

# TRADE NEWS

4 / 2016 / V. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**SPECIÁL 104 stran**



## ČÍNA HLEDÁ NOVOU ROVNOVÁHU

**HRA O PŘEŽITÍ  
ZAČALA**

**JIHOVÝCHODNÍ TYGR SÁZÍ  
NA NEJVYSPĚLEJŠÍ TECHNOLOGIE**

Pomáháme šetřit peníze i přírodu



# PŘÍRODU CHRÁNÍME, PROTOŽE JI MÁME RÁDI

Naše srdce bijí pro ekologii a proto máme mezi velkými energetickými společnostmi v ČR nejvíc zelené energie.

→ Více na [www.eon.cz](http://www.eon.cz)  
a [www.facebook.com/EON.CZ](https://www.facebook.com/EON.CZ)



**e-on**

Vážení čtenáři,

na letošní podzim jsme pro malé a střední podniky připravili takovou smršť aktivit, kterou za tři pětiletky své působnosti v Asociaci malých a středních podniků a živnostníků nepamatuji.

Do poslední třetiny vstupuje Rok řemesel, ve kterém dokončíme přípravy zavedení praktické výuky do základních škol, koncept mistrovských zkoušek a novelu živnostenského zákona. Vyhlásíme nejlepší profesní počiny, oceníme řemeslné cechy, zveřejníme nové průzkumy a s karavanou Roku řemesel navštívíme několik výstav a veletrhů.

Pro obchodníky a majitele restaurací vyvrcholí na podzim velké tour k EET, kde v každém větším městě podnikatelům představujeme, jak se vypořádat s elektronickou evidencí tržeb. Posilujeme poradnu EET, kterou na našem portále [www.eltrzyby.cz](http://www.eltrzyby.cz) navštěvují denně již stovky tazatelů, a stále dojednáváme s Ministerstvem financí drobné změny, aby byl dopad elektronizace na malé firmy co nejmenší.

Ofenzivu chystáme i pro rodinné firmy. Kromě mnoha kulatých stolů, se kterými křižujeme celou zemi a kde se setkáváme s úspěšnými rodinnými klany, se chystáme uzákonit moderní definici pojmu „rodinná firma“, což by se mělo stát základem pro podporu tohoto navýsost důležitého a v legislativě podceňovaného segmentu podnikání. Tradičně pak již vyhlásíme nejlepší rodinnou firmu roku.

Máme radost z podnikavých žen, kterých přibývá neobvyklé množství. I pro ně jsme připravili celou řadu akcí,

počínaje malými workshopy, jak zahájit podnikatelskou kariéru, a konče webináři a zviditelňováním jejich příběhů. Předkládáme analýzu trendů žen v byznysu a vyhlásíme deset královen malého podnikání.

Zkrátka neprijdou ani začínající podnikatelé. Po úspěchu MeoHubu v New Yorku, kde mimo jiné již připravujeme další kolo vyjíždějících středně velkých podniků, jsme se rozhodli ve stejném městě založit inkubátor pro startupové technologické firmy. Již tradičně na podzim oceníme nejlepší podnikatelský nápad v soutěži Nastartujte se a chystáme velkou startupovou konferenci V4.

Jsmo velkými fanoušky podnikání v malých obcích. Nejen proto, že v těch, které mají do tří tisíc obyvatel, žije třetina tuzemské populace, ale protože malé koloniály, farmy, hospody a penziony, řemeslníci nebo třeba pěstitelé vytvářejí přirozený ruch venkova a zabezpečují rovnovážnou ekonomiku. Proto na nic nečekáme a vyhlášíme v nejbližších týdnech Rok venkova 2017, kterým navážeme na Rok řemesel 2016.

Pokračujeme ve vzdělávacích aktivitách, vydáváme novou publikaci o inovacích, rozšiřujeme SOS útvar pro firmy v nesnázích a nepolevíme ani v exportní podpoře. Její vyvrcholení bude na listopadovém Dni podnikatelů, kde společně s italskými podnikateli chystáme Česko-italské podnikatelské fórum, na které naváže hlavní galavečer. Na něm si za účasti prezidenta České republiky, klíčových členů vlády a více než pěti stovek podnikatelů připomeneme, že AMSP ČR ukončuje již 15. rok klání o to, aby malé a střední podnikání mělo v našem prostředí výsostně postavení.



A není náhodou, že víc než čtvrtinu tohoto času je u toho i magazín TRADE NEWS, vlajková loď našich publikačních aktivit, která právě slaví další narozeniny. V roce 2012, v předvečer Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně, totiž vyšlo jeho první číslo. Od té doby se TRADE NEWS stal nejen prestižním periodikem na podporu exportu a obchodu a získal nejvyšší novinářská ocenění, ale je hlavně pravidelným a žádaným společníkem pro téměř devět tisíc tuzemských podnikatelů.

Za redakci TRADE NEWS i za AMSP ČR vám za to děkujeme a slibujeme, že nepolevíme.

Karel Havlíček  
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR  
[www.ampsp.cz](http://www.ampsp.cz)

Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926  
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397  
Datum vydání: 28. 9. 2016 Náklad: 9000 výtisků  
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) [www.tradenews.cz](http://www.tradenews.cz)

**Redakční rada:** Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO  
**Šéfredaktorka:** PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU  
[jensikova@antecom.cz](mailto:jensikova@antecom.cz) [www.antecom.cz](http://www.antecom.cz)  
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



**10** Rozhovor / Finance  
Albert Le Dirac'h: V boji proti digitálnímu organizovanému zločinu je důležité, abychom táhli za jeden provaz



**14** Analýza  
Čína hledá novou rovnováhu

**19** Do světa za obchodem  
Čína & Tchaj-wan: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy



**26** Rozhovor / Čína  
Jan Mládek: Šance na růst českého exportu do Číny jsou enormní

**28** Do světa za obchodem  
Čína: Přerod kvantity v kvalitu

**32** Profiliga / F AIR  
Číňané poznávají české nebe

**34** Do světa za obchodem  
Kanton předstihl Šanghaj aneb Získejte z Číny to nejlepší!

**40** Komentář  
Čínští výrobci: Hra o přežití začala

**44** Profiliga / Fermat  
Jiří Ferenc: Pokles v Rusku a Číně vyvažujeme jinými trhy

**52** Do světa za obchodem  
Jihovýchodní tygr sází na nejvyspělejší technologie

**56** Vaše zkušenosti  
Tchaj-wan: Úsměv, prosím

**62** Rozhovor / Vesmírná architektura  
Ondřej Doule: Technologie jsou jen protéza

**66** Podpora exportu / EGAP  
Česká vlajka = český podíl. Embraer poprvé v Česku

**69** Podpora exportu / ČEB  
Česká letadla i v bondovce

**72** Profiliga / PBS Velká Bíteš  
Motory z PBS jsou ve světě značka

**76** Rozhovor / Veletrhy  
Jiří Kuliš: Náš strojírenský veletrh máme od jara vyprodaný

**78** Profiliga / Juta  
Recept na úspěch? Věřím lidem!

**84** Profiliga / Recutech  
O systému IZRI a red bullu v každém balení

## PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí  
České republiky



MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU



CzechTrade



CZECHINVEST



EGAP



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA  
CZECH EXPORT BANK

A target with concentric circles in shades of blue and grey, with a red bullseye. Several arrows with red and blue fletching are flying towards the center from the right side.

# 14. Den podnikatelů České republiky

**15. listopad 2016**

od 17 hodin

Národní dům na Vinohradech,  
náměstí Míru 9, Praha 2

## Zvýšil se vliv malých a středních firem v naší společnosti?

Debata o hospodářské politice s osobní účastí prezidenta Miloše Zemana, vicepremiéra a ministra financí Andreje Babiše, ministra průmyslu a obchodu Jana Mládka a ministryně pro místní rozvoj Karly Šlechtové.

### **Vyhlášení vítězů soutěží a grantů:**

- Equa bank Rodinná firma roku
- Podnikavá žena roku (včetně předání voucherů v hodnotě 100 000 Kč)
- Nastartujte se pro začínající podnikatele (s předáním voucherů v hodnotě 500 000 Kč)

**Akci předchází Česko-italské ekonomické fórum  
za účasti velvyslance Itálie v ČR  
14.00–16.30**

Vstup volný po předchozí registraci  
[www.amsp.cz](http://www.amsp.cz)



# ROK řemesel 2016

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) pokračuje v mohutné ofenzivě na podporu drobných živnostníků a vyhlašuje rok 2016 jako ROK ŘEMESEL. Navazuje tím na dlouhodobý projekt Fandíme řemeslu s cílem podpořit a zviditelnit jak řemeslné cechy a spolčenstva, tak konkrétní řemeslné počiny. Slovo „řemeslo“ by se mělo stát nejskloňovanějším pojmem v roce 2016.

## ROK ŘEMESEL 2016 KOORDINUJE AMSP ČR VE SPOLUPRÁCI S 23 PROFESNÍMI SPOLKY REPREZENTUJÍCÍMI 35 PROFESÍ

### CÍLE PROJEKTU:

- Historicky největší tuzemská ofenziva na podporu živnostenského řemesla
- Znovuzavedení dílen do ZŠ a iniciace mistrovské zkoušky
- Zvýšení prestiže řemeslné práce a profesních spolků
- Posílení kvality a bezpečnosti
- Ocenění za řemeslný počín

- Vytvoření internetového vyhledávače pro spotřebitele [www.mistriremesel.cz](http://www.mistriremesel.cz)
- Propagace řemesel v rámci více jak 50 regionálních akcí, Doma Dnes, články a inzercie v MF Dnes a letní speciál České televize Toulky za cechy a řemesly
- Průzkumy a analýzy k řemeslům
- Spuštění projektu pro podporu lokálních potravin a surovin „...a teď česky“

### PARTNERSKÉ PROFESNÍ SPOLKY:

CECH ČALOUNÍKŮ A DEKORATÉRŮ

CECH KAMNÁŘŮ ČR

CECH KLEMPÍŘŮ, POKRÝVAČŮ A TESAŘŮ ČR

CECH MALÍŘŮ, LAKÝRNÍKŮ A TAPETÁŘŮ ČR

CECH OBKLADAČŮ ČR

CECH PODLAHÁŘŮ ČR

CECH SUCHÉ VÝSTAVBY ČR

CECH TOPENÁŘŮ A INSTALATÉRŮ ČR

ELEKTROTECHNICKÝ SVAZ ČESKÝ

KOVÁŘSKÉ SPOLEČENSTVO

SDRUŽENÍ ČESKÉ UMĚNÍ SKLA

SPOLEČENSTVO KOMINÍKŮ ČR

SVAZ KAMENÍKŮ A KAMENOSOCHAŘŮ ČR

SVAZ KVĚTINÁŘŮ A FLORISTŮ ČR

ASOCIACE KUCHAŘŮ A CUKRÁŘŮ ČR

ASOCIACE VÝROBCŮ LAHŮDEK

ČESKÝ SVAZ PIVOVARŮ A SLADOVEN

ČESKÝ SVAZ ZPRACOVATELŮ MASA

OVOCNÁŘSKÁ UNIE ČR

SVAZ PEKAŘŮ A CUKRÁŘŮ V ČESKÉ REPUBLICE

RYBÁŘSKÉ SDRUŽENÍ ČR

CECH ČESKÝCH VINAŘŮ

ZELINÁŘSKÁ UNIE ČECH A MORAVY

[www.rokremesel.cz](http://www.rokremesel.cz) a [www.mistriremesel.cz](http://www.mistriremesel.cz) a [www.atedcesky.cz](http://www.atedcesky.cz)

Vyhlašovatel:



Generální partneri:

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



Generální mediální partner:

**mafra**  
mediální skupina

**DNES**

Mediální partneri:

**IMPULS**  
Rááááadio

**TECH** EDU

**TRADE** NEWS



# ROK ŘEMESEL 2016 MĚNÍ ČESKOU LEGISLATIVU

NOVELA ŽIVNOSTENSKÉHO ZÁKONA, MISTROVSKÉ ZKOUŠKY A OPĚTOVNÉ ZAVEDENÍ PRAKTICKÉ VÝUKY DO ZÁKLADNÍCH ŠKOL V RÁMCI POVINNÉHO PŘEDMĚTU JSOU TY NEJOČEKÁVANĚJŠÍ ZMĚNY PROFESNÍCH SPOLKŮ SDRUŽENÝCH NA PLATFORMĚ ROKU ŘEMESEL 2016. POTĚŠUJÍCÍ JE, ŽE PO ZPRVU VÁHAVÉM POSTOJI REZORTŮ SE NYNÍ VŠE DÁVÁ DO POHYBU A S NEJVĚTŠÍ PRAVDĚPODOBNOSTÍ BUDE VĚTŠINĚ POŽADAVKŮ VYHOVĚNO.

## PRAXE DO ŠKOL

Asi neočekávanější opatření z dílny MŠMT v probíhajícímu Roku řemesel 2016 je definitivní vyhlášení jízdního řádu opětovného zavedení praktické výuky do rozvrhu základních škol. Dílny a pozemky, které zažilo několik generací, byly necitlivě zrušeny a v současnosti je vyžadují jak žáci a jejich rodiče, střední odborné školy, nemluvě o zaměstnavatelích. AMSP ČR tedy společně s profesními spolky zahájila ofenzivu a po mnoha jednáních na MŠMT a za vydatné podpory předsedy vlády se na podzim připravuje klíčové sdělení, které vytyčí časový režim zavádění polytechnické výuky, rozsah, formu a způsob financování vybavení potřebných prostor. AMSP ČR současně otevírá diskuzi o alternativách výuky v podobě „pozemků“ a „vaření“, což by mohlo být variantou pro různé skupiny žáků.

„Zavedení praktické výuky považuji za revoluci v přístupu k technickému vzdělávání. Musíme si ale uvědomit, že jsme ve 21. století a výuka na bázi dláto, pilník, kladívko je pouze nezbytným základem. Vše musíme provázat

s moderními technologiemi, počítači, 3D tiskárnami nebo třeba drony. Je jasné, že to nebude hned, školy na to nebudou mít zpočátku finanční a možná ani personální zdroje, ale jsem si jist, že během deseti let to bude zcela automatické. O tom jsme se přesvědčili při nedávné řemeslné misi v německém Řezně, kterou jsme uspořádali pro naše partnery a členy,“ uvádí předseda AMSP ČR Karel Havlíček.

## MISTŘI ŘEMESEL NA VÝSLUNÍ

Paralelně připravujeme formát dlouho očekávané mistrovské zkoušky, tedy nejvyššího stupně prokázání řemeslné dovednosti. Po mnoha letech jednání se v Roce řemesel 2016 připravil společně s dalšími zaměstnavatelskými svazy její režim a od 1. 7. 2017 budou první tuzemští řemeslníci slavnostně certifikováni. Zcela klíčovou roli budou v celém procesu sehrávat odborné cechy, se kterými jsme celý koncept mistrovských zkoušek projednávali a které budou garantovat část, v níž musí řemeslník vykonat mistrovské dílo. Další částí přezkoušení budou oborové znalosti

a schopnost spravovat vlastní živnost. Podmínkou bude pět let praxe a kvalifikace v oboru. Mistrovská zkouška tak navazuje na nejlepší evropské i tuzemské tradice. AMSP ČR současně zajišťuje, že mistři řemesel budou na všech internetových řemeslných vyhledávacích na prvních místech. Celou akci podpoříme i na portále [www.mistriremsel.cz](http://www.mistriremsel.cz), který vyzdvihuje odbornost a příslušnost k cechu a naopak ignoruje nekvalifikované řemeslníky.

S tím souvisí další aktivita, a to novela živnostenského zákona. Naším dlouhodobým cílem je, aby se minimalizovala nekvalifikovaná práce, tedy aby například ten, kdo má živnost volnou, nedělal práci, která spadá do živnosti řemeslné nebo vázané. S tím je spojeno i přeřazení některých živnostenských činností do více kvalifikovaných a důsledná kontrola činnosti tzv. hodinových manželů. V tuto chvíli se připomínky vypořádávají, novela by měla vstoupit v platnost do konce roku 2016. ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ  
A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR MOBILIZUJE

# ... a teď česky

## PROČ KUPOVAT REGIONÁLNÍ PRODUKTY?



**MICHAL KRATOCHVÍL**  
ředitel Rybářského  
sdružení ČR

„Protože víme, co jíme. Naše ryby pocházejí z tuzemských rybníků, jsou čerstvé a mají jedinečnou i výraznou chuť.“



**JAROMÍR DŘÍZAL**  
předseda Podnikatelského  
svazu pekařů a cukrářů v ČR

„Protože čerstvé pekařské a cukrářské výrobky z kvalitních tuzemských surovin vycházejí z našich gastronomických tradic, mají nezaměnitelnou chuť a řadu výživových benefitů.“



**MARTIN LUDVÍK**  
předseda Ovocnářské  
unie ČR

„Protože naše ovoce je nejen zdravé, ale jeho nákupem každý z nás podporuje lokálního pěstitele, který svými sady dává naší krajině nádherný a typický přírodní ráz.“



**FRANTIŠEK ŠÁMAL**  
předseda Českého svazu  
pivovarů a sladoven

„České pivo je naprosto unikátní, vyrábíme jej pouze z tradičních českých surovin – chmele a sladu. A český pivní trh je tak rozmanitý, že uspokojí opravdu každého.“



**JANA HAÜSLEROVÁ**  
prezidentka Asociace  
výrobců lahůdek

„České lahůdky jsou jedinečné chutí i vzhledem, připravují se podle tradičních i moderních receptur a spotřebitelům přinášejí potěšení ve dnech všedních i svátečních.“



**TIBOR NYITRAY**  
předseda Svazu  
vinařů ČR

„Protože tuzemské víno je z našich surovin, z naší půdy, pro naše lidi. Pít lokální vína je známkou hrdosti a společenské prestiže.“



**MIROSLAV KUBEC**  
prezident Asociace  
kuchařů a cukrářů ČR

„Každý kuchař by měl umět využít v první řadě produkty z domácího trhu, tedy lokální produkty, ty vytváří i atmosféru restaurace a můžou tvořit příběh o tom, co a proč vaří.“



**JAROSLAV ZEMAN**  
předseda Zelinářské  
unie Čech a Moravy

„Česká zelenina je pěstována v optimálních podmínkách, při sklizni je zralá a není znehodnocena dlouhými přesuny. Do obchodu se tedy dostane čerstvá a svěží, je vynikající chuti.“



**JAN KATINA**  
ředitel Českého svazu  
zpracovatelů masa

„Protože je garantovaná čerstvost, původ a kvalita masa. Rozmanitost a originální chuť našich uzenin byly vždy výkladní skříní našeho potravinářství.“





# ZRUŠENÍ KARENČNÍ LHŮTY NEBO POVINNÉ ZAVÁDĚNÍ ZDRAVOTNÍ DOVOLENÉ NIČEMU NEPOMŮŽE

JAKÝKOLIV REŽIM, V JEHOŽ RÁMCI BY MĚLY FIRMY POVINNĚ PLATIT PRVNÍ DNY NEMOCENSKÉ SVÝM ZAMĚSTNANCŮM, SE STANE KONTRAPRODUKTIVNÍM, BUDE ZNEUŽÍVÁN A ZVÝŠÍ NÁKLADY JAK ZAMĚSTNAVATELŮM, TAK V NĚKTERÝCH PŘÍPADECH I STÁTU. ZRUŠENÍ KARENČNÍ LHŮTY STEJNĚ JAKO NĚKOLIKADENNÍ POVINNÉ ZDRAVOTNÍ VOLNO (TZV. SICK DAYS) POUZE OPĚT ZDRAŽÍ CENU PRÁCE, ANIŽ BY SE ŘEŠILA MOTIVACE ZAMĚSTNAVATELŮ POSKYTNOUT ZDRAVOTNÍ VOLNO VE FORMĚ BENEFITŮ A ZAMĚSTNANCŮ VE SMYSLU PREVENCE.



Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR je proti návrhům MPSV, které by znamenaly ať už zrušení karenční lhůty nebo povinné zavádění zdravotní dovolené. Důvodem přitom není snaha nechat zaměstnance v prvních dvou třech dnech doma bez jakékoli náhrady, ale zabránit zneužívání celého systému. Cena práce je kvůli zdravotnímu a sociálnímu pojištění již takto poměrně vysoká a další posun sníží chuť vytvářet nová pracovní místa. Středně velké firmě s 250 zaměstnanci by se tak přímé náklady jen kvůli povinným sick days zvedly řádově o statisíce korun, další náklady by ale firma musela vynaložit na náhradu pracovníků, v horším případě by došlo ke snížení výkonnosti firmy.

„Místo abychom vedli zaměstnance k prevenci a zaměstnavatele motivovali k poskytnutí dobrovolného zdravotního

volna, vytváříme přesně pravý opak. Zaměstnanec, vědom si toho, že jej každý lékař zneschopní, kdykoliv jej navštíví, nebo že bez problémů může zůstat několik dní doma, nejenže nebude dbát na prevenci, ale nepochybně bude systém v nemalé míře zneužívat. To se potvrdilo před několika lety, kdy došlo k zavedení karenční lhůty a kdy nemocnost v prvních třech dnech klesla na polovinu,“ uvádí místopředsedkyně AMSP ČR Pavla Břečková.

Je správné, aby zaměstnavatelé nabídli pracovníkům možnost zůstat doma například při nachlazení. Cestou však není příkaz, ale motivace. Již dnes třetina firem poskytuje sick days, a to ve výši tří dnů, čtvrtina firem potom nabízí dokonce pětidenní zdravotní dovolenou. Vše je ale na dobrovolné bázi, kdy zaměstnavatel zahrne tuto možnost do benefitů poskytovaných zaměstnancům

a motivaci ještě různě upravuje. Správné řešení je umožnit firmám, které sick days svým zaměstnancům poskytují, nepatrnou úlevu od sociálních odvodů.

„Sociální systém má smysl zavádět tam, kde skutečně pomáhá. Zrušení karenční lhůty nebo zavedení povinných sick days je ale jen populistické gesto, které pouze nahraje těm nezodpovědným. O tom, že je u nás zcela normální výše uznaných nemocných zaměstnanců v prvních třech dnech, svědčí i porovnání s živnostníky. Ti nemají prvních 14 dní nemoci od nikoho ani korunu a jejich nemocnost je o řád nižší než u zaměstnanců,“ dodává předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček. ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK



## HODINY A KLENOTY

25. ROČNÍK VÝSTAVY HODIN, HODINEK, ZLATÝCH A STŘÍBRNÝCH ŠPERKŮ

**29. 9. - 1. 10. 2016**

Výstaviště Praha - Holešovice

[www.hodinyaklenoty.cz](http://www.hodinyaklenoty.cz)


JEDINÁ ODBORNÁ VÝSTAVA  
V ČESKÉ REPUBLICE



INCHEBA  
EXPO PRAHA

Albert Le Dirac'h:

## V BOJI PROTI DIGITÁLNÍMU ORGANIZOVANÉMU ZLOČINU JE DŮLEŽITÉ, ABYCHOM TÁHLI ZA JEDEN PROVAZ



**Albert Le Dirac'h** je předsedou představenstva a generálním ředitelem Komerční banky od roku 2013. Absolvoval obor finance na Univerzitě v Rennes. Ve Skupině Sociétés Générales pracuje od roku 1980. Od roku 1995 byl ředitelem Řízení lidských zdrojů v SG ve Francii, později zastával sedm let pozici generálního ředitele a člena představenstva, a to v mezinárodní a globální bance SGBT Lucembursko. Zároveň mezi lety 2001 až 2007 vykonával funkci předsedy dozorčí rady v SG Privátní bankovníctví v Belgii. Působil na pozici zástupce ředitele Lidských zdrojů Skupiny SG, po dobu pěti let zastával pozici generálního ředitele a předsedy představenstva retailové a korporátní banky SG Maroko. Od roku 2009 je také poradcem pro francouzský zahraniční obchod.

PODLE NEDÁVNÉHO PRŮZKUMU CFA INSTITUTE, JEHOŽ SE ZÚČASTNILY VÍCE NEŽ TŘI TISÍCE CERTIFIKOVANÝCH FINANČNÍCH ANALYTIKŮ Z CELÉHO SVĚTA, SE VĚTŠINA OSLOVENÝCH DOMNÍVÁ, ŽE NOVÉ TECHNOLOGIE JSOU NEJVĚTŠÍ HROZBOU PŘEDEVŠÍM PRO ASSET MANAGEMENT A BANKOVNICTVÍ. JAK TO VIDÍ ŠÉF KOMERČNÍ BANKY ALBERT LE DIRAC'H? NEJEN O TOM, ALE TŘEBA TAKÉ O BANKOVNÍCH REGULACÍCH ČI O POLITICE ZÁPORNÝCH ÚROKOVÝCH SAZEB JSME S NÍM HOVOŘILI V PŘEDVEČER MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU.

### Nakolik tedy tento trend ovlivňuje činnost Komerční banky? Můžete zaručit svým klientům stoprocentní bezpečnost?

Ovlivňuje nás to stejně jako všechny ostatní banky. Pravidelně investujeme do transformace našeho podnikání a integrace těchto nových technologií. Zmiňujete bezpečnost, a to je opravdu jeden z nejdůležitějších faktorů, speciálně pak bezpečnost v oblasti digitálních technologií. Riziko podvodu nebo nebezpečí kybernetických útoků jsou každodenní realitou. Digitální technologie daly vzniknout nové formě organizovaného zločinu – a tyto nové mafie jsou velmi aktivní a nesmírně zdatné v oblasti digitálu a jeho možnosti. Pracují pro ně kvalifikovaní lidé, kteří dobře rozumějí ekonomice a financím a kteří neustále sondují, kde může nejlépe dojít k selhání technologií či lidského faktoru. Pokud jde o bezpečnost, je tedy třeba být pořád ve střehu, což platí zejména pro oblast digitálních technologií. KB v tomto směru vyvíjí permanentní úsilí za účelem neustále zlepšovat naši schopnost chránit transakce a bankovní údaje našich zákazníků v dnešním rychle se měnícím světě.

### Co považujete za nejdůležitější v boji proti digitálnímu organizovanému zločinu?

Abychom táhli za jeden provaz. Bezpečnost systému se vždy pozná podle míry bezpečnosti v jeho nejslabším

SDÍLENÁ EKONOMIKA  
MŮŽE BÝT „ŠEDOU  
EKONOMIKOU  
PRÁVNÍHO A DAŇOVÉHO  
PAŠERÁCTVÍ“.

místě. Proto si myslím, že chování jednotlivců musí brát více v potaz tato digitální rizika, jimž jsou dnes dennodenně vystavováni. Stejně tak míra uvědomění tohoto rizika u všech zúčastněných stran – vlády, policie, justice, firem – mi přijde příliš malá na to, o jak závažné téma se jedná.

### Můžete to blíže specifikovat?

Díky technologickému a digitálnímu pokroku dnes žijeme ve světě, kde malé skupiny osob pracují na velké množství lidí. Třeba takové Airbnb: v podstatě malá firma, ale slouží obrovskému množství klientů. Airbnb je často uváděno jako zářný příklad sdílené ekonomiky, která je považovaná za velký fenomén budoucnosti. Nicméně faktem je i to, že kolem této ekonomiky je mnoho právních a daňových arbitrží, u Airbnb například s majiteli nemovitostí, kteří ze své činnosti neplatili daně. Takže ano, na jedné straně jde o tzv. sdílenou ekonomiku, ale na druhé straně bychom ji zrovna tak mohli označit za „šedou ekonomiku právního a daňového pašeráctví“. Obrovská část tohoto odvětví vytváří velkou hodnotu, aniž by ovšem ve státech, kde působí, odváděla tomu odpovídající daně. Nejde jen o Airbnb, ale také o Apple, Google a jiné.

### Jak se všechny tyto skutečnosti odrážejí v projektech Komerční banky?

U projektů, kde je zapotřebí využití digitálních služeb, je pro nás hlavní výzvou spíše přijít s novými řešeními nebo s novými způsoby dodání téhož řešení za využití možností, které digitál nabízí. V našem pojetí jsou inovace, včetně těch digitálních, především nástrojem zjednodušení. Dobrým příkladem tohoto konceptu je Google – pro uživatele velmi jednoduchý nástroj, ale technicky je to nesmírně komplexní a sofistikovaný systém.

### DVOJÍ METR KONTROL A PŘEDPISŮ

**Před dvěma lety jste prohlásil, že vašim snem jsou tři roky bez nové regulace. Zůstalo jen u přání. Jaké nejoblíbenější regulace a investice doléhají na Komerční banku v současné době i dlouhodobě?**

Je třeba zdůraznit, že v případě bankovních regulací se nejedná pouze o regulace ze strany centrálních bank. Patří sem i další orgány trhu, státy, EU, účetní orgány – celá řada všemožných zdrojů regulací. V důsledku krize všechny tyto orgány zaujaly primárně opatrný postoj, a proto toto regulační prostředí generuje stále větší počet předpisů vztahujících se k celé řadě oblastí. Některé z nich jsou pochopitelné, ale vždy je třeba brát v potaz celkový

dopad na hospodářské subjekty. Vždyť často ani centrální banky již nejsou zárukou soudržnosti této politiky na makroúrovni.

Vezměte si současnou politiku evropských centrálních bank, včetně ČNB, které usilují o nižší úrokové sazby, aby stimulovaly ekonomiku. Zároveň ovšem tyto organizace a celá řada výše zmíněných regulačních orgánů často bez jakékoli koordinace implementují opatření, která zvyšují náklady na bankovní

EKONOMICKÁ  
RACIONALITA NÁM  
ŘÍKÁ, ŽE KAŽDÁ SLUŽBA  
MÁ VŽDY SVOU CENU.  
A BANKY NEJSOU  
NEZISKOVÉ ORGANIZACE.

zprostředkování, a tím i náklady na úvěr. A rozporů tohoto typu je mnoho: například bitcoin, jemuž nebyla dlouho věnována pozornost, možná proto, že je považován za elektronickou měnu. No a mezitím se z něj stal systém, který se zhusta používá na „dark webu“ (*jakémsi internetovém černém trhu – pozn. red.*). Je zajímavé pozorovat, že na jednu stranu je bankovníctví podrobováno velkému a stále rostoucímu počtu kontrol a předpisů, ale na druhou stranu jsou někteří noví hráči schopni bez problémů zavést neprůhledné systémy typu bitcoin, které lze využít částečně k páčání trestné činnosti.

