany (HS8481) a pneumatiky z nové pryže (HS4011).

**Hlavním položkám importu z Turecka do ČR (v následujícím pořadí) ve stejném období dominovaly:** osobní motorová vozidla o objemu 1500 až 2500 cm<sup>3</sup> (HS8703), části motorových vozidel a traktorů (HS8708), sedadla (HS9401), čerpadla, kap. zdviže (HS8413), trička, vrchní tílka, aj. (HS6109), izolované dráty, kabely a jiné izolované vodiče (HS8544), motorová vozidla pro přepravu nákladu (HS8704), parfémy a toaletní vody (HS3303), přípravky potravinové a jiné (2106), motorová vozidla pro veřejnou dopravu osobní (HS8702).

#### 4.3 Vzájemná výměna v oblasti služeb

Obchodní výměna mezi Tureckem a ČR v oblasti služeb je zatím omezena pouze na turistický ruch prostřednictvím českých a tureckých cestovních kanceláří a dále pak silniční dopravu (tranzitní nákladní dopravu). Co se turizmu týče, je možné zmínit především nárůst českých turistů mířících do země, který v roce 2019 dosáhl dle tureckých statistik více než 300 000.

Počty českých turistů v Turecku:

2015	2016	2017	2018	2019
212.464	87.328	126.567	228.251	311.359

#### 4.4 České investice v teritoriu: Firmy a joint-ventures ve vzájemném obchodu a v ostatních oblastech ekonomické spolupráce

##### Nejvýznamnější investiční a obchodní aktivity

Česká energetická společnost **ČEZ** od roku 2009 provozuje v Turecku výrobní a distribuční aktiva v rámci společného podniku s tureckým partnerem Akkok Holding. Co se výrobních kapacit týče, ČEZ a Akkok založili společný podnik Akenerji Elektrik Uretim A.S., kde obě entity disponují stejným vlastnickým podílem 37,3614 %. Zbýlých cca 25% je poté obchodovatelných na Istanbulské burze. Do portfolia Akenerji spadá plynová elektrárna Egemer 904MW, portfolio 7 vodních zdrojů 289 MW a větrný park Ayyildiz 28MW. Dalším společným podnikem ČEZ a Akkok Holdingu je společnost Akcez Enerji A.S. soustředící se na distribuci a prodej elektřiny. V této společnosti si partneři rozdělili vlastnická práva poměrem 50x50. Akcez vlastní distribuční společnost Sakarya Elektrik Degitim A.S. (SEDAS) spravující 1,9 mil. odběrových míst a prodejní společnost Sakarya Elektrik Perakende Satis A.S. (SEPAS) poskytující služby 1,6 mil. zákazníků.



<b>Skupina ČEZ v Turecku</b>	
Výroba elektřiny (TWh)	5,7
Prodej elektřiny konc. zákazníkům (TWh)	10,5
Počet odběrných míst (mil.)	1,9
<b>Podíl na trhu (distribuce)</b>	3,6%
Instalovaná kapacita (MW)	1 221,1
<b>Podíl na trhu (výroba)</b>	1,5%
Počet zaměstnanců	2074

Dalším významným českým investorem do energetiky je firma EnergoPro, která od roku 2006 v zemi proinvestovala cca 1 mld. EUR. V červnu 2019 skupina poblíž tureckého hlavního města otevřela nový závod na výrobu turbín, generátorů a dalšího zařízení pro vodní elektrárny. Provozovatelem závodu je dceřiná společnost Litostroj Turkey. Tento závod je historicky prvním svého charakteru na tureckém území. Vyžádal si celkovou investici v objemu 25 mil. EUR. Dalším významným krokem skupiny bylo dostavění přehradní hráze Karakurt a začátek napouštění nádrže v únoru 2020. Toto vodní dílo s výškou hráze 137m a plánovaným instalovaným výkonem téměř 100MW se tak zařadilo mezi nejvyšší přehrady s asfaltovým jádrem na světě. V současnosti skupina ENERGO-PRO dále finišuje také s výstavbou dalšího vodního díla na východě země – přehradní elektrárny Alpaslan 2. Její instalovaný výkon dosáhne 280 MW a stane se největší tureckou přehradou v soukromém vlastnictví. Výstavba tohoto vodního díla skupinu vyjde na cca 477 mil. EUR. Podokončení projektů tak bude skupina disponovat celkovým instalovaným výkonem cca 500MW.

V první polovině roku 2020 také vyšel najevo zájem Škody Transportation o převzetí výrobce autobusů Temsa Ulasim Araclari. Za tímto účelem skupina v únoru 2020 podepsala se současným majitelem, průmyslovým holdingem Sabanci, dohodu o předběžném zájmu. Pokud se obchod dokončí, PPF bude prostřednictvím Škody Transportation vlastnit 50% Temsy.

**Turecká strana uvádí, že její přímé investice v ČR nyní dosahují cca 100 mil. USD.** Většina z nich se týká obchodů s rychlým občerstvením, textilu a dárkových předmětů. Mezi nejznámější Turky vlastněné subjekty patří síť optik Eiffel Optik (cca 15 mil. USD), Aslanli Group se nyní podílí na developerském projektu poblíž Slaného (po dokončení cca 150 mil. USD), v oblasti investic do nemovitostí je dále aktivní i Altinbaslar Group (cca 15 mil. USD).





## Významné obchodní aktivity českých subjektů v Turecku

Společnost **Vítkovice Machinery Group**, resp. její divize **Vítkovice Power Engineering**, stavěla na základě EPC kontraktu pro tureckého investora Adularya Enerji/Naksan Holding na klíč **tepelnou elektrárnu na lignit „Yunus Emre/Adularya“ (výkon 2x145 MW)** u města Beypazari ve vzdálenosti cca 135 km od Ankary. Projekt je od léta 2016 pozastaven z důvodů převzetí projektu státním fondem TMSF, technickým komplikacím a pokračujícím jednáním na mezivládní úrovni o osudu projektu.

Konsorcium firem **AŽD Praha a.s. a CROSS Zlín a.s.** dokončilo v roce 2019 projekt v hodnotě 510 mil. Kč na výstavbu inteligentního dopravního systému v Izmiru (referenční projekt pro celou zemi) a v současnosti vyjednává o prodloužení svého působení ve městě.

**ÚJV Řež** a.s. ukončil v listopadu 2016 dvouletý kontrakt s Úřadem pro atomovou energii Turecka („TAEK - Türkiye Atom Enerjisi Kurumu“) ve výši cca 200 mil. Kč, jehož předmětem byla odborná podpora ÚJV Řež turecké instituci spočívající v procesu licencování jaderné elektrárny Akkuyu, jakož i zvýšení odborné úrovně pracovníků TAEK. Na jaře 2017 byl uzavřen nový kontrakt na dva roky, který byl na počátku roku 2019 opětovně prodloužen.

Úspěchy na tureckém trhu dále slaví např.: Ferrit s.r.o. soustředící se na dodávkách technologií závěsné dopravy a mechanizovaného dobývání v uhelných šachtách či TOS KUŘIM, který významným hráčem na poli obráběcích strojů používaných v obranném, železničním i energetickém průmyslu. Dále je možné jmenovat i CZ Loko slavící úspěchy na poli nákladní železniční dopravy či IT společnost KENTICO spolupracující s holdingem Koc. Svoji neodmyslitelnou pozici mají na trhu automobily Škoda auto, které patří mezi 10 nejprodávanějších značek v zemi vůbec.

## 4.5 Smluvní základna mezi oběma státy

Hospodářské a obchodní vztahy mezi Československem a Tureckem mají dlouholetou tradici s kořeny sahajícími až do období těsně po 1. světové válce. **První Obchodní úmluva byla podepsána 31. května 1922** na principu doložky nejvyšších výhod. Poslední preferenční dohoda na bilaterálním základě, dohoda o volném obchodu, byla podepsána v r. 1997. Její platnost byla ukončena vstupem ČR do Evropské unie. Od té doby je základním dokumentem upravujícím obchod mezi ČR a Tureckem **Dohoda o celní unii Turecka s EU**.

V platnosti jsou dále následující dokumenty relevantní pro ekonomickou oblast:

- Dohoda o hospodářské, technické, průmyslové a vědecké spolupráci (6. 1. 1976);
- Dohoda o mezinárodní silniční dopravě (30. 6. 1981);
- Dohoda o spolupráci v oblasti cestovního ruchu (30. 6. 1981);
- Dohoda o letecké dopravě (podepsaná v roce 1996, v platnosti od 1. 4. 1998);
- Ujednání mezi MO ČR a GŠ Turecka o vzájemné spolupráci ve vojenské oblasti (v platnosti od 22. 12. 1997);
- Dohoda o mezi vládou České republiky a vládou Turecké republiky o průmyslové spolupráci v oblasti obrany (podepsána 28. 9. 1999, v platnosti od 18. 10. 2002);



- Dohoda o zabránění dvojího zdanění a zamezení daňovému úniku v oboru daní z příjmu (podepsána 12. 10. 1999, v platnost vstoupila 15. 12. 2003);
- Dohoda o spolupráci v oblasti zemědělství (podepsána 7. 9. 2000, je v platnosti);
- Dohoda o spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech (podepsána 10. 10. 2000, v platnosti od 2. 2. 2001);
- Dohoda o spolupráci v oblasti kultury, školství, vědy, mládeže a sportu (v platnosti od 10. 6. 2004);
- Mezirezortní memorandum o strategickém partnerství pro spolupráci v oblasti energetiky (podpis: 4. 2. 2013);
- **Dohoda o vzájemné ochraně a podpoře investic** (podepsána 29. 4. 2009 během návštěvy tureckého prezidenta Abdullaha Gülla v ČR, v platnosti od 18. 3. 2012). **Dohoda, která vstoupila v platnost dne 18. 3. 2012, představuje významný pilíř v jinak dynamických a bohatých obchodně-ekonomických vztazích ČR a TR a rovněž výraznou jistotu pro investory na obou stranách.**

Platnost následujících dokumentů byla ukončena dnem vstupu ČR do EU (k 1. 5. 2004):

- Obchodní dohoda (29. 8. 1975);
- Dohoda o volném obchodu (podepsána 3. 10. 1997, v platnosti od 1. 9. 1998);
- Dohoda o spolupráci ve veterinární oblasti (podepsána 10. 10. 2000);
- Dohoda o spolupráci ve fytosanitární oblasti (podepsána 10. 10. 2000).

#### 4.6 Zahraniční rozvojová spolupráce

Mezi ČR a Tureckem, s přihlédnutím ke stupni ekonomického rozvoje Turecka, v předchozích letech téměř nebyla realizována rozvojová spolupráce. Dosud se tato spolupráce uskutečňovala formou tzv. „malých lokálních projektů“ (MLP) a soustředovala především na oblast školství v méně rozvinutých oblastech Turecka (na východě země ve městě Bingöl a v chudé ankarské čtvrti Bağlum). Současně platí, že od r. 2015 již není Turecké republice poskytována žádná rozvojová pomoc. Doporučujeme však českým podnikatelským subjektům, aby se aktivně zapojily do rozvojové pomoci Evropské komise pro předvstupní období IPA (tzv. „Instruments of Pre – Accession“). O tomto instrumentu blíže referujeme v oddíle 3.3. - „Poskytování rozvojových fondů a nástrojů EU“.



## 5. Mapa oborových příležitostí - perspektivní položky českého exportu

ZÚ Ankara a GK Istanbul vypracovaly pro Turecko, tzv. **Mapu oborových příležitostí pro Turecko** definuje perspektivní sektory hodné zřetele českých exportérů a investorů v Turecku:

Příležitosti pro český export

### Automobilový průmysl

Důležitou položkou turecké průmyslové výroby jsou automobily a jejich příslušenství. Tento sektor také zůstává největší položkou vzájemného obchodu. Turecký trh je v tomto segmentu 6. největší v Evropě. Zhoršené hospodářské výsledky Turecka i zahraničně politické problémy přispěly v roce 2018 k výraznému propadu automobilového průmyslu (pokles prodeje osobních vozidel o 32%). Pokračují vládní investiční pobídky, které jsou součástí širší strategie snižování závislosti na importu v důležitých sektorech a současně snahou o vylepšení tradičně záporné obchodní bilance. Systém vládních pobídek již přilákal na místní trh mnoho světových producentů, kteří zde umísťují svou výrobu (Renault, FIAT, Mercedes, svůj příchod v roce 2019 zvažuje Volkswagen). Společnost Toyota realizovala v roce 2016 investici v řádu 366 mil. USD s cílem výstavby nového závodu na výrobu motorů. Mercedes Benz zdvojnásobil v posledních dvou letech svou výrobu nákladních vozidel v Turecku, přičemž do rozšíření provozu investoval 113 mil. EUR. Automobilka Renault do svého výrobního závodu v roce 2016 investovala 225 mil. USD za účelem rozšířit jeho výrobní kapacity. Díky této investici se v ní začala vyrábět poslední řada modelu Mégane Sedan. Přes hospodářské problémy Turecka lze předpokládat další rozvoj tohoto sektoru, jehož trh představuje pro české exportéry příležitosti v subdodavatelské struktuře. Na tureckém subdodavatelském trhu je velká řada firem hlavně v oblasti Bursa, Kocaeli, Manisa, Izmir, Istanbul a Adana.

### Důlní, těžební a ropný průmysl

Turecko má poměrně značné nerostné bohatství, které se začalo intenzivněji využívat až v souvislosti s průmyslovým rozvojem země a budováním dopravní sítě. Nejzásadnější význam pro hospodářství má především těžba chromu, mědi, mramoru, uhlí a boromu, u nějž Turecko vlastní 75% veškerých světových zásob. Dále se zde v podstatném množství těží wolfram, kobalt, molybden, mramor, antimon, síra, lignit a uran.

Dobývací technologie a celkově odborná znalost v této oblasti jsou v Turecku často horší než na co jsme v České republice zvyklí, a proto je zde značný prostor pro působení celé řady subjektů. S ohledem na státní podporu těžby lignitu jako domácího zdroje (dotace na pracovní místa, částečná sedmiletá garance výkupní ceny elektřiny) má sektor i přes závazky v oblasti ochrany klimatu v nejbližších letech perspektivu. Domácí technologie přitom stále nedosahují parametrů výrobců důlních a těžebních zařízení ze zemí EU. V této oblasti je zde silný potenciál pro dodávky, je však nutné počítat s velkou konkurencí a oslabujícím kurzem turecké liry (TL). Nadále se také realizují nové energetické projekty a jsou vyhlášovány nové tendry spojené s dobýváním domácích surovin. Je třeba počítat s tím, že mnohdy je turecký investor současně držitelem licence nejen na výstavbu elektrárny, ale i přilehlého dolu.



S ohledem na pokračující budování a údržbu petrochemických podniků, strategických plynovodů a produktovodů (např. TANAP) se nabízí i příležitosti pro české dodavatele armatur a ventilů. Regulaci cen ropy a plynu mají v Turecku na starosti dvě velké státní společnosti, BOTAS a TPAO. Právě jejich politika vyvolává v posledních letech celou řadu otázek o fungování tržních principů, to například v oblasti nákupu, jenž celé řadě zahraničních investorů v Turecku přivodil podstatné problémy. Proměny jejich cenové politiky a strategické směřování je třeba pro úspěšné působení na zdejším trhu pečlivě sledovat.

## Energetický průmysl

Turecko jakožto 6. největší trh s elektrickou energií v Evropě a perspektivou ekonomického a populačního růstu bylo vždy vnímáno jako velice atraktivní investiční destinace. Na poli energetiky v Turecku ovšem dochází k řadě změn, a proto je zásadní sledovat politiku tureckého národního regulátora cen v oblasti energie (EMRA) i politiky ministerstva energetiky. Zejména energie z obnovitelných zdrojů je značně zvýhodňována, přičemž výstavba malých i velkých vodních elektráren je pro zahraniční investory obzvláště lákavá. Zásadní je v tomto směru vyhnout se navázanosti výkupních cen energie na dosti volatilní tureckou liru a zajistit se v cizí měně. Státem deklarovaný cílový stav tureckého energetického mixu v r. 2023 je následující: 30 % plyn, 30 % uhlí a lignit, 30 % obnovitelné zdroje a 10 % jádro, což se zejména u poslední složky kvůli průtahům výstavby jaderné elektrárny Akkuyu jeví jako zcela nerealistické. Nicméně proces výstavby jaderné elektrárny Akkuyu na základě turecko-ruské mezivládní smlouvy pokračuje a pro české subjekty nabízí celou řadu možností k prosazení se.

Z českého pohledu jsou potencionálně zajímavé také rekonstrukce a subdodávky pro konvenční zdroje elektrické energie, tj. tepelné elektrárny s využitím místního nízkokalorického lignitu, ale též zdroje počítající s importovaným černým uhlím. V Turecku proběhla rozsáhlá privatizace státních elektráren. Elektrárny, které byly privatizovány, jsou především tepelné uhelné elektrárny, jejichž stáří je přes dvacet let. Zastaralost těchto elektráren a jejich energetická účinnost jsou pro nové majitele problémem, který je nutné řešit. V privatizačních podmínkách je navíc nezbytnost modernizace a rehabilitace elektráren přímo definována. V současnosti se plánuje privatizace těchto elektráren: Kesikkopru (76 MW), Derbent (56 MW), Seyhan 1 (60 MW), Seyhan 2 (8 MW), Camlica 1 (84 MW).

Silný růst kolem 30 % ročně v posledních pěti letech vykazuje i větrná energetika, do níž zatím čeští výrobci komponenty nedodávají. Turecký systém feed in tarif více podporuje domácí producenty komponent a tak i zahraniční výrobci částečně lokalizují výrobu v Turecku. Posledním odvětvím, které stojí za zmínku, je výstavba spaloven. V Turecku se staví první spalovny komunálního odpadu a trh v této oblasti rychle dále poroste. Pro české firmy existuje prostor pro účast na tendrech v „menších“ městech, které velikostí odpovídají Praze či Brnu. Účast českých firem je ale limitovaná tím, že se tyto projekty zatím realizují jako PPP projekty, kde je investor současně spojen či identický s dodavatelem technologie. Větší prostor proto existuje u investic menšího rozsahu, jako jsou bioplynové stanice, kde je investorem místní firma nebo municipalita.



## Obranný průmysl

Podmínky v odvětví obranného průmyslu určuje politicky a vládou silně podporovaný rozvoj domácí výroby – Turecko investuje nemalé prostředky do nových projektů „národních zbraní“ a domácí produkce je jednoznačně zvýhodňována před zahraniční. To ovšem neznamená, že zde není prostor pro subdodávky ze zahraničí a společné podnikání s tureckými firmami, což je tureckou vládou značně podporovaná praxe. Největší v Turecku probíhající projekty je možné rozdělit do pěti tematických okruhů: vývoj pozemních obrněných vozidel a projekt tureckého národního tanku; vývoj národních bojových plavidel a ponorek; vývoj národních bitevníků a vrtulníků; vývoj vlastních komunikačních a sledovacích technologií a v neposlední řadě důraz na zabezpečení vlastních zbraňových systémů v čele vývojem protitankových střel či raket vzduch-země.

Subdodávky do těchto projektů jsou ideální příležitostí pro české výrobce ozbrojené techniky, konkrétně je zřetelný zájem o obráběcí stroje a výrobní technologie těžkého strojírenství, optické zařízení, kabeláž či motory do bezpilotních prostředků a vrtulníků. Turecký trh může být dále z pohledu českých subjektů perspektivní např. v oblasti prostředků protichemické a radiační ochrany a stranou zájmu nemohou zůstat ani výrobky pro záchranné systémy. V souvislosti s možnou výstavbou jaderných elektráren je potřeba vytvořit bezpečnostní a záchranný systém. V něm je možno spatřovat další šanci pro uplatnění českých firem.

## Strojírenský průmysl

V této oblasti existuje nadále velmi dobrý potenciál pro export obráběcích strojů do Turecka, který je dán rychlým růstem domácí výroby v oblasti obranného, automobilového a dopravně-strojírenského průmyslu, který má vysoké exportní ambice a tedy i nároky na kvalitu. V tomto sektoru jde o komplementaritu, kdy české firmy vynikají právě v oblasti obráběcích strojů, kdežto turecké firmy jsou konkurenceschopnější a lepší v lisování, řezání materiálu plazmou či vysekávání plechu. Turecko a ČR se z hlediska výroby obráběcích a tvářecích strojů více či méně doplňují. ČR je lepší v přesném obrábění, Turecko má kvalitní výrobce lisů. Cena lisovacích nástrojů, postupových nástrojů je v Turecku vysoká (výrobci musí dovážet více legované oceli a cena nástrojů se značně prodražuje). V tomto segmentu spatřujeme také příležitost pro export vysoce přesných technologií obrábění, soustružení, frézování. Vzhledem k posílení projektů obranného průmyslu (pozemní vojsko a námořnictvo) v Turecku, jejichž financování má vysokou prioritu, se zvýšila v rámci stavby nových továren možnost dodávek pro české strojírenské firmy.

## ICT

Oblast ICT se v Turecku dynamicky rozvíjí, když v roce 2018 dosáhly výdaje na hardware, software, IT a telekomunikační služby 32 mld. USD. Růst životní úrovně, nové infrastrukturní projekty a automatizace v průmyslu tak vytváří tlak na zavádění moderních technologií a jejich ochranu. Turecká vláda vyhlásila několik programů, které vytváří centra rozvoje ICT, velká pozornost je věnována tématice e-Transformation, zvláštní důraz je pak kladen na tematiku kybernetické bezpečnosti. Turecký trh a průmysl teprve poznávají výhody a výzvy, které vytváří využívání ICT. České firmy mají šanci zaujmout produkty jak v privátním byznysu, tak ve veřejném sektoru. Vzhledem k bezpečnostním okolnostem je Česká republika vnímána jako velmi vhodný partner pro spolupráci v oblasti citlivých dat a technologií.



## Zdravotnický a farmaceutický průmysl

Obchodně-investiční příležitosti v oblasti zdravotnictví a kvality života v Turecku jsou díky dynamickému demografickému vývoji, převažující mladé populaci a zanedbatelného úbytku produktivní části populace (de facto nejnižšího ze zemí OECD) soustředěny především do těchto sub-segmentů. Turecký trh s farmaceutickými produkty je na šestém místě v Evropě (za SRN, Francií, UK, Itálií a Španělskem). Turecko zvyšuje náklady na zdravotní péči. Generika v tomto segmentu pak tvořila 37 % (pozn.: meziroční růst o 7,5 %) v tržbách (2,8 mld. USD). Domácí farmaceutické produkty tvořily pouze 41,9 % z celkového objemu. Současně roste tlak vlády na lokalizaci zahraničních výrobců, který je aktuálně v některých případech léčiv (55 položek v březnu 2017) vynucován i omezením jejich proplácení ze strany státní pojišťovny. Turecká vláda vyhlásila zvláštní projekt na stavbu 20 farmaceutických provozů v zemi, aby snížila závislost na dovozu léčiv. Vyšší šance zahraničních výrobců uspět s kvalitním, ale dražším produktem je především v soukromých nemocnicích. Stát vytváří výhodné investiční podmínky pro realizaci velkých projektů (nemocnice, zdravotnická zařízení), které realizují domácí EPC kontraktory. Byť je zde vybrán jeden kontraktor, tento v rámci subdodávek nakupuje např. nemocniční lůžka, stomatologická a gynekologická křesla či jiné vybavení nemocnic. Negativním faktorem je však oslabení kurzu TL, které jen v roce 2018 prodražilo export z ČR až o 40 %.

Velmi zajímavým sektorem se pak stává specializovaná lékařská péče (plastická chirurgie), rehabilitační a lázeňské péče, které kromě místních obyvatel oslovují velmi zajímavou klientelu z Blízkého Východu, jihovýchodní Asie a severní Afriky.

## Zemědělský a potravinářský průmysl

Turecko je potravinářským gigantem a v dodávkách většiny produktů je soběstačné. Celkově je 7. největším světovým producentem potravin. Současně ale postupně stoupají i importy ze zahraničí. Důvody pro tento stav je spousta, od těch sociálních až po politické, kdy zvyšování produktivity není věnována dostatečná pozornost. Zemědělství samo o sobě tvoří přes 6% HDP země a celkově zaměstnává okolo 3,5 milionu obyvatel.

Na potravinářském trhu se mohou uplatnit i výrobky pro bezlepkovou dietu (nejsou tak běžně dostupné, jak je tomu v Evropě). Dále tu dochází k růstu trhu tzv. zdravých potravin, např. poptávka po cereálních výrobcích je silná. Domácí producenti hovězího masa nestačí saturovat rostoucí domácí poptávku, což vede trvale k nárůstu cen komodity, jenž se často stává i politickým tématem. Přes rekordní vývoz skotu všeho druhu (jalovice, býci na výkrm i porážku) z ČR do Turecka v roce 2017 (vývoz v tomto roce dosáhl 956 mil. CZK), je možné zaznamenat klesající zájem ze turecké strany způsobený ekonomickými problémy tureckých farmářů, levnější konkurencí z jižní Ameriky i celkovou změnou ve vládní politice. Prostor pro české producenty existuje i v oblasti veterinárních léčiv, vakcinací, krmných směsí a produktů či služeb souvisejících s podporou domácího chovu (insemináčn dávky a poradenství, technologie pro ustájení dobytka, stroje na přípravu krmiva a vitamíny).



Živočišná výroba se zaměřuje hlavně na kozy a ovce. Exportní příležitosti, při správné akvizici, představují také potravinářské technologie v oblasti zařízení pro mlékárny, pekárny a jatka, konzervárny, mražené potraviny a „ready-to-eat meals“. Na významu začíná v poslední době též sílit i certifikované halal potraviny. Tento sektor, i z hlediska možného exportu do oblasti „Blízkého východu“ je v Turecku velice perspektivním.

### Železniční a kolejová doprava

Železnice v Turecku se těší období významných a trvalých investic, zejména do vysokorychlostních tratí, do nákladní železniční dopravy a s tím souvisejících logistických a distribučních řešení. Do roku 2023 plánují turecké železnice investovat do rozvoje železniční infrastruktury 40 mld. USD a očekávají dosažení celkové délky 25 000 km kolejí, z čehož bude 3 500 km vysokorychlostních tratí. První část vysokorychlostních železničních spojení byla dokončena v roce 2009 a spojila Ankaru s Eskisehirem. Následovalo prodloužení spojení do Istanbulu a propojení s městem Konya. V plánu národních železnic je v současnosti dokončení dalších 12 spojení, které propojí hlavní město s Izmirem či Sivase a v plánu je též rozvoj vysokorychlostní železnice na jiho-východě země a propojení měst Mersin a Adana.

Rozvojem železnice se Turecko snaží napojit i na mezinárodní trasy, o čemž svědčí projekt z konce roku 2017, kdy byl zprovozněn důležitý úsek železnice spojující Turecko se Zakavkazskými republikami. Jedná se o železnici Baku – Tbilisi–Kars, tedy železniční úsek dlouhý 829 km, která bude součástí nově budované hedvábné stezky a zajistí železniční propojení Číny s Evropou.