### Jak byste tedy hodnotil regulační opatření ČNB?

Obecně vzato je velká část českých regulačních opatření převzata z Evropy. Je třeba uznat, že česká ekonomika pocítila dopady krize v roce 2008 méně než jiné evropské země, do velké míry díky opatrnosti českého bankovního systému a také díky dobré platební morálce klientů. Na druhou stranu má tento český systém tendenci být přísnější než v ostatních zemích a také zacházet často až nad rámec evropských požadavků. ▶▶

►► **Otevřeně říkáte, že největším omylem je myšlenka, že bankovní služby budou zdarma. Takže s touto strategií nesouhlasíte? Proč?**

Asi znáte americké úsloví „There is no free lunch“ (obdoba českého „Nic není zadarmo“ – pozn. red.). V dnešní společnosti je velmi populární nabízet něco jakoby zcela zdarma, a zejména to platí pro bankovní služby. Jelikož ty jsou v dnešní elektronické době méně hmatatelné, klient se může ptát, za jaké služby to vlastně platí. Faktem zůstává, že ekonomická racionalita nám říká, že každá služba má vždy svou cenu. A banky nejsou neziskové organizace. Manipulace s hotovostí, bankomaty, naši zaměstnanci, kteří radí klientům v našich call centrech, to vše něco stojí. Je proto normální, že banky za služby, které poskytují svým klientům, žádají přiměřenou odměnu.

## FIRMY VÍCE INVESTUJÍ DO VÝROBY

**Podle dostupných informací vzrostla v prvním čtvrtletí letošního roku ve Francii poptávka po investičních úvěrech od podniků. Jaký je trend v ČR?**

I v ČR výrazně vzrostla. Na jedné straně firmy k financování svého provozního cyklu používají méně úvěrů. Na druhé straně zvýšily své investice do výroby, které financují zejména z dluhu.

**A kdybyste měl vůbec srovnat bankovníctví ve Francii a v ČR?**

Myslím si, že bankovní služby obecně jsou v obou zemích prakticky na stejné úrovni, s jedinou výjimkou, a tou je investiční management. V tomto směru jsou řešení dostupná ve Francii nebo v jiných evropských zemích více vyvinuta než v České republice. Souvisí to s rozdíly v socioekonomickém vývojovém cyklu. Ve Francii stejně jako

## ZADLUŽOVÁNÍ EKONOMIK

SE STALO JAKOUSI „MĚKKOU DROGOU“. ALE ZÍTRA, JAKMILE SAZBY OPĚT VZROSTOU, SE TO MŮŽE RYCHLE ZMĚNIT A NĚKTERÉ ZEMĚ MOHOU MÍT PĚKNOU „KOCOVINU“.

ve většině evropských zemí se většina bohatých lidí rekrutuje ze starších generací, zatímco v ČR – do značné míry vzhledem ke čtyřiceti letům totality – je nejvíce bohatých mezi lidmi ve věku 35 až 60 let. Ale je jasné, že to se bude časem měnit.

## NABÍZEJME DIVERZIFIKOVANÁ INVESTIČNÍ ŘEŠENÍ, NE STÁTNÍ DLUHOPISY

**V posledních týdnech opět rezonuje v oblasti měnové politiky téma záporných úrokových sazeb. Co si o této politice myslíte? A existuje řešení, jak se dostat ze začarovaného kruhu stále většího zadlužování ekonomik?**

Celý kontext záporných úrokových sazeb je pro bankovní sektor obecně velmi stresující. Jedním z argumentů, jímž centrální banky ospravedlňují použití záporných sazeb, je to, že donutí lidi víc utrácet, a budou tak stimulovat ekonomiku pomocí spotřeby.

Existuje dokonce případ jedné malé německé banky, která oznámila, že

bude od svých klientů požadovat platby za jejich vklady. To se pak ovšem nacházíme ve zcela novém světě. Pokud budete muset platit své bance za to, že si u ní uložíte peníze, může to snadno vést k tomu, že lidé budou raději hromadit své finanční prostředky v hotovosti kdesi doma, a tím oslabovat ekonomický systém. A to neplatí jen o jednotlivcích. Jedna známá pojišťovna si nedávno nechala vypočítat náklady na fyzické uložení miliardy eur v hotovosti!

Pokud jde o zadlužení ekonomik, mnoho zemí se dnes na státní dluh příliš spoléhá – nejenže je to řešení ještě více atraktivní než negativní úrokové sazby, ale v současné době také dosti levné. Stalo se jakousi „měkkou drogou“. Ale zítra, jakmile sazby opět vzrostou, se to může rychle změnit a některé země mohou mít pěknou „kocovinu“, pokud tedy aktuálních příznivých podmínek půjčování nevyužily na strukturální reformy. Centrální banky nejsou všemocné; měnová politika již mnoho let vytváří podmínky pro politiky, aby prováděli co nejlepší restrukturalizaci a rozumně investovali. To je nyní naší hlavní výzvou.

A konečně, je třeba opětovně vyvážit evropský finanční systém, protože je příliš zaměřen na financování státních dluhů na úkor firemních dluhů a vlastního kapitálu. Ale na to by bylo potřeba přezkoumat financování důchodů s tím, že více prostoru by měla dostat kapitalizace a kapitálová účast. Dále je zapotřebí hladkého fungování finančního systému tak, aby mohl klientům nabídnout diverzifikovaná investiční řešení, a nejen státní dluhy.

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV KB

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽI



Komerční banka si Vás dovoluje srdečně pozvat na

## Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

a k návštěvě stánku Komerční banky v termínu **od 3. do 7. října 2016.**

Těšíme se na setkání s Vámi.

Stánek KB najdete před pavilonem Z pod číslem VP F 001.



# ČÍNA, NEBO INDIE?

ZMÝLIL JSEM SE. PŘED DESETI LETY JSEM POROVNÁVAL PŘEDPOKLÁDANÝ RŮST ČÍNY A INDIE, A I KDYŽ TEHDY ČÍNSKÝ HDP PŘIBLIŽNĚ TROJNÁSOBNĚ PŘEVYŠOVAL INDICKÝ, PŘESTO JSEM VÍCE VĚŘIL INDII A JEJÍMU DALŠÍMU VÝVOJI. DODNES SI MYSLÍM, ŽE MOJE PŘESVĚDČENÍ, ŽE INDIE SE BĚHEM JEDNÉ GENERACE STANE TÍM HLAVNÍM EKONOMICKÝM HRÁČEM V ASII, NEBYLO POSTAVENÉ NA ŠPATNÝCH ZÁKLADECH.

## PŘED DESETI LETY

Obě země jsem měl možnost osobně poznat při nesčetných obchodních cestách a moje hlavní přesvědčení vycházelo z takřka ideálních podnikatelských předpokladů Indie. Celá země hovořila na rozdíl od Číny anglicky, indiští manažeři sklízeli velké úspěchy ve Spojených státech, indiští vědci a profesori tvořili a přednášeli na nejlepších britských nebo amerických univerzitách. Hinduistická obchodní filozofie, založená na klidné síle a tvrdém vyjednávání, se začala stávat uznávaným obchodním modelem, vyučovaným na MBA školách. Když už jsme u těch škol, na nejlepších vysokých školách nebyla prakticky žádná studijní skupina, kde by nestudoval indický žák, zatímco Číňanů tam bylo jak šafránu. Svoji roli sehrával i fakt, že na rozdíl od Číny byla Indie demokraticky čitelnějším prostředím, s vyšší mírou spolehlivosti očekávané budoucnosti.

I když jsem již tehdy vnímal vyšší pracovní nasazení a disciplínu čínské základní pracovní síly, dril a pořádek v jejich fabrikách, viděl jsem současně nepřilíživě důvěryhodný čínský management a vlastníky. Jejich vyjednávací manýry byly žalostné, nedodržovali slovo a obvykle ani nerozuměli, co po nich chceme. Indiští manažeři v tu dobu řídili špičkové světové společnosti

v odvětvích informačních technologií nebo ve finančních službách.

## A DNESKA

Střih. Jsme o dekádu dále, a zatímco Indie zvýšila svoji celkovou produkci trojnásobně, Číně se to podařilo pětinásobně. I přes proklamovanou míru nedůvěry vůči čínským finančním trhům a investorům se čínským firmám podařilo vytvořit skoro milion pracovních míst mimo Čínu, přičemž s ohledem na počet investic je rekordním příjemcem Německo, s ohledem na finanční vyjádření čínských investic vedou Spojené státy americké, nejvíce pracovních míst vytvořili Číňané v Rusku.

Nejlidnatější země světa sice prochází obdobím stagnace, přesto HDP roste 7%, průmysl více než 6% a spotřebitelská poptávka, tažená zejména nákupem automobilů, více než 10%. Podle obratu jsou mezi deseti největšími světovými firmami tři a podle tržní hodnoty dvě čínské společnosti. Počet současných čínských studentů ve světě dosahuje téměř půl milionu a do deseti let bude na všech univerzitách ve světě 10 milionů studentů z Číny. Co jsem ve svých odhadech podcenil? I když se mi to nepíše lehce, tak centralizace moci je pro rozvoj opravdu velkých celků – ať již zemí nebo obchodních společností

– výhodnější než liberální model řízení. Netvrdím, že to je dobře, jen konstatuji, že je to efektivnější.

Zatímco čínští manažeři postupně dospěli, a i když to ještě není přehledka spolehlivosti, ve spojení s disciplinovanou výrobní silou jim to stačí k získávání ekonomických bodů. Nepoměrně kvalifikovanější indický management naopak velmi složitě usměrňuje základní výrobní sílu a těžko do indické pracovní filozofie zavádí systém založený na fungujících procesních modelech a udržitelné disciplíně. Svůj úspěch slaví i čínský způsob vysílání statisíců studentů do zahraničí a jejich finanční podpora motivující k jejich návratu zpět do země středu. Podobně můžeme srovnávat čínský systém lákání zahraničních investorů do čínských provincií, založený na pragmatické výměně největšího trhu světa za olíznutí evropských mozků a sdílení technologického know-how.

Čínský ekonomický model má nepochybně celou řadu nášlapných min a teprve v čase se ukáže jeho udržitelnost. Možná, že za dalších deset let v TRADE NEWS zkonstatují, že jsem se opět mýlil. Zatím tomu ale nic nenasvědčuje. ■

TEXT: KAREL HAVLÍČEK  
FOTO: SHUTTERSTOCK

## SETKÁNÍ LÍDRŮ ČESKÉHO EXPORTU

18. 10. 2016 od 10.00, Národní dům na Vinohradech, nám. Míru 9, Praha 2

Účast pro ředitele exportních firem bezplatná za předpokladu registrace na [konference@ceec.eu](mailto:konference@ceec.eu), tel.: +420 774 325 111

# ČÍNA HLEDÁ NOVOU ROVNOVÁHU

MINULÝ ROK BYL PRO ČÍNSKOU EKONOMIKU PŘELOMOVÝ, NEJDŮLEŽITĚJŠÍ ZA DLOUHÉ OBDOBÍ. JAKO MALÁ RODINNÁ FIRMA NA CESTĚ K VELKÉ GLOBÁLNÍ AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI MUSÍ PROJÍT PŘERODEM NA MNOHA ÚROVNÍCH, MUSÍ JEJ PODSTOUPIT I ZAOSTALÁ EKONOMIKA, KTERÁ SE ZMĚNILA V KLÍČOVÉHO GLOBÁLNÍHO HRÁČE A CHCE SVOU ROLI USTÁT. ČÍNSKÁ EKONOMIKA TAKOVÝM PŘERODEM PRÁVĚ PROCHÁZÍ. JAK DOBŘE HO USTOJÍ, TO SE UKÁŽE V PŘÍŠTÍCH ZHRUBA DVOU LETECH.

V létě 2015 poutal vývoj čínské ekonomiky pozornost investorů, analytiků a médií celého světa. Ekonomický růst, který po čtvrtstoletí každý rok překračoval 7 procent, zpomaloval. Poprvé za téměř deset let se čínská ekonomika svou velikostí v přepočtu na americké dolary přestala přibližovat americké. Centrální banka provedla sérii rychlých devalvací a část globálního trhu překvapila. Někteří investoři stahovali z Číny své investice částečně v panice a částečně v očekávání, že americký Fed zakrátko zvýší úrokové sazby a jejich investice do jüanu, financované půjčkami v dolarech, už nebudou výnosné. Svou roli sehrál spekulativní kapitál. Vzniklá turbulence čínských trhů vyděsila statisíce nezkušených drobných čínských investorů, kteří do akcií a dluhopisů vložili své životní úspory. Mnozí se v panice snažili rychle prodat, a tím jen posílili propad trhů. Dramatické turbulence finančního trhu byly prvním skutečným testem pro čínské regulátory a centrální banku, zda umějí komunikovat tak, aby investory

uklidnili. S koncem léta 2015 se situace relativně stabilizovala.

## PLYNULE BRZDIT RŮST A UVOLNIT KURZ JÜANU

Kam dospěla čínská ekonomika od té doby? A co od ní můžeme očekávat do budoucna? Pojdme si nejprve zrekapitulovat, jak se do stavu z léta 2015 dostala. Předchozích 25 let rostla tempy přesahujícími sedm, v některých letech i deset procent. Ta jsou typická a po řadu let udržitelná u zaostalých ekonomik s nerozvinutou infrastrukturou, založených na nevykonném zemědělství, řemeslech a produkci nesofistikovaných výrobků. Taková tehdy čínská ekonomika byla, od té doby se však změnila v ekonomiku postavenou na výkonném průmyslu zásobujícím masovou produkci trhy vyspělého světa, se stále vzdělanější populací, moderní infrastrukturou a s rostoucí střední třídou, která začíná své úspory investovat, a se vznikající třídou velkých investorů.

Čína také v posledních dvou dekádách podstatně otevřela svůj trh, včetně trhu finančního. Ekonomický růst nad šest procent ročně není ve středně rozvinuté ekonomice dlouhodobě neudržitelný. V otevřené ekonomice však dříve či později povede ke vzniku cenových bublin, nejčastěji na finančním a realitním trhu, a jejich následnému splasknutí.

Už v polovině minulého desetiletí bylo zjevné, že Čína musí začít řízeně šlapat na brzdu, začít tlumit tempo svého růstu. V té době udržovala politiku fixního kurzu své měny k hlavním světovým měnám a po dobu více než deseti let nominální kurz neměnila, přičemž původně byl tento kurz silně podhodnocený. Podporovala tak export, tehdejší hlavní motor své ekonomiky, a současně hromadila rezervy světových měn. Vedlo ji k tomu poučení z asijské finanční krize let 1997 až 2000, že ve stávajícím světovém měnovém systému jsou pro země čerstvě vstupující na globální finanční trh vlastní rezervy volně směnitelných měn jednou z nejučinnějších pojistek proti hrozbě bankrotu v případě, kdy investoři a spekulanti zpanikaří a začnou stahovat kapitál ze země. Bylo ale zřejmé, že země draka bude muset postupně přejít na plovoucí kurz jüanu.

Optimální scénář pro čínskou ekonomiku před deseti lety byl tedy jasný: během několika málo let plynule utlumit tempo růstu na udržitelnou úroveň, odstranit podhodnocení jüanu a připravit ho na přechod na plovoucí kurz. Jenže do toho přišla ekonomická krize vyspělého světa – a to změnilo situaci.

## ČÍNSKÝ TRH JAKO POJISTKA PROTI CELOSVĚTOVÉ KRIZI

Po pádu banky Lehman Brothers spadla ve vyspělých ekonomikách i poptávka po čínském zboží. V něm byly i subdávky z celé východní Asie. Tato část je propojená úzkou kooperací a propad poptávky by se byl rozšířil do celého regionu. Zatahl by do krize i ji, podlomil poptávku po dovozech z vyspělých zemí a dále prohloubil jejich krizi.

Bylo klíčové, aby Čína dokázala přesměrovat výrobu původně určenou pro krizí postižené trhy na vlastní vnitřní trh. Spotřeba čínských domácností byla v porovnání s jinými zeměmi s obdobně silnou střední třídou

totiž podhodnocená, domácnosti byly zvyklé šetřit. Aby to změnila, použila Čína škálu známých nástrojů, od budování infrastruktury na úvěr přes zvýšení dostupnosti výhodných úvěrů pro firmy i domácnosti a zvyšování mezd až po umělou zaměstnanost ve formě „stavby hladových zdí“, v případě Číny měst duchů.

Domácí spotřeba skutečně vzrostla, východní Asie neupadla do krize a exportérům z Evropy a Severní Ameriky její trh pomohl dříve se odrazit ode dna. Čínu to ovšem přimělo udržovat vysoká tempa růstu nadopovaná úvěry déle, než by pro ni bylo optimální. Konkrétně do doby, kdy ekonomiky vyspělého světa zase začaly růst.

Doporučení Mezinárodního měnového fondu (MMF) byla, aby od chvíle, kdy se vyspělé ekonomiky odrazí ode dna, Čína svůj růst řízeně brzdila, do roku 2015 dosáhla poklesu na 6 až 7 procent ročně a pokračovala ve zpomalování, hlavně však pozvolna a plynule. To vše se naplňuje. Čínský růst zpomaluje po patnáct z posledních dvaceti měsíců, ale za přídavek několika let vysokých temp růstu dopovaných úvěry platí daň: bubliny na realitním i finančním trhu se staly vytvořit, mzdy v čínské ekonomice rychle vzrostly a v některých odvětvích se globálními firmám přestalo vyplácet v Číně vyrábět.

## JÜAN NA CESTĚ KE SVĚTOVÉ REZERVNÍ MĚNĚ

Čína udržela fixní kurz jüanu k hlavním světovým měnám a neměnila ho po dobu více než deseti let. V té době však země emitující hlavní světové měny procházely recesí a pomáhaly si tištěním peněz, záměrným oslabováním svých měn. Mezi lety 2005 až 2015 tak původně silně podhodnocený jüan posílil ke košíku světových měn o více než 30 procent. Beze změny fixního kurzu tak původně podhodnocený jüan dospěl k rovnovážnému efektivnímu kurzu k hlavním rezervním měnám. Podle vyjádření Mezinárodního měnového fondu v květnu 2015 už na této rovnovážné úrovni byl.

Strategickým cílem Číny je zařadit jüan mezi světové rezervní měny, musí směřovat k zavedení plovoucího kurzu. To vyžaduje, aby předtím čínská centrální banka dlouhodobě stabilizovala

## Co se čínské ekonomice podařilo

- 1 Ekonomický motor exportu jednoduchého průmyslového zboží změnit v motor domácích investic a poptávky na vnitřním trhu.
- 2 Plynule tlumit tempo růstu HDP. Růst je nyní nejpomalejší za více než dvě dekády, i tak za minulý rok čínská ekonomika ke své velikosti za jediný rok přidala více než čtyři HDP Česka.
- 3 Na jaře 2015 se efektivní kurz čínského jüanu dostal na rovnovážnou úroveň k hlavním světovým měnám a letos tuto úroveň drží (bez ohledu na pokračující závažné oslabování rezervních měn v Evropě i Japonsku). Taková stabilizace je předpokladem budoucího zařazení jüanu mezi světové rezervní měny.
- 4 Čínští regulátoři finančního trhu se postupně učí komunikovat tak, aby předcházeli panikám a tlumili dopady aktivit mezinárodních spekulantů. Loňské léto pro ně bylo křtem ohněm. Hodně kapitálu čínský trh opustilo, ale v posledních měsících se toto odplování kapitálu za hranice daří mírnit.

► efektivní kurz blízko rovnovážné úrovně. Protože však Evropská centrální banka (ECB) a někteří další emitenti světových rezervních měn i po květnu 2015 své měny nadále oslabovali, přistoupila čínská centrální banka ke korekcím kurzu cestou loňských devalvací.

Proti loňskému červenci jüan oslabil přibližně o 2 procenta a drží se kolem svého šestiletého minima. V polovině července 2016 prolomil psychologickou hranici 6,7 jüanu k dolaru. Následně se stabilizoval nad ní, přesto lze očekávat jeho další mírné oslabování. Další devalvace jsou ale méně pravděpodobné než loni, přestože umělé oslabování několika světových rezervních měn pokračuje. Příčinou jsou rizika na straně čínské ekonomiky, konkrétně v bankovním sektoru a málo produktivních státních průmyslových podnicích.

## OD EXPORTU PŘES DOMÁCÍ INVESTICE PO SEKTOR SLUŽEB

Loňský růst čínské ekonomiky byl 6,9 procenta, na rok 2016 čínský plán předpokládal růst o 6,5 až 7 procent, v prvním pololetí byl růst čínské ekonomiky oproti loňskému prvnímu pololetí 6,7 procenta. Obojí zapadá do očekávané trajektorie zpomalování růstu. Zpomalil se růst vyvolaný investicemi, z loňských 2,9 procentního bodu na 2,5. Podíl spotřeby domácností na HDP se oproti loňsku zvýšil o 7 procentních bodů, čistý export poklesl do záporu. Maloobchodní obrat roste. To vše je pro budoucnost dobře. Z vývoje čínské ekonomiky těží sousední země, nejvíce Vietnam.

Čína úspěšně dokončila část své ekonomické transformace. Původní motor ekonomiky, jímž byl export jednoduchých průmyslových výrobků, zaměnila za motor investic do domácí ekonomiky. Nyní je třeba přehrátou investiční aktivitu zpomalit, odstranit nadbytek kapacity rezidenčních nemovitostí a některých průmyslových odvětví, aby nezhoršovaly vyhlídky na bankovní krizi. Trh rezidenčního bydlení je třeba oživit. Vláda musí také zvýšit důvěru v domácí ekonomiku, zpomalit odplývání domácího kapitálu do zahraničí. I to se letos daří. Potřebuje posílit váhu spotřeby domácností v ekonomice. Jak? Jednou ze spolehlivých cest by určitě měl být rozvoj poddimenzovaného sektoru služeb.

Čínská střední třída už je připravena utrácet za služby a sektor služeb odčerpá část volných prostředků, které by mohly zvětšovat bubliny u některých aktiv nebo odplývat do zahraničí. Pro budoucnost čínské ekonomiky a společnosti bude nejdůležitější rozvoj školství, zdravotnictví a zanedlouho i sociálních služeb, ale z hlediska nalezení nové, relativně stabilní ekonomické struktury je důležitý i růst sektoru domácí turistiky pro zákazníky z Číny i zahraničí a obecně volnočasových aktivit (zábavy, sportu aj.). Hodně prostoru je stále ve finančních službách a jistě v nich budou zajímavé příležitosti pro vstup zahraničních investorů. Finanční sektor je však v současnosti největší hrozbou čínské ekonomiky. Je ho třeba nejdříve vyčistit a konsolidovat.

## ZAVŘÍT NEVÝKONNÉ PODNIKY A PŘEDEJÍT BANKOVNÍ KRIZI

Největším současným rizikem čínské ekonomiky je stav jejího bankovníctví a jeho podhoubí, jímž je stav četných státních průmyslových podniků. V bankovníctví existuje velká šedá zóna vysoce rizikových produktů skrytých mimo oficiální účetnictví bank. S výjimkou čtyř největších bank je čínské bankovníctví dosud silně netransparentní a bankovní dohled nedostatečný. V posledních pěti letech se navíc naplno rozbujely dva krajně rizikové procesy: poskytování vysoce rizikových úvěrů klientům, kteří na klasické úvěry nedosáhnou, a prodej investičních produktů s příslibem nerealistických, nedosažitelných výnosů.

Tyto riskantní praktiky se většinou odehrávají uvnitř oficiálních bank, ale nejsou zaneseny do jejich bilancí nebo jsou záměrně zkraslovány. To bankám umožňuje udržovat menší kapitál, než odpovídá jejich portfoliu, a šetřit na rezervách. Podle MMF a jeho analýzy čínského bankovníctví se to netýká čtyř největších čínských bank, většiny ostatních však ano. V srpnové zprávě o stavu čínské ekonomiky MMF odhaduje objem špatných úvěrů z toxických aktiv až na 30 procent čínského HDP, tedy asi na osmnáctinásobek HDP České republiky!

Čínské podniky jsou navíc na bankovních úvěrech v porovnání s podobně vyspělými ekonomikami nadprůměrně

## Kde je současná Achillova pata

- Největším současným problémem je vysoká míra zadlužení čínských průmyslových podniků, v jeho rámci vysoký podíl nesplácených úvěrů, především od nevykonných státních podniků, a v důsledku toho varovný stav bankovníctví.
- Ruku v ruce s tím jde i pravděpodobně vysoký, ale zcela netransparentní objem dalších toxických finančních produktů v čínských bankách. Pozitivem je, že čínské vedení si vážnost situace uvědomuje a řešení problému finančního trhu už neodkládá, a také to, že nástroje takového řešení jsou známy a dnes už opakovaně ověřeny i na bankovních krizích velkého rozsahu.



závislé, a pokud by došlo k bankovní krizi, bude ohrožen i chod zdravých a prosperujících podniků, které by se nemusely dostat k financování. Nejde o malá čísla, MMF odhaduje objem úvěrů podnikům na více než 145 procent HDP. Pro čínskou ekonomiku je tedy úkolem číslo jedna na nejbližší měsíce předejít bankovní krizi. Znamená to vyčistit portfolia bank od vysoce rizikových úvěrů, převést je do specializovaných „konsolidačních agentur“ (institucí zaměřených na zpeněžení špatných úvěrů), část bank zavřít a do perspektivních nalít čerstvý kapitál. Souběžně s tím odstranit netransparentnost v bankovním účetnictví a podstatně zlepšit bankovní dohled. Síť „konsolidačních agentur“ pro vyvedení špatných úvěrů mimo banky a jejich následné zpeněžování má už Čína připravenou.

Typickým příjemcem vysoce rizikových úvěrů jsou státní podniky a lokální developéři, kteří na klasické úvěry nedosáhnou. Státní průmyslové podniky čerpají zhruba polovinu všech bankovních úvěrů, ale tvoří jen 20 procent průmyslové produkce. Je nutné je buď restrukturalizovat, ať už pod vedením státu nebo po privatizaci, nebo zavřít. Nebude to triviální úkol, protože tyto podniky jsou dosud i náhražkou sociálního systému a plní funkce záchytné sítě. Čína jejich restrukturalizaci dlouho odkládala, ale prostor pro odkládání se zavřel. Udržení funkčního platebního a finančního systému je pro každou ekonomiku stěžejní a dopad nevykonných čínských podniků na bankovníctví dosáhl fáze, kdy je nutné jednat.