Aktuální situace v sektoru vytváří podmínky pro participaci zahraničních subjektů a českých firem při vědomí resp. zajištění kurzovního rizika. Rozšiřování vysokorychlostní sítě bude vyžadovat podstatné investice do vozového parku a národní projekty vlaků otevírají prostor pro zahraniční subdodávky pro české vývozce by mohly být zajímavé projekty na rozšíření příměstské železniční dopravy, metra a tramvajových linek. Uspěť mohou i čeští výrobci kolejových vozidel v souvislosti s projekty na modernizaci vozového parku, light-rail, dodávek pro železniční a kolejovou infrastrukturu, komunikačních a zabezpečovacích systémů a dodávek komponentů pro domácí, silně se rozvíjející, železniční průmysl a domácí výrobce tramvají a vozů metra (Tulomsaş, Tüvasaş, Bozankaya, Durmazlar). Pro české exportéry mohou být dále zajímavé projekty spojené s elektrifikací železničních koridorů, výstavbou kolejové infrastruktury, signalizací a bezpečnostních systémů.

Perspektivní sektor	Konkrétní příležitosti
---------------------	------------------------



Energetický průmysl	HS 8402 - Generátory pro výrobu páry vodní a jiné
	HS 8403 - Kotle k ústřednímu topení
	HS 8404 - Přístroje pro kotle generátory ústřed topení
	HS 8406 - Turbíny na páru vodní nebo jinou
	HS 8410 - Turbíny kola vodní regulátory
	HS 8502 – Soustrojí generátorová elektr. měniče rotační
	HS 8503 – Části motorů elektrických generátorů soustrojí aj
	HS 8504 - Transformátory el. měniče statické induktry
Železniční doprava	HS 7302 - Materiál pro stavbu tratí železnic tramvaj
	HS 8530 - Přístroje elektrické pro řízení dopravy
	HS 8603 - Vozy motorové železniční aj dopravy kolejové
	HS 8606 - Vagóny nákladní pro žel aj dopravu kolejovou
	HS 8607 – Části součásti vozidel žel aj dopravy kolej
Důlní, těžební a ropný průmysl	HS 4010 - Pásky dopravník řemeny hnací z kaučuku vulkan
	HS 8414 - Čerpadla vývěvy vzduchové kompresory aj
	HS 8428 - Zařízení ost zdvihací nakládací manipulační
	HS 8429 - Buldozery srovnávače rypadla apod s pohonem
	HS 8430 - Stroje ost srovnávací aj pluhy frézy sněžné
	HS 8474 - Stroje k třídění prosévání aj zemin kamenů aj





Strojírenský průmysl	HS 8419 - Stroje ke zpracování materiálů změnou teplot
	HS 8458 - Soustruhy pro obrábění kovů
	HS 8459 - Stroje obráb pro vrtání frézování řezání apod
	HS 8460 - Stroje obráb pro broušení lapování leštění ap
	HS 8462 - Stroje tvářecí k opracování kovů buchary apod
	HS 8466 - Části součásti strojů obráběcích tvářecích
Automobilový průmysl	HS 4011 - Pneumatiky nové z pryže
	HS 8703 - Auta os aj vozidla motorová pro přepravu osob
	HS 8704 - Vozidla motorová pro dopravu nákladní
	HS 8707 - Karosérie vozidel motor traktorů vč kabin
	HS 8708 - Části součásti vozidel motor osob aj traktorů
	HS 8716 - Přívěsy návěsy vozidla ost bez pohonu mechan
ICT	CPC 84 - Služby (Specifická IT)
	CPC 84 - softwarová řešení,perspektivní oblasti kybernetické bezpečnosti
Zemědělský a potravinářský průmysl	HS 0102 – Živí tuři
	HS 8421 – Odstředivky, přístroje k filtrování, čištění
	HS 8438 - Stroje pro prům přípravu výrobu potravin aj



Zdravotnický a farmaceutický průmysl	HS 3006 - Zboží farmaceutické jiné
	HS3003 - Léky neodměřené ne krev antiséra apod.
	HS 3004 - Léky odměřené ne krev antisera ap vata aj
	HS 9018 - Nástroje lékařské chirurgické zubolékařské aj
	HS 9019 - Přístr pro mechanoterapii masážní dýchací aj
	HS 9402 - Nábytek lékařský chirurg ap pro holičství aj
Obranný průmysl	HS 9302 Revolvery pistole ne jiné střelné zbraně
	HS 9303 - Zbraně střelné zaříz využívající výbuchu ost
	HS 9304 – Zbraně ostatní ne zbraně sečné bodné
	HS 9305 - Části příslušenství zbraní revolverů pistolí

#### Podkapitoly:

- 5.1. [Nejperspektivnější položky pro český export, odvětví pro investice, privatizační a rozvojové projekty](#)
- 5.2. [Kalendář akcí](#)

#### 5.1 Nejperspektivnější položky pro český export, odvětví pro investice, privatizační a rozvojové projekty

ZÚ Ankara a GK Istanbul vypracovaly pro Turecko, tzv. **Mapu oborových příležitostí pro Turecko** definuje perspektivní sektory hodné zřetele českých exportérů a investorů v Turecku:

Příležitosti pro český export

#### Automobilový průmysl

Důležitou položkou turecké průmyslové výroby jsou automobily a jejich příslušenství. Tento sektor také zůstává největší položkou vzájemného obchodu. Turecký trh je v tomto segmentu 6. největší v Evropě. Zhoršené hospodářské výsledky Turecka i zahraničně politické problémy přispěly také v roce 2019 k dalšímu snížení prodeje automobilů. Pokles se na podzim 2019 podařilo zastavit a poslední měsíce ukazují trend postupného nárůstu prodeje. Pokračují vládní investiční pobídky, které jsou součástí širší strategie snižování závislosti na importu v důležitých sektorech a současně snahou o



vylepšení tradičně záporné obchodní bilance. Systém vládních pobídek již přilákal na místní trh mnoho světových producentů, kteří zde umísťují svou výrobu (Renault, FIAT, Mercedes). V současnosti je diskutována zamýšlená německá investice v podobě zahájení výroby vozů Volkswagen, Škoda a Seat koncernu Volkswagen poblíž města Manisa. Přes hospodářské problémy Turecka lze předpokládat další rozvoj tohoto sektoru, jehož trh představuje pro české exportéry příležitosti v subdodavatelské struktuře. Na tureckém subdodavatelském trhu je velká řada firem hlavně v oblasti Bursa, Kocaeli, Manisa, Izmir, Istanbul a Adana.

### Důlní, těžební a ropný průmysl

Turecko má poměrně značné nerostné bohatství, které se začalo intenzivněji využívat až v souvislosti s průmyslovým rozvojem země a budováním dopravní sítě. Nejzásadnější význam pro hospodářství má především těžba chromu, mědi, mramoru, uhlí a boromu, u nějž Turecko vlastní 75 % veškerých světových zásob. Dále se zde v podstatném množství těží wolfram, kobalt, molybden, mramor, antimon, síra, lignit a uran. Turecko je také největším evropským producentem zlata a společně s Indií největším výrobcem zlatých šperků na světě.

Dobývací technologie a celkově odborná znalost v této oblasti v Turecku nabízí značný prostor pro působení celé řady subjektů. S ohledem na státní podporu těžby lignitu jako domácího zdroje (dotace na pracovní místa, částečná sedmiletá garance výkupní ceny elektřiny) má sektor i přes závazky v oblasti ochrany klimatu v nejbližších letech perspektivu. Domácí technologie přitom stále nedosahují parametrů výrobců důlních a těžebních zařízení ze zemí EU. V této oblasti je zde silný potenciál pro dodávky, je však nutné počítat s velkou konkurencí a oslabujícím kurzem turecké liry (TL).

S ohledem na pokračující budování a údržbu petrochemických podniků, strategických plynovodů a produktovodů (např. TANAP či TurkStream) se nabízí i příležitosti pro české dodavatele armatur a ventilů. Důležitá je i snaha Turecka směřující k rozšíření skladovacích kapacit zemního plynu na 10 mld. kubických metrů do roku 2023 a možnosti z toho plynoucí. Regulaci cen ropy a plynu mají v Turecku na starosti dvě velké státní společnosti, BOTAS a TPAO. Právě jejich politika vyvolává v posledních letech celou řadu otázek o fungování tržních principů, to například v oblasti nákupu, jenž celé řadě zahraničních investorů v Turecku přivodil podstatné problémy. Proměny jejich cenové politiky a strategické směřování je třeba pro úspěšné působení na zdejším trhu pečlivě sledovat.

### Energetický průmysl

Turecko jakožto 6. největší trh s elektrickou energií v Evropě a perspektivou ekonomického a populačního růstu, bylo vždy vnímáno jako velice atraktivní investiční destinace. Na poli energetiky v Turecku ovšem dochází k řadě změn, a proto je zásadní sledovat politiku tureckého národního regulátora cen v oblasti energie (EMRA) i politiky ministerstva energetiky. Řada společností podnikajících zejména v tradičních zdrojích energie zažívá problémy spojené s ne zcela transparentním určováním výkupních cen elektřiny, které jsou mnohými z nich vnímány jako netržní, výrazně se jich také dotýká i problematikou volatility turecké liry. Co se investic do energetiky v Turecku týče, jsou značně zvýhodňovány obnovitelné zdroje, přičemž české společnosti mají v zemi dobré jméno především, co se vodních elektráren týče. V oblasti větrné a solární energetiky jsme zatím zásadnější úspěchy nezaznamenali. Z pohledu diverzifikace energetických zdrojů je poté pro české společnosti zajímavé sledování příležitostí, které nabízí stavba jaderné elektrárny Akkuyu postavená na ruských technologiích.

Z českého pohledu jsou potencionálně zajímavé také rekonstrukce a subdodávky pro konvenční zdroje elektrické energie,



tj. tepelné elektrárny s využitím místního nízkokalorického lignitu, ale též zdroje počítající s importovaným černým uhlím. V Turecku proběhla rozsáhlá privatizace státních elektráren. Elektrárny, které byly privatizovány, jsou především tepelné uhelné elektrárny, jejichž stáří je přes dvacet let. Zastaralost těchto elektráren a jejich energetická účinnost jsou pro nové majitele problémem, který je nutné řešit. Na konci roku 2019 se turecký stát nezdíral zavřít 5 z nich pro nesplnění ekologických norem a právě modernizace spojené s montáží filtrů znamenají další příležitost pro české subjekty. Odvětvím, které stojí za zmínku, je výstavba spaloven.

## Obranný průmysl

Podmínky v odvětví obranného průmyslu určuje politicky a vládou silně podporovaný rozvoj domácí výroby. Turecko investuje nemalé prostředky do nových projektů „národních zbraní“ a domácí produkce je zvýhodňována před zahraniční. To ovšem neznamená, že zde není prostor pro subdodávky ze zahraničí a společné podnikání s tureckými firmami, což je tureckou vládou značně podporovaná praxe. Největší v Turecku probíhající projekty je možné rozdělit do sedmi tematických okruhů: pozemní vozidla, námořní technika, avionika a vesmír, R&D, protivzdušná obrana a zbraňové systémy, elektronické válčení a radarové systémy, kybernetická bezpečnost.

Subdodávky do těchto projektů jsou ideální příležitostí pro české výrobce ozbrojené techniky, konkrétně je zřetelný zájem o obráběcí stroje a výrobních technologie těžkého strojírenství, optické zařízení, kabeláž či motory do bezpilotních prostředků a vrtulníků. Turecký trh může být dále z pohledu českých subjektů perspektivní např. v oblasti prostředků protichemické a radiační ochrany a stranou zájmu nemohou zůstat ani výrobky pro záchranné systémy. V souvislosti s možnou výstavbou jaderných elektráren je potřeba vytvořit bezpečnostní a záchranný systém. V něm je možno spatřovat další šanci pro uplatnění českých firem.

Možnost exportovat zbraně do Turecka je v současné době ovšem ovlivněna tureckými aktivitami v severní Sýrii a dalších konfliktech, které mohou způsobit problémy s udělením exportní licence. V současnosti se tato omezení týkají veškerého smrtícího materiálu, který by bylo možno použít na bojišti v severní Sýrii. Při zájmu o export materiálu duálního využití je proto prvně zásadní zjistit si aktuální politickou situaci a být si vědom proměnlivé situace. Potenciál v obranném sektoru ovšem zůstává nesporný, o čemž svědčí stále rostoucí rozpočet na obranu dosahující téměř 20 mld. USD ročně, což Turecko řadí na 15. místo ve světě.

## Strojírenský průmysl

V této oblasti existuje nadále velmi dobrý potenciál pro export obráběcích strojů do Turecka, který je dán rychlým růstem domácí výroby v oblasti obranného, automobilového a dopravně-strojírenského průmyslu, který má vysoké exportní ambice, a tedy i nároky na kvalitu. V tomto sektoru jde o komplementaritu, kdy české firmy vynikají právě v oblasti obráběcích strojů, kdežto turecké firmy jsou konkurenceschopnější a lepší v lisování, řezání materiálu plazmou či vysekávání plechu. Turecko a ČR se z hlediska výroby obráběcích a tvářecích strojů více či méně doplňují. ČR je lepší v přesném obrábění, Turecko má kvalitní výrobce lisů. Cena lisovacích nástrojů, postupových nástrojů je v Turecku vysoká (výrobci musí dovážet více legované oceli a cena nástrojů se značně prodražuje). V tomto segmentu spatřujeme také příležitost pro export vysoce přesných technologií obrábění, soustružení, frézování. Vzhledem k posílení projektů obranného průmyslu (pozemní vojsko a námořnictvo) v Turecku, jejichž financování má vysokou prioritu, se zvýšila v rámci stavby nových továren možnost dodávek pro české strojírenské firmy.



## ICT

Oblast ICT se v Turecku dynamicky rozvíjí, když v roce 2019 dosáhly výdaje na hardware, software, IT a telekomunikační služby 45 mld. USD. Růst životní úrovně, nové infrastrukturní projekty a automatizace v průmyslu tak vytváří tlak na zavádění moderních technologií a jejich ochranu. Turecká vláda vyhlásila několik programů, které vytváří centra rozvoje ICT, velká pozornost je věnována tématice e-Transformation, zvláštní důraz je pak kladen na tematiku kybernetické bezpečnosti. Turecký trh a průmysl teprve poznávají výhody a výzvy, které vytváří využívání ICT. České firmy mají šanci zaujmout produkty jak v privátním byznysu, tak ve veřejném sektoru. Na poli budování 5G je třeba počítat se silnou pozicí čínských společností Huawei a ZTE. Vzhledem k bezpečnostním okolnostem je Česká republika vnímána jako velmi vhodný partner pro spolupráci v oblasti citlivých dat a technologií.