TEXT: JANA MATESOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

**Jana Matesová** je poradkyně pro globální strategii, bývalá zástupkyně ČR ve Skupině Světové banky.

## Co bychom měli sledovat

- 1 Postup restrukturalizace podniků a bank.** Zvládne Čína vyčistit své bankovníctví včas a předejít bankovní krizi? Naděje je velká, nástroje pro zvládání bankovních krizí jsou známy a dnes už jsou opakovaně ověřeny i na krizích velkého rozsahu. Bude dobré sledovat rychlost a rozsah přesunů balíků špatných úvěrů mimo bankovní instituce k vypořádání v „konsolidačních agenturách“. Důležité je, nakolik se čínská vláda pustí do restrukturalizace státních podniků, včetně hutí na severovýchodě Číny, jejichž produkce nedodrží standardy vyspělých zemí děsí evropské oceláře.
- 2 Další vývoj na finančním trhu.** Čína nevyklučuje brzké **povolení ke spuštění trhu s CDS**, sázkami na krach čínských firem. Nejsou však zatím známy žádné detaily o tom, kdo bude smět na trhu obchodovat. CDS, credit default swaps, jsou pojištěním věřitele proti krachu firmy, jejíž dluhopisy drží, sázkami na bankrot věřitele. Dobře si pamatujeme jejich roli v pádu banky Lehman Brothers a dalších finančních institucí. Ve světle této zkušenosti čínský regulátor v roce 2010 vznik tohoto trhu odmítl. CDS patří k nejoblíbenějším nástrojům finanční spekulace, nevyžadují vysoký počáteční kapitál a loterie s nimi často slibuje vysoké výnosy, má však zákeřný vliv na stabilitu finančního trhu. Dnes je způsob obchodování s CDS jiný než orientální loterie v minulém desetiletí a další pravidla byla připravována pro zářijový summit G20 v Číně. Přesto pokud ke spuštění trhu dojde a bude otevřený globálním spekulativním investorům, což dosud nevíme, můžeme čekat velké turbulence na čínském finančním trhu. V době vysoké nejistoty na tomto trhu jde o risk, který zvyšuje pravděpodobnost čistého odlivu dlouhodobého kapitálu z Číny do zahraničí.
- 3 Vývoj devizových rezerv.** Pro případ hrozící paniky má Čína ochranný polštář vysokých devizových rezerv, stále nejvyšších na světě, i když od loňských devalvací jüanu klesly o 513 mld. USD a za poslední dva roky celkem o 20 procent. Pokles byl rychlý zejména do letošního února, v květnu rezervy dosáhly nejnižší hodnoty za posledních 5 let. V červenci se úroveň mírně zvedla, i tak byla hodnota 3,2 bil. USD nejnižší za 4 roky. Kolem této úrovně se rezervy stabilizovaly. Jejich další vývoj a míra intervencí centrální banky na devizových trzích bude záviset i na politice amerického Fedu, oslabování libry v souvislosti s brexitem a vývoji kvantitativního uvolňování ze strany ECB.
- 4 Výsledek amerických prezidentských voleb.** Pokud zvítězí D. Trump a skutečně posílí izolacionismus, zpomalení ekonomického růstu Číny se prohloubí. Oslaben by byl její vývoz do USA, s vysokou pravděpodobností by poklesla poptávka po evropském investičním zboží na čínském trhu a narostl už nyní vysoký deficit obchodní bilance zemí EU s Čínou. Kvůli intenzivní výrobní kooperaci v celé východní Asii by se zpomalení růstu téměř jistě týkalo celého východoasijského regionu. Pokud navíc nedojde k **podpisu smlouvy o transpacifickém partnerství (TPP)**, lze rovněž očekávat negativní dopad na ekonomický růst východní Asie. TPP Čínu nezahrnuje, Japonsko a Korea s ní proto spojovaly naděje na posílení vlastního exportu do Spojených států, menší závislost na dodávkách pro čínský export. Tyto naděje by padly a kvůli provázanosti východoasijských ekonomik by se negativní důsledky promítly do růstu ekonomik celého regionu, včetně čínské. **Čína se potřebuje silně zaměřit na domácí spotřebitelský trh, především na rozvoj služeb.**

# klientské centrum pro export

## Jednotné kontaktní místo pro exportéry

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

### Více informací:

[www.businessinfo.cz/kce](http://www.businessinfo.cz/kce)

### Kontakt:

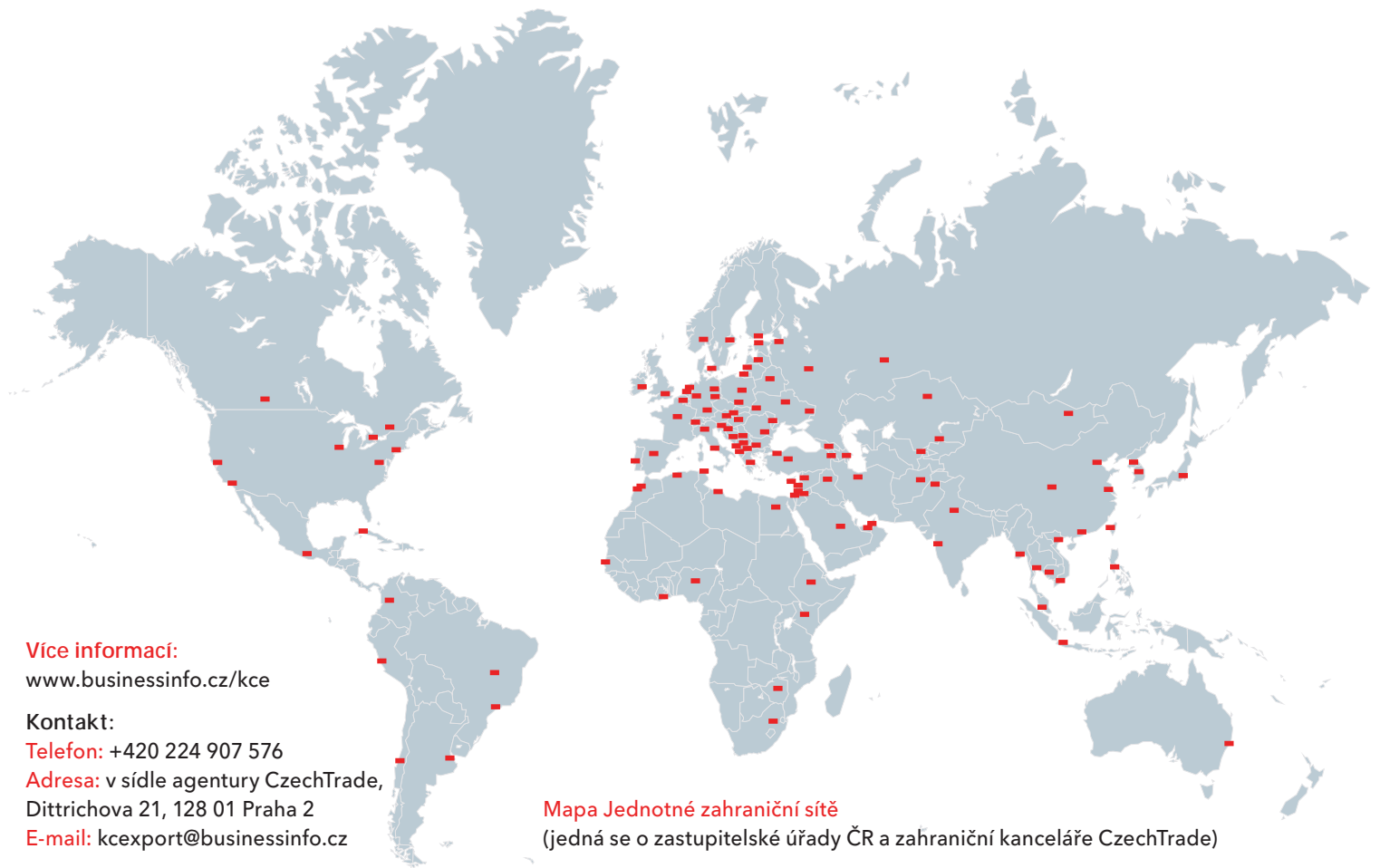
**Telefon:** +420 224 907 576

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

**E-mail:** [kcexport@businessinfo.cz](mailto:kcexport@businessinfo.cz)

### Mapa Jednotné zahraniční sítě

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















# obchodem do světa za obchodem

## Příležitosti pro české firmy v Číně

### civilní letecký průmysl

Čína je jedním z nejrychleji rostoucích trhů pro civilní letectví. Ve střednědobém horizontu se očekává dvouciferný růst jako v předešlých letech a růst v průměru 7 % v následujících 20 letech. V tomto období bude Čína potřebovat více než 5000 letadel, většinu z nich pro potřeby komerčního letectví. Součástí připravovaného 13. pětiletého plánu je cíl vybudovat až 1600 letišť pro všeobecné letectví do roku 2030. Relevantními oblastmi pro ČR jsou výstavba a rekonstrukce letišť (civilní – radarové systémy, pro všeobecné letectví – ucelené „A-Z“ řešení) včetně dodávek letadel (stav se má ze současných 1800 zvýšit na více než 2000 v roce 2016) či výcviku leteckého personálu.

### environmentální technologie

Přibližně 1/3 vodních zdrojů v Číně je znečištěna a asi 300 mil. obyvatel pije kontaminovanou vodu. Vzorky ze 70 čínských měst ukazují, že téměř polovina z nich obsahuje škodlivé organické znečištění. Stejně vážná situace je vzhledem k závratnému ekonomickému rozvoji v kontaminaci půdy (cca 13 % nebo 1,2 mil. km<sup>2</sup>). V následujících letech hodlá čínská vláda investovat do ochrany životního prostředí až 546 mld. USD, tedy cca 1,3-1,4 % HDP. Veškeré technologie na ochranu vody, půdy a vzduchu a jejich čištění (zejména od těžkých kovů) jsou tedy perspektivními položkami. Samo-zřejmostí je pak ochrana ovzduší, resp. filtry na čištění vzduchu. Dalším z cílů je udržitelné zemědělství s menším použitím hnojiv a „green building“ – energeticky efektivní budovy a související technologie.

### ICT

Některé regiony nabízejí zvláštní pobídky (např. daňové zvýhodnění) pro zahraniční investory v ICT. Dosud omezená pravidla pro investice v této oblasti se postupně uvolňují. Souvisí to se snahou Číny přeorientovat svou ekonomiku více na domácí spotřebu, služby a high-tech průmysl. Hodnota čínského ICT sektoru v roce 2015 činila zhruba 433 mld. EUR a v příštích letech bude dynamicky narůstat. Tržby ICT sektoru v Číně od roku 2009 rostou v průměru o 14 % ročně. V roce 2014 bylo v Číně prodáno 400 mil. mobilních telefonů, z toho 92 % bylo chytrých telefonů. Hlavními prvky dalšího růstu sektoru ICT budou výstavba tzv. smart cities, trh s mobilním softwarem, internet věcí (spotřební výrobky propojené on-line), big data (skladování velkých dat) a cloudové technologie.

### zdravotnictví a farmacie

Čína je třetím největším trhem na světě v oblasti zdravotnictví. Rozvoj zdravotnictví patří mezi priority čínské vlády, která láká do země zahraniční investice a usiluje o zvýšení podílu soukromých nemocnic. Velmi vítaný je transfer zdravotnických technologií MSP EU. Investiční potenciál má také segment screeningových pracovišť, poradny zdravého životního stylu a pojišťovnické služby nabízející speciální produkty pro seniory, např. pomůcky domácí péče – pečovatelská křesla, naslouchátka, kyslíkové bomby, glukometry, měřiče tuku, sofistikované masážní přístroje/pomůcky, rehabilitační a protetické pomůcky.

### energetika

V posledních deseti letech se Čína stala největším spotřebitelem elektrické energie a má rozsáhlé plány na vybudování jaderné energetiky, která má v roce 2020 produkovat až 80 GW, výhledově dokonce až 400-500 GW v roce 2050, kdy by měl podíl jaderné energie činit přibližně 15 % energetického mixu. Zatímco v klasické energetice je již nyní soběstačnost téměř 100%, s výjimkou nových technologií, v jaderné energetice je stále jistý omezený prostor pro spolupráci ve vybraných segmentech. Pro české energetické firmy, zejména jaderné, lze najít několik oblastí, ve kterých by bylo možné spolupracovat/dodávat technologie. Kromě zkušeností s technologií VVER a subdodávek do reaktorů mají české firmy zkušenosti také v oblasti jaderné bezpečnosti (nuclear safety).

### strojírenství

Strojírenství je tradiční doménou ČR. Stroje na výrobu buničiny z celulózních materiálů do Číny dováží řada evropských zemí – Německo, Finsko, Itálie, Rakousko a existuje potenciál i pro ČR, která do Číny v této poloze dováží. ČR však zdaleka nedosahuje hodnot a objemů vývozu největších čínských dodavatelů – Německa, Japonska, Itálie, USA atd. Z ČR se v posledních letech dovážely zejména položky jako stroje protahovací a stroje k obrábění, broušení ozubených kol.

### zemědělství a potravinářství

Potravinářský trh je druhý největší v Asii, roste v posledních pěti letech rychlostí 30 %. Velký růstový potenciál mají v Číně mléčné výrobky. Objemově je nejvýznamnější položkou právě mléko a smetana, ačkoliv růst je v posledních letech signifikantní zejména u slazeného mléka a smetaný zahuštěné, přípravků z mouky, krupice apod. pro dětskou výživu, syrovátky. Celkové dovozy mléčných výrobků v roce 2013 dosáhly hodnoty na úrovni 5 mld. EUR. Přijetí „moderních“ západních stravovacích návyků přináší trend „zdravých potravin“. Produkty „zaručující zdraví, štíhlost a krásu“ jsou velmi atraktivní. Velký boom zažívá zájem o vitamíny, iontové nápoje apod., včetně přípravků určených pro seniory v důsledku stárnutí populace.

### služby

Regiony mají programy pro podporu služeb a na tuto oblast se také zaměřuje čím dál víc veletrhů. Důraz je v této fázi kladen zejména na oblast vědy a technologií, internet a IT, finanční služby, zdravotnické služby, turismus a služby spojené se zvyšováním kvality životního prostředí. Například Peking uvolňuje pravidla pro zahraniční kapitál v oblasti služeb a otevírá větší prostor zahraničním investorům. V roce 2014 tvořily služby 78 % pekingského HDP (1,66 mld. RMB).



# Příležitosti pro české firmy na Tchaj-wanu



## ICT

Na Tchaj-wanu sídlí společnosti, které jsou největšími světovými dodavateli přenosných počítačů, tabletů, základních desek a LCD monitorů na bázi tekutých krystalů. K nejvíce prodávaným zařízením tchajwanského původu patří mobilní telefony, síťové komponenty, zařízení GPS, DSL, routery, ethernetové přepínače, zařízení Bluetooth, IP telefony a analogové modemy. Výrobci v oblasti ICT mají především zájem o kvalitní inovativní technologie a technologické celky, včetně specifických hardwarových komponentů. Trh se v tomto oboru soustředí nově také na cloudové technologie a vysokokapacitní datová úložiště. České firmy mají možnosti uplatnění především v softwarových modulech a cloudových technologiích.

## biotechnologie

Dlouholetým cílem Tchaj-wanu je 3% podíl v oblasti biotechnologií na celosvětovém trhu. Tchajwanská vláda spatřuje jako nejperspektivnější BT obor lékařství (farmaceutika, rostlinná medicína, speciální lékařské nástroje a zdravotní péče). Mezi příležitostmi pro české firmy patří investice v oblasti nových způsobů dávkování, vývoje léčiv na bázi bílkovin, produktů živočišného a rostlinného původu, moderní/tradiční čínské bylinné medicíny, přenašečů velkých farmaceutik, klinických testů a samozřejmě vývoje nových léčiv a bioinformatiky.

## nanotechnologie

Nanotechnologie zažívají na Tchaj-wanu v posledních letech velký boom a jsou podporovány prostřednictvím specializovaných vládních programů. Elektronické výrobky, komunikátory, zobrazovače, počítače apod. jsou na Tchaj-wanu všeobecně velmi populární, proto se místní firmy velmi zajímají o využití nově nabytých poznatků v oblasti nanoelektroniky a nanooptoelektroniky.

## energetika

Tchajwanská vláda výrazně podporuje „zelené“ inovativní technologie ve všech oborech. Vzhledem k téměř stoprocentní závislosti Tchaj-wanu na dovozu energetických surovin je výrazná podpora soustředována nejen na obnovitelné, ekologicky šetrné energetické zdroje, ale také na modernizaci a efektivní řízení přenosových energetických soustav. V současnosti prochází rekonstrukcí několik uhelných elektráren. Konkrétně se jedná o Linkou (2x 800 MW), Talin (2x 800 MW) a Shenao (2x 800 MW). Dále se opravují některé větrné elektrárny ve vlastnictví státního energetického podniku Taiwan Power Company. Tchajwanský energetický úřad (Bureau of Energy) připravuje pilotní výstavbu národní „chytré“ rozvodné sítě (smart grid system).

## strojírenství

Tchaj-wan je 3. největším vývozcem strojírenských výrobků na světě. Pro české výrobce jsou perspektivní zejména výrobky a zařízení přesného strojírenství, oblast telematiky a dopravné technologické celky. Největší množství strojních zařízení je dováženo z Japonska s celkovým podílem 31,6 % a hodnotou 6,3 mld. USD. Dalšími hlavními importéry jsou USA, Čína, Německo a Nizozemsko.

## zemědělství a potravinářství

Tchaj-wan je dovozcem velké části zemědělských výrobků, a to především z USA, Brazílie, Austrálie, Thajska a Nového Zélandu. Inovativní technologie a zejména biotechnologie jsou v tchajwanském zemědělském sektoru velmi perspektivní, především celky pro zpracování zemědělských produktů a vývoj adaptabilních zemědělských produktů.

Na základě textů z Mapy globálních oborových příležitostí zpracoval Rudolf Klepáček, specialista Ministerstva zahraničních věcí.  
Foto: Shutterstock

Jan Mládek:

# ŠANCE NA RŮST ČESKÉHO EXPORTU DO ČÍNY JSOU ENORMNÍ

NA LETOŠNÍM MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ MŮŽETE VIDĚT KOLEM STOVKY ČÍNSKÝCH SUBJEKTŮ A NAVŠTÍVIT JEJICH PREZENTACE V „PAVILONU ČÍNY“ VE VELETRŽNÍ HALE A1. JDE O NEJVĚŠÍ ÚČAST PARTNERSKÉ ZEMĚ V HISTORII MSV, ČÍNSKÉ FIRMY SE V TAKOVÉM ROZSAHU VE STŘEDNÍ EVROPE PREZENTUJÍ POPRVÉ. TATO SKUTEČNOST JE VÝSLEDKEM DLOUHODOBÝCH AKTIVIT OFICIÁLNÍCH PŘEDSTAVITELŮ ČESKÉ REPUBLIKY, MEZI NIMI I MINISTRA PRŮMYSLU A OBCHODU JANA MLÁDKA. I PROTO JSME S NÍM V PŘEDVEČER VELETRHU HOVOŘILI PŘÁVĚ O ČÍNĚ.



Ing. Jan Mládek, CSc., je od ledna 2014 ministrem průmyslu a obchodu ČR

## OBRANA PROTI NEKALÝM OBCHODNÍM PRAKTIKÁM

**Se vstupem do WTO v roce 2001 přijala Čína na patnáct let status netržní ekonomiky. Tento termín vyprší letos v prosinci. Mezi našimi podnikateli panují rozdílné názory, ale vy jste varoval, že by změna u nás ohrozila až pět tisíc pracovních míst. K jakému řešení se s ohledem na naši ekonomiku přikláníte?**

Především je nutné říci, že letos v prosinci pouze přestanou platit některá ustanovení přístupového protokolu Číny ke Světové obchodní organizaci – WTO, která se týkáji uvalování antidumpingových opatření. Interpretační zkratku vypršení statusu netržní ekonomiky proto nepovažuji za příliš šťastnou, ve výkladu mezinárodněprávních závazků členů WTO v tomto ohledu nepanuje shoda. V každém případě podle současné evropské legislativy Čína neplní kritéria pro přiznání statusu tržní ekonomiky, a EU tedy nyní nemůže k takovému kroku přistoupit. V současné chvíli jsou proto stávající opatření dostatečnou ochranou českého průmyslu před čínskými dumpingovými dovozy.

K ohrožení pracovních míst ve zranitelných odvětvích českého průmyslu by mohlo dojít v případě, že by se razantně snížila antidumpingová cla v důsledku změny evropské legislativy. Evropská

komise však žádnou takovou změnu dosud nenavrhl. Nyní ze strany Evropské komise očekáváme předložení hloubkové studie, která by měla zhodnotit dopady dalších možných scénářů. Teprve výsledky dopadové analýzy budou základem pro naši diskuzi s ostatními členskými státy a Evropským parlamentem.

**Čína se v souvislosti se strategií výrobce a dodavatele vyspělých technologií bude snažit promítnout vyšší přidanou hodnotu i do vyšších cen. Možná jsou pak podobné obavy trochu přehnané?**

Snaha čínských výrobců posunout se výše v hodnotovém žebříčku výroby je přirozená. Musíme si však uvědomit, že strukturální změna celé ekonomiky s sebou často nese nezanedbatelné sociální náklady a nelze ji učinit ze dne na den. Celosvětovým problémem dneška jsou nevyužitá kapacita v hutním průmyslu, které jsou nezdědkou příčinou i důsledkem existujících tržních nerovností. Vývozci se v takových podmínkách často uchylují k nekalým obchodním praktikám, jimž se postižení členové WTO přirozeně brání. A nutno podotknout, že Čína se ve světovém měřítku na nadbytečných kapacitách hutních podniků podílí značnou částí. V obecné rovině lze těžko nalézt přímou souvislost mezi výrobou vyspělých technologií a obchodním chováním vývozců. Výroba s vyšší přidanou hodnotou není

zárukou minimalizace rizika nekalých obchodních praktik, proti nimž je antidumpingový a protisubvenční systém namířen.

## OTEVÍRÁME NOVÉ ŠANCE V ČÍNSKÝCH REGIONECH

**V poslední době je patrné větší zaměření české ekonomické diplomacie přímo na čínský region. Přináší nová strategie pozitivnější efekty rovněž malým a středním podnikům?**

Podpora exportu je jednou z dominantních agend našeho ministerstva a já jsem přesvědčen, že aktivity ekonomické diplomacie v čínském regionu již dnes přinášejí ovoce. Šance na růst českého vývozu do Číny, a to platí samozřejmě i pro malé a střední podniky, jsou enormní. Už dnes si můžete v mnoha čínských obchodech koupit české pivo, minerální vody, bižuterii a řadu dalších výrobků. Podle údajů Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR každý desátý malý a střední exportér již vyvážá do Číny a tyto firmy plánují další expanzi.

Kladný dopad na prodej českých výrobků v Číně a na jejich úspěch na čínském trhu bude mít jistě česká sekce v rámci e-commerce platformy ICBC, kterou během své cesty v Čínské lidové republice v polovině června letošního roku slavnostně spustil předseda vlády Bohuslav Sobotka. Česká republika se tak po Francii a Španělsku stala teprve třetí evropskou zemí, která své výrobky na třetí největší čínské e-commerce platformě nabízí. V uplynulém roce se rovněž podařilo dokončit dohodu o třech pravidelných přímých leteckých linkách mezi ČR a Čínou, konkrétně se jedná o Peking, Šanghaj a Čcheng-tu.

**Číňané mají v rámci spolupráce zájem především o transfer technologií. Mají naše firmy ještě šanci prosadit se bez této podmínky? V jakých oborech?**

Čína na začátku tohoto roku představila nový plán na období let 2016 až 2020, v němž se zaměřuje především na inovace, vědu a technologie a od nějž si čínské vedení slibuje kvalitativní růst ekonomiky. České firmy mají proto šanci uspět v oborech, kde umí zužitkovat své unikátní know-how a jsou schopny realizovat svoji přidanou hodnotu. Ano,

jedná se zejména o nové technologie a aplikovaný výzkum. Do této kategorie patří především nanotechnologie se širokým záběrem využití, biotechnologie či nové materiály, ve kterých lze díky kvalitnímu výzkumu a vývoji rovnou ze start-upu vstoupit na světový trh.

Dalšími obory, v nichž by mohly české firmy uspět, jsou lékařská zařízení týkající se péče o vyšší věkové skupiny obyvatelstva, zlepšení zdravotnické péče ve městech a na venkově a podobně. Dále zařízení pro ochranu životního pro-

PODLE ÚDAJŮ ASOCIACE  
MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ  
ČR KAŽDÝ DESÁTÝ MALÝ  
A STŘEDNÍ EXPORTÉR JIŽ  
VYVÁŽÍ DO ČÍNY A TYTO  
FIRMY PLÁNUJÍ DALŠÍ  
EXPANZI.

středí, například čistírny odpadních vod a spalovny komunálního a průmyslového odpadu či filtry na čištění vzduchu, informační technologie, služby a v neposlední řadě zemědělský, potravinářský, letecký, strojírenský a železniční průmysl.

V podpoře aktivit českých exportérů na čínském trhu bude Ministerstvo průmyslu a obchodu i nadále pokračovat, například rozšiřováním přítomnosti agentury na podporu exportu CzechTrade v Číně. K již existujícím kancelářím CzechTrade v Pekingu, Šanghaji a Čcheng-tu přibývá nyní i zastoupení v Kantonu (představujeme čtenářům na str. 34–37, pozn. red.).

## SMĚŘUJÍ K NÁM ČÍNSKÉ INVESTICE VE VÝŠI 200 MILIARD KORUN

**Co se vám letos podařilo v oblasti rozvoje vztahů mezi naší republikou a Čínou?**

K poslednímu pozitivnímu vývoji vzájemné obchodní bilance přispívají zcela jistě časté návštěvy na nejvyšší úrovni, například březnová návštěva čínského prezidenta Si Ťin-pchinga v České republice či červnová návštěva českého premiéra Bohuslava Sobotky v Číně. Během návštěvy prezidenta Si Ťin-pchinga bylo podepsáno několik desítek ujednání, která mají ČR jen letos přinést investice ve výši 95 miliard korun a během období let 2016–2020 až 200 miliard korun. Podepsaná ujednání se týkají energetiky, finančnictví, technologicko-ekonomické spolupráce, automobilového průmyslu, letectví a cestovního ruchu. MPO rovněž podepsalo čtyři smluvní dokumenty s čínskými partnery s cílem posílit spolupráci v oblasti průmyslových zón, strojírenství, aplikace informačních a komunikačních technologií a podpory exportu a investic na třetích trzích.

Nejvýznamnějším úspěchem v této oblasti je však bezesporu skutečnost, že se Ministerstvu průmyslu a obchodu podařilo ve spolupráci s Veletrhy Brno zajistit účast Číny jako partnerské země na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. MSV bude letos hostit asi 150 čínských vystavovatelů na celkové ploše o velikosti 3000 m<sup>2</sup>. V rámci expozice se zároveň uskuteční řada tematických aktivit zaměřených právě na kontakty s tímto teritoriem.

V neposlední řadě naše ministerstvo z pověření Úřadu vlády a po dohodě s Ministerstvem zahraničních věcí projednává na pracovní úrovni s Národní rozvojovou komisí ČLR další možnosti spolupráce. Jedná se zejména o projekty v oblasti průmyslu, všeobecného letectví, financí, zdravotnictví, zemědělství, ale také vzdělávání, kultury a dalších.

**Mezinárodní strojírenský veletrh si určitě nenecháte ujít. Na jakých akcích vás můžeme vidět?**

Určitě se zúčastním slavnostního otevření čínského pavilonu a rád si jej prohlédnu. Bude také přítomen na tradičním Sněmu Svazu průmyslu a dopravy ČR a Česko-čínském podnikatelském fóru. Těším se, že se uvidím i se zástupci našich strojírenských firem. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV MPO

# ČÍNA: PŘEROD KVANTITY V KVALITU

ZA SVÉHO PŮSOBENÍ V ČÍNĚ SE STÁLE PŘESVĚDČUJI O TOM, ŽE NEJEDNU OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOST MŮŽE ZMAŘIT NEKRITICKÉ PŘEJÍMÁNÍ KLIŠÉ, ŽE ČÍNA JE OBROVSKÝM TRHEM S NEOMEZENÝMI MOŽNOSTMI. TO JE PRAVDA JEN ZČÁSTI. PANUJÍ V NÍ TOTIŽ NATOLIK SPECIFICKÉ PODMÍNKY, ODLIŠNÉ OD EVROPSKÉHO VNÍMÁNÍ, ŽE JE POTŘEBA POSTUPOVAT VELMI STRATEGICKY A PEČLIVĚ SE SOUSTŘEDIT NA KAŽDÝ DETAIL, KTERÝ VE FINÁLE MŮŽE ROZHODNOUT O ÚSPĚCHU ČI NEÚSPĚCHU VAŠÍ FIRMY.



Během posledních dvaceti let Čína znamenala dynamický vývoj, který ji změnil k nepoznání. Dvouciferný ekonomický růst ročně ale už je zřejmé ten tam a země stojí před kvalitativně novou etapou. Na pořadu dne jsou nové priority, které mají vytvořit technologicky vyspělou ekonomiku taženou inovacemi, službami a domácí spotřebou. Ideálně by se měl růst pohybovat kolem šesti procent a měl by být díky sofistikovanější výrobě a službám, jež budou celosvětově konkurenceschopné, dlouhodobě udržitelný.

Tyto změny otevírají nové příležitosti pro přední zahraniční firmy, včetně českých, v sektorech, které se nacházejí na vzestupu. Mezi dva nejzajímavější, kde se mnohé české společnosti mohou již prezentovat praktickými zkušenostmi a některé mají i dobře našlápnuto do budoucna, patří oblast vyspělých strojírenských technologií a odvětví všeobecného letectví. Přestože za perspektivní obory lze považovat také řadu dalších, jako je třeba zdravotnictví a sektor služeb v čele s finančnictvím, rád bych se zaměřil především na strojírenství jako reprezentanta našeho „tradičního“ vývozního artiklu a letectví jako zástupce jednoho z nových směrů bilaterální spolupráce.

Právě v čínském strojírenství a civilním letectví je jasně patrný trend nové čínské ekonomiky: z obchodníka s kvantitou se má Čína postupně proměnit v obchodníka s kvalitou. Pro další růst však čínská ekonomika potřebuje vyšší přidanou hodnotu. Firmy, které ji budou umět nabídnout, se mohou v nadcházejících letech pevně etablovat jako důležité zdroje pro naplňování těchto čínských inovativních a technologických ambicí. Musejí však „trhu“ věnovat potřebný čas, lidské a finanční zdroje a nesmí jim chybět jistá míra nadšení.

## OD TEXTILNÍ REVOLUCE DO ELITNÍHO MEZINÁRODNÍHO KLUBU

V minulých letech rostlo čínské strojírenství díky prudké industrializaci a velkým státním investicím tempem kolem 25% ročně, což z Číny vytvořilo největšího světového producenta strojů a strojních zařízení. Od roku 2014 klade země draka větší důraz na kvalitu výroby a v souvislosti s tímto trendem se zpomalil růst investic a zesílil důraz na inovace, jež přinášejí řadu nových šancí.

V obchodních vztazích mezi Českou republikou a Čínou je strojírenství tradiční doménou. Většinu těchto obchodů realizují malé a střední podniky a nejvíce se z ČR do Číny dovážejí různé typy obráběcích strojů. Existuje však potenciál i v dalších oblastech strojírenského průmyslu a technologií, které navazují na letecký, automobilový, těžební průmysl či na energetiku nebo zdravotnictví (*o příležitostech také na str. 24 – pozn. red.*).

Nový potenciál v oblasti moderního strojírenství vyplývá právě ze skutečnosti, že loni rostla čínská ekonomika nejméně za poslední čtvrtstoletí. Hrubý domácí produkt se meziročně zvýšil o 6,9%, což oproti roku 2014 představovalo pokles o čtyři desetiny procenta. V současné době bojuje říše středu zejména s poklesem průmyslové výroby, neefektivními státními podniky, zadlužením a nerovnoměrným rozvojem provincií, špatným životním prostředím, stárnoucí populací, byrokratickou neefektivností a mnohými dalšími problémy. Některá řešení ale již naznačuje 13. pětiletý plán (2016 až 2020), který předpokládá, že v roce 2020 bude čínský ekonomický růst pevně podložen moderní výrobou, službami a vysokou pracovní produktivitou.

Klíčovými slovy se stávají „inovace, věda a technologie“, které se mají stát základem kvalitního růstu příštích let a splnit cíle tzv. strategie Made in China 2025. Čínská vláda tuto strategii poprvé představila v roce 2015 a jejím smyslem je vytvořit z Číny v příštích deseti letech světově konkurenceschopného výrobce a dodavatele vyspělých technologií. Čínská produkce se má posunout výše v globálním hodnotovém řetězci a čínská vláda za tímto účelem investuje miliardy RMB do inovací, start-upů a nových zajímavých technologií. Do vědy a výzkumu bude v příštích pěti letech investovat 2,5% HDP. Důležitou součástí těchto plánů je samozřejmě moderní strojírenství. Výrobní sektor prochází procesem modernizace prostřednictvím vyspělých informačních technologií. Čína se cílevědomě snaží nejen zlepšovat kvalitu, ale také produktivitu a digitalizaci, aby se přiblížila technologickým velmocím, jakými jsou USA, Německo a Japonsko.

Český průmysl může svým čínským partnerům nabídnout technologie, které zemi pomohou naplnit tyto ambice. V souvislosti se snahou inovovat výrobu a přiblížit se světové špičce má Čína

## Klíčové sektory strategie Made in China 2025

- » Automatizace a robotika
- » Letectví a kosmonautika
- » Informační technologie nové generace
- » Moderní námořní a železniční technika
- » Obnovitelné zdroje energie v dopravě
- » Energetika
- » Zemědělská technika
- » Nové funkční materiály
- » Biomedicína

ve výše uvedených oblastech velký zájem o transfer technologií vyspělých evropských firem, ale také o nákup daných produktů či o investice. S tím je spojena také poptávka po službách, jako jsou například servis, údržba, školení personálu pro obsluhu nových technologií apod.

## RIZIKA Z NEZNALOSTI

Vedle tohoto potenciálu je samozřejmě nutné zmínit také četná úskalí, která stále provázejí evropské společnosti při aktivitách na čínském trhu. Velkým problémem nadále zůstává ochrana duševního vlastnictví, negativním trendem posledních let jsou rostoucí náklady na pracovní sílu a její fluktuaci v Číně, obtížně se firmy vyrovnávají rovněž s nejasným regulatorním prostředím, které se často liší na centrální a provinční úrovni. Všechny tyto problémy se ale dají při pečlivé přípravě na expanzi na čínský trh překonat. Firmám jsou připraveny asistovat české zastupitelské úřady a kanceláře CzechTrade a CzechInvest, které mohou poskytnout potřebné informace či pomoc s hledáním zajímavých partnerů.

Pro firmy bez zkušeností s podnikáním v Číně je ideálním začátkem účast na kvalitním odborném veletrhu, kde se mohou seznámit s čínskými zvláštnostmi a navázat první kontakty. Pokud jde o oblast strojírenství, české firmy se za podpory Ministerstva průmyslu a obchodu ČR pravidelně účastní například veletrhu China International Machine Tool Show v Pekingu. Jeho příští ročník se uskuteční v březnu 2017. Strojírenským veletrhem s pravidelnou čínskou účastí je také China CNC ►►

► Machine Tool Fair (CCMT) v Šanghaji. Letos se zde představilo jedenáct českých společností, například Kovosvit MAS či TOS Varnsdorf. V Šanghaji se letos také prezentovalo devět českých firem na veletrhu Transport Logistic.

Klíčovou událostí česko-čínské spolupráce v oblasti strojírenství je prezentace Číny jako partnerské země na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2016 v Brně. Desítky čínských firem se představí s expozicí o velikosti cca 3000 m<sup>2</sup>. Nedílnou součástí veletrhu bude také česko-čínský seminář o podnikatelských příležitostech v oblasti strojírenství a naše firmy se mohou osobně seznámit s potenciálními partnery ze strojírenského sektoru.

## LETECTVÍ PŘITAHUJE INVESTORY

Velmi perspektivní rozvoj zažívá v Číně také oblast všeobecného letectví. Čínská vláda v květnu vydala směrnici pro jeho rozvoj, která v příštích letech předpokládá rozsáhlé investice v zemi. Prostředky půjdou především do výzkumu, výroby letadel a jejich komponentů, výstavby nových letišť s veškerým vybavením včetně zařízení pro řízení letového provozu či do výcviku pilotů a dalšího leteckého personálu. Počítá se rovněž s otevřením a lepším managementem vzdušného prostoru

do 3000 metrů. Jen za letošní rok by investice do čínského všeobecného letectví měly dosáhnout 12 miliard USD.

V současné době létá po čínském nebi kolem 1900 malých a středně velkých letounů a do roku 2020 jich Čína plánuje přes pět tisíc. Do jejího leteckého průmyslu nyní vstupuje řada finančně velmi silných čínských firem, které projevují zájem o nákup našich letadel, investice do českého letectví a také o transfer technologií a přesun výroby do Číny, například formou joint-venture.

V SOUČASNÉ DOBĚ  
LÉTÁ PO ČÍNSKÉM NEBI  
KOLEM 1900 MALÝCH  
A STŘEDNĚ VELKÝCH  
LETOUNŮ A DO ROKU  
2020 JICH ČÍNA  
PLÁNUJE PŘES 5000.

Česká republika je v Číně díky svým zkušenostem v oblasti letectví mimořádně aktivní a s čínskými partnery již několik let spolupracuje řada tuzemských



firem. Nabízí široké portfolio výrobků a služeb – od zkušeností a know-how z oblasti tvorby legislativního rámce, designu a výroby letadel a jejich součástí (až do devatenácti míst), výcviku pilotů a letištního personálu, infrastruktury letišť, ATM (řízení letového provozu), záchranného letectví až po údržbu a servis. Český stát v těchto aktivitách firmy podporuje v rámci tzv. A-Z řešení, které umožňuje navazovat potřebné vazby na státní i firemní úrovni a přispívá k užší spolupráci a propagaci unikátních českých zkušeností a produktů na čínském trhu. Za tímto účelem spolupracuje Ministerstvo zahraničních věcí ČR s ostatními rezorty a prostřednictvím velvyslanectví v Pekingu od roku 2013 propaguje „A-Z řešení“ v rámci realizace projektů podpory ekonomické diplomacie.

K velkým úspěchům v oblasti letectví se řadí podpis technické dohody o validaci typových certifikátů ultralehkých letadel při příležitosti návštěvy čínského prezidenta Si Ťin-pchinga v Praze letos v březnu, která po dlouhém vyjednávání Letecké amatérské asociace ČR s čínskými partnery umožňuje přístup českým výrobcům na čínský trh malých letounů. Zodpovědné úřady nyní pracují na validaci prvních certifikací, aby ještě letos mohla být nová česká letadla prezentována k prodeji v Číně.

Její dojednání a obecně rozšiřování spolupráce v letectví by nebylo možné bez podpory nejvyšších představitelů ČR, jejichž časté návštěvy napomáhají propagaci tohoto nového směru spolupráce při bilaterálních jednáních. S tím souvisí také praktická spolupráce s Čínským úřadem pro civilní letectví (CAAC), která byla zahájena již v roce 2013. Na podzim roku 2013 byla zahájena diskuze o možnostech navázání užší spolupráce a příprava organizace prvního workshopu v rámci projektu ekonomické diplomacie MZV. Jednalo se o delegaci Odboru





všeobecného letectví a vybraných zástupců z regionálních CAAC. Kromě teoretické části byla organizována i praktická ukázka, včetně prezentace malých a středních letadel a přeletu s letounem L 410. Stejný model workshopu byl uplatněn v roce 2015 pro Odbor letové způsobilosti a certifikací a na rok 2016 se připravuje seminář také pro Odbor letových standardů, který se zaměří na oblast pilotního výcviku a letových standardů.

## VELETRHY: SKVĚLÁ PŘÍLEŽITOST DÁT O SOBĚ VĚDĚT

Některé české letecké firmy si v Číně již našly stálé partnery. Řadu úspěšných projektů evidujeme zejména mezi výrobci leteckých motorů, radarů a radarových zařízení. Do povědomí čínských

průmyslníků a obchodníků se české produkty zapsaly již na jihočínském Zhuhai Airshow v roce 2012, 2014 a s vysokou účastí se počítá i na listopad 2016, kde nebudou chybět hlavní produkty českého letectví, včetně letounů L 410 a ultralightů. Loni předvedli čeští výrobci své top výrobky také na dvou velkých leteckých expozicích v provinciích Sichuan (S'-čchuan, město Mien-jang) a Shaanxi (Šen-si, město Si-an).

Česká republika se rovněž aktivně zapojila do projektu Evropská unie – Čína v oblasti civilního letectví – tzv. Aviation Partnership Project, který byl spuštěn na počátku tohoto roku. Jeho smysl je podobný jako u „českého“ A–Z řešení, tedy sdílením zkušeností a společnými aktivitami zvyšovat povědomí o evropském leteckém know-how. České firmy jsou v tomto projektu vítány a mohou

tímto způsobem navázat zajímavé kontakty s konkrétními partnery v oblasti letectví na čínské straně. Zapojit se je možné přímo přes realizátora projektu EU – Čína obchodní komoru v Pekingu nebo přes zadavatele, agenturu EASA. Všem zájemcům poskytne veškeré potřebné informace ekonomický úsek velvyslanectví v Pekingu. ■

TEXT: BEDŘICH KOPECKÝ  
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



JUDr. Bedřich Kopecký působí jako velvyslanec České republiky v Číně



# ČÍŇANÉ POZNÁVAJÍ ČESKÉ NEBE

KDYŽ SE PŘEDLONI NA PODZIM SNAŽILI ČEŠI NA 9. PODNIKATELSKÉM A TECHNOLOGICKÉM VELETRHU MEZI EU A ČÍNOU PŘESVĚDČIT SVÉ ČÍNSKÉ PARTNERY FILMEM ČESKÁ CESTA K LÉTÁNÍ, ŽE LÉTÁNÍ JE SNADNÉ A ŽE U NÁS SE MU VĚNUJÍ JAK MLADÍ, TAK SENIOŘI, NACHÁZEL SE PROJEKT VÝCVIKU PILOTŮ A LETECKÉHO PERSONÁLU ZATÍM JEN V HLAVÁCH A NA PAPIŘE.

Měl však ty nejlepší reálné předpoklady. Díky dohodě o vzájemné validaci typových certifikátů ultralehkých letadel vyrobených v České republice a Číně, kterou podepsali prezidenti obou zemí, začínají pronikat další a další tuzemští výrobci sportovních letadel na čínský trh.

## A–Z ŘEŠENÍ

Na zmíněném veletrhu prezentovala česká strana v rámci specializovaného semináře „ucelené A–Z řešení pro Čínu v oblasti veřejného letectví“ a v jeho průběhu představili zástupci letecké školy F AIR Benešov u Prahy své služby. Když jsme letos zaznamenali na jejich

webových stránkách zprávu o prvním čínském žákovi ze společnosti Sichuan Xilin Fengteng, pochopili jsme, že dokument, který převzalo několik čínských televizních stanic a společností, jež ho využívají k propagaci létání, veřejnosti oslovil.

Číňané skutečně projevují o sektor sportovního a rekreačního létání velký zájem, ale současně trochu i obavy z nedosažitelnosti. Dostupnost pilotních dovedností podtrhla česká strana mimo jiné i tím, že do delegace začlenila řadu soukromých a rekreačních pilotů, třeba náměstka ministra obchodu a průmyslu Vladimíra Bártla.

## PŘEDSTAVITELÉ NAŠEHO STÁTU TENTOKRÁT ZABODOVALI

„Pomohla nám nejen možnost prezentace našich služeb, jako je výcvik pilotů pod dohledem našich zkušených instruktorů a příprava technického personálu s využitím nejmodernější techniky, metodiky a špičkových technologií, ale zejména podpora představitelů našeho státu – prezidenta Miloše Zemana a ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky, regionální veřejné správy, jmenovitě střeďočeského hejtmána Miloše Petery, pracovníků české ambasády v Pekingu, generálního konzulátu v Chengdu



## F AIR

Největší letecká škola ve střední Evropě a první soukromá v České republice, jednička v našem leteckém školství, byla založena na začátku devadesátých let pro potěšení z létání. Zájem veřejnosti o její služby z ní záhy učinil úspěšný podnikatelský projekt. Kromě výuky leteckých dovedností klientely různých věkových kategorií nabízí prodej, servis a pronájem letadel, nepravidelnou aerotaxovou dopravu, akce pro firmy, leteckou reklamu a vyhlídkové lety.

a zástupců agentury CzechTrade Aleše Červinky a Ladislava Granera,“ oceňuje soustředěnou diplomatickou ofenzivu, jejímž výsledkem je dohoda mezi F AIR a Sichuan Airlines, instruktor, examinator, generální ředitel a spoluvlastník F AIR Michal Markovič.

Obsahem dohody jsou tři kategorie projektů. Za prvé zakládání nových leteckých škol v Číně s výukou technologií a metodik výcviku F AIR, dále pilotní výcvik čínských odborníků, jako jsou letečtí instruktoři, lektori, letečtí mechanici a další, a za třetí výcvik dopravních pilotů pro čínské letecké společnosti. K prosazení této části projektu významně přispěla v době, kdy se připravovalo k zavedení do provozu několik leteckých linek mezi ČR a ČLR, aktuálně včetně spojení se západní Čínou, česká vláda.



Celý komplex projektů se stal integrální součástí dohody, kterou letos v březnu podepsali český a čínský prezident.

Podle Michala Markoviče představuje realizace obchodní dohody mezi českou a čínskou společností zajímavý přínos nejen pro oba podnikatelské subjekty, ale rovněž pro rozvoj malého a středního podnikání v jejich působnosti v horizontu několika dalších let. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV F AIR

## Brána do západní Číny otevřena

Pár dnů před uzávěrkou TRADE NEWS bylo v srpnu zahájeno přímé letecké spojení mezi městy Praha a Chengdu (Čcheng-tu). Zajišťují je sichuanské aerolinky, Sichuan Airlines.

Tím se otvírají značné možnosti pro český export, čínské investice a také pro cestovní ruch. Je to také právě město Chengdu a provincie Sichuan (S'-čchuan), která je vnímána jako vstupní brána do jihozápadní Číny, s největším, ještě plně nevyužitým podnikatelským potenciálem pro české firmy. Napomáhá tomu také skutečnost, že přesycený trh a tvrdá zahraniční, ale i čínská konkurence převládají v rozvinutých oblastech na východě země, zatímco v jihozápadní Číně se stále nachází neobsazený prostor. Zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Chengdu je v tomto roce neaktivnější zejména v oblastech všeobecného letectví, sklářství a potravinářství.

Zájem o investice z jihozápadní Číny do ČR také neubývá. Příkladem je výrobce televizorů Changhong ze sichuanského města Mianyang (Mien-jang), který plánuje expanzi své výroby ve středočeské první česko-čínské průmyslové zóně v Nymburce. Monitoruje se také zájem o investice mezi dalšími subjekty z provincie Sichuan či dalších částí jihozápadní Číny.

TEXT: LADISLAV GRANER  
LADISLAV GRANER JE VEDOUČÍM ZAHRANIČNÍ  
KANCELÁŘE CZECHTRADE V CHENGDU

## CzechTrade vás zve České sklo v Chengdu 2016

Česká sklářská expozice (plocha 200 m<sup>2</sup>) v rámci výstavy West China International Fair 2016; primárně pro české firmy v oblasti sklářského průmyslu, designu a home-decoru

3.–6. 11. 2016  
Chengdu

## Český letecký seminář 2016

Účast českých firem na letecké konferenci organizované vládou provincie Sichuan, v rámci výstavy West China International Fair 2016; primárně pro české letecké firmy v oblasti všeobecného letectví

4. 11. 2016  
Chengdu





# KANTON PŘEDSTIHL ŠANGHAJ ANEB ZÍSKEJTE Z ČÍNY TO NEJLEPŠÍ!

OBJEVTE S NÁMI TOP MĚSTO BYZNYSU KANTON (GUANGZHOU) A JEDNU Z NEJSLIBNĚJI SE ROZVÍJEJÍCÍCH PROVINCÍ KUANG-TUNG.

Metropole Kanton opakovaně obsazuje top pozice v hodnocení destinací nejvýhodnějších pro podnikání, je srdcem jedné z nejbohatších čínských provincií Kuang-tung. V posledním hodnocení podle magazínu Forbes dokonce odsunula na druhé místo Šanghaj, která byla dlouhou dobu považována za synonymum pro ekonomickou prosperitu a obchodní příležitosti.

## DELTA PERLOVÉ ŘEKY

Kanton je sice hlavním městem provincie Kuang-tung a zároveň také její největší a nejlidnatější metropolí, brzy se

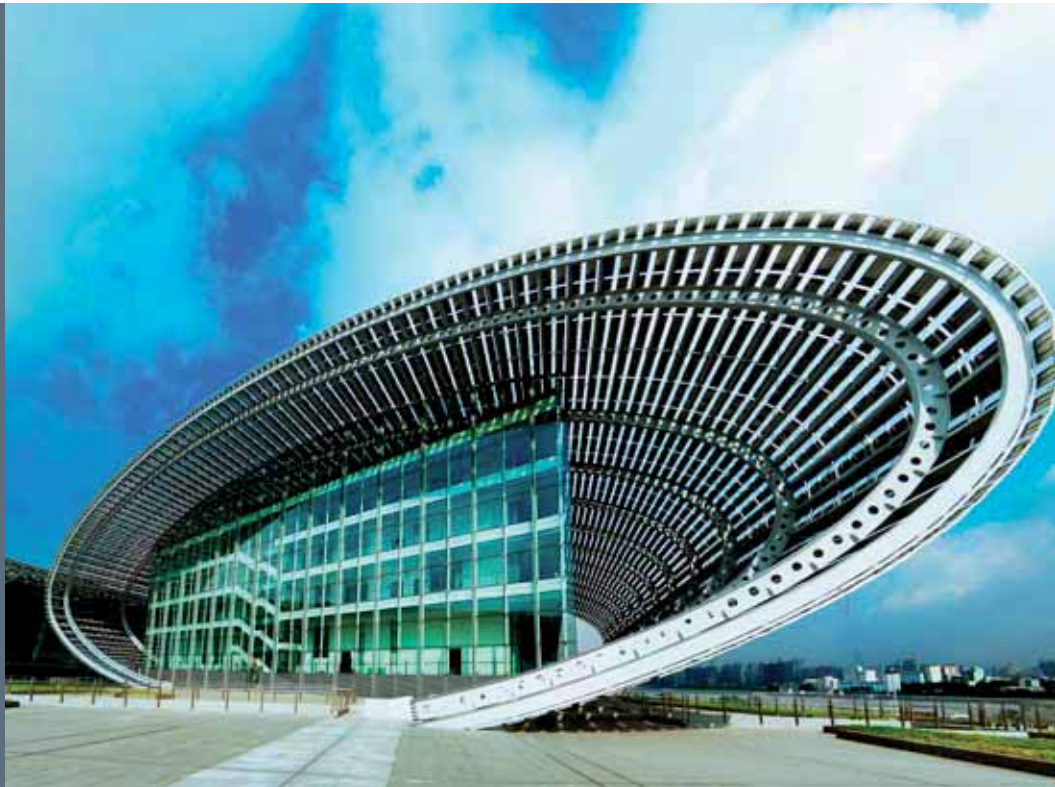
však stane pouhým střípkem plánovaného „megacity“. To by mělo tvořit devět největších a nejvýznamnějších měst ekonomického superregionu „delta Perlové řeky“. Tato oblast, která sousedí s Hongkongem, má největší míru hustoty městského obyvatelstva na světě a zároveň jde o hlavní centrum čínského ekonomického růstu. Je proto považována za nejbohatší oblast Číny, jejíž význam se s realizací „megacity“ ještě umocní. Jen pro ilustraci, „megacity“ má dohromady 60 milionů obyvatel, což je přibližně polovina celkového počtu provincie Kuang-tung (ta je zároveň nejlidnatější čínskou provincií).

„Delta Perlové řeky“ je příkladem nejmasivnější urbanizace v lidské historii, když se z původně zemědělského regionu v roce 1979 stalo v podstatě největší město světa (region aktuálně předstihl Tokio co do počtu obyvatel i do velikosti).

Tento proces započal v roce 2008, kdy Čína oznámila zahájení slučování nejvýznamnějších měst regionu. Tím byla nastartována vlna ohromných infrastrukturních projektů, jejichž cílem je propojení sítí jednotlivých měst (dopravní, vodní a energetická infrastruktura spolu s telekomunikacemi).

## Co je dobré vědět

- 1 Kanton patří do subtropického pásu a podnebí v celé provincii Kuang-tung je po většinu roku velmi teplé s vysokou vlhkostí vzduchu. Čeští podnikatelé by se tedy při cestách do této oblasti měli připravit na vlhké teplo, které nepolevuje ani ve večerních hodinách. Naštěstí je téměř všude nainstalovaná klimatizace a činí místní podnebí pro Evropana snesitelné.
- 2 Zdejší dialekt „kantonština“ patří k nejtěžším dialektům v celé Číně a je velmi rozdílný oproti klasické mandarínštině.
- 3 Kantonská kuchyně je vyhlášená a patří k nejchutnější v celé Číně, jídlo je vzhledem k místnímu klimatu velmi lehké a různorodé.



## KONCENTRACE MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM

Na rozdíl od jiných oblastí v Číně jsou Kanton a provincie Kuang-tung odlišné tím, že je zde soustředěno obrovské množství menších a středních čínských firem, které se zabývají výrobou téměř veškerých produktů určených jak pro domácí trh, tak pro vývoz do celého světa. Této oblasti se rovněž přezdívá „továrna světa“. Stejně tak zde však sídlí největší čínské high-tech firmy jako Huawei, ZTE, Tencent, Foxconn a desítky dalších.

Místní lidé jsou velmi podnikaví a díky tomu, že tato oblast patří ke „kolébce“ obchodu a výroby v celé Číně, jedná se o ideální místo pro byznys. České firmy zde mohou nalézt jak vhodné obchodní zástupce či klienty pro své produkty či technologie, tak i vhodné čínské výrobce či dodavatele, od nichž mohou nakupovat zpracované materiály, polotovary, součástky a další produkty, které jim umožní zlevnění vlastních finálních výrobků, a zvýší tím svou konkurenceschopnost.

Velkou roli v celém regionu hraje rovněž blízkost obchodního a finančního centra Hongkongu, který je díky svým volnějším dovozním předpisům,

finanční transparentnosti a anglosaskému právu využíván v zahraničním obchodě s pevninskou Čínou jako určitý prostředník a brána na čínský trh. I když Kanton patří k městům první kategorie (společně s Pekingem a Šanghaji), je trochu ve stínu těchto měst (dnes již neprávem), a to právě díky blízkému Hongkongu.

Vzhledem k obrovskému významu Kantonu zde CzechTrade nedávno otevřel další, v pořadí již čtvrtou čínskou zahraniční kancelář. Stejně jako jeho ostatní čínské kanceláře bude poskytovat kvalitní informační servis a individuální asistenční služby českým exportérům. Těšíme se na vás! ■

TEXT: ALEŠ ČERVINKA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Aleš Červinka patří k dlouholetým pracovníkům agentury CzechTrade. Téměř 10 let řídil úspěšně její pobočku v Šanghaji, nyní se i s rodinou přesunul do jihočínského Kantonu a své bohaté

zkušenosti se bude snažit využít k podpoře českých firem v oblasti jižní Číny

## CzechTrade vás zve

### Airshow China

Největší letecká show v Číně, společná expozice pro české letecké firmy včetně fyzického vystavení letadel

1.–6. 11. 2016

Zhuhai (Ču-chaj)

### CHINA HI-TECH FAIR 2016

Největší technologický veletrh v Číně, společný stánek pro české firmy z oblasti IT, energetiky, environmentální technologie, elektroniky

16.–21. 11. 2016

Shenzhen (Šen-čen)

### IFE 2017 – China International Food Exhibition and Guangzhou Import Food Exhibition

Nejvýznamnější potravinářský veletrh v jižní Číně; společný stánek pro české firmy z oblasti potravin a nápojů

16.–18. června 2017

Guangzhou (Kanton)

## Top města „delty Perlové řeky“



### Guangzhou (Kanton)

S 15 miliony obyvatel je největším a také nejvýznamnějším městem provincie. Metropole je významným transportním hubem. Na celkové tvorbě HDP se provincie Kuang-tung podílí téměř 24%. Ekonomický růst je tažený automobilovým průmyslem (v roce 2013 zde bylo vyrobeno 1,81 milionu aut), sídlí zde Toyota, Honda a Nissan. Stejně významná je i chemická a petrochemická výroba.



### Shenzhen (Šen-čen)

Má větší výkon ekonomiky než například celý Vietnam nebo Irsko. Za to vděčí nebývalému růstu (v 80. až 90. letech rostl místní trh v průměru 40% ročně), který spustilo založení první speciální ekonomické zóny. Město, jež kdysi bývalo rybářskou vesnicí, má dnes více než 10 milionů obyvatel a je centrem průmyslu s vysokou přidanou hodnotou, jako je ICT a high-tech (sídlí zde ZTE a Huawei), slibně se rozvíjí i finanční sektor.



### Dongguan (Tung-kuan)

Přibližně devítimilionová aglomerace, která je významným transportním uzlem a centrem ICT (sídlí zde firmy jako BBK Electronics, Qisheng Electronics, Tecsun nebo BBK Electronics). Zásadní roli při rozvoji města hrály malé a střední podniky, které jsou významné i v současnosti.



### Foshan (Fo-šan)

Město s přibližně osmi miliony obyvatel má třetí nejvyšší HDP v regionu, a to díky rozvoji metalurgie, chemického a petrochemického průmyslu, výrobě plastů a elektronice. Je tak významným centrem pro výrobu domácích spotřebičů.



### Zhuhai (Ču-chaj)

Ve srovnání s ostatními aglomeracemi má méně obyvatel (pouhé 2 miliony), jedná se však o ekonomicky silné centrum zaměřené na výrobu v oblasti ICT, ale také na high-tech, jako je přesné strojírenství nebo bio farmaceutika.



### Jiangmen (Ťiang-men)

Město má asi 5 milionů obyvatel a z pohledu HDP se jedná o osmé nejvýznamnější město regionu. Je centrem pro energetiku (jadernou a větrnou), čisté technologie, LED průmysl, železniční průmysl a další poměrně sofistikované průmyslové obory budoucnosti.

# S čím jako vývozci uspějete

## Spotřební zboží

Sklo (osvětlení, dekorační, nápojové), sportovní výrobky, výrobky pro děti a matku, kosmetika, luxusní produkty... Region patří k nejbohatším oblastem v Číně, místnímu obyvatelstvu se zvyšuje kupní síla, staví se zde řada pětihvězdičkových hotelů, luxusních restaurací a rezidencí. Navíc se neustále zvyšuje počet lidí žijících ve velkoměstech, což obnáší změnu životního stylu a konzumní společnost. Z českých firem zde již uspěly například firmy Preciosa a Lasvit.

## Potraviny a nápoje

Organické potraviny, pivo, víno, minerální vody, lihoviny, mléčné produkty, cereálie, vitaminy, cukrovinky, dětská výživa, doplňky stravy... Stejně jako v ostatních oblastech Číny zdejší střední a vyšší třída obyvatelstva nevěří kvalitě domácích potravin a nápojů a preferuje dovážené produkty. To spolu s masivní urbanizací, změnou životního stylu a zvyšující se kupní silou zvyšuje zájem o nákup importovaných potravin a nápojů.

## Zdravotnická zařízení, farmaceutika

Místní nemocnice modernizují své zastaralé vybavení a vznikají i soukromé ordinace. Zvyšující se kupní síla čínského obyvatelstva a změna životního stylu se projevuje i v investicích do zdraví, stárnutí obyvatelstva a zřizování domů s nadstandardní pečovatelskou službou. Z českých firem jsou zde aktivní například firmy BTL a Borcad.

## Environmentální technologie

Technologie na čištění vody, vzduchu, půdy, recyklace, třídění odpadů... Vzhledem k intenzivní „špinavé“ výrobě z minulých desetiletí si již provinční vláda v Kuang-tungu uvědomuje nutnost přijetí ekologických předpisů a zpřísnění environmentálních podmínek pro místní výrobce. Bude nutné rovněž dát nemalé prostředky na vyčištění v minulosti zamořené půdy a vody, chystají se investice do environmentálních zařízení, čističek odpadních vod, místní vláda podporuje nákup elektrických automobilů, vytlačuje znečišťující podniky dále do vnitrozemí a podporuje celou řadu dalších ekologických projektů.

## Letecký průmysl

Malá letadla, motory, záchranné systémy, avionika, vybavení letišť, výcvik pilotů, design letadel... Kuang-tung patří k oblastem, kde již vláda částečně uvolňuje vzdušný prostor, vzniká zde řada projektů pro malá letiště a letecké školy, je tu dostatek movitých zákazníků, kteří mají zájem o soukromé létání. Vzhledem k místním výrobním kapacitám se nabízí i spolupráce na bázi společných podniků.

## ICT/elektronika

Výstavba tzv. smart cities, trh s mobilním softwarem, internet věcí (spotřební výrobky propojené on-line), big data (skladování velkých dat), cloudové technologie, zařízení pro polovodiče, fotovoltaiku, elektromobilita... Městu Šen-čen se přezdívá „čínské Silicon Valley“ a jedná se skutečně o centrum high-tech firem z oblasti elektroniky a IT. Čínští spotřebitelé milují nejnovější high-tech produkty a díky zvyšující se kupní síle si je mohou i ve větší míře dovolit kupovat.

## Služby

Výzkum a vývoj, design, vývoj her, IT, finance, architektura, cestovní ruch, logistika... High-tech firmy v Šen-čenu a Kantonu investují do výzkumných a vývojových center, spolupracují s univerzitami a zahraničními společnostmi. Služby začínají hrát v provincii Kuang-tung stále větší úlohu – dnes v nich pracuje více než 40 % pracovníků a připadá na ně již okolo 50 % provinční ekonomiky. Provincie Kuang-tung těží z blízkosti Hongkongu, který využívá tuto oblast pro své investice do služeb (finančnictví, IT, technologie) – jsou zde levnější a zároveň blízko. Z českých firem je tu aktivní například Home Credit.

TEXT: ALEŠ ČERVINKA  
FOTO: SHUTTERSTOCK

# ČÍNSKÉ RODINNÉ PODNIKY DŮVĚŘUJÍ POUZE VLASTNÍ KRVI

JAKÝ JE ROZDÍL MEZI RODINNÝMI PODNIKY NA VÝCHODĚ A NA ZÁPADĚ? V ZÁSADĚ PLATÍ, ŽE PROBLÉMY JSOU STEJNÉ, NICMÉNĚ KULTURU MAJÍ JINOU. ASIJSKÉ RODINY JSOU MĚNĚ OCHOTNÉ RESPEKTOVAT V ŘÍZENÍ FIRMY NERODINNÉHO PŘÍSLUŠNÍKA, NEDŮVĚŘUJÍ CIZÍ KRVI.

V Čínské republice (1912–1948) byly největší obchodní podniky právě ty rodinné. Jako například Wuxi-based Rond (nebo rodinný podnik Yung). Největší úlohu hrály například v textilním sektoru, lodní a železniční dopravě, nemovitostech, pojišťovnictví a maloobchodu. Po roce 1945 Kuomintang začal se znárodněním soukromého sektoru a případně jeho zlatých a devizových úspor. Ještě před samotným komunistickým převratem v roce 1949 mnoho rodinných podniků doslova prchlo do Hongkongu, na Tchaj-wan či do Severní a Jižní Ameriky.