Velice aktuální je i česká zkušenost v oblasti „smart cities“, kde Turecko díky svému populačnímu boomu koncentrovanému do měst pocítuje enormní potřebu v oblasti chytrého řízení dopravy, parkování, sběru odpadu atp. V prosinci 2019 vyhlásilo Ministerstvo přírodních zdrojů a urbanizace strategii pro rozvoj „smart cities“. České aplikace mají potenciál tureckého zákazníka zaujmout a tato strategie jim dává pole k působnosti.

## Zdravotnický a farmaceutický průmysl

Obchodně-investiční příležitosti v oblasti zdravotnictví a kvality života v Turecku jsou díky dynamickému demografickému vývoji, převažující mladé populaci a zanedbatelného úbytku produktivní části populace (de facto nejnižšího ze zemí OECD) soustředěny především do těchto sub-segmentů. Turecký trh s farmaceutickými produkty je na šestém místě v Evropě (za SRN, Francií, UK, Itálií a Španělskem). Turecko zvyšuje náklady na zdravotní péči. Generika v tomto segmentu pak tvořila 37 % (pozn.: meziroční růst o 7,5 %) v tržbách (2,8 mld. USD). Domácí farmaceutické produkty tvořily pouze 41,9 % z celkového objemu. Současně roste tlak vlády na lokalizaci zahraničních výrobců. Turecká vláda vyhlásila zvláštní projekt na stavbu 20 farmaceutických provozů v zemi, aby snížila závislost na dovozu léčiv. Vyšší šance zahraničních výrobců uspět s kvalitním, ale dražším produktem je především v soukromých nemocnicích. Stát vytváří výhodné investiční podmínky pro realizaci velkých projektů (nemocnice, zdravotnická zařízení), které realizují domácí EPC kontraktory. Byť je zde vybrán jeden kontraktor, tento v rámci subdodávek nakupuje např. nemocniční lůžka, stomatologická a gynekologická křesla či jiné vybavení nemocnic. Velmi zajímavým sektorem se pak stává specializovaná lékařská péče (plastická chirurgie), rehabilitační a lázeňské péče, které kromě místních obyvatel oslovují velmi zajímavou klientelu z Blízkého Východu, jihovýchodní Asie a severní Afriky.

## Zemědělský a potravinářský průmysl

Turecko je potravinářským gigantem a v dodávkách většiny produktů je soběstačné. Celkově je 7. největším světovým producentem potravin. Současně postupně stoupají i importy ze zahraničí. Důvodů pro tento stav je spousta, od těch sociálních až po politické, kdy zvyšování produktivity není věnována dostatečná pozornost. Zemědělství samo o sobě tvoří přes 6 % HDP země a celkově zaměstnává okolo 3,5 milionu obyvatel.

Na potravinářském trhu se mohou uplatnit i výrobky pro bezlepkovou dietu (nejsou tak běžně dostupné, jak je tomu v Evropě). Dále tu dochází k růstu trhu tzv. zdravých potravin, např. poptávka po cereálních výrobcích je silná. Na významu



začíná v poslední době též sílit i certifikované halal potraviny. Tento sektor, i z hlediska možného exportu do oblasti „Blízkého východu“ je v Turecku velice perspektivním.

Česká republika stále zůstává jedním z hlavních unijních vývozců živého skotu do Turecka. Naši producenti se ovšem museli v roce 2019 vypořádat s celou řadou obtíží spojených s klesající kupní silou tureckých zákazníků i špatnými zásahy státu do trhu se skotem. Vlivem kumulace velkého množství masa ve státních skladech, následnou klesající výkupní cenou způsobenou přebytkem poptávky a tlakem domácích producentů Turecko v říjnu 2019 zakázalo veškerý dovoz živého skotu. Jedná se o dočasné řešení, nicméně s neomezenou platností. Prozatím nelze odhadnout jak dlouho bude zákaz trvat, a proto je třeba v tomto odvětví situace podrobně sledovat. Prostor pro české producenty existuje i v oblasti veterinárních léčiv, vakcinací, krmných směsí a produktů či služeb souvisejících s podporou domácího chovu (inseminační dávky a poradenství, technologie pro ustájení dobytka, stroje na přípravu krmiva a vitamíny).

### Železniční a kolejová doprava

Železnice v Turecku v poslední době zažívá období významných investic, zejména do vysokorychlostních tratí, do nákladní železniční dopravy a s tím souvisejících logistických a distribučních řešení. Do roku 2023 plánují turecké železnice investovat do rozvoje železniční infrastruktury 40 mld. USD a očekávají dosáhnouti celkové délky vysokorychlostních tratí až 3 500 km.. První část vysokorychlostních železničních spojení byla dokončena v roce 2009 a spojila Ankaru s Eskisehirem. Následovalo prodloužení spojení do Istanbulu a propojení s městem Konya. Pro rok 2020 se poté očekává otevření spojení hlavního města se Sivasem, o rok později by mělo být možné z Ankary dojet vlakem do Bursy. Rozvojem železnice se Turecko snaží napojit i na mezinárodní trasy, o čemž svědčí projekt z konce roku 2017, kdy byl zprovozněn důležitý úsek železnice spojující Turecko se Zakavkazskými republikami. Jedná se o železnici Baku – Tbilisi–Kars. Železniční propojení s Čínou bylo poté dokončeno na podzim 2019, kdy do Istanbulu dorazil první nákladní vlak s Číny. Díky tomuto spojení tak nyní trvá přeprava nákladu po kolejích mezi Čínou a Tureckem pouze 12 dní místo původního měsíce. .

Aktuální situace v sektoru vytváří podmínky pro participaci zahraničních subjektů a českých firem při vědomí resp. zajištění kurzovního rizika. Rozšiřování vysokorychlostní sítě bude vyžadovat podstatné investice do vozového parku a národní projekty vlaků otevírají prostor pro zahraniční subdodávky. Pro české vývozce by mohly být zajímavé i projekty na rozšíření příměstské železniční dopravy, metra a tramvajových linek. Uspěť mohou i čeští výrobci kolejových vozidel v souvislosti s projekty na modernizaci vozového parku, light-rail, dodávek pro železniční a kolejovou infrastrukturu, komunikačních a zabezpečovacích systémů a dodávek komponentů pro domácí, silně se rozvíjející, železniční průmysl a domácí výrobce tramvajů a vozů metra (Tulomsaş, Tüvasaş, Bozankaya, Durmazlar). Pro české exportéry mohou být dále zajímavé projekty spojené s elektrifikací železničních koridorů, výstavbou kolejové infrastruktury, signalizací a bezpečnostních systémů.

Perspektivní sektor	Konkrétní příležitosti
Energetický průmysl	HS 8402 – Parní kotle a jiné
	HS 8403 – Kotle k ústřednímu topení
	HS 8404 – Pístroje pro kotle, generátory, ústřed. topení



	HS 8406 – Parní turbíny
	HS 8410 – Vodní turbíny, vodní kola a jejich regulátory
	HS 8411 – Proudové motory, turbovrtulové pohony a ostatní plynové turbíny
	HS 8412 – Ostatní motory a pohony
	HS 8502 – Elektrická generátorová soustrojí a rotační měniče
	HS 8503 – Části a součásti motorů, elektr. Generátorů, soustrojí ap.
	HS 8504 – Elektrické transformátory, statické měniče a induktry
Železniční a kolejová doprava	HS 7302 – Konstrukční materiál pro stavbu železničních nebo tramvajových tratí ze železa nebo oceli
	HS 8530 – El. přístroje signalizační, bezpečnostní nebo pro řízení dopravy
	HS 8603 – Železniční nebo tramvajové osobní vozy a nákladní vozy, s vlastním pohonem
	HS 8606 – Železniční nebo tramvajové nákladní vozy a vagony, bez vlastního pohonu
	HS 8607 – Části součásti vozidel žel. aj. dopravy kolej
Důlní, těžební a ropný průmysl	HS 4010 – Pásky, dopravník, řemeny hnací z kaučuku vulkan.
	HS 8414 – Čerpadla, vývěvy, vzduchové kompresory ap.
	HS 8428 – Zařízení ost. zdvihací, nakládací, manipulační
	HS 8429 – Buldozery srovnávače, rypadla apod. s pohonem
	HS 8430 – Stroje ost. srovnávací ap., pluhy, frézy sněžné



	HS 8474 – Stroje k třídění prosévání ap. zemin, kamenů aj.
Strojírenský průmysl	HS 8419 – Stroje ke zpracování materiálů změnou teplot
	HS 8458 – Soustruhy pro obrábění kovů
	HS 8459 – Stroje obráběcí pro vrtání frézování, řezání apod.
	HS 8460 – Stroje obráběcí pro broušení, lapování, leštění ap.
	HS 8462 – Tvářecí stroje na opracování kovů, buchary, lisy ap.
	HS 8466 – Části, součásti strojů obráběcích, tvářecích
Automobilový průmysl	HS 4011 – Pneumatiky nové z pryže
	HS 8703 – Osobní automobily aj. motorová vozidla pro přepravu osob
	HS 8704 – Vozidla motorová pro dopravu nákladní
	HS 8707 – Karoserie (vč. kabin) pro motorová vozidla čísel 8701 až 8705
	HS 8708 – Části, součásti vozidel motor., osob. aj., traktorů
	HS 8716 – Přívěsy, návěsy vozidla ost. bez pohonu mechan.
ICT	CPC 84 – Služby (Specifická IT/softwareová řešení, perspektivní oblasti kybernetické bezpečnosti)
	HS 8530 - Elektrické přístroje a zařízení signalizační, bezpečnostní nebo pro řízení železniční, tramvajové, silniční dopravy a dopravy po vnitrozemských vodních cestách, pro parkovací zařízení a pro vybavení přístavů nebo letišť (jiné než čísla 8608)
Zemědělský a potravinářský průmysl	HS 0102 – Živí tuři





	HS 8421 – Odstředivky, přístroje k filtrování, čištění
	HS 8438 – Stroje pro prům. přípravu, výrobu potravin aj.
	HS 3920 - Ostatní desky, listy, fólie, filmy a pásy z plastů, nelehčené a nevyztužené, nelaminované, nezesílené ani jinak nekombinované s jinými materiály
	300230 – Veterinární vakcíny
Zdravotnický a farmaceutický průmysl	HS 3006 – Zboží farmaceutické jiné
	HS 3003 – Léky neodměřené ne krev. antiséra apod.
	HS 3004 – Léky odměřené ne krev, antiséra ap., vata aj.
	HS 9018 – Nástroje lékařské, chirurgické, zubolékařské aj.
	HS 9019 – Přístroje pro mechanoterapii; masážní; psychotechnické aj. přístroje
	HS 9402 – Lékařský, chirurgický, zubolékařský nebo zvěrolékařský nábytek
Obranný průmysl	HS 9302 Revolvery, pistole ne jiné střelné zbraně
	HS 9303 – Zbraně, střelné zařízení využívající výbuchu ost.
	HS 9304 – Zbraně ostatní, ne zbraně sečné, bodné
	HS 9305 – Části příslušenství zbraní, revolverů, pistolí
	HS 9306 - Bomby, granáty, torpéda, miny, řízené střely a podobné válečné střelivo a jejich části a součásti; náboje a podobné střelivo a střely a jejich části a součásti, včetně broků všech druhů a nábojových krytek

## 5.2 Kalendář akcí



---

Z kalendáře akcí, resp. Plánu činnosti ZÚ Ankara a GK Istanbul, resp. Czech Trade Istanbul uvádíme pouze nejpodstatnější akce v rámci projektů PROPED, které se uskutečnily/uskuteční v roce 2020:

- Smart Cities Turecko (ZÚ Ankara)
- DICM a mise českých zbrojařů (ZÚ Ankara)
- AgroExpo 2020, zemědělský veletrh (GK Istanbul) - realizováno
- Mise výrobců strojírenské techniky a vybavení do Turecka (GK Istanbul)-realizováno
- CNR Food Istanbul 2020 – potravinářský průmysl (GK Istanbul)
- Mise ocelářů do Turecka (GK Istanbul)
- Prezentace českých univerzit v Istanbulu (GK Istanbul)



## 6. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

### Podkapitoly:

- 6.1. Vstup na trh: distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej
- 6.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu, ochrana domácího trhu
- 6.3. Podmínky pro zřízení kanceláře, reprezentace, společného podniku
- 6.4. Požadavky na propagaci, marketing, reklamu (využití HSP), významné veletrhy a výstavy v teritoriu
- 6.5. Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 6.6. Trh veřejných zakázek
- 6.7. Způsoby řešení obchodních sporů, rizika místního trhu a investování v teritoriu, obvyklé platební podmínky, platební morálka
- 6.8. Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty, úřední a používaný jazyk(y), státní svátky, pracovní a prodejní doba
- 6.9. Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria (oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince)
- 6.10. Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR
- 6.11. Podmínky využívání místní zdravotní péče českými občany a občany EU

### 6.1 Vstup na trh: distribuční a prodejní kanály, využívání místních zástupců, další faktory ovlivňující prodej

Před vstupem na turecký trh je vhodné, zejména k prvním kontaktům, využít služeb rozsáhlé sítě polostátních zájmových a odborných organizací a sdružení. Jde zejména o regionální obchodní komory, průmyslové komory, unie výrobců, sdružení malých a středních firem pro provádění zahraničního obchodu, sdružení mladých podnikatelů Turecka atd., kdy povinné členství tureckých firem v komorách garantuje široký záběr a spolehlivost informací. Orgánem, zastřešujícím všechny komory a asociace, je Unie obchodních a průmyslových komor a komoditních burz TOBB ([www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)), na jejichž internetových stránkách lze nalézt příslušné kontaktní údaje všech povinně participujících subjektů, resp. všech obchodních a průmyslových komor a asociací.