V letech 1992 až 1997 došlo podle údajů zpracovaných v souvislosti s oficiálním uzákoněním soukromého vlastnictví, kvůli kterému byla dokonce upravena ústava, k enormnímu nárůstu soukromých rodinných podniků. Podle článku v Asialink Essays existuje v Číně mezi sedmi až osmi miliony soukromých podniků, rodinné podniky tvoří více než osmdesát procent z nich. To znamená, že v Číně existuje téměř 6,3 milionu rodinných podniků.<sup>1</sup>

Novodobá historie rodinného podnikání se vztahuje k uplynulým třiceti letům, kdy se Čína oprostila od ideologie Mao Ce-tunga ve prospěch reformem trhu. Právě v tento čas nastal rozvoj rodinného podnikání a obrovský nárůst podniků, nyní proto vyvstává problém s jejich předáním nové generaci. Čínské úřady odhadují, že asi tři miliony rodinných firem čelí nebo v brzké době budou čelit problému s nástupnictvím.

V ČÍNĚ JE TĚMĚŘ  
6,3 MILIONU  
RODINNÝCH PODNIKŮ.

Fortune Generation's White Paper předpokládá, že pouze osmi procentům rodinných firem se úspěšně podaří rodinné podnikání předat další generaci. Jedním z důvodů je skutečnost, že

nedokážou najít nástupníky (důsledek politiky jednoho dítěte), dalším jsou obrovské kulturní rozdíly mezi generacemi. Zakladatelé vyrůstali v době nedostatku, mnoho z nich hladovělo a nemělo ani oficiální vzdělání. Úspěch záležel na instinktech, obrovském pracovním nasazení a smyslu pro podnikání.

Naopak jejich potomci mají v 88% vysokoškolské vzdělání a 52% studovalo v zahraničí jako například na Harvardu nebo na London School of Economics. Tato nová generace se snaží o prosazení nových západních metod, které se jejich rodičům nelíbí a nesouhlasí s nimi. Starší generace věří, že mnoho metod praktikovaných v zahraničí v Číně fungovat nemůže, a tak se tyto dvě generace dostávají do rozporu.

Je zde však i druhá strana mince, která poukazuje na to, že díky pohledu nové generace se některé firmy naopak pozvedly a posunuly se dále. Generace bohatých majitelů rodinných firem v Číně vyjádřila nepřekonatelnou touhu udržet nástupnictví v rodině.

1. STEEN Andrew a BALDWIN Keith. Family Business in China – Is There A Succession Crisis? In: Family Business Resource Center [online]. 2015 [cit. 2016-07-13]. Dostupné z: <http://www.familyownedbusinessadvisors.com/2015/10/family-business-in-china/>

# PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY



## MIDEA VYVÁŽÍ DO 200 ZEMÍ SVĚTA

Firmu založil v roce 1968 He Xiangjian jako výrobní dílnu víček na lahve. Postupně se zaměřila na výrobu elektrických domácích spotřebičů (chladničky, pračky, mikrovlnné trouby), klimatizací, čističek vody, ventilátorů... Midea otevřela první zahraniční výrobní závod v roce 2007, dnes se jedná o komplexní skupinu podniků se čtrnácti výrobními základnami v Číně, Vietnamu, Egyptě, Bělorusku, Brazílii, Argentíně, Indii atd. Výrobky vyváží do více než 200 zemí světa.

He Xiangjian má dvě dcery a syna. Ve věku 70 let dosadil na pozici generálního ředitele svého spolupracovníka Fang Hongbaa, který s ním budoval firmu od roku 1992. Jeho syn He Jianfeng zatím projevuje mnohem větší zájem o práci v oblasti financí než o rodinný podnik a v průběhu let nastartoval svůj vlastní rizikový kapitál a soukromé kapitálové fondy. V rodinné firmě byl jmenován do představenstva společnosti.

## HUTCHISON WHAMPOA LIMITED: OD PLASTOVÝCH KYTEK K TELEKOMUNIKACÍM

Zakladatel Li Ka-Shing začal v roce 1940 jako výrobce plastových květin. Hutchison Whampoa Limited (HWL) je dnes nadnárodním konglomerátem, který se pohybuje v sedmi klíčových oblastech – telekomunikacích, nemovitostech a hotelích, maloobchodě, infrastruktuře, energetice a logistice (dominuje Hongkongu a vlastní velké podíly v přístavech v Šanghaji, Šen-čenu a Sia-menu), ve financích a investicích. Podniky zaměstnávají přes 280 tisíc lidí

ve více než 50 zemích po celém světě. Syn zakladatele Richard Ka-Shing je do managementu rodinné firmy zapojen od roku 1999.

Investice HWL se v Číně aktivně podílí na řadě dalších aktivit, směřují například do vývoje, výroby i prodeje léčiv a zdravotnických orientovaných spotřebních výrobků, do provozu rýžových farem a obchodování s rýží atd.

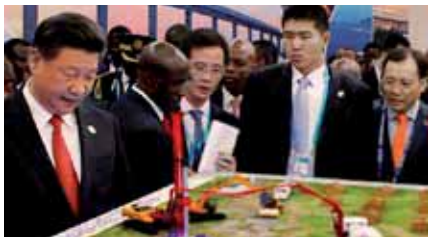


## SANY GROUP: NEJLEPŠÍ ČÍNSKÝ ZAMĚSTNAVATEL VYSOKOŠKOLÁKŮ

Od svého založení v roce 1989 pracuje na naplnění tří hlavních cílů, jimiž je budovat prvotřídní podnik, podporovat prvotřídní talenty a přinášet lidstvu prvotřídní produkty. Sany je výrobcem stavebních strojů (hydraulická rypadla, pásové jeřáby – vyrobil například 3600tunový pásový jeřáb, největší na světě). Tváří v tvář technické revoluci společnost rozšiřuje své zaměření na oblast nové energie, bydlení, industrializace, financí a nemovitostí. V Číně

má šest průmyslových závodů, v zahraničí vlastní výrobní základny v Indii, Americe, Německu a Brazílii. V současnosti obchoduje ve více než 120 zemích a oblastech po celém světě.

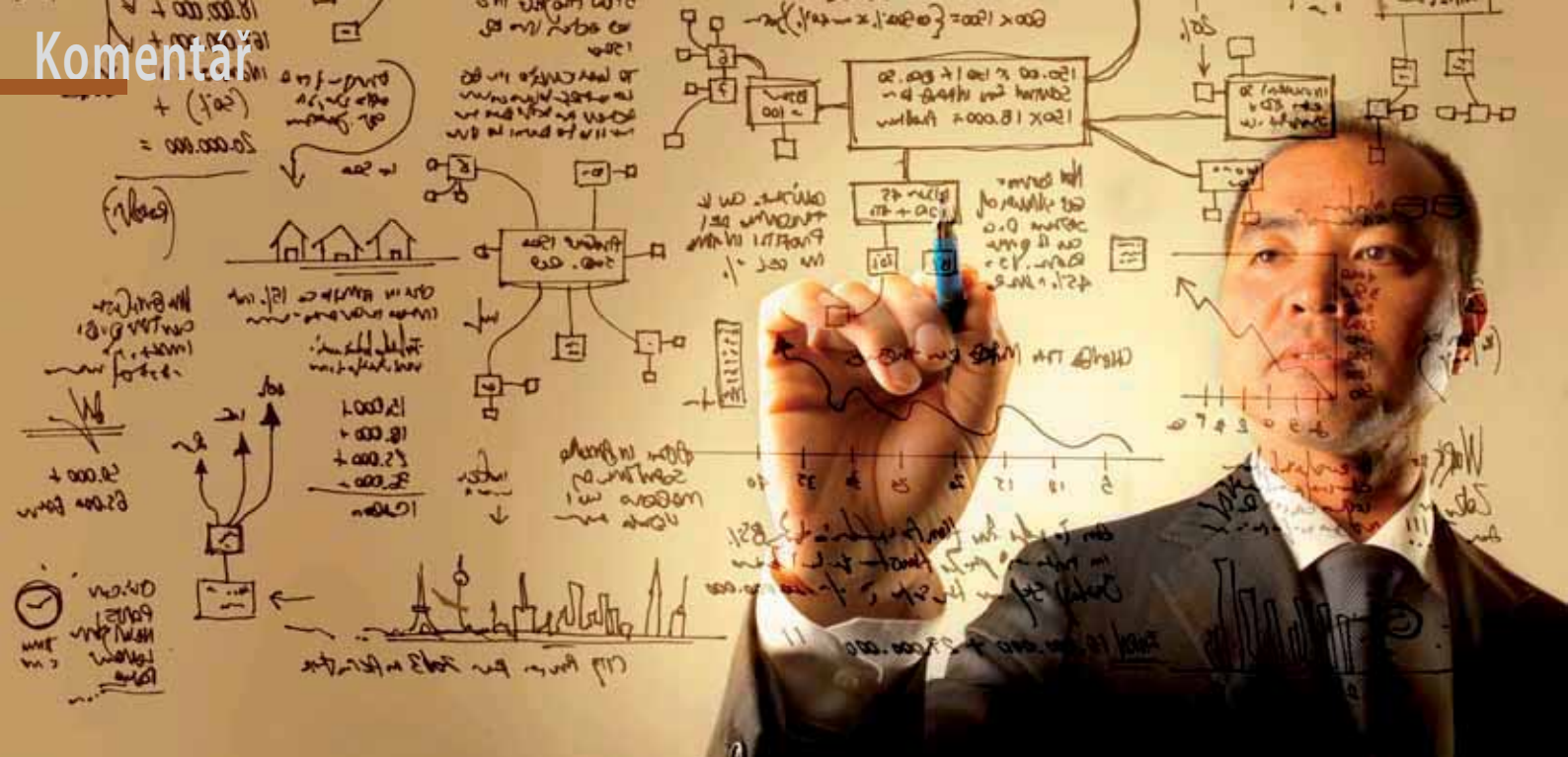
Zakladatel a prezident společnosti Sany Group získal řadu národních ocenění především za inovační aktivity, ale také za vybudování nejkonkurenceschopnější značky v Číně.



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: WEBOVÉ STRÁNKY FIREM

Ing. Naděžda Petrů je společníkem rodinné firmy Maradan Team. Ve své manažerské praxi řídila vstup divize kompaktní materiály společnosti Sindat Praha na trh východní Evropy. Je odbornou asistentkou VŠFS v Praze.



# ČÍNŠTÍ VÝROBCI: HRA O PŘEŽITÍ ZAČALA

ČÍNSKÉ SVÁTKY NOVÉHO ROKU JSOU JAKÝMSI MIXEM MEZI NAŠIMI VÁNOCEMI A SILVESTREM. NECHYBÍ RODINNÉ SHLEDÁVÁNÍ A REFLEXE, ALE OSLAVY NEPOSTRÁDAJÍ TAKÉ HLUČNÉ PETARDY A OHŇOSTROJE. PRO PODNIKATELE MÁ VŠAK TRADIČNÍ ZÁVĚR STARÉHO A POČÁTEK NOVÉHO ROKU DALŠÍ ASPEKT: PŘED ODCHODEM NA CELOSTÁTNÍ DOVOLENOU JE POTŘEBA ZAMĚSTNANCŮM VYPLATIT TUČNÝ BONUS, A PŘEDEVŠÍM SHODNOUT SE S NIMI NA TOM, O KOLIK SE PO NÁVRATU DO PRÁCE ZVÝŠÍ JEJICH MZDA.

Po téměř dvě desetiletí bylo dobrým zvykem ze strany zaměstnance požádat o navýšení mzdy minimálně o deset procent (a také je dostat). Pádící čínská ekonomika tažená světovou poptávkou po levném čínském zboží to firmám umožňovala. Z velmi nízkého základu, který nijak nepřevyšoval okolní země třetího světa, navíc bylo navýšování příjmů relativně snadné. To se však nyní mění.

## PÍSEK V ZABĚHNUTÉM SOUKOLÍ

Vleklá hospodářská krize z konce minulého desetiletí sice Čínu díky masivním,

ekonomiku podporujícím balíčkům přímo nezasáhla, ale nevyhnutelný pokles poptávky po čínském zboží v problémy zmítané Evropě a USA začal sypat do dobře namazaného soukolí vždy se zvyšujících čínských mezd písek.

Od roku 2015 pak pozvolna klesá počet Číňanů, kteří jsou součástí pracovního trhu. Politika jednoho dítěte totiž příliv „čerstvé krve“ razantně omezila; do důchodu odcházející pracovníky není možné ve stejném počtu nahradit novou silou, a trh práce tak začíná postrádat některé profese. To tlačí mzdy nahoru, především těch, co něco umí.

Zvyšující se náklady práce tak především eliminují ty firmy, které nejsou dostatečně konkurenceschopné, co se produktivity výroby týče. Takové, které stále spoléhají na levnou pracovní sílu, nekvalitní materiály a tradiční čínské metody řízení (tedy bez souhlasu šéfa není možné ani vyměnit žárovku). Odpadají také výrobci, kteří dělají byznys tradičními čínskými způsoby, a tedy pouze ve vztahových sítích (guanxi). To jsou ty firmy, co nakupují materiál od strýce, zaměstnávají bratrance a finanční ředitelku v nich dělá tetička s jednotřídkou. I takových vidíte na trhu stále méně a méně. Kvalita výroby však díky tomu stoupá.





## ISO JE ZÁKLAD

V posledních letech jsem se při auditech v Číně snad nasetkal s firmou, která by neměla alespoň ISO, standardem se ale stávají i náročnější certifikace, jako je například automobilová TS. Šokující však pro mne bylo hlavně zjištění, že firmy nejsou certifikované jen na papíře (jak bych v Číně očekával), ale často také naplánované procesní postupy, od řízení rizik po vedení skladových zásob, v reálu dodržují. Proč tomu tak je? Vliv má jistě také to, že zahraničním firmám se podařilo za často více než dvě desetiletí komunikace s jejich dodavateli vychovat je k respektu k potřebným zásadám a pravidlům řízení podniku. Dnes tak tyto čínské firmy sklízí ovoce (a často pak svým původním odběratelům nyní již vlastními „vychytanými“ výrobky konkurují).

## NÁSTUP KVALIFIKOVANÝCH MLADÝCH TALENTŮ

Zvyšující se úroveň pracovní síly je pak kapitola sama pro sebe. V Číně jsou daleko více rozevřené mzdové nůžky mezi těmi, kteří něco umějí, a těmi, u kterých tomu tak není. Čili nevzdělaná servírka nebo taxikář (učňovské školství pro tyto profese téměř neexistuje) si vydělají nerosnatečně méně, než by tomu bylo dejme tomu u nás. Oproti tomu vzdělaný technik s angličtinou a praxí si v Číně již dnes přijde na podstatně větší peníze než v obdobné české firmě.

A takových vzdělaných techniků v Číně přibývá, přičemž se uplatňuje typický

model čínského pracovního prostředí: z týmu například třiceti designérů jsou tři, kteří něco umí, sedm jich chápe základy a dalších dvacet je tam kvůli fotografiím na firemní brožuru. To umožňuje obrovitost čínského lidského kapitálu. Nicméně právě u těch tří, co něco umí, nelze nepozorovat v poslední dekádě dramatický nárůst kvality odvedené práce. Je to díky pomalu, ale jistě se zvyšující úrovni čínského školství a pak také faktu, že dnes již i střední třída Číňanů si může dovolit vyslat jediného potomka na studia do zahraničí (byť by to třeba nebyl Oxford, ale například Ostrava: VŠB je pro čínské techniky a ekonomy z Wuhanu velmi populární destinací). Úspěšné čínské firmy tak postupně tyto talenty akumulují a projevuje se to v kvalitě jejich produktů.

## PODNIKÁNÍ À LA NIKE

K posunu dochází také na straně odběratelů. Čím dál více evropských firem opouští tradiční výrobní model a podnikají à la Nike, tzn. bez výrobních kapacit, soustřeďující se pouze na ty části hodnotového řetězce, které jim přinášejí největší profit. Tedy na design, kontrolu kvality, prodej a poprodejní podporu.

Začalo to v sedmdesátých a osmdesátých letech v oblečení, poté přišlo na řadu ostatní spotřební zboží a dnes již i například řada velkých evropských strojírenských „výrobců“ téměř nic nevyrábí. Pro takový obchodní model je výroba v Číně perfektní. Komunikace se zrychluje a zefektivňuje (angličtinou začínají

vládnout nejen čínští obchodníci, ale také konstruktéři, což je daleko potřebnější), doprava také (například vlakové spojení přes Sibiř zkracuje potřebnou dobu oproti námořní dopravě o více než polovinu), zaslání předprodukčních vzorků pak trvá méně než tři dny. Pro zahraniční firmy bude výzvou uchovat si za těchto podmínek (tedy v situaci, kdy doma mašiny již nemají) know-how potřebné k další inovaci. Ty, které tuto schopnost ztratí, čínská konkurence převálkuje. Ty, jimž se to podaří, však budou profitovat ze stále výrazně nižších výrobních nákladů v třetím světě, ale také (a snad především) z daleko lepší kontroly režie u sebe doma.

## CHCE TO ODVAHU

Čínský dodavatelský řetězec se tedy závratnou (synonymicky by se dalo napsat „čínskou“) rychlostí mění. Je důležité, aby se českým výrobcům dařilo z tohoto trendu profitovat. Chce to odvalu začít dělat zásadní strategická rozhodnutí (ve smyslu, jak kooperaci s Čínou nastavit), ovšem také detailní taktiku vedoucí k tomu, jak obecných cílů dosáhnout. V minulosti byla překážkou realizace těchto „semirelokalizačních“ strategií nezkušenost na straně českých firem (a také nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců, kteří jsou schopni a vybaveni po jazykové a odborné stránce takové projekty vést). To se ovšem také mění. Na veletrzích v Pekingu a Šanghaji se setkávám se zástupci úspěšných českých firem a nemám pochyby o tom, že tito lidé jsou schopni výzvy, které globalizace přináší, pochopit jako příležitosti a nikoli jen jako hrozby. A to je jen dobře. ■

TEXT: JAN HEBNAR

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV JANA HEBNARA



Mgr. Bc. Jan Hebnar, MBA, vede mimo jiné společnost Sinovia Consult a je ředitelem společnosti KINEX China, čínské pobočky tradičního slovenského strojírenského výrobce

www.sinovia.cz  
Profesionální sourcing z Číny

# CHYTRÁ MĚSTA V ČESKU? VÍME, JAK NA TO



Filák s.r.o.  
Skopalova 20, 750 02 Přerov  
[www.led-filak.cz](http://www.led-filak.cz)

tel.: +420 581 225 736-9  
[led@filak.cz](mailto:led@filak.cz)

# NAVAZUJEME OBCHODNÍ VZTAHY S ČÍNOU JAK SI ZAJISTIT DODÁVKU ZBOŽÍ NEBO PLATBU



Naše společnost se zabývá distribucí kancelářské techniky. Nedávno se nám podařilo nalézt nové dodavatele zajímavých produktů v Číně. Jelikož jde o nové, námi dosud neproověřené dodavatele, přemýšlíme, jak si ošetřit rizika spojená s první objednávkou. Čínský dodavatel požaduje 30% předplatu.

JUDr. Vladislav Walek, jednatel společnosti UNIVOX



ODPOVÍDÁ TOMÁŠ RAK, MANAŽER SPECIALISTŮ  
ZAHRA NIČNÍHO OBCHODU, KOMERČNÍ BANKA

Pro případ takovéto situace existuje v bankovníctví řada ověřených produktů, které vám pomohou ošetřit rizika související s obchodní transakcí. Většinou se používají v obchodním styku právě s asijskými, africkými nebo arabskými zeměmi, jako je Čína, Tchaj-wan, Vietnam, Bangladéš, Alžírsko, Ghana, SAE a jiné.

Jaký zajišťující produkt použijete, vždy záleží na konkrétní situaci. Nejčastějšími nástroji jsou bankovní záruky a dokumentární akreditivy. Bankovní záruky mohou zajišťovat platbu (tzv. platební bankovní záruky) nebo nepeněžní plnění (neplatební záruky jako například záruku za vrácení akontace, což je váš případ, nebo záruku za správné provedení díla apod.). V Číně se klasické záruky používají oproti Evropě zřídka, velké banky je však standardně poskytují.

## KOUZLO DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU

Nejvíce používaným a zároveň nejsložitějším nástrojem pro tento účel je dokumentární akreditiv (angl. letter of credit, LC). Dokumentární akreditiv je zajišťujícím i platebním nástrojem. Suchá definice akreditivu říká, že jde o oficiální neodvolatelný závazek banky, vystavený na základě příkazu kupujícího proplatit nárok vznesený prodávajícím za předpokladu předložení akreditivních dokumentů bance, a to ve stanoveném čase a bez závad. V praxi hlavní výhodou pro importéra/kupujícího spočívá v tom, že k platbě dochází až po odeslání zboží prodávajícím a předložení takových dokumentů ke zboží, které si kupující v dokumentárním akreditivu určil. Jakmile je jednou dokumentární akreditiv bankou otevřen, nemá již importér po splnění podmínek akreditivu prodávajícím možnost jakkoli ovlivnit platbu. Naopak exportérovi/prodávajícímu přináší jistotu zaplacení, pokud splní podmínky akreditivu, tj. především předloží dokumenty v takové podobě, v jaké jsou akreditivem požadovány.

Akreditiv je velmi variabilní nástroj s mnoha podobami. Jednou z nich je například akreditiv s odloženou platbou. Exportérovi pak může jeho banka odloženou splatnost profinancovat (tzv. úplatné postoupení budoucí pohledávky neboli forfaiting). Zvláštní formou je stand by akreditiv, který je vlastně „převlečenou bankovní zárukou“, tj. zajišťuje platební nebo neplatební závazek stejně jako bankovní záruka. Problematika akreditivů je celosvětově upravena tzv. Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy (UCP), která zaručují, že akreditiv bude fungovat v různých zemích a u různých bank stejně.

Čína se těmito pravidly, které vydává/zastřešuje Mezinárodní obchodní komora, řídí rovněž.

Právě proto, že je akreditiv tak variabilní, může se jeho použití zprvu zdát jako složité. Jde však pouze o to, realizovat první obchod a nastavit si akreditivní podmínky, které se potom pouze drobně mění. S konkrétním správným použitím akreditivu vám v Komerční bance rádi pomohou regionální specialisté zahraničního obchodu.

## ZÁRUKY A AKREDITIVY TAKÉ ELEKTRONICKY

Abychom klientům co nejvíce usnadnili práci, nabízí KB možnost využívat elektronickou aplikaci Trade & Finance OnLine (TF OnLine), která pokrývá oblasti nejen bankovních záruk a dokumentárních plateb, ale také krátkodobých a revolvingových úvěrů. Šetří čas a náklady spojené se zasíláním papírových žádostí, a to například díky možnosti kopírovat žádosti z již realizovaných obchodů pro nově vytvářené. Klienti oceňují i vestavěné logické kontroly, které je upozorní na případné chyby v žádosti.

Pokud potřebujete požádat o otevření dokumentárního akreditivu nebo vystavení záruky, je to možné provést on-line během pár minut.

Aplikace má celou řadu nastavení, je zdarma, funguje 24 hodin v české i anglické jazykové mutaci a se zaškolením pomáhají opět naši specialisté zahraničního obchodu. Velmi oceňovaná je možnost vzdáleného připojení našeho specialisty přímo na obrazovku klienta a poskytnutí rychlé on-line podpory. ■

TEXT: TOMÁŠ RAK

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

Jiří Ferenc:

# POKLES V RUSKU A ČÍNĚ VYVAŽUJEME JINÝMI TRHY



Bratři Ferencovi:  
zleva Jiří, majitel společnosti Fermat,  
a Jan, ředitel pro oblast prodeje

ZATÍMCO ŘADA ČESKÝCH FIREM S ORIGINALNÍM KNOW-HOW PŘISTOUPILA NA ČÍNSKOU STRATEGII A ZALOŽILA V ŘÍŠI STŘEDU SPOLEČNÉ JOINT-VENTURE, PŘEDNÍ TUZEMSKÝ VÝROBCE HORIZONTÁLNÍCH VYVRTÁVAČEK A HROTOVÝCH BRUSEK SÁZÍ NA TRADICI A UM NAŠICH STROJAŘŮ. BYŤ SITUACI V ČÍNĚ BEDLIVĚ ANALYZUJE. „VÝVOJ A VÝROBU OBRÁBĚCÍCH STROJŮ ROZVÍJÍME V PĚTI ZÁVODECH NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY A V JEDNOM NA SLOVENSKU, PROTOŽE VĚŘÍME V JEDINEČNÝ POTENCIÁL TOHOTO REGIONU,“ VYSVĚTLUJE JAN FERENC, MLADŠÍ BRATR ZAKLADATELE SPOLEČNOSTI FERMAT A ŘEDITEL PRO OBLAST PRODEJE.

V posledních letech jim situace na trzích s technologiemi obrábění a změny v poptávce po přesných obráběcích strojích dávají za pravdu. Poklesly prodeje v Rusku a Číně, kam směřovala většina českých výrobců obráběcích strojů. „I Fermat pociťuje v Číně pokles v oblasti těžkého strojírenství a útlum investic tamějších firem. My však dnes zaujímáme stabilní pozice v západní Evropě, Spojených státech a Kanadě a postupně expandujeme i na další světová teritoria. Například poprvé v historii prodala naše společnost několik strojů na Arabský poloostrov,“ doplňuje starší z bratrů, majitel firmy Jiří Ferenc.

## S HODINÁŘSKOU PŘESNOSTÍ

Když v roce 1993 po koupi staré haly přestěhoval Jiří Ferenc společnost z Čech do východoslovenské obce Prakovce, těžko si dovedl představit, jak se rozroste, bude expandovat a stane se dodavatelem světových prvotřídních výrobců. Zpočátku začala provádět generální opravy a modernizace a prodávat použité obráběcí stroje. Dnes se Fermat jako první česká firma zapojil do vývoje zařízení, která by se v budoucnu měla používat pro výrobu větrných elektráren s instalovaným

výkonem nad 10 MW. Takové turbíny se totiž dosud nikde nevyrobí a s jejich konstrukcí souvisí řada problémů.

„Jedním z nejdůležitějších je přesnost objemných obrobků. Vychýlení v řádu třeba jen setin milimetru negativně ovlivňuje výkon dodávaný do sítě po dobu životnosti turbíny. Také údržba je komplikována tím, že větrné elektrárny s vyšším instalovaným výkonem se umísťují výhradně do takzvaných off shore parků na moři. Tak mohutné turbíny mají mnohem větší rozpětí lopatek než největší dopravní letadla, přitom požadavky na přesnost obrobení jsou velmi přísné,“ vysvětluje Jan Ferenc, jak náročný je výzkum a vývoj podobných zařízení, na němž se Fermat podílí s dánskou společností Nordmark a dalšími partnery.

Důkazem úzké spolupráce s dánským partnerem a kvality produkce Fermatu je vybavení nové výrobní haly jednoho z největších evropských dodavatelů dílů pro větrné elektrárny v přímořském městě Saeby. Strojový park tvoří výhradně vodorovné deskové vyvrtávačky s vertikálním pojezdem osm metrů od společnosti Fermat. Na severu Dánska již takových horizontek od Ferencových pracuje osm.

## ČEŠTÍ STROJAŘI KUPUJÍ AMERICKOU FIRMU

Zatímco řada tradičních strojírenských exportérů v Česku těžila během své expanze na zahraniční trhy z dlouho zavedených značek, Fermat si musel své nyní již prestižní jméno tvrdě odpracovat. Až po deseti letech, kdy se věnovali generálním opravám lisů a CNC vodorovných

vyvrtávaček, se na začátku tisíciletí pustili v nové pobočce v Brně do vlastního vývoje.

Zdárně proběhla také akvizice Strojtosu v moravském Lipníku, který byl před likvidací, a během dalších deseti let se Fermat etabloval mezi předními českými výrobci kovoobráběcích strojů. Za převzetí amerického Lucas Precision, bývalého producenta obráběcích strojů, loni Fermat obdržel ocenění HSBC International Business Award v kategorii Nejlepší exportní počin roku, který se podle slov bratrů Ferencových uskutečnil i díky skvěle fungující spolupráci s Českou exportní bankou. V současné době je firma považována za technologického lídra ve výrobě horizontálních vyvrtávaček na světě.

## SESTAVTE SI SVOJI VLASTNÍ VYVRTÁVAČKU

To není hra. Ale určitě lákadlo pro kopírovací apetit konkurence. Fermat letos spustil na webových stránkách pro své zákazníky nový konfigurátor. Jak se mohou zájemci přesvědčit na vlastní kůži, ti technicky zdatní mají příležitost si za necelé tři minuty sestavit vlastní vodorovnou vyvrtávačku. Celý proces funguje podobně, jako když si klient na stránkách automobilky zadává parametry svého nového vozu. Konkrétně to probíhá tak, že si pro stolovou či deskovou horizontku navolí nabízené parametry a výstavbu koncipuje podle individuálních představ. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV FERMATU

## FERMAT Group, a.s.

Jednoho z předních dodavatelů strojů pro přesné obrábění – horizontálních vyvrtávaček – na středoevropském trhu založil v roce 1991 Jiří Ferenc. Zúročil a později s týmem stabilních špičkových kolegů dále rozvinul zkušenosti v oboru obrábění kovů a konstrukci a výrobě obráběcích strojů v ČR. Společnost má aktuálně přes 650 zaměstnanců a roční obrát v roce 2015 dosáhl 67 milionů eur. Rozvoj společnosti umožnil investovat do vývoje a následně i do výroby vlastní řady CNC frézovacích strojů, horizontálních vyvrtávaček a brusek na kulato. V České republice a na Slovensku získal Fermat jako jedna z osmi firem a jediná mezi výrobci obráběcích strojů status systémového partnera jednoho z největších výrobců průmyslových robotů KUKA Roboter GmbH. Přínos spolupráce spočívá zejména v rozšíření aplikací a vyladění softwaru. Společnost se za čtvrtstoletí své existence úspěšně etablovala na trzích Evropy, zejména v Německu, Dánsku, Francii, Švýcarsku, Finsku, Polsku, Maďarsku, ale také v Rusku, Turecku, Číně a Indii. V poslední době svou pozici upevňuje rovněž v USA, mj. také díky akvizici firmy Lucas Precision, založené v roce 1901, a Kanadě a proniká i na teritoria Jižní Ameriky, jihovýchodní Asie a na indický subkontinent.

Vodorovná stolová vyvrtávačka WFT 13 CNC z produkce Fermatu



# SROVNÁNÍ PRACOVNÍHO TRHU ČÍNY A HONGKONGU

## Statistika

Nezaměstnanost	Čína: 4,05 % (červen 2016), Hongkong: 3,4 % (duben 2016)
Počet pracovních hodin	Čína: 40 hodin týdně, Hongkong: 45 hodin týdně
Věk odchodu do důchodu	Výchozí věk pro odchod do důchodu (dříve 50–60) není v Číně v současné době přesně specifikován, je závislý na profesi a pohlaví. Hongkong také nemá stanoven přesný odchod do důchodu, ale od 65 let mají jeho obyvatelé standardně nárok na peněžitou pomoc.

## Základní a středoškolské vzdělání

Úroveň	Čína: 5 stupňů vzdělávání (7–23 let, základní škola, dva stupně střední školy a další vzdělávání). Hongkong: Zdejší systém kopíruje britský systém vzdělávání (6–18 let, školka, základní škola, juniorní a seniorní stupeň střední školy, další vzdělávání).
Délka studia	9 let povinné školní docházky v Číně, v Hongkongu je povinný pouze juniorní stupeň střední školy.
Věk absolventa	23 let Čína, podobná situace i v Hongkongu

## Vysokoškolské vzdělání

Délka studia	4 roky Čína, 4–5 let Hongkong
Kvalita	V roce 2014 existovalo v Číně více než 2500 vysokých škol a univerzit. V Číně existují univerzity zřizované ministerstvem školství a městy, dále nezávislé a soukromé vysoké školy. Hongkong má 20 oceňovaných univerzit a vysokých škol, které jsou otevřeny jak pro místní, tak pro zahraniční studenty. Školné na nich je poměrně vysoké, ale je vyvažováno systémem stipendií. Mnoho hongkongských studentů univerzitu absolvuje v zahraničí (až 66 %).
Průměrný věk absolventa	cca 24 let

## REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

### Čína

Východní a jižní oblasti Číny ekonomicky rostou. Důvodem je jejich blízkost k moři, a tedy jednodušší návaznost na přístavy, která podporuje rozvoj mezinárodního obchodu. Severní a západní regiony se více soustředí na obchod na vnitřním čínském trhu. Vláda se snaží přilákat zahraniční investice do průmyslových parků v těchto regionech prostřednictvím daňových úlev. Některé

z těchto provincií nabízejí dobré přírodní podmínky (např. blízkost vodního zdroje) pro specializovaná průmyslová odvětví jako např. chemický průmysl, průmysl zpracovávání ropy atp.

### Hongkong

Velká Británie si v roce 1898 vyjednala na Číně vypůjčení oblasti Hongkongu na 99 let. V roce 1997 se Hongkong vrátil Číně, ale ponechal si určitou

samostatnost. Hlavou státu je čínský prezident, ale Hongkong a pevninská Čína mají rozdílného předsedu vlády. Hongkong má také vlastní měnu, pasy, policii a právní systém založený na angloamerickém právu. Zatímco hongkongská ekonomika je založená na službách (důležitou roli hrají finanční služby), čínská se orientuje spíše na výrobu.

## MZDY PODLE PROFESÍ

V Číně je u pracovních pozic na vyšších manažerských úrovních problematické stanovit průměrné mzdy vzhledem k tomu, že je velký rozdíl mezi tím, zda

je zaměstnavatelem lokální nebo nadnárodní společnost, a také mezi jednotlivými regiony. Mzda absolventa v Číně je relativně nízká, ale rychle se po získání

zkušeností zvyšuje. Také v rámci Hongkongu se výše mezd značně liší.

Průměrná měsíční mzda v EUR		
Profese	Čína	Hongkong
Sekretářka *	1150	1730–2880
Inženýr – absolvent	440	cca 2600
Sales Specialist **	1450	1900–3300

Průměrná měsíční mzda v EUR		
Profese	Čína	Hongkong
Head of Sales **	2900	8000–11 500
CEO ***	21 500	15 300–28 800

\* 5 let praxe, dobrá angličtina  
 \*\* 10 let praxe, dobrá angličtina  
 \*\*\* 15 let praxe, velmi dobrá angličtina

## Typické nefinanční odměny

Standardní zaměstnanci	příspěvek na školení, firemní výlety, příspěvek na zdravotní péči
Manažerské pozice	nadstandardní důchodová podpora, soukromá zdravotní péče a zdravotní pojištění, navýšení dnů dovolené, firemní auto, členství v posilovně, placené noční taxi při práci přesčas, Hongkong navíc možnost home office

## Nástroje recruitmentu – internet

Cílové skupiny	všechny skupiny
Nejoblíbenější	Hlavní pracovní portály v Číně jsou Liepin, Zhilan, 51Job a LinkedIn. V Hongkongu je ve velké míře používán Indeed.hk, JobsDB, Recruit.com nebo LinkedIn.
Náklady	Čína: Průměrné náklady začínají na částce 1450 EUR za inzerát na jeden rok. Hongkong: On-line inzeráty začínají od 100 EUR na měsíc.

## Recruitment – personální agentury

Cílové skupiny	Čína: široký záběr pozic s finančním ohodnocením do 2500 EUR/měsíc, Hongkong: specialisté, nižší a střední management
Prostředky	Agentury používají kombinaci sociálních médií a svou vlastní databázi kandidátů.
Náklady	10–20 % ročního příjmu

## Executive search – headhunteri

Cílové skupiny	manažerské pozice
Nejoblíbenější	využití kombinace osobních kontaktů, sociálních médií a networkingu
Náklady	20–35 % ročního příjmu

## Podpora zahraničních investorů

Čínská vláda podporuje zahraniční investice zejména v oblastech s vyšší nezaměstnaností např. daňovým zvýhodněním společností. Čínské Ministerstvo obchodu je zřizovatelem organizace Invest in China, která má zastoupení v jednotlivých provinciích. V České republice funguje Smíšená česko-čínská komora vzájemné spolupráce, díky které mohou

podnikatelé z obou zemí navázat kontakty. Podnikatelům, kteří by chtěli působit v Hongkongu, pomáhá vládní agentura Invest Hong Kong. V Čechách působí také kancelář Hongkongské rady pro rozvoj obchodu (Hong Kong Trade Development Council – HKTDC), která podporuje zahraniční obchod.

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



## ČINŠTINA, VĚC ZÁBAVNÁ

O tom, že učit se čínsky je pro našince v podstatě boj s větrnými mlýny, není pochyb. Když se nevzdáte a překonáte počáteční beznaděj, začne se vám zdát, že pokrok v české jazykovce je i po drahném čase pomalý a intenzita studia nízká. Rozhodnete se tedy podobně jako já studiu trochu pomoci třeba několikátýdenním intenzivním kurzem na jazykové škole v Číně, okořeněným ubytováním v čínské rodině.

Teprve když se člověk ocitne sám na místě určení, třebaže připraven na to, že s angličtinou běžně neuspěje, a s vědomím, že nějakou slovní zásobu přece má a základní fráze umí, dolehne na něj realita. První zjištění je, že rychlost, jakou mluví rodilý Číňan, je nesrovnatelná s tím, jak se mluví ve škole, takže nerozeznáte ani ty fráze, které jste si mysleli, že znáte. Pak si uvědomíte, že vlastně nevíte, jak se řekne bankomat, platit kartou, průkazka na městskou hromadnou dopravu, SMS, internet, webová stránka a podobné výrazy běžně používané v denním životě, ale ne v učebnicích, se kterými jste se ve škole setkali. A do třetice zjistíte, že ve třídě, kam jste zařazeni podle výsledku internetového rozřazovacího testu před odjezdem do Číny, chvílemi nevíte, která bije.

Ale tyto první pocity rychle překonáte. Jednak vlivem velmi laskavých a přes své mládí zkušených čínských

lektorek, které skvěle ovládají angličtinu a použijí ji v případě, kdy výuka v čínštině selže, a jednak zjištěním, že stejně jsou na tom všichni účastníci kurzu. V naší šanghajské jazykovce byli studenti od patnácti až po důchodový věk a z různých koutů zeměkoule, od Austrálie až po Kolumbii. Nejvíce bylo Němců, hodně Latinoameričanů, jen z Česka jsem byla jediná.

A pak už jen žasnete, jak zajímavě a efektivně se čínština dá učit, pomocí učebnic s tak samozřejmými tématy jako mistrovství světa ve fotbale, domácí hádky, nákupy, filmy, cvičení, jídlo, navazování vztahů, pronájem bytu, rezervace hotelu nebo základní čínské realie. A zjistíte, že knihy, z nichž jste se dosud učili, jsou skutečně mluvené čínštině dost vzdálené.

Dozvíte se, že větou „Ni hao“ (你好), kterou jste měli doma v učebnici jako první, se Číňané nezdraví. Tato věta se prý učí, protože se cizincům líbí. Číňané se mezi sebou zdraví různě podle toho, kdy a za jakých okolností se potkají. Způsob výuky znaků zpočátku individuální, protože je nejučinnější, odhalí tajemství, jak je možné si znaky zapamatovat a nezavřit si přitom mozek. Doprovodné příběhy k „obrázkům“ a rozklad znaků na „prvočinitele“ jsou nejen účinné, ale i zábavné. A slovní fotbal v čínštině je hra, která opravdu pobaví a naučí víc než hodiny biflování.

Pokud ještě píšete domácí úkoly, často v podobě čínskými učiteli oblíbených 故事 (gushi) příběhů o několika málo větách s použitím čtyř až pěti zadaných slov, jako například rozhodnout, nahánět, dokud ne a sotva, opravdu se pokrok v čínštině dočkáte.

Avšak úplně nejučinnější je pořídit si v době pobytu na kurzu čínského přítele nebo přítelkyni, to se pak čínština učí nejlíp – tak to praktikovala dvacetiletá Vietnamka z mé třídy a jak jí to šlo! Zvládnete koupit si jídlo na ulici, v jídelně nebo restauraci, v knihkupectví se zeptat na knihu, koupit vstupenku, dobít kartu na městskou hromadnou dopravu, zahrát si ve škole mahjong, zlepšíte se ve čtení a psaní čínských znaků, rozumíte lektorům ve škole. Lidem na ulici sice nerozumíte o moc víc než dřív, ti totiž mluví místním dialektem, ale víte, jak dál na větrné mlýny.

A pokud jde o čínštinu, nakonec zjistíte, že je i zábavná, má spoustu legračních slov, jako třeba milenka je významem doslova malá trojka nebo moje oblíbené slovo 鸡尾酒 jiwěijiú (míchaný nápoj, koktejl) je v čínštině doslovným překladem slabik anglického cocktail. Když vás to chytne, dá se čínštinou strávit tolik času jako u počítačových her nebo herních automatů. ■

TEXT A FOTO: HANA GLATZOVÁ





Ing. Hanu Glatzovou přivedla do Číny profese a studium čínštiny na Mandarin House v Šanghaji. Pobývala v Číně dva měsíce, zamilovala si ji a plánuje se tam zase podívat.

# VÝCHODNÍ ASIE

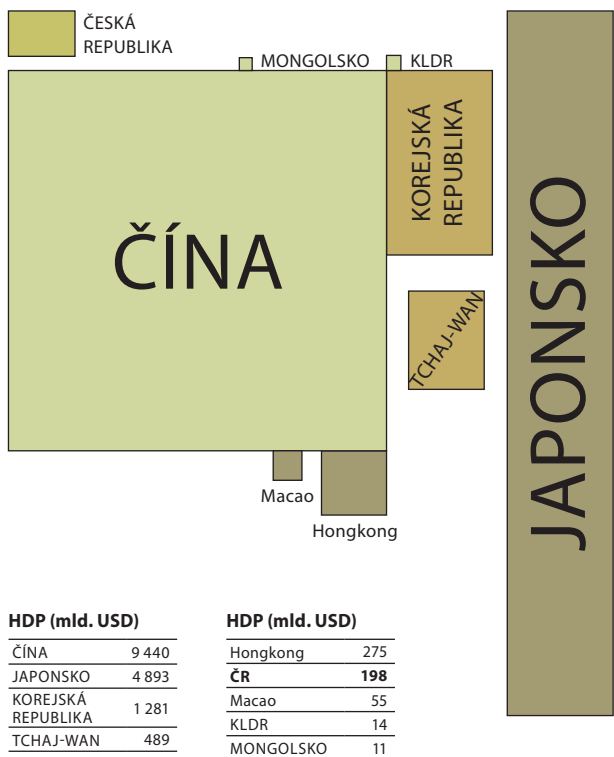
## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

DÁLŇNÝ VÝCHOD, JAK BYL ODLEHLÝ REGION PLNÝ EXTRÉMŮ TRADIČNĚ NAZÝVÁN, SE TĚŠÍ VELKÉ POZORNOSTI OSTATNÍHO SVĚTA. ŽIJE ZDE VÍCE NEŽ PĚTINA POPULACE PLANETY, STEJNĚ SE PODÍLÍ NA SVĚTOVÉM HDP A IMPORTU, NA EXPORTU DOKONCE CELOU ČTVRTINOU. ČÍNA MÁ PO USA DRUHOU NEJVĚTŠÍ EKONOMIKU, NEJVYŠŠÍ HDP PODLE PARITY KUPNÍ SÍLY MĚNY, JE SVĚTOVÝM VÝVOZCEM ČÍSLO JEDNA A DOVOZCEM ČÍSLO DVĚ. ZEMĚ STŘEDU PŘEDSTAVUJE S 1,35 MILIARDY OBYVATEL NEJLIDNATĚJŠÍ STÁT NA SVĚTĚ. TCHAJ-WAN SE UŽ DESÍTKY LET ŘADÍ MEZI VYSPĚLÉ ZEMĚ. ČÍNA POVAŽUJE FORMOSU NEBOLI KRÁSNÝ OSTROV ZA SOUČÁST SVĚHO ÚZEMÍ, I KDYŽ HO NEOVLÁDÁ. KVŮLI MOCNĚMU SOUSEDŮVI TAK DE FACTO NEZÁVISLÝ DEMOKRATICKÝ STÁT UZNÁVÁ JEN PÁR DESÍTEK VESMĚS NEVÝZNAMNÝCH A VZDÁLENÝCH ZEMÍ.

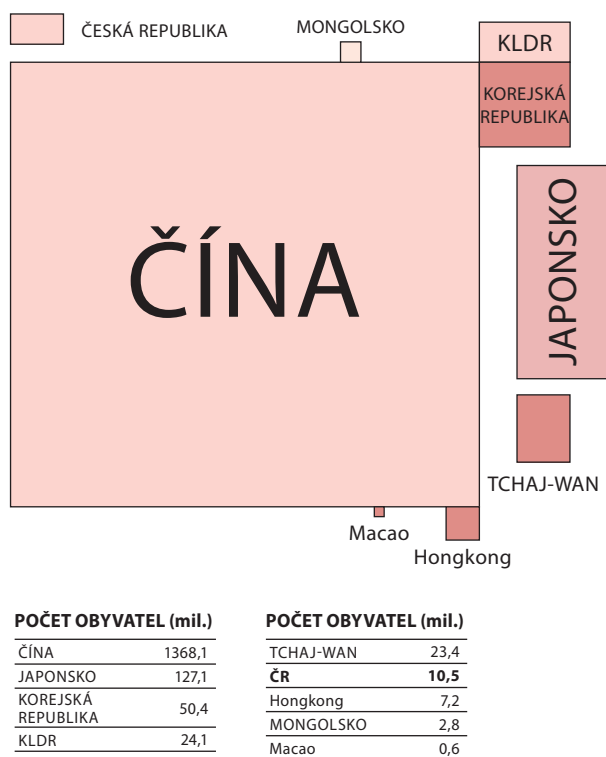
HONGKONG, JINAK TĚŽ VOŇAVÝ PŘÍSTAV, VYVEZE TOLIK ZBOŽÍ JAKO FRANCIE. NEPATRNÁ ZEMĚ DÍKY TRADICI A NÍZKÝM DANÍM PŘEDSTAVUJE JEDNO Z HLAVNÍCH OBCHODNÍCH A FINANČNÍCH CENTER SVĚTA. SPOLU S JEŠTĚ MENŠÍM MACAEM, OZNAČOVANÝM ZA NEJVĚTŠÍ „HERNU SVĚTA“, MÁ STATUS TZV. ZVLÁŠTNÍ SPRÁVNÍ OBLASTI ČÍNSKÉ LIDOVÉ REPUBLIKY S USPOŘÁDÁNÍM VE STYLU „JEDNA ZEMĚ – DVA SYSTÉMY“.

V SOULADU S JEDNÍM Z TÉMAT TOHOTO VYDÁNÍ TRADE NEWS JSME SE ZAMĚŘILI NA KOMODITY V RÁMCI LETECKÉHO PRŮMYSLU, KTERÝ AKTUÁLNĚ NABÍZÍ MNOHO ŠANCÍ NAŠIM FIRMÁM.

### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



### POČET OBYVATEL



#### LEGENDA



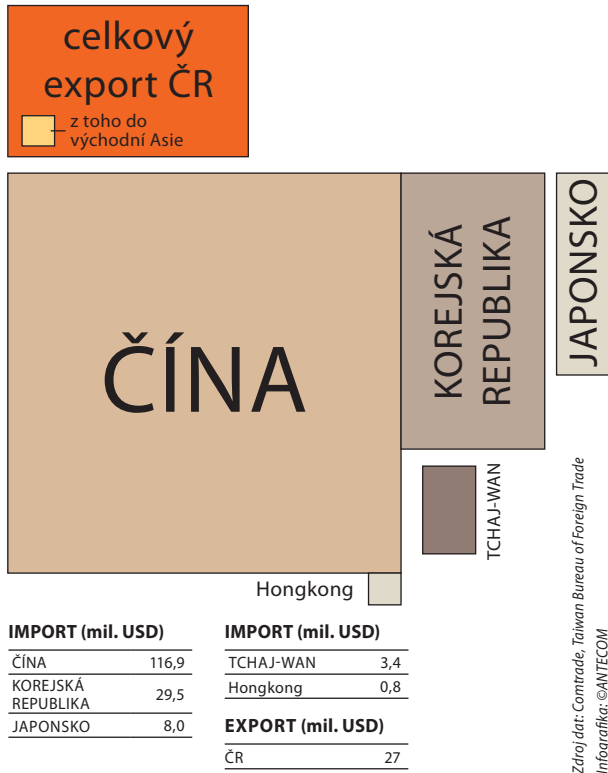
Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

#### LEGENDA



Zdroj dat: Wikipedia Infografika: ©ANTECOM

## IMPORT LETOUNŮ O HMOTNOSTI NEPŘESAHUJÍCÍ 2000 KG

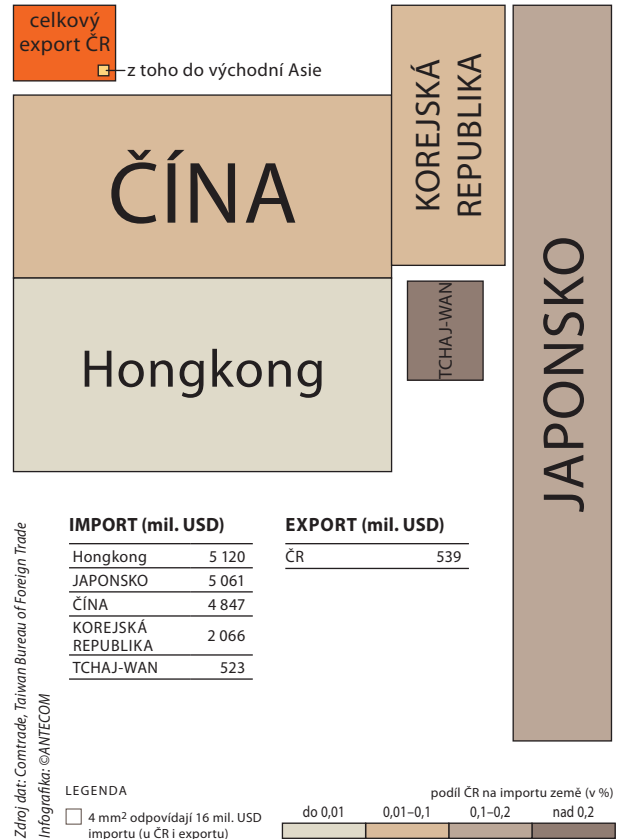


LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 170 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,1    0,1–0,5    0,5–1    nad 1

Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 170 tis. USD.

## IMPORT PROUDOVÝCH MOTORŮ, TURBOVRTULOVÝCH POHONŮ A OSTATNÍCH PLYNOVÝCH TURBÍN

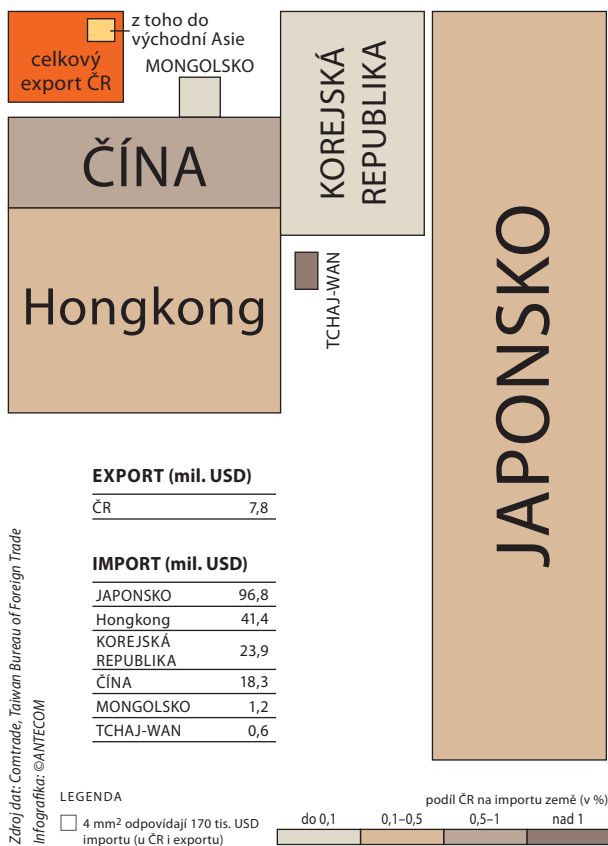


LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 16 mil. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,01    0,01–0,1    0,1–0,2    nad 0,2

Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 16 mil. USD.

## IMPORT VRTULÍ A ROTORŮ

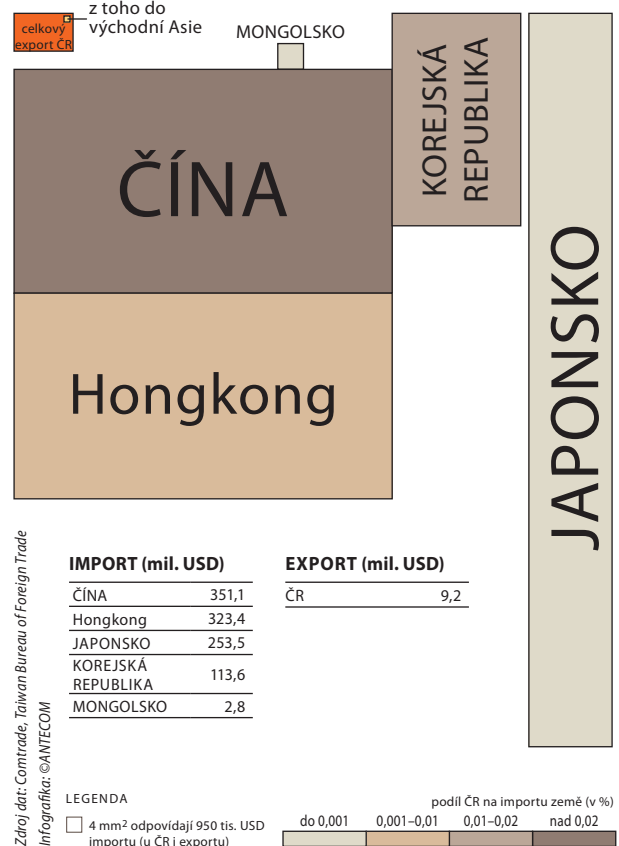


LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 170 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,1    0,1–0,5    0,5–1    nad 1

Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 170 tis. USD.

## IMPORT PODVOZKŮ LETADEL



LEGENDA  
 □ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 950 tis. USD importu (u ČR i exportu)

podíl ČR na importu země (v %)  
 do 0,001    0,001–0,01    0,01–0,02    nad 0,02

Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 950 tis. USD.

# JHOVÝCHODNÍ TYGR SÁZÍ NA NEJVYSPĚLEJŠÍ TECHNOLOGIE

TCHAJ-WAN JE MOSTEM MEZI VÝCHODEM A ZÁPADEM, BRÁNOU DO ČÍNY. PATŘÍ MEZI NEJBOHATŠÍ EKONOMIKY ASIE, MEZI NEJDŮLEŽITĚJŠÍ HRÁČE V OBLASTI INFORMAČNÍCH A KOMUNIKAČNÍCH TECHNOLOGIÍ, ŘADÍ SE MEZI DVACÍTKU NEJVĚTŠÍCH SVĚTOVÝCH EXPORTÉRŮ A IMPORTÉRŮ. HLAVNÍMI VÝHODAMI, KTERÉ JAKO PODNIKATELÉ OCENÍTE, JSOU DEMOKRATICKÉ ZŘÍZENÍ (A S NÍM SOUVISEJÍCÍ SVOBODA A VLÁDA ZÁKONA), OCHRANA DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ, TRŽNÍ EKONOMIKA (OTEVŘENÝ, TRANSPARENTNÍ A KONKURENCESCHOPNÝ TRH), VYSOKÁ ŽIVOTNÍ ÚROVEŇ, KULTIVOVANOST A ČESTNOST OBYVATEL A S TÍM SPOJENÉ SERIÓZNÍ JEDNÁNÍ. NEZANEDBATELNÝMI DEVÍZAMI JSOU I TRADICE SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ S DOMINUJÍCÍMI STŘEDNÍMI A MALÝMI PODNIKY A PŘÍZNIVÉ INVESTIČNÍ PROSTŘEDÍ (DAŇOVÉ ZVÝHODNĚNÍ, NÍZKÁ KORPORÁTNÍ DAŇ I DPH), ELIMINACE MINIMÁLNÍHO KAPITÁLU K ZALOŽENÍ S.R.O. A PODPORA VĚDY A APLIKOVANÉHO VÝZKUMU.

## AKCENT NA ZNALOSTNÍ EKONOMIKU

Moderní služby, technologie a vzdělání. To jsou hlavní současné tchajwanské priority. Že je tento jihovýchodní tygr lukrativní destinací pro zahraniční podnikatele, dokazují i makroekonomické ukazatele (více také na str. 20–25, pozn. red.). Hrubý domácí produkt v roce 2015 činil 523,58 miliardy amerických dolarů, parita kupní síly dosáhla 47 500 USD (pro srovnání v ČR 31 500 USD). Aktuální devizové rezervy 425,3 miliardy USD řadí Tchaj-wan na 5. místo ve světě, pokud nezapočítáváme EU. Index volné ekonomiky vypovídá o ekonomické svobodě, prosperitě a příležitostech. Tchaj-wan se umístil na 14. místě ze 168 zemí. Index korupce Transparency International řadí Tchaj-wan na 30. místo ze 168 zemí (2015). Podle Světového ekonomického fóra získala tato země v hodnocení konkurenceschopnosti 5,28 bodu ze sedmi možných. Umístila se na 4. místě z 37 zemí Asie (celosvětově na 14. místě).

Moderní tchajwanské firmy se zaměřují zejména na informační a telekomunikační technologie, spotřební elektroniku, polovodiče, pokročilé služby a farmaceutický průmysl. Tradiční strojírenský a petrochemický průmysl je však stále velmi důležitou součástí národního hospodářství. Biotechnologický a farmaceutický průmysl je soustředěn

především ve vědecko-technologických parcích podporovaných vládou. Tento průmyslový segment úzce spolupracuje s univerzitami a výzkumnými středisky po celém ostrově.

Státní podpora podnikání je na Tchaj-wanu na vysoké úrovni. Mezi prioritní a vládou podporovaná odvětví průmyslu patří věda, výzkum, inovace v biotechnologiích, biomedicíně a zelené energii, také „smart“ strojírenství a obranný průmysl. Nový National Biotechnology Research Park vytvoří podmínky a pobídky pro místní a zahraniční společnosti a přiláká odborníky k vývoji nové diagnostiky léčiv; dojde k integraci zdrojů a zkušeností stávajících pracovišť. Podobná výzkumná střediska by měla být vybudována i pro obranný průmysl.

### Čtyři pilíře nového ekonomického modelu Tchaj-wanu:

- 1 podpora inovace průmyslu,
- 2 udržitelná energie a řízení zdrojů,
- 3 rozvoj strategického uspořádání obchodu,
- 4 vytváření atraktivního prostředí pro podnikání.

## NOVÝ MODEL EKONOMICKÉHO ROZVOJE

Cílem nového modelu rozvoje je zajistit revitalizaci a transformaci ekonomiky.



## Příklady úspěšných projektů

- ▶ Vývozy vozů Škoda vyrobených v České republice úspěšně rostou: z 2700 kusů v roce 2014 na 3500 v roce 2015 a zatím plánované čtyři tisíce kusů pro letošní rok.
- ▶ Pro sklářskou firmu Moser patří Tchaj-wan s ročními obraty v řádu milionů EUR mezi největší trhy v Asii.
- ▶ Daří se také dovozčům Plzeňského Prazdroje, kteří za poslední dva roky ztrojnásobili objem dováženého piva (láhve, plech i sudy) a rozšířili síť restaurací s originálním točeným českým pivem. Jen za rok 2015 se zvýšil export z České republiky na Tchaj-wan o 35 %.