V případě technicky a marketingově náročnějších komodit, vstupu do státních zakázek, soutěží vyhlášených státními firmami, spolupráce směřující k výrobní kooperaci nebo prodeji/nákupu licence a rovněž při záměru trvalé spolupráce na třetích trzích se současně jednoznačně doporučuje zapojení a využití služeb místního zástupce. V některých případech je drahou, ale pravděpodobně efektivní alternativou vyslání vlastního experta do teritoria. Vzhledem ke specifickým tureckého trhu a místním zvyklostem se obecně doporučuje častější osobní styk s tureckými partnery.

U vládních zakázek, resp. dalších vládních obchodů se doporučuje etablovat zástupce se sídlem v Ankaře (státní instituce sídlí tamtéž), která je také vhodným pro ty firmy, jenž se soustředí na obranný či energetický průmysl. Istanbul, jako turecké komerční centrum, je zase vhodnější sídlo pro společnosti mířící na automobilový, strojírenský či potravinářský průmysl. Obvykle je ale efektivní angažovat zástupce, který pokrývá celé teritorium Turecka. Při výběru a prověření takového zástupce jsou ZÚ Ankara, GK Istanbul i CzechTrade připraveni poskytnout asistenci.

### Marketingová strategie při vstupu na turecký trh:

Bez porozumění tureckému obchodnímu a kulturnímu prostředí je každá marketingová strategie bezzubá. Níže proto uvádíme, selektivně základní postřehy, čeho se vyvarovat a kde naopak klást zvýšenou pozornost při tvorbě Vaší úspěšné marketingové strategie.

### 1/ Průzkum trhu



Kvalitní průzkum trhu je nedílnou součástí úspěšné marketingové strategie. Lze říci, že průzkum trhu je schopna v kvalitním měřítku realizovat zahraniční kancelář CzechTrade Istanbul i oba zastupitelské úřady ZÚ Ankara a GK Istanbul. Všechny entity mezi sebou spolupracují. Důležité je sektorové zaměření zájmu vstupujícího subjektu. V obchodech silně zaměřených B2G je lepší komunikovat se ZÚ Ankara (obrný či energetický), v sektorech jako automotive či strojírenství zase naopak s kanceláři v Istanbulu.

Na místním trhu rovněž existuje velké množství tureckých firem realizujících průzkum trhu, nicméně kvalita značně kolísá. V Turecku též působí nadnárodní auditorské a konzultantské společnosti, které čas od času, dokonce zdarma, zveřejní kvalitně zpracovaný průzkum trhu v jednotlivých sektorech (např. KPMG, Deloitte aj.).

## 2/ Doporučení k veletržní účasti

Obecně se předpokládá, že veletržní sezóna se v roce 2020 rozjede jen ztěží. Obecně ale v Turecku vždy platilo, že za účelem maximalizace pozitivního výsledku účasti subjektu na veletrhu, je dobré dodržet několik pravidel:

- Vzhledem k nepřebornému množství každoročně pořádaných veletrhů v Turecku doporučujeme za účelem vhodného sektorově významného veletrhu poradit se ZÚ Ankara, GK Istanbul či CzechTrade Istanbul.
- Pamatujte včas na překlad prezentačních materiálů do anglického či tureckého jazyka. I když je obecně znalost anglického jazyka v Turecku na nízké úrovni, na veletržích se většinou setkáte s nákupčími, kteří anglický jazyk ovládají. V určitých situacích se také vyplatí mít u sebe překladatele do turečtiny či místního zástupce, který bude schopen přeložit Váš projev z angličtiny do turečtiny.
- **Buďte pozitivní a nechte své případné předsudky doma** - Turci (nejen obchodníci) jsou všeobecně lidé velmi vstřícní a přátelští vůči cizincům. Chovají-li se vůči nim jinak, pak se pravděpodobně jedná o reakci na případné povýšené a arogantní jednání samotných cizinců. Přátelský postoj a pozitivní přístup je důležitým předpokladem pro navázání dobrých kontaktů, což platí samozřejmě i při obchodních jednáních, zejména těch úvodních veletržních.
- Buďte na jednání kvalitně připraveni - prvotním předpokladem pro úspěch na místním trhu je kvalitní příprava na jednání. Pokud českým podnikatelům, přijíždějícím do Turecka na úvodní jednání, chybí dostatečné znalosti o konkurenci na místním trhu, získává na následném obchodním jednání na převaze místní obchodník, který je většinou vybaven potřebnými informacemi a argumenty.
- Buďte po jednání připraveni na předávání darů a nebojte se své partnery štědře obdarovat. Situace, kdy jste obdarováni a svému partnerovi nejste schopni dar minimálně oplatit nebudí dobrý dojem. To obzvláště v prostředí, kde osobní kontakt a přátelský vztah působí na finální dohodu zásadním způsobem.
- Neváhejte na veletrh zaslat skutečný produkt – Turci upřednostňují reálný kontakt s produktem.
- S tímto souvisí včasné zaslání výstavních exponátů tak, aby tyto byly na stánku opravdu nejpozději v den otevření veletrhu.

## 3/ „Branding“ produktu

- Naučte Turky vnímat české výrobky – je nutno kalkulovat se skutečností, že většina českých produktů na tureckém trhu není etablovaných tak, jako např. výrobky německé, italské, japonské či US provenience a turecký spotřebitel o něm nemá vůbec žádnou relevantní informaci.
- Spojte vhodně dlouholetou tradici firmy/produktu s kvalitou produktu, který je výsledkem dlouhodobého vývoje a výzkumu.
- Přesvědčte turecké partnery, že Váš produkt poskytuje německou kvalitu, nicméně za české ceny (pokud tomu tak je...).

## 4/ Systém propagace a reklamy



- Reklama musí být vždy korektní – reklama atakující negativně národní symboly a patriotismus či sexuálně zaměřená reklama, není naprosto vhodná a bude předmětem reakce příslušných entit, resp. nebude ani publikována. Reklama na alkohol není možná vůbec.
- Díky existenci desítek televizních stanic a obdobného počtu celostátních rozhlasových stanic, existuje v Turecku široké spektrum možností využití hromadných sdělovacích prostředků pro propagaci. Denní, periodický i odborný tisk běžně uveřejňuje reklamy propagující nejrůznější produkty, jména jejich výrobců či dovozců a distributorů.
- Využití direct marketingu pro zahraniční produkty se nedoporučuje zejména kvůli řadě zákonů a dalších regulativů včetně jazykových bariér a kulturních odlišností.
- Využití reklamy v sociální médiích je jedním z neefektivnějších nástrojů na prosazení se v Turecku. Zejména co se instagrame týče, je Turecko jedním z největších světových trhů.
- Efektivní je využití rad místního zástupce nebo distributora aktivního v oboru, který bude jistě disponovat nejnovějšími trendy v oboru.

### 5/ Specifika uvedení produktu na trh

- Připravte se argumentačně (i psychicky) na to, že turecký trh je atakován levnou čínskou produkcí a před Vámi již podobný produkt čínské provenience byl nabízen. Nicméně turecký partner již vnímá rozdíl mezi evropskou kvalitou a čínskou produkcí.
- Prubířským kamenem je získání první referenční exportní zakázky na tureckém trhu. Turecký zákazník nebude ohromen úspěšně realizovanými exportními případy v západní Evropě či jinde, ale prvním reálně završeným obchodem na trhu tureckém. Pokud máte, neváhejte uvést referenční tureckou firmu, v případě, že usilujete, zkuste jít „na krev“ a snažte se prvotní referenci zrealizovat.
- Znalost zahraniční i domácí konkurence, která působí na trhu, může českým vývozcům pomoci ke stanovení vlastních optimálních cen a cenových mantinelů. Je také třeba počítat s tím, že turecké firmy zpravidla nemívají ve zvyku vázat se jen na jednání s jedním dodavatelem, ale ve stejném období jich testují několik. Případy, kdy si místní firma nakonec vybere konkurenční společnost a českému exportérovi ani nesdělí, že již nadále s nákupem jeho zboží nepočítá, jsou bohužel dost časté.
- Počínající obchodní vztahy opečovávejte – mnoho vypitých čajů při osobním jednání teprve vede k vytouženému cíli. Turecký obchodník očekává, že veškerá iniciativa bude vyvíjena na straně prodávajícího. Z praxe je možno uvést celou řadu případů, kdy slibné se rozvíjející kontakty nedosáhly fáze realizace jen z důvodu přerušení komunikace. Skutečnost, že potenciální turecký zákazník nereagoval na zasloupanou korespondenci, bývá na straně české firmy často chápána jako vyjádření nezájmu o jeho zboží. Nebývá to však vždy pravda a obnovení komunikace může vést ke konečnému úspěchu. V těchto případech může českým firmám pomoci ZÚ Ankara či GK Istanbul, kteří většinou dokáží iniciovat obnovení přerušovaných vztahů.
- Cena „až na prvním místě“ - základním a rozhodujícím bodem obchodního jednání bývá jednání o ceně. Je třeba počítat s tím, že cena dozná proti původnímu návrhu podstatných změn. Český vývozcce by měl být vybaven potřebnými argumenty a marketingovými informacemi a být tak připraven na licitaci o cenách. Rovněž je důležité, aby osoba zastupující společnost na osobních jednáních byla schopna finálních rozhodnutí o cenách i podmínkách kontraktu. V případě, že tomu tak není ztrácí v očích tureckého partnera důvěryhodnost.
- Samotné obchodní jednání nevybočuje ze zaběhnutých norem jednání s evropskými obchodními partnery. Dohody je nutno uzavírat vždy písemně. Během jednání je možno se občas setkat s přísliby, které nejsou později splněny. Mentalitě Turků je vlastní, že v zájmu příznivého průběhu jednání slíbí něco, co pak nemohou splnit. Je třeba také počítat s tím, že někteří turečtí obchodníci neradi řeší, nebo neumí řešit různé problémy, které mohou nastat při realizaci obchodního případu (typickým případem je např. přístup tureckého obchodního partnera k řešení problémů při celním odbavení a uvolnění zboží do oběhu). Proto se zvláště zpočátku doporučuje zvolit vhodné dopravní a platební podmínky, tak aby neohrozily inkaso.

### 6.2 Dovošní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu, ochrana domácího trhu

**Turecký celní systém, především ale celní praxe, je opakovaně předmětem kritiky jak obchodních partnerů, tak i**



**ekonomické diplomacie řady zemí včetně orgánů EU.** V souladu s hodnotícími zprávami o přístupových jednáních lze konstatovat, že některé celní orgány občas bez jakéhokoli varování požadují dokumenty, které dříve nevyžadovaly, přičemž povinnost jejich předložení ani není ve vzájemných dohodách zakotvena.

Rozhodujícími prvky, určujícími zahraničně-obchodní režim země, jsou **Dohoda o volném obchodu s EU**, která se týká vzájemného obchodu se zemědělskými produkty, uhlím a ocelářskými produkty, a **Celní unie s EU**, která znamená zapojení do společného trhu Unie se všemi ostatními komoditami, zejména pak průmyslovými produkty. Otázka Celní unie s EU je v poslední době v Turecku často diskutovaným tématem. Domácí administrativa je toho názoru, že celní unie s EU je pro Turecko nevýhodná a usiluje o její revizi.

**Základní dokumenty v obchodním styku** jsou EUR 1 pro položky pokryté uvedenou Dohodou a ATR pro všechny ostatní komodity. **Od počátku roku 2019 je poté nutné společně s A.TR dokládat i Certificate of origin. Cílem takového opatření je zamezit dovozu zboží do Turecka z mimounijních zemí přes EU bez platby cla.** Tyto dokumenty musí být podle požadavků u jednotlivých komodit doprovázeny dalšími doklady (např. veterinárními nebo fytosanitárními certifikáty u zemědělských položek, potvrzením GMP u léčiv apod.). U každé položky je nutné, aby si český vývozce požadavky v předstihu řádně prověřil (nejlépe to může v konkrétním místě vstupu zboží do Turecka pro něj udělat turecký dovozce – jeho obchodní partner) a nebyl pak překvapen případnou „inovací“. Přesto však nelze vyloučit, že po příjezdu na tureckou hranici bude dovozce zaskočen novým požadavkem. Českým vývozcům se proto naléhavě doporučuje používat takové dodací parity, u kterých nebude inkaso ohroženo případnými potížemi na tureckých celnicích (např. EXW, FCA, FOB atd.).

Informace o nařízeních ohledně dovozu do Turecka lze najít na webových stránkách Ministerstva obchodu: <http://ggm.gtb.gov.tr/frequently-asked-questions-faq/import-regime> Právní předpisy týkající se dovozu, vývozu, cel atd. jsou dále v podrobnější verzi k nalezení v angličtině na placených webových stránkách: <http://www.tariff-tr.com/>.

Mezi obchodní překážky, které řeší EU s Tureckem, patří např. nedostatečná ochrana obchodních značek týkající se zejména potravinářského a oděvního průmyslu (obecněji jde o problém ochrany duševního vlastnictví, nesprávné uplatňování kvót u zpracovaných zemědělských produktů, vyžadování licencí pro starší zboží a problematiku dovozu alkoholu do Turecka).

Je nutné upozornit vývozce do Turecka i na problematiku geneticky modifikovaných potravin GMO a bezpečnosti potravin. Ministerstvo zemědělství a venkova vydalo dodatek ke svému regulativu s platností od 28. 5. 2010. Tuto otázku také upravuje zákon č. 5977 o bezpečnosti potravin (Biosafety Law), který byl přijat parlamentem dne 18. března 2010. Nulová tolerance vzhledem ke GMO trvá např. u dětské výživy a je vyžadována stoprocentní povinnost testování.



Pro české zemědělce je důležitá i otázka exportu živého skotu do Turecka. Tato záležitost je dosti komplikovaná a dá se předpokládat, že rekordních objemů z minulých let již stěží dosáhneme. Toto téma je nyní v Turecku dosti zpolitizované a je zde viditelná snaha být v této oblasti nezávislý. Problémem je i jeho nepravidelnost a nepředpověditelnost, kdy funguje na základě licencí udělovaných státními autoritami, které mohou být kdykoli odebrány. Od podzimu 2019 v současnosti nejsou udělována nová povolení.

Aktuálním problémem ve smyslu dovozů do Turecka je problematika spojená s dovozem farmaceutik. EU zde dokonce na jaře 2019 aktivovala mechanismus řešení sporů s Tureckem z důvodů diskriminačních podmínek pro zahraniční dovozce u WTO, kde se případ nachází pod číslem WT/DS583/4. Základním problémem je zejména podmínka turecké strany, která pro dovoz unijních farmaceutik využívá jednou ročně určený měnovou sazbu, která zdaleka neodpovídá tržním podmínkám. Pro rok 2020 byl určeno následující: 1 EUR = 3,8155 TRY., nicméně v průběhu dubna 2020 se reálným kurz pohyboval okolo 7,5 TRY za 1 EUR.

**Problematika ochrany domácího trhu** se vyznačuje v tureckém obchodním prostředí specifickými znaky. Přestože celní unie s EU a postupná adaptace na nové podmínky znamenaly zásadní změnu v zákonech, je praxe u netarifního zboží poznamenána zvýhodňováním domácí produkce. Přetrvávají opatření daňového charakteru při dovozu luxusních druhů zboží, např. osobních automobilů, parfémů atd., spíše lze očekávat jejich další zvýšení.

### 6.3 Podmínky pro zřízení kanceláře, reprezentace, společného podniku

Na základě zákona o přímých zahraničních investicích (Foreign Direct Investment Law No. 4875), který představuje zásadní zjednodušení procedury při zakládání firmy se zahraniční majetkovou účastí, platí pro zahraniční investory stejná práva a povinnosti jako pro turecké subjekty, vyplývající z platného tureckého Obchodního zákoníku (Turkish Commercial Code). Jedná se zejména o:

- princip stejného zacházení se zahraničním a domácím investorem;
- zahraniční společnosti založené v Turecku mohou nabývat nemovitosti;
- zahraniční fyzické osoby mohou nabývat nemovitosti na základě reciprocity;
- společnosti mohou zaměstnávat cizince, nutnost pracovního povolení však zůstává.

#### **Zákon se vztahuje na následující typy společností:**

Merchant (Single Proprietorship): fyzická osoba, která provozuje obchodní zařízení, je akceptována jako firma,

Joint Stock Company: Základní kapitál ve formě akcií v minimální hodnotě 50.000,- TRY, zakládá i jen jeden společník (dle nové právní úpravy),

Limited Company: Minimální výše základního kapitálu 10.000,- TRY, společnost může být založena jen jedním společníkem (dle nové právní úpravy). Společníci ručí až do výše nesplaceného vkladu,



Commandite Company: Minimální výše kapitálu není určena. Komplementáři ručí celým svým majetkem, komandisté do výše nesplaceného vkladu,

Collective Company: Sdružení fyzických osob zřízené k provozování obchodních aktivit pod společným jménem. Minimální výše kapitálu není určena. Partneri ručí celým svým majetkem.

**Obchodní zákoník** určuje formy zakládání společností i striktní pravidla účetnictví, povinnost disponovat internetovými informacemi apod.

Akciová společnost, tak i společnost s ručením omezeným mohou být založeny jediným společníkem. Předcházející znění obchodního zákoníku požadovalo pro založení akciové společnosti nejméně pět společníků, resp. dva společníky pro založení společnosti s ručením omezeným. Byť v předcházející právní úpravě nebylo ukotveno ustanovení o zápisu převodu akcií, podle současné úpravy platí, že převod akcií v případě jediného společníka podléhá zápisu.

#### Postup při založení firmy:

Obecně je třeba postupovat v těchto krocích1:

1. Určení typu společnosti, obstarání relevantních dokumentů na základě zákona o obchodních společnostech.
1. Otevření business účtu v turecké bance a vložení požadovaného kapitálu.
1. Jmenování řídicích pracovníků na základě zákona.
1. Předložení požadovaných dokumentů a detailů o spoluvlastnících do obchodního rejstříku
1. Vyřízení daňových záležitostí typu IČO, registrace pro účely sociálního zabezpečení u sociálního úřadu.

Všechny zakládací listiny musí být vyhotoveny v tureckém jazyce, jednacím řeč na úřadech je také turečtina. ZÚ Ankara doporučuje, aby české firmy, které chtějí zřídit v Turecku firmu, použily pro tento účel důvěryhodného tureckého občana (právníka, notáře) vybaveného příslušným pověřením. ZÚ Ankara disponuje seznamem vhodných advokátních kanceláří. Velmi cenným informačním zdrojem o způsobu zřízení firmy v Turecku je portál „ISPAT -

**Invest in Turkey“** [www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr)

#### 6.4 Požadavky na propagaci, marketing, reklamu (využití HSP), významné veletrhy a výstavy v teritoriu

Díky existenci desítek televizních stanic a obdobného počtu celostátních rozhlasových stanic, existuje v Turecku široké spektrum možností **využití hromadných sdělovacích prostředků pro propagaci**. Denní, periodický i odborný tisk běžně uveřejňuje reklamy propagující nejrůznější produkty, jména jejich výrobců či dovozců a distributorů. Nejeefektivnější cestou je využití místního zástupce nebo distributora, případně zaměření se na reklamu na sociálních médiích. Dobrou možností k navázání partnerských kontaktů je účast na veletrzích. **Otázky k marketingové strategii viz výše v kap. 6.1.**

Co se vyhledávání obchodních partnerů a bezplatné uveřejnění poptávky týčem je možné využít informace zveřejňované na obchodních a průmyslových komorách, jak v hlavních centrech obchodu, tak i v jednotlivých regionech. Užitečné





informace včetně přístupu do databáze tureckých výrobních a exportních firem lze získat také na internetové adrese Ministerstva obchodu Turecké republiky - <https://www.trade.gov.tr/> v sekci „Buy Turkish Products“. Službu uveřejnění firemních nabídek umožňuje rovněž internetová stránka Sdružení tureckých komor TOBB – [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr). Obsahuje rovněž přehledy a internetové adresy jednotlivých tureckých hospodářských a obchodních komor. Adresáře tureckých členských firem, včetně kompletních kontaktních adres, uveřejňují na svých stránkách rovněž profesní sdružení výrobců a obchodníků. Ve většině případů obsahují stránky rovněž B2B kontaktní formuláře. Poptávky a nabídky jsou uveřejňovány zdarma.

**Informace o výstavních akcích** v celé zemi se nalézají na webových stránkách Ústředního svazu komor a komoditních burz Turecka ([www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)), kde jsou řazeny velmi přehledně, a to jak časově, tak i místně a komoditně. Nejdůležitějším veletržním centrem je Istanbul. V posledních letech ale nabývají na významu rovněž další města, například Izmir, Konya, Ankara či Antalya. **Sektorově významné veletrhy, na kterých by se měly české subjekty prezentovat, může vhodně vytipovat a doporučit ZÚ Ankara, GK Istanbul či CzechTrade Istanbul, který veletržní účast českých firem často organizuje.**

Informace o podmínkách českých oficiálních veletržních účastí pod hlavičkou státu naleznou zájemci jak na internetových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu ([www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)), tak na portále [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz) v sekci teritoriálních informací „Turecko“. Případným exportérům slouží rovněž tzv. institut společných účastí na výstavách a veletržích, při jejichž financování se kombinují prostředky ze státního rozpočtu a fondů EU. Osobní účast často umožňuje nejen načerpání informací přímo v terénu, ale i kontakt s konkurencí v místě. Každopádně stále se jedná o velmi účinný nástroj marketingové strategie a účinný marketingový mix by jej měl zahrnovat.

### 6.5 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Otázku ochrany duševního vlastnictví (IPR) by neměli čeští exportéři do Turecka podceňovat. Zprávy EK hovoří o tom, že mnoho padělaného zboží (zejména v oblasti textilní výroby a elektroniky) v zemích EU pochází rovněž právě z Turecka. Ochrana duševního vlastnictví je jednou z kapitol screeningu (kapitola č. 7). Informace o aktuální stavu je možné najít na stránkách TR MZV, které situaci také monitoruje ([https://www.ab.gov.tr/7-intellectual-property-law\\_72\\_en.html](https://www.ab.gov.tr/7-intellectual-property-law_72_en.html)) Stav IPR v Turecku reflektuje „Global Competitiveness Report“ zveřejňovaná Světovým ekonomickým fórem, které řadí Turecko v otázce ochrany IPR na 87. místo mezi celkem 141 hodnocenými zeměmi ([http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)).

### 6.6 Trh veřejných zakázek

Režim zadávání veřejných zakázek je v Turecku upraven Zákonem o veřejných zakázkách č. 4734 (*Public Procurement Law ze dne 4. 1. 2002, publikace 22. 1. 2002* – <http://www.ihale.gov.tr/Mevzuat.aspx>). Zákon, který je průběžně novelizován, je legislativně spjat s řadou dalších zákonů (Public Procurement Contracts Law, zákon o nadacích, zákon o kulturním a přírodním dědictví aj.). Některé projekty navíc tomuto zákonu nepodléhají. Zcela mimo shora uvedený zákon jsou například postaveny tendry na armádní zakázky, zakázky bezpečnostních služeb, ale i konzultantské služby při privatizaci, zboží a služby k rozvoji výzkumu v rámci národních vědecko-výzkumných institucí, dekontaminace moří a vod, zboží a služby pro generální direktorát sportu včetně sportovních federací, opravy silnic, archeologický výzkum apod.



Zásadní novinkou poslední doby je spuštění elektronického systému pro podávání nabídek do veřejných tendrů. Od 1. června 2019 je tak třeba nabídky podávat přes elektronický systém EKAP (<https://ekap.kik.gov.tr/EKAP/>), který je spravován organizací KIK (<https://www.ihale.gov.tr/>). Velvyslanectví v Ankaře upozorňuje všechny zájemce o účast na tureckých veřejných tendrech, že potvrzení registrace do systému, které je potřebné k účasti na jakémkoli veřejném tendru, je zdouhavá záležitost, které je třeba věnovat dostatek času. Dokumenty nutné pro nahrání do systému je také třeba ve většině případů opatřit apostilou. Turecká strana klade na ověření dokumentů velký důraz.

Zákon, ale zejména **praxe zadávání veřejných zakázek, není zcela transparentní** a oblast je opakovaně kritizována jednak v pravidelných hodnotících zprávách EU hodnotících připravenost TR ke vstupu do EU, tak také samotnými účastníky výběrových řízení, kteří se potýkají s celou řadou administrativních a jiných překážek. Pokud o průběh tendrového řízení projeví zájem zastupitelský úřad cizí země, nabízející firma tím získává v očích tureckých partnerů lepší pozici. V tomto kontextu doporučujeme při účasti na veřejné soutěži o státní zakázky informovat ZÚ Ankara.

Informace o privatizaci a přehledy jednotlivých projektů uveřejňuje na svých stránkách turecká Administrace privatizace - [www.oib.gov.tr](http://www.oib.gov.tr). Některé aktuálně vyhlašované privatizační tendry uveřejňuje turecká agentura na podporu investic „ISPAT Invest in Turkey“ ([www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr)). Užitečným zdrojem informací o tendrech v Turecku (v angličtině, třídění dle kategorií) poskytují internetové stránky [www.globaltenders.com](http://www.globaltenders.com), sekce Turkey. Detaily k tendrům lze pak získat až na základě úhrady předplatného. Některé tendry lze též nalézt v turecké placené databázi TEBANEWS či YATIRIMLAR, jde ale o placenou službu.

## 6.7 Způsoby řešení obchodních sporů, rizika místního trhu a investování v teritoriu, obvyklé platební podmínky, platební morálka

ZÚ Ankara doporučuje vždy vyžádat si informace týkající se firemního registru o novém partnerovi. V Turecku nicméně neexistuje centrální obchodní rejstřík v podobě, na jaký jsme zvyklí z našeho firemního prostředí. Informace tohoto typu je nutné, např. prostřednictvím ZÚ Ankara, GK Istanbul či CzechTrade Istanbul, vyžádat na příslušné obchodní či průmyslové komoře dle místa registrace subjektu, která je naopak proti našim zvyklostem povinná.

Zásady pro platební styk mezi obchodními partnery v ČR a Turecku platí stejně jako pro kteroukoli jinou relaci. Vedle bonity a reputace partnerské firmy je tedy třeba brát v úvahu i předmětnou komoditu a zohlednit ji při volbě platebních podmínek - na rozdíl od potvrzeného a neodvolatelného L/C v případě platební neschopnosti nebo krachu odběratele neskýtá záruku za zaplacení zboží ani dokumentární inkaso nebo jiná forma placení bez vhodné bankovní záruky.

## 6.8 Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty, úřední a používaný jazyk(y), státní svátky, pracovní a prodejní doba



Prvotním předpokladem pro úspěch na místním trhu je kvalitní příprava na jednání. Pokud českým podnikatelům chybí dostatečné znalosti o konkurenci na místním trhu, získává na následném obchodním jednání na převaze místní obchodník. Znalost zahraniční i domácí konkurence, může českým vývozcům pomoci ke stanovení vlastních optimálních cen a cenových mantinelů. Je také třeba počítat s tím, že turecké firmy zpravidla nemívají ve zvyku vázat se jen na jednání s jedním dodavatelem, ale ve stejném období jich testují několik. Turecký obchodník vždy očekává, že veškerá iniciativa bude vyvíjena na straně prodávajícího.