Jeho základ tvoří inovace, zaměstnanost a distribuce; patří sem také rozšíření spolupráce se zahraničím (zejména v jihovýchodní Asii), připojení k regionálním dohodám a zónám volného obchodu (Trans-Pacific Partnership – TPP a Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP) a snížení závislosti na jednom trhu (ČLR) s cílem překonat stávající stagnaci ekonomiky.

Zvýšení konkurenceschopnosti ekonomiky, exportu a HDP má zabezpečit rozvoj pěti hlavních inovačních odvětví průmyslu: biotechnologie a farmaceutický průmysl, vytvoření Asian Silicon Valley (specializované vědecké parky, mezinárodní spolupráce, přilákání místních i zahraničních vědeckých talentů, výhodné pobídky), zelené technologie, obranný průmysl, chytré strojírenství.

## MOŽNOSTI PŘEVYŠUJÍ ZÁJEM ČESKÝCH FIREM

Na počátku 90. let byly uzavřeny dohody, jež naši ekonomickou a obchodní spolupráci usnadnily, například mezi Hospodářskou komorou ČR a Tchajwanskou agenturou pro rozvoj zahraničního obchodu (Taiwan External Trade Development Council – TAITRA) a mezi Svazem průmyslu a dopravy ČR a Čínskou (tchajwanskou) asociací pro zahraniční ekonomickou spolupráci CIECA (Chinese International Economic Cooperation Association).

Zmíněné organizace společně se stoupeními Tchaj-wanu v Praze (TECO) a České republiky v Tchaj-peji (ČEKK) reagují na požadavky podnikatelských subjektů při průzkumu trhu, navazování

kontaktů mezi firmami, organizování obchodních misí, seminářů, výstav výrobků a účasti na veletrzích. Bohužel však zatím zájem českých firem o tchajwanský trh zaostává za možnostmi.

Na každoročních zasedáních společné podnikatelské rady, konajících se střídavě v Praze a Tchaj-peji, se diskutují možnosti další spolupráce, identifikují se nové oblasti, avšak konkrétní projekty v zásadě nenásledují. Tématy, jak podnitit a stimulovat oboustranný zájem k aktivnější obchodní a ekonomické spolupráci, se zabývají konzultace mezi ministerstvy hospodářství (TW) a průmyslu a obchodu (ČR).

Čeští a tchajwanští experti pracují na sjednání dohody o zamezení dvojímu zdanění, jež by usnadnila další tchajwanské investice a ulehčila ekonomickou spolupráci.

## TCHAJWANSKÉ INVESTICE V ČESKU

Pokud hovoříme o česko-tchajwanské spolupráci, nemůžeme opomenout zásadní význam tchajwanských investic, které u nás patří mezi největší a nejvýznamnější z Asie hned po Japonsku a Jižní Koreji. Směřují zejména do oblasti výroby elektroniky a elektronických součástek, kancelářské techniky, spotřební elektroniky a komunikačních technologií. Česká republika se řadí mezi pět hlavních investičních destinací Tchaj-wanu v Evropě (27 projektů, objem 997 mil. USD, cca 20 tisíc pracovních míst).

Již od roku 2000 je bezesporu nejvýznamnějším tchajwanským investorem

v ČR firma Foxconn. Řadí se také mezi největší české exportéry a nejúspěšnější společnosti v ČR. Uvažuje o rozšíření investic a o realizaci dalších zajímavých projektů, mj. o výstavbě městské části po vzoru smart city na okraji Prahy a v Pardubicích, o rozšíření internetových obchodů pro české exportní produkty do Asie apod.

Mezi další významné tchajwanské investory v ČR patří společnosti SMS InfoComm, Wistron, Inventec, Chicony Electronics, Acer, Gemtek, Asus, AUO, BenQ, Quanta. V roce 2015 u nás působilo celkem 35 tchajwanských společností.

## PARTNER V OBLASTI VĚDY, VÝZKUMU A VÝVOJE

O vysoké technologické vyspělosti a pokroku Tchaj-wanu svědčí mimo jiné 1 369 516 registrovaných patentů, ▶▶

►► řadících Tchaj-wan k zemím s největším množstvím zaregistrovaných patentů a užitných vzorů na světě.

V posledních letech se mezi prioritní oblasti vztahů České republiky s Tchaj-wanem dostává spolupráce v oblasti vědy, výzkumu a inovací. Mezi vědeckými pracovišti a institucemi byla uzavřena řada dokumentů o spolupráci. Dochází k pravidelným výměnám expertních delegací a postupně se přechází od slov ke konkrétním činům. Byly schváleny projekty v rámci programu Delta Technologické agentury ČR, probíhá vědecká spolupráce financovaná z Mezinárodního visegrádského fondu, realizují se projekty vědeckého výzkumu spolufinancované GA ČR a MOST TW. Aktuálně se na české straně intenzivně pracuje na předávání zkušeností a posuzují perspektivy spolupráce při aplikování výzkumu v průmyslu.

V prosinci 2015 navštívili Prahu zástupci tchajwanských vědecko-výzkumných organizací, aby se podělili o know-how k vylepšení tohoto sektoru v Čechách, zejména pak při přípravě nového českého zákona o vědě. O rozšíření spolupráce v oblasti VVI jednal v Praze v červnu 2016 tchajwanský náměstek ministra pro vědu a technologie.

## POMŮŽEME VÁM OBJEVIT TCHAJWANSKÝ TRH

Naše česká ekonomická a kulturní kancelář v Tchaj-peji připravuje od letošního podzimu kromě klasické nabídky služeb novinku v podobě on-line konzultace. Nejen podnikatelům, ale i ostatním občanům nabízíme tímto způsobem své rady a doporučení. Uvažujeme o frekvenci spojení jednou až dvakrát týdně od 8.30 do 9.30 pražského času přes Facebook: <https://www.facebook.com/ceska.kancelar?fref=ts>. Více informací najdete na našich webových stránkách [www.mzv.cz/taipei](http://www.mzv.cz/taipei). ■

TEXT: VÁCLAV JÍLEK

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV

Mgr. Václav Jílek je vedoucím české ekonomické a kulturní kanceláře na Tchaj-wanu.



## Hlavní oblasti rozvoje tchajwanské ekonomiky

**Inovace průmyslových technologií zelené energetiky** v Ša-lunu a Tchaj-nanu a **Asijsko-pacifický biotechnologický farmaceutický výzkum a vývoj**: vědecké a průmyslové parky budou spojeny vysokorychlostní vlakovou dráhou; soustředí se na postup Tchaj-wanu v žebříčku světového řetězce biomedicíny a také na spolupráci s USA a evropskými zeměmi.

**Obranný průmysl**: středisko/park v Tchaj-peji se zaměří na informační bezpečnost, v Tchaj-čungu na letecký a v Kao-siungu na lodářský průmysl. Střediska se budou zabývat vývojem technologií a zařízení pro obranné i civilní účely s regionálními sociálními a ekonomickými benefity především v oblastech zaměstnanosti, rozvoji technologických inovací a místních podniků.

**Asijské Silicon Valley** v Tchao-jüanu bude centrem pro výzkum a vývoj chytrých technologií. Dostane se zde podpory firmám, které se zabývají produkcí technologií „internetu věcí“. Cílem je také posílení vztahů místních podniků s firmami v kalifornském Silicon Valley se zaměřením na technologie, kapitál a talent. V Tchao-jüanu bude v blízkosti mezinárodního letiště vybudováno centrum pro inovace a výzkum a pro výměnu talentů (vazba na Silicon Valley).

**Centrum inovace průmyslu chytrých strojů** v okolí Tchaj-čungu napomůže rozvoji strojního nářadí a chytrého strojírenství podporou nábory talentů, výzkumu a vývoje, získávání půdy a marketingu. Z moderních chytrých technologií budou těžit sektory jako letectví, podmořský výzkum a průmysl, precizní medicína nebo internet věcí.

### Transformace petrochemického průmyslu

**Nové zemědělství** přijme přísnější předpisy pro bezpečnost potravin vyhovující mezinárodním standardům, jako například ISO 22000 nebo systém analýzy rizika a stanovení kritických kontrolních bodů. Bude založen ucelený sledovací systém pro zemědělské produkty a dojde ke zlepšení technik v zemědělství a zpracování potravin.

# ABY SLUŽBY STÁTU FIRMÁM CHUTNALLY

JACK WELCH TO VE SVÉ KNIZE CESTA K VÍTĚZSTVÍ ŘÍKÁ PŘESNĚ: VŠECHNO JE VE ŠTÁVĚ! ZÁKAZNÍCI SI V JEHO PŘÍBĚHU VYSTOJÍ V NEVLÍDNÉM PROSTŘEDÍ DLOUHOU FRONTU A PŘEKONAJÍ I NEOSOBNÍ ZAMĚSTNANCE VE STÍSNĚNÝCH PROSTORÁCH UPPER CRUST PIZZA V BOSTONSKÉ ČTVRTI NA CHARLES STREET. PODSTUPUJÍ TO VŠECHNO, PROTOŽE ZA PIZZU, KTEROU TENHLE KRÁMEK NABÍZÍ, SE MUSÍ ČLOVĚK BÍT. ZKRÁTKA PROTO, ŽE OMDLÍVÁ BLAHEM NAD CHUTÍ OMÁČKY A KŮRKY, KTERÁ DOKÁŽE SKUTEČNĚ POBLÁZNIT. STRATEGIE TĚTO FIRMY SE TOČÍ KOLEM PRODUKTU, ŘÍKÁ WELCH. SLUŽBY STÁTU PRO ČESKÉ FIRMY MUSÍ TAKÉ CHUTNAT. MUSÍ MÍT ŠTÁVU A NABÍZET VYNIKAJÍCÍ ZÁŽITEK.

## OTEVŘENOST A SERVIS

Tato naše ambice se vlastně prolíná většinou změn v oblasti ekonomické diplomacie na Ministerstvu zahraničních věcí. Snažíme se změnit přístup ke klasické diplomacii a posunout služby úřadu směrem k otevřené servisní organizaci, která nejen exportérům, ale také všem dalším subjektům státní správy dokáže pružně a kvalitně pomoci. K tomu, abychom byli schopni skutečně se posouvat směrem k otevřené servisní organizaci, je třeba vědět, zdali to, co děláme, děláme správně.

Zpětná vazba nemusí být vždy příjemná. Mnohdy se může stát jakýmsi strašákem, který vzbuzuje různorodé pocity. Někdo ji přivítá, někdo se bojí, někdo ji nemusí brát vážně, jiný naopak zas až příliš vážně. Často zapomínáme, že se jedná o jeden ze základních pilířů lidské komunikace a budování mezilidských vztahů. Umožní nám vyhnout se obecným frázím či nepravdivým tvrzením, ocenit úspěchy i odhalit nedostatky v naší práci. Jen tak se můžeme posouvat dále a dělat věci lépe.

## CÍLEM JE SPOKOJENÝ EXPORTÉR

Pro nás je nesmírně důležité podívat se na naše činnosti optikou podnikatelů, tedy samotných uživatelů našich služeb. Proto hodnocení klade velký důraz

na spokojenost exportérů či podnikatelských asociací. Nejde však jen o samotné hodnocení, ale také o budování důvěry mezi podnikatelskou veřejností, ministerstvem zahraničí a dalšími rezorty státní správy. Jsme schopni se sejít u jednoho stolu a upřímně si říct, kde děláme chyby, jež je potřeba napravit.

Pokud bychom letošní výsledek hodnocení zastupitelských úřadů oznámkovali, dostali bychom od podnikatelské veřejnosti 1-. Mne osobně ještě víc těší, že firmy berou ministerstvo zahraničí jako partnera první volby pro pomoc při orientaci na zahraničních trzích. Pozitivní výsledky hodnocení vnímáme jako uznání naší dobré práce. To pro nás však zároveň představuje veliký závazek, abychom nastavenou latku nejen udrželi, ale pokusili se ji v dalších letech posunout zase o kousek výš. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

Vaše zkušenosti

# TCHAJ-WAN: ÚSMĚV, PROSÍM

TCHAJWANCÍ JSOU SAMOZŘEJMĚ MENTALITOU ČÍŇANÉ, ALE V OBCHODĚ, JEHO PROFESIONALIZACI I V TECHNICKÝCH OBORECH SE PODLE MÝCH ZKUŠENOSTÍ POSUNULI O DVACET MÍLOVÝCH KROKŮ DÁL. JAKKOLI ČESKÁ REPUBLIKA NENÍ PRO TCHAJ-WAN KLÍČOVÝM TERITORIEM, REÁLNÝCH TCHAJWANSKÝCH INVESTIC U NÁS NAJDEME CELOU ŘADU. TY JSOU KONZISTENTNÍ (TECHNICKY ZAMĚŘENÉ) A NEZŘÍDKA SE VÁŽOU NA SEBE, COŽ JE U MALÝCH ZEMÍ VELICE PROZÍRAVÉ. A ONI TO VĚDÍ.





## RYCHLÁ KOMUNIKACE A DODRŽOVÁNÍ DOHOD

Industriální tradici na Tchaj-wanu sice počítají teprve na několik dekádní, ale profesionální přístup jim nechybí. Bezesporu je to i tím, že ve firmách vybudovaných rodiči začali být funkční jejich potomci třicátníci, kteří měli šanci studovat v zahraničí, nejčastěji v Austrálii, USA a Velké Británii. Přivážejí si nejen dobrou znalost angličtiny, ale zejména skvělé porozumění, jak „západní“ svět uvažuje, na co klade důraz a jak obchoduje. Standardem je tak poměrně rychlá komunikace a dodržování dohod.

Dalším rozdílem vůči kontinentální Číně, jak ji sami nazývají, je ochota řešit reklamace a následovat mezinárodní kvalitativní standardy (v základu zejména ISO normy, díky nimž jsme schopni sladit postupy a víme, co od sebe vlastně chceme). Častěji než v Číně se zde setkáte se snahou budovat dlouhodobý byznys a obchodní vztah a ještě větší kontrast byste našli například ve Vietnamu, kde je objednávkou a inkasem často byznys zcela uzavřen a začínáte znovu od nuly. Velmi příjemným zjištěním je, že na Tchaj-wanu nemusíte v obchodě opakovaně ověřovat vzájemné porozumění i jen dílčím ujednáním. To je například v Číně více než doporučovanou praxí.

Obchodně tam rozhodně nevnímáte jakoukoli rivalitu s kontinentální Čínou, ostatně je to jejich nejdůležitější obchodní partner, a ani politicky prostředí nepůsobí nijak třaskavě, jak si mnohdy tady v Evropě i kvůli mediálním předsudkům představujeme.

## TECHNOLOGICKY JSOU PŘED NÁMI

Prakticky všude na Tchaj-wanu je velmi rychlá wi-fi naprostou samozřejmostí, najdete tam třeba i dotykové panely pro samoobslužné kavárny či fast food. Závidět můžeme i organizaci přepravní logistiky a infrastrukturu. Z hlavního města Tchaj-pej do největšího námořního přístavu na jihu země je to 300 kilometrů, přičemž rychlovlakem (HSR – high speed rail) se tam dostanete přibližně za hodinu. Vzdálenost mezi Prahou a Brnem, kterou osobně jezdím velmi často, by se tak dala zvládnout za necelých 40 minut!

Technologicky mají „ošetřeno“ třeba i zeměměřeni, které v této části světa nebývá výjimečné. Osobně jsem tam zažila zeměměřeni na čtvrtém stupni Richterovy stupnice, naštěstí bylo relativně vzdálené, přesto poměrně silné. Všichni však mají v mobilu aplikaci, která hlásí, jak silné to je a kde je epicentrum. Navíc se soustředí zejména na to, zda jde o pohyby horizontální či

vertikální. V prvním případě si v klidu dojdají oběd, v případě vertikálního zeměměřeni je pak prý důvod k útěku.

## BEZPEČNOST A ZELENÝ ČAJ

V řadě výrobních provozů Evropana překvapí, že vás při vstupu do kanceláře zouvají. Po návštěvě čtvrté páté firmy to však již považujete za automatické. Má to pragmatický důvod. Jakkoli tam najdete většinu výrobních prostor opravdu čistých, přece jen při výrobě vznikají výpary či olejnatý rozprach. Vzhledem k tomu, že budovy na Tchaj-wanu jsou stavěny velmi účelově a úsporně, často jsou kanceláře integrované uvnitř výrobní haly. Nechtějí si tak nosit při pohybu mezi těmito dvěma odlišnými prostředím vše na botách dovnitř.

V této souvislosti musím zmínit, že heslo „Safety first“, tedy bezpečnost na prvním místě, zde není planým pojmem. Tchajwanci skutečně nesmírně dbají na bezpečnost práce a bez vesty, často helmy či ochranných brýlí vás vůbec do provozu nepustí. A to přestože se nám to často jeví jako naddimenzované vzhledem k charakteru výroby.

Ostatně na prvky zvýšené bezpečnosti narazíte snadno i jako turista, třeba v metru. Jakmile se na stanici z metra vyvalí zástup lidí, na nástupišti stojí několik mužů-směrovčků v reflexních ►►



►► vestách se světlým zařízením v ruce a ihned ukazují, kudy jít, kde začínají schody apod. Také při čekání na metro je nutno stát na peróně v přesně vyznačených zónách, tedy rozhodně ne kdekoli tak jako u nás. Vlak je navíc ještě za skleněnou či plexisklovou zástěnou, jež se otevře jen při otevření dveří metra, tedy spadnout do kolejí je prakticky vyloučené.

Milým překvapením při jednání je podávání silného zeleného čaje včetně zcela samozřejmého rituálu přelévání konvičky a dřevěného podnosu s drážkami. S tím se v Evropě setkáváme spíše jen ve skutečně lepších a tradičnějších

čajovnách. Ale pozor, přestože se Tchaj-wan (respektive jeho průmyslové západní pobřeží) zvenčí jeví jako téměř jedolitá aglomerace, kdy jedno město přímo navazuje na druhé, existují značné rozdíly. Firmy v hlavním městě Tchaj-pei stejně jako instituce působí mezinárodněji a méně tradicionalisticky, přestože například zmíněný čaj servírují také. Jenom jej už lijí z termosky či konvice. To se vám v průmyslovém srdci Tchaj-wanu, oblasti kolem Tchaj-čung, zpravidla nestane a i v nejmenších firmách na vás čeká plnohodnotný rituál.

Evropana jistě zaujme i to, jak velmi tam šetří místem. Není ani divu, Tchaj-wan má dvojnásobnou populaci než ČR, ale na poloviční ploše. Navíc z ní notný kus ukrajují velehory šplhající se do výšky téměř 4000 metrů. V regionech tak uvidíte na sebe nalepené haly či fabričky, jež v těsném sousedství stírají rýžová pole.

## CÍLEVĚDOMOST A PRACOVITOST S ÚSMĚVEM

Standardizované díly tam pořídíte poměrně levně a v dobré kvalitě. Počítat můžete i s jednoduššími výkresovými díly. Co ale někdy chybí, je koumácký inženýrský nebo zkrátka technický přístup. Jistě, i v Číně je možné si kvalitu přísně ohlídat, ale zpravidla za cenu vlastního člověka na místě. Na Tchaj-wanu jde o klasický byznys vztah, kdy

dodavatel i odběratel mají každý svou odpovědnost a příliš se neklíčkuje. Navíc když už dojde k reklamaci, staví se k ní čelem a řeší ji standardně tak, jak bychom očekávali třeba v Evropě. To je v Asii (pochopitelně vyjma Japonska) nadstandard a obchodně skutečně úlevné.

Mensí firmy (kolem 50 zaměstnanců) jsou tam téměř výhradně rodinné a považuje se za samozřejmost, že se například přivdaná žena rovnou zapojí do práce v takové firmě, o dospělých dětech ani nemluvě.

Osobně jsem vždycky znovu překvapená, že i přes to, že mzdy jsou na Tchaj-wanu dnes už dokonce o něco vyšší než u nás, standardní kovovýrobu tam zvládají za konkurenceschopnější ceny než my doma, a to i s dopravou do ČR. Materiál je přitom obchodovaný celosvětově, ceny jsou přibližně stejné, ať jej pořídíte ze slovenských hutí nebo z Číny. Jednoznačné vysvětlení jsem zatím nenašla. Jistěže vás jako první napadne nespíš vyšší produktivita a i díky rodinnému charakteru firem možná nižší náklady. Rozhodně však nepřehlédnete styl života a extrémní pracovitost, která se zcela vymyká evropskému chápání.

Na ulicích neuvídíte nápadité kavárny, kdy zrelaxujete už jen při pohledu na ně, jako je tomu u nás v Evropě. Zato kávu

## Audacio

Strojírenská exportně orientovaná brněnská firma působí primárně v oblastech přesného strojírenství, automotive, stavebních prvků a nanotechnologií. S Tchaj-wanem aktivně spolupracuje přes deset let. Soustředí se na vysoce specializovanou výrobu dílů a sestav, kterou má primárně v průmyslovém areálu u Kyjova, a investuje do vývoje nových produktů, technických řešení i celých zařízení. Velikostně se řadí do segmentu středních firem a obsluhuje přibližně dvacítku trhů.

nebo zelený čaj s sebou do kelímku dostanete téměř všude. Abyste mohli zase rychle běžet za svými povinnostmi a cíli. Pravda, jde o klimatické pásmo, kde máte minimálně od května do září teploty šplhající se často i ke 40 stupňům Celsia, navíc s humiditou kolem 80%. Ale ani těch klimatizovaných kaváren nenajdete mnoho, navíc tam potkáte spíše cizince.

Po ulicích se nikdo jen tak bezcílně neprochází, téměř nevidíte děti. Porodnost je sice na Tchaj-wanu v současnosti jedna z nejnižších na světě, ale přece jen vás to překvapí. Ještě více ale možná překvapí vysvětlení místních: děti jsou ve školách a školách. Vstávají v 5.30 ráno, rodiče je vezou do školy, klidně i hodinu či více, jde přece o vzdělání. Tam se učí do cca 16 hodin, pak ovšem nemají družinu, kde si pohrají, nýbrž doučování. Aspoň do 21 hodin, pak si je postupně rodiče vyzvedávají cestou z práce. Spěchají rychle spát, aby mohli zase brzy ráno vstát... A propros, rodiče vstávají ještě dříve, aby zvládli ranní jogging. Běžců jsou nejpčetnější parky již v 5 hodin ráno.

Většina nás, zhýčkaných Evropanů, by na Tchaj-wanu skutečně takto žít nejen nechtěla, ale možná ani nedokázala. Je tam ohromný tlak na vzdělání a na výkon již od nejútlejšího věku. Tato cílevědomost a pracovitost se přenáší do pracovního procesu. Jsou pilní, jsou na svůj životní styl zvyklí, nestěžují si a usmívají se. Velmi často. A jsou ochotní pomoci, nenechají vás bezradně stát. I když nevládnou anglicky, nevyhýbají se vám. Na mobilu mají vždy po ruce on-line překladač a snaží se porozumět a pomoci. Klidně vám nabídnou svezení na kýžené místo, jak jinak než na skútru. To je ovšem v místní dopravní vřavě jen pro otrlé.

Strávíte-li jako já na Tchaj-wanu nějakou dobu, nutně vás pak po přistání třeba ve Frankfurtu přímo trefí do očí ten kontrast – přistáli jste v nejbohatším koutě světa, ale nikdo se na vás neusmívá, nepomůže, dokud nepožádáte, a dokonce jen s velmi kyselým výrazem nasměruje ke správnému východu. Asi proto, že je časné ráno a on musí být v práci.

Ostatně tamější přístup k životu dokládá i případ nadějného českého inženýra pracujícího v tchajwanské firmě u nás na Moravě. Pracoval v ní něco přes rok,

## RADY DO KAPSY PAVLY BŘEČKOVÉ PRO OBCHODOVÁNÍ S TCHAJ-WANEM

- 1 Obchodní jednání s Tchajwanci je zpravidla profesionální a velmi zdvořilé. To, že vizitky se předávají oběma rukama textem k adresátovi, je věc běžná ve většině asijských zemí. Méně běžná je však téměř německá dochvilnost. Máte-li schůzku v 10 hodin, pak absolutně neexistuje příchod v 10.10 – to by byla velká nezdvořilost.
- 2 Tchaj-wanci jsou tvrdí obchodníci a pro nás obecně nejsou tak úplně dobře čitelní. V e-mailové komunikaci dovedou být sice výrazně přímočařejší, avšak ne vždy nutně konstruktivní. A to zejména ve velkých korporacích. Vyplatí se však trpělivost a osobní kontakt. Menší firmy dokáží být o poznání štikovitější a aktivnější v komunikaci, více se snaží. Ale i tam vám pomůže v důvěryhodnosti, když zkusíte zmínit, že už s nějakým partnerem na Tchaj-wanu fungujete.
- 3 Vyplatí se pokora a nepodceňování partnera. Tchaj-wan je sice trh nepřilíh velký (na počet obyvatel oproti nám dvojnásobný), ale vyspělý a ochotný platit za kvalitu či nápad. Navíc je poměrně homogenní ve smyslu malých rozdílů v životním standardu například mezi městy a venkovem. A i vzhledem k velikosti a snaze o dlouhodobý byznys vztah je tam díky referencím mnohdy možná snazší etablovat se a expandovat než u obrovského kontinentálního souseda.
- 4 Čínský Nový rok je jindy než naše Vánoce a přelom roku. Na to se lze připravit. Na co už hůře, to jsou poměrně frekventované tajfuny, v letním období nejsou výjimkou klidně dva až tři, které značně ovlivní chod výroby a dodávek. Po každém tajfunu, jenž třeba strhne elektrické vedení, trvá zpravidla týden i více odstávka. Na tuto dobu se pochopitelně zastaví i lodní a další doprava. I s tím je nutné počítat, minimálně ve formě zvýšených skladových zásob, pokud možno mimo ostrov (v případech zdrojování z Tchaj-wanu).
- 5 Na co se lze připravit jen omezeně, je obchodně-měnová nestabilita. I přes smluvní ujednání se stává, že tchajwanský partner při větších měnových turbulencích v průběhu roku klidně změní měnu transakcí z USD na EUR či opačně, což je z hlediska zajištění kurzů velkým problémem. A i když to neudělá, nějakou dohodu však hledat většinou musíte.
- 6 Spíše na spotřebitele než na firmy pak doléhá nikoli vzácná manipulace statusu (země původu). Jde o to, že světově má Tchaj-wan výrazně lepší kvalitativní pověst než Čína. Řada čínských firem tak neváhá zřídit si v Tchaj-peji kancelář a vydávat odtamtud faktury pro výrobky „Made in Taiwan“, přestože realita leží ze sta procent v kontinentální Číně.

byl šikovný a s výsledky práce byli šéfové spokojeni. Na můj udivený dotaz, proč se s ním tedy nyní v létě rozloučili, když je u nás tak obrovský nedostatek technicky zdatných lidí, se mi dostalo na naše poměry až bizarní odpovědi: on chodil do práce a vůbec se neusmíval, to nedělá dobrotu. ■

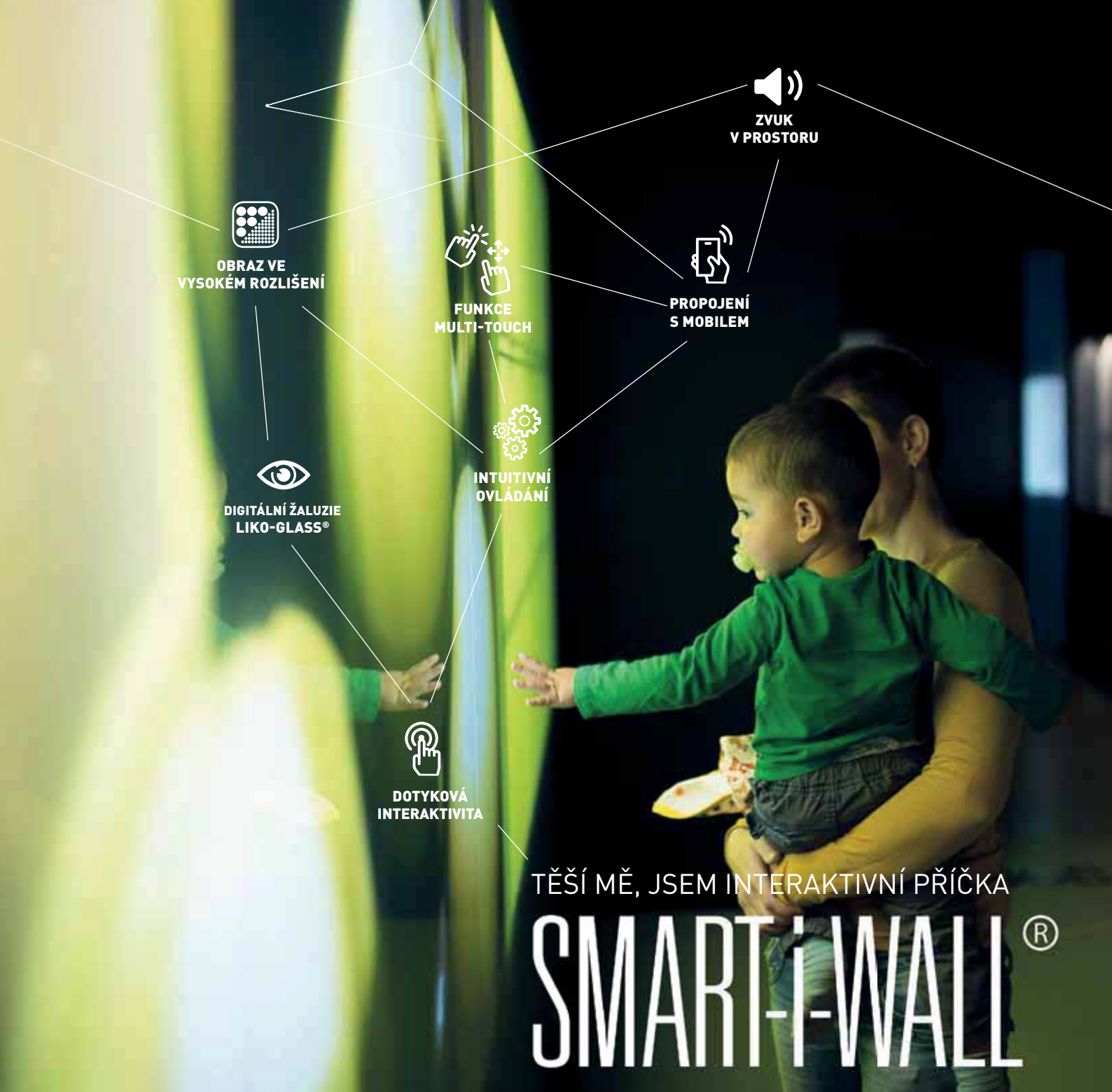
TEXT: PAVLA BŘEČKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PAVLY BŘEČKOVÉ



Ing. Pavla Břečková, Ph.D., je členka správní rady společnosti Audacia a místopředsdkyně představenstva AMSP ČR. Přednáší na VŠFS, kde založila též anglický stu-

dijní program se zaměřením na mezinárodní obchod. Zastupuje Česko v nadaci Eurofound, která je jednou z tripartitních poradních agencí Evropské komise se sídlem v Dublinu



ZVUK  
V PROSTORU



OBRAZ VE  
VYSOKÉM ROZLIŠENÍ



FUNKCE  
MULTI-TOUCH



PROPOJENÍ  
S MOBILEM



DIGITÁLNÍ ŽALUZIE  
LIKO-GLASS®



INTUITIVNÍ  
OVLÁDÁNÍ



DOTYKOVÁ  
INTERAKTIVITA

TĚŠÍ MĚ, JSEM INTERAKTIVNÍ PŘÍČKA  
**SMART-i-WALL®**



PODÍVEJTE se na  
nové video SMART-i-WALL®

[www.smart-i-wall.cz](http://www.smart-i-wall.cz)

# DONUTÍ NÁS ČÍNSKÁ KONKURENCE K VĚTŠÍMU NAsAZENÍ?

MOJE PRVNÍ SEZNÁMENÍ S ČÍŇANY A JEJICH KULTUROU PŘIŠLO V PATNÁCTI LETECH. TENKRÁT JSEM SE PŘESTĚHOVAL NA INTERNÁT DO VELKÉ BRITÁNIE A ZAČAL STUDOVAT TRADIČNÍ STŘEDNÍ ŠKOLU V HRABSTVÍ ESSEX. NA MEZINÁRODNÍM INTERNÁTU NÁS BYLO CELKEM SEDMDESÁT KLUKŮ A HOLEK Z CELÉHO SVĚTA. HNED ZE ZAČÁTKU JSEM NAVÁZAL DOBRÁ PŘÁTELSTVÍ S NĚMCI A MÝM NEJLEPŠÍM KAMARÁDEM SE STAL SLOVANSKÝ BRATR Z MOSKVVY. TRVALO MI ALE VELMI DLOUHO, NEŽ JSEM ALESPOŇ TROCHU PRONIKL DO JEDNÉ Z NEJOBSÁHLEJŠÍCH NÁRODNOSTNÍCH SKUPIN, MEZI ČÍŇANY.