Při obchodování v Turecku je třeba počítat s tím, že místní podnikatelé a obchodníci mívají mimořádnou schopnost vést obchodní jednání tak, aby dosáhli co nejpříznivějších cenových a platebních podmínek. Tento záměr dokáží sledovat až nebyvale důsledně. Nezastupitelnou roli při navazování obchodních vztahů v Turecku hraje návštěva teritoria spojená s osobním jednáním. Místní obchodnická filozofie vychází z přesvědčení, že pro uzavření dobrého obchodu je nutné, aby partneri k sobě našli i určitou dávku vzájemné sympatie. Obchodní jednání probíhá v Turecku podobně jako s evropskými partnery s obvyklým postupem poptávka - nabídka - jednání o změnách - dohoda. Základním a rozhodujícím bodem obchodního jednání bývá jednání o ceně. Je třeba počítat s tím, že cena dozná proti původnímu návrhu podstatných změn. Český vývozece by měl být vybaven potřebnými argumenty a marketingovými informacemi a být tak připraven na licitaci o cenách.

Návštěvy Turecka je možno konat celoročně, většina jednacích prostor má klimatizaci, ale přesto se doporučuje vyhýbat se létu, pohyblivému období ramadánu a následných muslimských svátků (Şeker Bayramı, Kurban Bayramı). Klimatizované prostory přinášejí krátkodobým cestovatelům rizika z nachlazení díky vysokým rozdílům teplot venku a v budovách. Vizitky obsahují všechny důležité údaje o firmě, včetně elektronické a internetové adresy. Významní obchodní partneři jsou většinou vzdělaní lidé, jejich děti obyčejně studují v zahraničí.

Občas přichází iniciativa na obchodní jednání od tureckých firem, které chtějí ihned navštívit obchodního partnera v ČR, aniž předtím došlo k nějaké konkrétní korespondenci o obchodu. V tomto případě se doporučuje nejdříve kontaktovat Czechtrade Istanbul či ekonomický úsek ZÚ Ankara/GK Istanbul se žádostí o prověření firmy. Již se v minulosti stalo, že se jednalo pouze o snahu získat vstupní vízum.

Podniková kultura v menších soukromých firmách staví na hierarchii, velké firmy používají moderní metody řízení, i zde je však silný prvek seniority. Lze potkat mnoho tzv. konzultantů, což jsou lidé, kteří už nemají žádné hlavní zaměstnání, ale snaží se využívat svých známých a kontaktů, svých zkušeností a předchozího postavení. Mohou působit jako poradenské firmy i jako zástupci za provizi. Někdy požadují předem výhradní zastupitelské smlouvy. K těmto nabídkám je nutno přistupovat velmi opatrně. Většinou zdůrazňují své bohaté známosti a na těchto slibech chtějí založit budoucí obchodní vztah.

Ve velkých městech v západní a jižní části Turecka (Istanbul, Izmir, Ankara, Bursa, Adana, Mersin) se společenská pravidla a vztahy mezi lidmi velmi blíží evropským zvyklostem. Ve východních oblastech mezi lidmi existují velké společenské



rozdíly. Vztah k ženám se liší podle přístupu muže k islámu. Moderní Turci sice formálně vyznávají muslimské náboženství, ale v praktickém životě vyznávají spíše sekulární evropský způsob života a ženy jsou pro ně rovnocenné.

Při pobytu v Turecku a v běžném styku s místními obyvateli stačí dodržovat normy chování podle evropských zvyklostí. Doporučuje se ale nepodceňovat kulturní odlišnosti islámu a respektovat velkou úctu, která je v Turecké republice spojována se státními symboly (např. státní vlajka a obrazy a sochy zakladatele Turecké republiky Mustafy Kemala Atatürka). Je třeba se vyhnout zesměšňování a pohrdání, především všeho co se týká Atatürka a jeho zásluh o moderní Turecko. Turci jsou všeobecně dochvilní, a to samé očekávají od partnerů. V běžné praxi to znamená, že je třeba si předem zjistit, jak dlouho trvá cesta na obchodní jednání a k tomu přidat časovou rezervu. Zvláště v Istanbulu je to obtížný úkol, neboť není možno nikdy předem odhadnout, jak velká bude dopravní špička. Nedoporučuje se také domlouvat více než dvě schůzky denně. Doporučuje se požádat obchodního partnera o přepravu z hotelu na obchodní jednání a vyloučit tak možnost pozdního příchodu z vlastní viny.

Komunikace s tureckými partnery se zásadně neliší od evropských zvyklostí. Při společenské konverzaci jsou vhodná jakákoliv témata, kterými projevíte zájem o Turecko (cestování, historie, tradice), oblíbeným tématem je fotbal a Turci znají mnoho českých hráčů. Nedoporučuje se hovořit o Turecku kriticky a dávat doporučení, co by se mělo změnit. Naopak tureckého partnera potěší, když se pozitivně zhodnotí ekonomický vývoj v zemi a rostoucí životní úroveň. Turci mají smysl pro humor a po bližším seznámení není příležitostné vtipkování na závalu. Oslovení je v zásadě formální - „pane“, „paní“, používání křestních jmen je velmi časté, protože příjmení zavedl až Atatürk a tradice oslovování křestním jménem stále zůstává. Pro navazování kontaktů jsou ve velké oblibě různé druhy seminářů, konferencí apod., které obvykle organizují různé obchodní komory a asociace za přítomnosti členů vlády a kterých se účastní sto i více lidí.

Při setkání s Turky je třeba vzít v úvahu, že interpersonální vzdálenosti v Turecku jsou menší než v Evropě. Na rozdíl od některých jiných zemí nejsou prodavači dotěrní a zbytečně neobtěžují. Při setkání s obchodním partnerem je běžné podání ruky, to se týká i žen, u nichž je však třeba počkat, jestli ruku podají první. Oblečení obchodníků je formální, sestávající z obleku s kravatou, to samé se očekává i od obchodního partnera. Ženy během dne nosí běžné evropské oblečení. Ženy i muži si dávají velmi záležet na svém zevnějšku a kvalitě oblečení a doporučuje se tomuto zvyku se přizpůsobit. Na večer turecké ženy nosí různé oblečení od kostýmu až po večerní toaletu podle významu události. Pro muže je nevhodnější tmavý oblek, bílá košile a kravata, v létě nevádí oblek světlejšího odstínu.

Po bližším seznámení se turecký partner obvykle zve svůj protějšek na večeři do některé prestižní turecké restaurace. V tradiční turecké restauraci je večeře zahájena množstvím předkrmů, v některých zařízeních se nepodává alkohol. V Turecku je také celá řada vynikajících restaurací evropského a světového stylu. Naprostá většina restaurací je udržována v čistotě a nabízená jídla jsou kvalitní. Není třeba se obávat zdravotních potíží v důsledku závadného jídla. Kromě již zmiňovaných tradičních tureckých restaurací je běžně podáván alkohol, který Turci zpravidla neodmítají. Velmi oblíbená je hroznová pálenka s příchutí anýzu tzv. rakı, kterou Turci při večeři pijí zředěnou s vodou (obdoba řeckého ouzo nebo arabského araku).



Obvyklé je malé občerstvení během jednání (čaj, káva, soft drinky, místní sušenky, lokum), Turci většinou pijí černý čaj, který je jejich národním nápojem a je nabízen při každé příležitosti. Pozvání do rodiny na večeři je spíše výjimečné. Je vhodné přinést dárek, případně květiny paní domu. Je zdvořilé pozvání opětovat.

Seznam náboženských i jiných svátků pro rok 2020 je možné najít zde: <https://www.officeholidays.com/countries/turkey/2020>

**Obvyklá pracovní doba:** Obvyklá pracovní doba v Turecku je mezi 9. až 17. hodinou, pracovní doba se ovšem různí. Státní úředníci jsou obvykle k dispozici od 10 hod. a je možno je zastihnout až do 18 hodin. Pracovní týden je pondělí – pátek, některé firmy pracují i v sobotu (s výjimkou státních firem a úřadů).

**Obvyklá prodejní doba:** pondělí-sobota (obchodní domy/nákupní centra, tržiště otevřeny i v neděli) od 9. až 10. hod do 19. hod. (větší nákupní centra i do 22,00 hod.).

**Klimatické podmínky v Turecku** jsou zejména v letních měsících relativně náročné. Doporučuje se dodržovat pitný režim, aby bylo zabráněno dehydrataci. Také je třeba s potravou přijímat dostatek soli, protože zvýšeným pocením se z těla odplavují minerály a jejich nedostatek může při dlouhodobém pobytu vést k pocitům slabosti, závratím a mdlobám. Mnoho návštěvníků má také zkušenosti se slabším typem průjmů, který vzniká obvykle vlivem klimatických a stravovacích změn. V souvislosti s občasným výskytem střevních onemocnění doporučujeme českým občanům, aby při svých cestách do Turecka dodržovali základní hygienická pravidla.

Setkání s hady nebo škorpióny bývají v Turecku vzácná a jako většina zvířat i tyto živočichové útočí pouze, pokud se cítí být ohroženi. V Turecku jsou poměrně často na ulicích volně se pohybující psi, kteří mohou občas být i agresivní. Doporučuje se chránit proti klíšťatům kvůli relativně vysokému procentu jejich nakažlivosti encefalitidou a boreliózou. Lokálně (černomořská oblast) se také vyskytuje klíšťaty přenášená životu nebezpečná nákaza konžsko-krymskou krvácivou horečkou.

## 6.9 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria (oblasti se zvýšeným rizikem pro cizince)

Ministerstvo zahraničních věcí České republiky doporučuje českým občanům, aby si před cestou ověřili u Velvyslanectví Turecké republiky v Praze, zda se podmínky pro vstup a pobyt nezměnily.

Mezi Českou republikou a Tureckou republikou je platná sukcesivní bilaterální Ujednání mezi vládou České a Slovenské



Federativní Republiky a vládou Turecké republiky o zrušení vízové povinnosti pro držitele diplomatického, zvláštního nebo služebního pasu sjednané výměnou dopisů - viz [Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 170/1991 Sb.](#)

Vláda Turecké republiky [neuplatňuje vízovou povinnost](#) pro držitele cestovních pasů České republiky, kteří cestují do Turecké republiky **za turistickým účelem** a jejichž pobyt nepřesáhne 90 dnů v průběhu 180 dnů.

V případě předpokládaného krátkodobého pobytu **za jiným než turistickým účelem** se doporučuje se vždy informovat u Velvyslanectví Turecké republiky v Praze o podmínkách vstupu, neboť **v takových případech může vždy vznikat vízová povinnost**. Případné porušení podmínek vstupu či pobytu může vést k odepření vstupu na území Turecké republiky a následné deportaci či deportaci přímo.

Tímto se připomíná občanům České republiky nutnost mít při sobě bez výjimky vždy **platný cestovní pas**. Před cestou do Turecké republiky je nutné ověřit platnost cestovního dokladu. Turecký zákon č. 6458 ve věci cizinců a mezinárodní ochrany uvádí dle čl. 7. odst. 1) písm. b), že (pozn.: volný překlad): „Cizinci, jimž bude odepřen vstup do Turecka, jsou tito (...) jejichž pas či cestovní dokument pozbyde platnost šedesát dnů před vypršením platnosti víza, vízové výjimky nebo povolení k pobytu“. Vzhledem k nejasnému výkladu, kdy není zřejmé, zdali se počítá šedesát dnů před předpokládaným ukončením pobytu bezvízových cizinců či v délce možného maximálního krátkodobého pobytu se doporučuje k vlastnímu uvážení, aby **držitelé cestovních dokladů České republiky před vstupem na území Turecké republiky měli platnost cestovního pasu/dokladu v rozsahu 150 dnů** (tj. maximální délka krátkodobého pobytu do 90 dnů a zmíněná odkladná lhůta 60 dnů). Podmínky vstupu na své území určuje vždy Turecká republika a z toho důvodu je vhodné si zjistit podmínky vstupu a předpokládaného pobytu přímo u Velvyslanectví Turecké republiky v Praze.

- Odkaz na turecký zákon č. 6458 ve věci cizinců a mezinárodní ochrany (<https://en.goc.gov.tr/lfip>) v jazyce anglickém (Ministerstvo vnitra Turecké republiky).
- Odkaz na obecné informace ve věci pobytu cizinců lze konzultovat na stránkách Ministerstva vnitra Turecké republiky (<https://en.goc.gov.tr/general-information41>).
- Odkaz na informace pro cizince (<http://www.mfa.gov.tr/sub.en.mfa?6edc6114-ba75-452d-a7ac-f6d691603318>) (Ministerstvo zahraniční Turecké republiky)
- Odkaz na webové stránky Velvyslanectví Turecké republiky v Praze (<http://prague.emb.mfa.gov.tr/Mission>) (Ministerstvo zahraniční Turecké republiky)

**Upozornění:** Výše uvedené informace jsou pouze informativního charakteru a právně nezávazné. Upozorňujeme, že v době plánované cesty mohou být neaktuální. Před cestou do Turecké republiky je proto vhodné se vždy obrátit na Velvyslanectví Turecké republiky v Praze či příslušné turecké úřady.

### Specifické podmínky cestování

>



Všem návštěvníkům se při pobytu v Turecku doporučuje dobrovolná registrace v systému [DROZD](#) (Projekt Dobrovolné registrace občanů České republiky při cestách do zahraničí). >

Vzhledem k tomu, že aktuální doporučení mají v čase značně proměnlivý charakter, tak odkazujeme na [příslušné webové stránky Ministerstva zahraničních věcí České republiky pro Turecko](#). >

## 6.10 Podmínky pro zaměstnávání občanů z ČR

V případě zájmu o výkon zaměstnání na území Turecké republiky doporučujeme zavčas kontaktovat [Velvyslanectví Turecké republiky v Praze](#) či příslušné turecké úřady.

Dle dostupných informací rozumíme, že základní legislativou ve věci zaměstnávání cizinců na území Turecké republiky je zákon č. 4817, jehož [neoficiální překlad do anglického jazyka](#) je možno konzultovat na stránkách [Mezinárodní organizace práce](#) (International Labour Organization). [Turecké znění uvedeného zákona č. 4817](#) lze nalézt mj. na webových stránkách parlamentu (národního shromáždění) Turecké republiky. Upozorňujeme, že problematika zaměstnávání cizinců v Turecké republice je komplexní a je nutné řešit rozsah povolení k zaměstnání i povolení k pobytu. Závazný výklad postup mohou podat jen příslušné turecké úřady.

Upozorňujeme, že případné dokumenty vydané příslušnými institucemi v České republice včetně například dokladu o vzdělání vyžadované v místě tureckou stranou mohou nést požadavek na vyšší ověření/apostilu. Tato [vyšší ověření je nutno si raději zajistit předem v České republice](#) u příslušných úřadů.

## 6.11 Podmínky využívání místní zdravotní péče českými občany a občany EU

Nejsou známa omezení při poskytování zdravotní péče cizincům. Soukromá zdravotnická zařízení jsou na velmi dobré evropské úrovni; státní zařízení v hlavních centrech jsou na slušné úrovni.

Mezi Českou republikou a Tureckou republikou existuje smlouva o sociálním zabezpečení, která za specifických podmínek pokrývá i základní zdravotní péči. O administrativním postupu je nutné se informovat u příslušné zdravotní pojišťovny, Ministerstva zdravotnictví České republiky a České správy sociálního zabezpečení.

Bližší informace lze mj. konzultovat na stránkách ČSSZ (<https://www.cssz.cz/web/cz/-/turecko>) a text smlouvy je k dispozici na stránkách MPSV (<https://www.mpsv.cz/smlouva-mezi-ceskou-republikou-a-tureckou-republikou-o-socialnim-zabezpeni>).



## 7. Kontakty

### Podkapitoly:

- 7.1. Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 7.2. Kontakty na teritoriální odbory na MZV ČR a na MPO ČR, zastoupení ostatních českých institucí v teritoriu (CzechTrade, CzechInvest, CzechTourism, Česká centra)
- 7.3. Praktická telefonní čísla v teritoriu (záchranka, dopravní policie, požárníci, infolinky apod.)
- 7.4. Internetové informační zdroje

### 7.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

#### Velvyslanectví České republiky v Ankaře

Embassy of the Czech Republic (Çek Cumhuriyeti Büyükelçiliği)

Kaptanpaşa Sok. 15, Gaziosmanpaşa - Ankara

Telefon: 0090/312/4056139

Stálá služba: 0090/532/3751387

Fax: 0090/312/4463084

E-mail: [ankara@embassy.mzv.cz](mailto:ankara@embassy.mzv.cz)

Ekonomický a obchodní úsek: [commerce\\_ankara@mzv.cz](mailto:commerce_ankara@mzv.cz)

Internetové stránky: [www.mzv.cz/ankara](http://www.mzv.cz/ankara)

Dopravní spojení:

Letiště Esenboğa je od velvyslanectví vzdáleno 32 km (přes centrum města), resp. 52 km (po okruhu). Spojení s centrem města je zajištěno pravidelným autobusovým spojením, které zajišťuje dopravní společnost Havaş či Belko Air. Cena jízdenky je 11,- TL. Z autobusového nádraží AŞTI se lze do centra dostat buď metrem (stanice Kizilay), autobusem, „dolmuşem“ (malý autobus, který staví na požádání) nebo taxíkem. Vlakové nádraží je s centrem také propojeno autobusy a „dolmuşem“. Z centra se lze k velvyslanectví dostat autobusem č. 112, 114, 318 – směr čtvrť Gaziosmanpaşa nebo „dolmuşem“. Ve všech případech lze použít také husté síť taxíků. Jsou jednotně označeny výraznou žlutou z letiště na ZÚ Ankara činí cca 130 TL.

#### Generální konzulát ČR v Istanbulu

Adresa: Consulate General of the Czech Republic (Çek Cumhuriyeti Başkonsolosluğu)





---

Abdi İpekçi Cad. 71, POB 35, 34367 Istanbul - Maçka

Telefon: 0090/212/3688034

Stálá služba: 0090/533/2573880

Fax: 0090/212/2319493

E-mail: [istanbul@embassy.mzv.cz](mailto:istanbul@embassy.mzv.cz)

ekonomický a obchodní úsek: [commerce\\_istanbul@mzv.cz](mailto:commerce_istanbul@mzv.cz)

Internetové stránky: [www.mzv.cz/istanbul](http://www.mzv.cz/istanbul)

### Dopravní spojení

Z nového istanbulského letiště je možné se na GK Istanbul dopravit autobusem Havaist (18 TL), k čemuž je ovšem nutné si nejprve zakoupit Istanbulkart. Autobusy Havaist jezdí na různá místa v Istanbulu, nejsnazší je ovšem dojet na Taksim a poté si vzít taxi (cca 15 TL) či dojít pěšky (cca 15 min). Z letiště Sabiha Gökçen doporučujeme dopravu autobusem firmy Havaş a to opět na známé náměstí Taksim (14 TL).

### Honorární konzulát ČR v İzmiru

Address: 1474 Sokak No: 1, Afa İşhanı , Kat: 3,

Alsancak - İzmir, TURKEY

Telefon a fax: 0090232/3680944, 00902323361628

E-mail - úřad: [eozyoy@etemozyoy.com](mailto:eozyoy@etemozyoy.com)

Working Hours: Mon. - Friday 9:30 - 12:30

### Honorární konzulát ČR v Antalyi

Honorary Consulate of the Czech Republic

Zerdalilik Mah.1385 Sokak No. 20, D. 1-4 07100 Antalya



---

Telefon - (ústředna): 0090242/3226183

Fax: 0090242/3226182

E-mail - [urad:antalya@honorary.mzv.cz](mailto:urad:antalya@honorary.mzv.cz) , [serdar.akaydin@aquasun.com.tr](mailto:serdar.akaydin@aquasun.com.tr)

### Honorární konzulát ČR v Mersinu

Honorary Consulate of the Czech Republic

Kültür Mahallesi I. İnönü Blv., Atatürk Caddesi,

Altınanahtarlar Apt. C Blok, Kat 1/1, Çamlıbel/Mersin

Telefon: 0090324/6764470

E-mail - úřad: [mersin@honorary.mzv.cz](mailto:mersin@honorary.mzv.cz)

### 7.2 Kontakty na teritoriální odbory na MZV ČR a na MPO ČR, zastoupení ostatních českých institucí v teritoriu (CzechTrade, CzechInvest, CzechTourism, Česká centra)

Z ostatních institucí působí v teritoriu zahraniční zastoupení **CzechTrade Istanbul**, které má kancelář v objektu Generálního konzulátu ČR v Istanbulu, přes jehož centrálu se lze do kanceláře CzechTrade rovněž dovolat.

Tel: 0090212/2199847

Fax: 0090212/2911516.

E-mail: [istanbul@czechtrade.cz](mailto:istanbul@czechtrade.cz) , [vladislav.polach@czechtrade.cz](mailto:vladislav.polach@czechtrade.cz),

[www.czechtrade.com.tr](http://www.czechtrade.com.tr)

V r. 2006 byla založena **Česko-turecká smíšená obchodní komora**, jejímž cílem je rozvíjet obchodní výměnu mezi ČR a Tureckou republikou. Kontaktní informace jsou následující: Vodičkova 710/31, 110 00 Praha 1, tel: +420 221 506 300, fax: +420 221 506 301, e-mail : [komora@ctsok.eu](mailto:komora@ctsok.eu), [www.ctsok.eu](http://www.ctsok.eu).



### 7.3 Praktická telefonní čísla v teritoriu (záchranka, dopravní policie, požárníci, infolinky apod.)

#### Důležitá telefonní čísla:

Policie 155

První pomoc 112

Hasiči 110

Jandarma (Četnictvo) 156

Plyn 187

Voda 185

Elektřina 186

Informace o tel. číslech 118

### 7.4 Internetové informační zdroje

Ve své podstatě zdarma a v „zázemí“ svého podniku se dostanete k cenným informacím o tureckém teritoriu, které jsou plněny státními institucemi, asociacemi, obchodními a průmyslovými komorami, profesními organizacemi apod. Informace především ekonomického charakteru lze vyhledat na webových stránkách následujících institucí:

- [www.mzv.cz/ekonomika](http://www.mzv.cz/ekonomika) a [www.export.cz](http://www.export.cz) (oficiální stránky Ministerstva zahraničních věcí), [www.mzv.cz/ankara](http://www.mzv.cz/ankara) (stránky ZÚ Ankara s aktuálními informacemi o česko-tureckých obchodních a hospodářských vztazích), [www.mzv.cz/istanbul](http://www.mzv.cz/istanbul) (GK Istanbulu),
- [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz) (oficiální stránky Ministerstva průmyslu a obchodu),
- [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz) (oficiální portál agentury CzechTrade a Ministerstva průmyslu a obchodu pro podnikání a export usnadňující orientaci v informacích a službách poskytovaných státní správou vč. informací z jednotlivých teritorií vč. Turecka),
- [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz) (součást Ministerstva průmyslu a obchodu se zastoupením v Istanbulu),
- Česko-turecká smíšená obchodní komora v Praze ([www.ctsok.eu](http://www.ctsok.eu)),
- užitečné informace včetně přístupu do databáze tureckých výrobních a exportních firem lze získat na internetové adrese Ministerstva obchodu Turecké republiky - <https://www.ticaret.gov.tr/> v sekci Turkish Exporter's Directory, službu uveřejnění firemních nabídek umožňuje internetová stránka Sdružení tureckých obchodních a průmyslových komor a komoditních burz „TOBB“ – [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr). Obsahuje rovněž přehledy a internetové adresy jednotlivých tureckých hospodářských a obchodních komor.
- užitečné informace poskytuje na svých stránkách rovněž mezinárodní auditorská společnost KPMG Turkey - [www.kpmg.com.tr](http://www.kpmg.com.tr)
-



informačním zdrojem o způsobu zřízení firmy v Turecku je portál Invest in Turkey - [www.invest.gov.tr](http://www.invest.gov.tr), oddíl „Investors Guide“, dále jsou zde uvedeny profily základních sektorů,

- podrobné informace k tendrům, které jsou vypisovány na základě programů předvstupní pomoci EU, tzv. IPA fondy, včetně jednotlivých vypisovaných tendrů, poskytují internetové stránky příslušné turecké kontraktační jednotky Central Finance & Contracts Unit ([www.cfcu.gov.tr](http://www.cfcu.gov.tr)), která pracuje na základě dohody s EK a je podřízena Podsekretariátu premiéra pro finance. Zvláštní pozornost je třeba klást na vyhledávání v položce „Forecast“, která indikuje v několikaměsíční lhůtě dopředu, že bude vypsán tendr,
- informace o privatizaci a přehledy jednotlivých projektů uveřejňuje na svých stránkách turecká Administrace privatizace - [www.oib.gov.tr](http://www.oib.gov.tr),
- zdrojem informací o tendrech v Turecku (v angličtině, třídění dle kategorií) poskytují internetové stránky [www.globaltenders.com](http://www.globaltenders.com), sekce Turkey,
- Ohledně veřejných tendrů je třeba mít na paměti povinnost elektronické registrace přes EKAP (<https://ekap.kik.gov.tr/>), jenž je spravovaná organizací KIK (<https://www.ihale.gov.tr>) zodpovědnou za jejich průběh
- Webové stránce Ústředního svazu komor a komoditních burz Turecka ([www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)), jakož i přehledně jsou zobrazeny veletrhy, a to jak časově, tak i místně a komoditně na web stránce <http://www.fuarrehberi.org.tr/>,
- informace o nařízeních ohledně dovozu do Turecka lze najít na webových stránkách Ministerstva cel a obchodu (existuje anglická verze: <http://english.gtb.gov.tr/>). Právní předpisy týkající se dovozu, vývozu, cel atd. jsou dále v angličtině na webových stránkách: <http://www.tariff-tr.com/>, avšak zde jde již o placené služby. Přímo celní sazby podle Harmonizovaného systému lze najít na tureckých stránkách celního úřadu na adrese <http://www.gumruktarife.com/>,
- materiály k pobídkám, statistické informace, přehledy zahraničních investorů a další podrobné informace k oblasti PZI v Turecku obsahují internetové stránky Ministerstva financí (Ministry of Treasury and Finance - <https://en.hmb.gov.tr/>),
- další informace ekonomického charakteru lze vyhledat na webových stránkách následujících institucí:
- Státní statistický institut: [www.turkstat.gov.tr](http://www.turkstat.gov.tr)
- Ministerstvo pro místní rozvoj: [www.mod.gov.tr](http://www.mod.gov.tr)
- Ministerstvo financí: [www.treasury.gov](http://www.treasury.gov)
- Ministerstvo zahraničních věcí: [www.mfa.gov.tr](http://www.mfa.gov.tr)
- Ministerstvo pro vědu, průmysl a technologii: [www.sanayi.gov.tr](http://www.sanayi.gov.tr)
- Ministerstvo energetiky a přírodních zdrojů: [www.enerji.gov.tr](http://www.enerji.gov.tr)
- Centrální banka Turecka: [www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)
- Ministerstvo spravedlnosti: [www.adalet.gov.tr](http://www.adalet.gov.tr)
- Svaz obchodních a prům. komor a komoditních burz: [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)
- Istanbulská obchodní komora: [www.ito.org.tr](http://www.ito.org.tr)
- Organizace malých a středních podniků: [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)
- DEİK-Foreign Economic Relations Board <https://www.deik.org.tr/>