## JSME Z HONGKONGU, NE Z ČÍNY

Tedy oni by s tímto zařazením jistě nesohlasili – pokaždé, když se jich někdo zeptal, odkud pochází, dali jasně najevo, že jsou z Hongkongu, a ne z Číny. Již tehdy mě ale tento národ a jeho mentalita zaujaly. Vždy se drželi ve své vyhraněné asijské partě, s ostatními se moc nebavili, a když už se zapojili do nějaké skupinové aktivity, svým sociálním chováním se vždy vymykali nám „západákům“.

Na druhou stranu ve všech ostatních činnostech naprosto převyšovali ostatní – měli nejlepší prospěch ve škole (extrémně vynikali hlavně v matematice a přírodních vědách), veškerý volný čas věnovali studiu a každý z nich hrál alespoň na jeden hudební nástroj. Trvalo mi dlouho, než jsem se dokázal přenést přes jejich pro mě zvláštní chování a poznal je víc osobně. Díky jejich pracovitosti a úspěchům jsem je velmi respektoval a udělal si mezi nimi také pár přátel. Nakonec to byl hlavní důvod, proč mi většina z nich dala hlas při volbě vedoucího koleje, byl jsem takovou spojkou mezi nimi a evropskými studenty a mým zástupcem se stal Číňan.

## ČÍŇSTINA SE MŮŽE HODIT

Později jsem v rámci své pracovní kariéry získal více zkušeností s Čínou, a když jsem se před dvěma lety rozhodl začít se učit další cizí jazyk, volba čínštiny byla jasná. Číňané mají v porovnání s námi

problémy s navazováním vztahů, a tedy obchodovat s nimi (ať už jako dodavatel či zákazník) není jednoduché. Když se ale přenesete přes jejich společenskou odlišnost, danou naprosto jinou kulturou a zvyky, poznáte velmi inteligentní a maximálně pilné partnery.

Už to budou skoro dva roky, kdy jsme v LIKO-Su vyvinuli a patentovali interaktivní skleněnou příčku SMART-i-WALL®. Při dlouhém hledání dodavatelů komponentů jsme se samozřejmě nevyhnuli Číně. Když už jsme konečně našli výrobce součástek, které jsme potřebovali, bylo i přes pomoc rodilých mluvčích náročné najít osobu, která by s námi chtěla jednat, a vůbec jí vysvětlit, že pro ně nějaká firmička z neznámého Česka chce kupovat jejich výrobky. I přesto se nám nakonec podařilo v Číně získat dobrého dodavatele a dnes vše standardně funguje.

## TCHAJ-WAN JE VÍCE OTEVŘENÝ

O něco jednodušší byla jednání s dodavatelem z Tchaj-wanu. Tady již spolupráce a hlavně komunikace funguje velmi západně. Nevím, zda to je pouze tím, že tchajwanský průmysl je postavený na dodavatelích pro technologické firmy z celého světa, ale mám subjektivní pocit, že Tchajwanci jsou také více povahově otevření a velmi respektují Západ.

Ať už se jedná o pevninskou Čínu, Tchaj-wan či Hongkong, musíme s Číňany



do budoucna každopádně počítat. Jejich ohromné úsilí může člověk vidět všude kolem – denně dostávám desítky e-mailů s nabídkami čínských dodavatelů a jsou čím dál tím víc relevantní. Rád si také na významných evropských veletrzích procházím expozice mnoha čínských vystavovatelů s neustále se vylepšujícími výrobky. Rozdílné komponenty, které nakupujeme v Číně a na Tchaj-wanu, jsou dnes ve svém sektoru unikátní nejen cenou, ale hlavně technologií a kvalitou.

Číňané mají zkrátka přes některé handicapy jednu velkou výhodu a tou je jejich drive a motivace posunout se dál a výš. To nám tady na Západě často chybí vinou naší velmi komfortní situace. Pevně doufám, že nás Evropany silná asijská konkurence brzo donutí k vyššímu nasazení. ■

TEXT: JAN MUSIL

FOTO: ARCHIV JANA MUSILA

JAN MUSIL JE PROVOZNÍM ŘEDITELEM DIVIZE INTERIORS  
SPOLEČNOSTI LIKO-S



Ondřej Doule:

# TECHNOLOGIE JSOU JEN PROTÉZA

„V SOUČASNÉ DOBĚ JSOU TECHNOLOGIE TLAČENÉ PRŮMYSEM A MARKETINGEM A SLOUŽÍ PŘEDEVŠÍM BYZNYSU. MĚLY BY VŠAK SLOUŽIT PRIMÁRNĚ ČLOVĚKU, KTERÝ JE JEJICH TVŮRCEM. O TOM, JAK DŮLEŽITÉ JE TOTO TÉMA, SVĚDČÍ MIMO JINÉ SKUTEČNOST, ŽE JSME SE JIŽ PO DVOU LETECH STALI Z MALÉ VÝZKUMNÉ SKUPINY VE FLORIDSKÉM HUMAN-CENTERED DESIGN INSTITUTE SAMOSTATNOU ŠKOLOU,“ ŘÍKÁ VESMÍRNÝ ARCHITEKT ONDŘEJ DOULE. JEHO DOČASNÉHO POBYTU V ČESKÉ REPUBLICE JSME VYUŽILI K ROZHOVORU NEJEN O INTEGRACI ČLOVĚKA DO TECHNOLOGICKÝCH SYSTÉMŮ, PRŮSEČÍCÍCH POZEMSKÉ A VESMÍRNÉ ARCHITEKTURY, SIMULÁTORU KOSMICKÉHO OBYDLÍ, ALE I O JEHO SNU O ČESKÉM KOSMICKÉM CENTRU.



**Takže my, běžní uživatelé digitálních technologií, se konečně dočkáme jejich humanizace?**

Řekla jste něco, co představuje trend posledních čtyřiceti let a čemu se právě snažíme vyhnout. Pokusím se to vysvětlit na příkladu. Dnes si musí pilot nastudovat spoustu příruček a procedur, a když narazí na problém, sáhne po tabletu, na němž hledá jeho řešení. A my se snažíme bariéru mezi fyzickou a mentální determinací člověka a technologií

odstranit jeho integrací do systému od samého začátku. Tomuto umělému prostředí říkáme trochu expresivně „osobní kokpit“.

**ZÁKAZNÍK NEMUSÍ  
VĚDĚT NIC**

**Počítače, chytré telefony, konekců i technologie pro domácnost jsou pro nás běžné už řadu let. Proč**

## u nich často nemáme slibovaný pocit uživatelského komfortu?

Protože k vývoji nových, technologicky složitých produktů nebývá obvykle přizván systémový architekt, ale jen systémový inženýr. A ten se nezabývá uživatelským komfortem, ale hlavně funkcemi a bezpečností dle existující standardizace. Například pracovat s Windows 10, které jsou intuitivnější než předcházející systémy, jsem se naučil rychle jen proto, že znám systémy využívané v minulosti. Ne vždy respektují vývojáři fakt, že moderní technologie slouží člověku jen jako „protéza“ a měly by co nejlépe vyhovovat jeho mentalitě.

## Jak to chcete udělat?

Vyvíjíme takové systémy, které respektují komplexnost lidského organismu a reagují na jeho fyzický a mentální svět v souladu. Snažíme se posunout je víc do intuitivní roviny, aby uživatel pochopil principy obsluhy produktu hned i bez manuálu. Apple, který tuto myšlenku aplikoval nejen do svých telefonů, v nichž nemusíte nic komplikovaně instalovat ani upravovat a ony vám jen relativně stabilně slouží, na trhu uspěl.

TECHNOLOGIE BY MĚLY  
SLOUŽIT PRIMÁRNĚ  
ČLOVĚKU, KTERÝ JE JEJICH  
TVŮRCEM.

**Trávíte již léta prakticky stále na cestách po světě a znáte dobře americký trh, o němž se tvrdí, že je velmi náročný. Na co klade tamější legislativa největší důraz ve vztahu k zákaznické veřejnosti?**

Na bezpečnost výrobků.

**Existuje nějaký rozdíl mezi USA a ČR v obecném přístupu k otázce ochrany spotřebitelů?**

Pomineme-li standardizace a certifikace, v České republice se na rozdíl od USA předpokládá určitý standard exaktního vědění zákazníka. U nás je i běžný občan zvyklý víc přemýšlet o tom, co dělá, co by mu mohlo hrozit, a hledat chybu u sebe. Ale to je špatně. Případná rizika má předem domýšlet výrobce.

**Jste svým založením praktický a manuálně zručný člověk, přesto jste si zvolil teoretický a experimentální obor. Proč? Má vesmírná architektura nějaké přesahy do architektury pozemské?**

Samozřejmě. V současné době se již konstruují simulátory a budují kosmodromy, máme stále víc systematických informací a zkušeností a hodně dopředu nás posunuly možnosti počítačového modelování. Vesmírná architektura byla využívána již od šedesátých let minulého století, jako disciplínu ji však uznal až v roce 2002 Americký institut pro letectví a astronautiku. V roce 2007 jsem se připojil ke komunitě vědců, která se snaží vytvořit pro tento obor standardy. Těto aktivitě se věnuji ve volném čase a považuji ji za svou celoživotní výzvu.

**Lze vaše znalosti a technologie využít v pozemských civilních oborech?**

Vesmírná architektura není sci-fi, ale nová vývojová fáze tradiční pozemské architektury. Její poznatky přináší praktické využití při projektování udržitelných systémů, staveb a v ekologii.

**Můžete uvést konkrétní příklad?**

Do této oblasti patří třeba prototyp simulátoru vesmírného obydlí, který jsme s naším týmem letos dokončili a rádi bychom ho někdy také představili české veřejnosti. Tento habitat pro extrémní prostředí by mohl najít uplatnění i na Zemi v případě živelních katastrof.

## Z UTAHU DO OSTRAVY

**Ve svých plánech se zrovna nedržíte při zemi, přesto se vám je daří postupně naplňovat, ale příležitosti nACHÁZÍTE ZATÍM PŘEVÁŽNĚ V ZAHRAŇÍ. Máte v hlavě nějaký projekt, který by se mohl realizovat v ČR?**

Rád bych podpořil osvětový, vzdělávací a výzkumný technologický projekt, jehož součástí by bylo české kosmické centrum. Poměrně detailně jsem se s jejich obdobou seznámil v USA a západní Evropě. Českou verzi, skromnější a kompaktnější, nepovažuji za nereálnou. Společně s mými kolegy jsme spočítali, že navzdory obrovské počáteční investici by byl projekt rozhodně ziskový. V současné době sháníme partnery, investory a sponzory. ▶▶



**Ing. arch. Ondřej Doule, Ph.D.**

Vystudoval magisterské a doktorské studium Fakulty architektury v Praze. Současně absolvoval magisterské studium v oblasti věd a managementu v kosmickém sektoru na International Space University ve Štrasburku. Zabývá se výzkumem a návrhy propojení pozemské a vesmírné oblasti systémové architektury v umělém prostředí vhodném pro člověka.

Působí na Technologickém institutu na Floridě v USA, kde je součástí akademického a vědeckého týmu pracujícího též pro NASA Kennedyho vesmírné centrum. Projekty se zaměřují na integraci člověka do systému ve smyslu „osobního kokpitu“ pro aplikace na Zemi a ve vesmíru. Současně rozvíjí svou firmu Space Innovations se sídlem v Řečanech nad Labem, která se zaměřuje na efektivitu v pozemské architektuře. Je známý jako zapálený popularizátor tradiční i vesmírné architektury.



►► **Do jaké lokality byste ho situovali?**

Ideálně do revitalizované Dolní oblasti Vítkovice. Architekt Josef Pleskot tam vytvořil vynikající zázemí pro vzdělávání i výzkum. Pro ostravské centrum hovoří i další argumenty: dobrá dopravní

společností v Evropské unii, která poskytuje služby v oblasti výzkumu, designu a vývoje hardwaru pro simulace pilotovaných letů s tím, že obdobný hardware pak může mít i praktické pozemské využití.

VESMÍRNÁ ARCHITEKTURA  
NENÍ SCI-FI, ALE NOVÁ  
VÝVOJOVÁ FÁZE TRADIČNÍ  
POZEMSKÉ ARCHITEKTURY.

dostupnost, velká databáze kvalitních evropských vědců a v neposlední řadě potřeba řešit na Ostravsku problém nezaměstnanosti.

**V ČR působí jen pár globálně konkurenceschopných firem v oblasti letectví a kosmonautiky. Na co se zaměřuje vaše Space Innovations?**

Specializujeme se na architekturu systémů, které zahrnují člověka v extrémním prostředí. Jsme jedna z mála

**Jak úspěšný je váš podnikatelský projekt?**

Náš tým se skládá z nadšených inovátorů, pro něž vzhledem k finanční náročnosti výzkumu není primární zisk. Každý z nás se proto zabývá ještě dalšími výdělečnými aktivitami. I já na aktivity Space Innovations přispívám z peněz, které si vydělám na mezinárodních projektech.

**Chtěl byste jednou bydlet třeba na Marsu?**

Rád bych se tam podíval z profesního hlediska architekta, ale žít bych na něm nechtěl. Zajímám se o středověkou architekturu a barokní opevnění, takže by se mi líbilo osídlit v budoucnu nějakou zříceninu nebo malou pevnost, které bych rekonstruoval. ■

S ONDŘEJEM DOULEM SI POVIDALA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV ONDŘEJE DOULEHO



## SHEE Celosvětový unikát

Pod touto zkratkou se skrývá samostatitelný habitat pro extrémní prostředí (Self-Deployable Habitat for Extreme Environments) pro dvě osoby s částečnou energetickou autonomií a se zásobníky vody a odpadu na sedm dní. Jedná se o první roboticky rozložitelný habitat na „trhu“. Dá se využít k velkému množství simulací jak v oblasti vývoje systémů pilotovaných letů, tak aplikací v nestandardních podmínkách na Zemi. Vzhledem k rizikovosti extrémního prostředí, v němž by měl být instalován, má schopnost rozbalení, sestavení a nastartování bez přítomnosti člověka.



# MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBRANY PODPORUJÍ RENOMÉ ČESKÉHO LETECTVÍ VE SVĚTĚ



ŠTO PADESÁT ZÁSTUPCŮ DIPLOMATICKÉHO SBORU A VOJENSKÝCH PŘÍDELENCŮ AKREDITOVANÝCH V ČESKU SE NA ZAČÁTKU ZÁŘÍ SEŠLO NA KBELSKÉM LETIŠTI NA DNI ČESKÉHO LETECKÉHO PRŮMYSLU. USPOŘÁDALA JEJ MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU A OBRANY VE SPOLUPRÁCI S ASOCIACÍ OBRANNÉHO A BEZPEČNOSTNÍHO PRŮMYSLU, ASOCIACÍ LETECKÝCH VÝROBCŮ A SVAZEM ČESKÉHO LETECKÉHO PRŮMYSLU. „CÍLEM AKCE BYLO PŘEDSTAVIT NAŠI REPUBLIKU JAKO ZEMI, KTERÁ JE SCHOPNA NABÍDNOUT ŠPIČKOVÉ TECHNOLOGIE A VÝROBKY V OBLASTI LETECTVÍ,“ ŘEKL MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU JAN MLÁDEK.

A že se bylo na co dívat. Více než tři desítky českých firem, státních podniků a českých univerzit seznámily účastníky se špičkovými technologiemi, konkrétně s L-39 NG, L-410 NG, EV-55, Z-143, UGV TAROS. Uskutečnily se statické i dynamické ukázky letecké techniky, robotických systémů a technického vybavení včetně prezentace projektů vědy a výzkumu českých univerzit a výzkumných pracovišť.

„Nabízíme ekonomickou, technologickou i technickou spolupráci, včetně spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje a vzájemných investic. Cesta takovéto komplexní průmyslové spolupráce je podle mého názoru v současných podmínkách boje proti terorismu a globálních hrozeb i příležitostí jediná možná,“ dodal Jan Mládek a zdůraznil, že naše firmy a vědecké instituce staví na silné tradici a vlastním know-how.

Ve svém projevu dále uvedl: „Vzhledem k tomu, že v České republice byl vývoj letadel i motorů vždy zajišťován komplexně, tj. včetně vybavení a dalších zařízení, získali jsme velké zkušenosti i v této oblasti. Odpovídající podniky českého leteckého

průmyslu se mohou prakticky okamžitě podílet na projektech týkajících se například přístávacích zařízení, pomocných energetických jednotek (APU), elektronických zařízení, leteckých palubních přístrojů, hydraulických prvků, záchranných prostředků či palubních zapisovačů a dalších.

Pro provádění pevnostních zkoušek, nutných při vývoji letounů, byly u nás vybudovány nové objekty, jejichž vybavení

bylo soustavně modernizováno špičkovým zařízením od renomovaných výrobců. Byly a jsou zde prováděny statické pevnostní zkoušky, únavové zkoušky systémem let za letem i modální zkoušky. Naše výzkumné kapacity, disponující moderním vybavením a zkušenými pracovníky, nabízíme k řešení projektů evropského i světového leteckého průmyslu.“

TEXT: DANIEL LIBERTIN  
FOTO: MPO





Zprava: Generální ředitel EGAP Jan Procházka, jeho náměstek Marek Dlouhý a ředitel odboru pojištění předexportních úvěrů EGAP Petr Martásek u prototypu letounu Embraer na letišti ve Vodochodech

## ČESKÁ VLAJKA = ČESKÝ PODÍL EMBRAER POPRVÉ V ČESKU

KDYŽ V POLOVINĚ ČERVENCE DO ČESKA POPRVÉ ZAVÍTAL PROTOTYP VOJENSKÉHO VÍCEÚČELOVÉHO TRANSPORTNÍHO LETOUNU KC-390 SPOLEČNOSTI EMBRAER, BYLA TO BEZESPORU JEDNA Z LETECKÝCH UDÁLOSTÍ ROKU. A TO NEJEN PRO FANOUŠKY LETECTVÍ, KTEŘÍ V HOJNÉM POČTU POZOROVALI NA OKRAJI LETIŠTĚ VODOCHODY JEHO PŘÍLET A ZKUŠEBNÍ LETY, ALE TAKÉ PRO PŘEDSTAVITELE SPOLEČNOSTI AERO VODOCHODY, KTERÁ SE PODÍLÍ NA VÝVOJI A VÝROBĚ LETADLA, JEŽ SE MÁ STÁT KONKURENTEM ZNÁMÝCH AMERICKÝCH HERCULŮ.

Kromě zástupců ministerstev obrany a zahraničí, kteří se zúčastnili zkušebních letů, dostali možnost prohlédnout si letadlo důkladně zvenčí i zevnitř rovněž představitelé pojišťovny EGAP. Ta totiž poskytla pojistku na úvěr od České exportní banky, kterým Aero financovalo vývoj a výrobu náběžné hrany křídla a také výrobu všech dveří, nákladní rampy a zadní části trupu. „Je úžasné, že se EGAP může podílet na takto neuvěřitelných projektech,“ uvedl během prohlídky generální ředitel pojišťovny Jan Procházka. Pojistkou v přibližné hodnotě 670 milionů korun EGAP v tomto případě podpořil vývoz za více než 7,9 miliardy korun.

### 28 MILIARD NA LETECKÝ PRŮMYSL

Ostatně státní pojišťovna má v podpoře exportu výrobků leteckého průmyslu bohatou tradici. Od roku 2005 uzavřela v tomto odvětví pojistné smlouvy za více než 28 miliard korun. To odpovídá exportu o hodnotě přesahující 62 miliard. Největší podíl uzavřených pojistek – přes 80 procent – připadl na Spojené státy americké, kam například společnost Aero Vodochody vyvezla desítky vrtulníků Sikorsky. Rovněž Aero pak EGAP pojistil v letech 2014 a 2015 vývoz proudových letounů L-159 do Iráku.

EGAP ale pomohl vývozu i u mnohem menších zakázek. Příkladem může být dodávka radarového systému do Indonésie, kterou pojistil za více než 200 milionů korun. Ve spolupráci s americkou exportní agenturou US EXIM pak EGAP zajistil vývoz v řádech milionů korun u amerických letadel do Brazílie, která byla vybavena motory vyrobenými v České republice.

### MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCE

U samotného letounu Embraer KC-390 je pro český letecký průmysl důležité to, že se Aero podařilo prosadit v tvrdé

Brazilský KC-390 by měl konkurovat americkému přepravnímu letounu Hercules. Má být schopen plnit různé typy úkolů. Lze jej využít například pro přepravu vojáků, nákladu, pro záchranné akce nebo boj s lesními požáry. Rovněž může sloužit jako tanker jiných letounů za letu. Samotný KC-390 je také schopen tankovat palivo během letu. Letadlo je poháněno dvěma proudovými motory a dokáže unést náklad o váze až 23 tun.

mezinárodní konkurenci. Česko se tak zařadilo po bok Argentiny, Portugalska a Brazílie, které tento letoun společně vyvíjely. A státní podpora hrála v úspěchu české společnosti důležitou roli: „Bez ní se letecké programy v dnešní době dělat nedají,“ uvedl v roce 2014 pro agenturu ČTK tehdejší prezident Aero Ladislav Šimek. Podle ministra obrany Martina Stropnického přinesl kontrakt pro Aero do české ekonomiky nová pracovní místa a podpořil export. „Znamená pro Českou republiku vznik 400 nových pracovních míst a roční vývoz do Brazílie v hodnotě téměř jedné miliardy korun,“ uvedl v roce 2015 na leteckém veletrhu v Brazílii Stropnický.

Aero podepsalo smlouvu s Embraerem před pěti lety a je to jeho již druhý kontrakt tohoto druhu. Předtím se firma

podílela na vývoji a výrobě pevné náběžné hrany křídla pro letadla společností Bombardier. Nicméně samotný Embraer uzavřel kontrakt o vývoji nového dopravního víceúčelového letounu s brazilským vojenským letectvem (Brazilian Air Force – FAB) již v roce 2009 během brazilského leteckého veletrhu. Studie letounu byla zveřejněna na stejném veletrhu ještě o dva roky dříve.

Podle Hospodářských novin se cena nového stroje odhaduje na částku 85 milionů dolarů. Kromě Brazílie, která si již objednala 28 strojů včetně logistické podpory, projeví o letouny zájem i další země. Embraer uvádí, že v současné době eviduje zájem o koupi z ostatních zemí na celkem 32 letadel. O nákupu dvou strojů uvažuje i česká armáda.

## PRVNÍ STROJE V ROCE 2018

Embraer si odbyl nového letounu nezájistuje sám. Spojil se kvůli tomu s americkým Boeingem. V roce 2013 se obě společnosti dohodly, že Boeing bude mít na starosti prodeje a marketing nového letounu ve Spojených státech, Velké Británii a na vybraných trzích Středního východu. Letos pak firmy uzavřely další dohodu, podle které bude brazilská společnost zodpovědná za dodávky letadel a Boeing se bude starat o jejich servis.

Nový Embraer poprvé opustil výrobní hangár v říjnu 2014 a po náročných

testech absolvoval zkušební vzlet v únoru následujícího roku. Od té doby probíhají letové testy, v jejichž rámci navštívil v červenci i Česko. Pokud vše půjde podle plánu, počítá brazilský výrobce s tím, že certifikace dokončí na konci příštího roku a během první poloviny roku 2018 začne dodávat objednané letouny. ■

TEXT: RADEK BEDNAŘÍK

FOTO: ARCHIV EGAP

RADEK BEDNAŘÍK JE PRACOVNÍKEM  
ODDĚLENÍ PR A KOMUNIKACE EGAP

## Český export v leteckém odvětví


Od roku 2005 vyvezla Česká republika do zahraničí letadla, vrtulníky či jejich díly a příslušenství v hodnotě přesahující 113 miliard korun. Export v tomto odvětví prošel během této doby cyklickým vývojem. Nejvyšších objemů vývozu dosáhly české společnosti v letech 2007 a 2009, kdy každý rok exportovaly zboží za více než 14 miliard korun. Průměrné roční tempo růstu hodnoty vývozu v letech 2005 až 2015 činilo 4,3 procenta. Poslední tři roky se ale hodnota vyvezeného zboží v tomto odvětví zvyšuje – z méně než devíti miliard v roce 2009 na téměř 12 miliard korun v roce 2013. Nejvíce se v leteckém odvětví vyváželo do Spojených států amerických, na které připadla třetina z celkových 113 miliard. Další necelá třetina směřovala do Francie a třetí destinací, s desetiprocentním podílem, je Ruská federace. Zdaleka nejméně se vyvážely díly, jejichž podíl na celkovém exportu činil skoro 40 procent.



# Je Vám domácí trh malý?

Vaše cesta do světa může začít v pavilonu Z / stánek 70

Česká exportní banka si Vás dovoluje pozvat na  
58. Mezinárodní strojírenský veletrh  
Brno, 3. – 7. října 2016



Ing. Karel Bureš, generální ředitel ČEB, při návštěvě podniku Aero Vodochody

# ČESKÁ LETADLA I V BONDOWCE

## TUZEMSKÝ LETECKÝ PRŮMYSL ZAŽÍVÁ RENESANCI TAKÉ DÍKY PŘÍLIVU FINANCI

DOBY, KDY ČESKÉ LETECKÉ STROJÍRENSTVÍ PATŘILO K SVĚTOVÉ ŠPIČCE, NA NĚJAKÝ ČAS BOHUŽEL ZAVÁL PRACH. JEŠTĚ V DOBĚ NEDÁVNĚ NEBYLA OBORU VĚNOVÁNA DOSTATEČNÁ POZORNOST A SVĚTOVÁ KONKURENCE SE DOSTALA DÁL. NYNÍ SE VŠAK TUZEMSKÉ ÚSPĚCHY NA POLI LETECKÝCH INOVACÍ OPĚT RAZANTNĚ PŘIPOMÍNÁJÍ.

Například naše renomovaná firma Aero Vodochody Aerospace pracuje na několika velkých projektech, jejichž financování podpořila poskytnutím úvěrů i Česká exportní banka. Ta letecký sektor v Česku sleduje dlouhodobě. „Úspěšné fungování firem je vedle dostatku kvalifikovaných zaměstnanců a dobrých technických nápadů založeno na úspěších v prodeji výrobků. Důležitá je schopnost rozvíjet své technické know-how i technologické vybavení formou investic, které jsou v tomto oboru nemalé,“ říká generální ředitel ČEB Karel Bureš. Podle něj má tuzemský letecký průmysl dlouhou tradici a v posledních letech u nás zažívá skutečné znovuzkřížení. To je důvod, proč jeho financování Česká exportní banka podporuje.

Díky Aero Vodochody Aerospace se svého comebacku už brzy dočkají i legendární česká proudová letadla L-39,

kterých bylo ve Vodochodech dosud vyrobeno už více než 3000 kusů. Jsou oblíbená po celém světě – dnes je využívá přes 45 států včetně Ruska či Egypta a mihla se dokonce i v bondowce Zítřek nikdy neumírá. Podle plánu se na nový letoun s příznačným označením L-39 Next Generation, na jehož vývoji se bude Česká exportní banka finančně podílet, mohou první zákazníci těšit už v roce 2019.

O nových víceúčelových letounech KC-390 už také byla v tomto čísle TRADE NEWS podrobně řeč. Aero, které zde figuruje nejen jako dodavatel ale i jako kreativní partner, získalo část prostředků na vývoj z dotačních programů, více než 500 milionů korun pak formou dlouhodobého úvěru poskytla také Česká exportní banka. Stejně tak udělila ČEB Aero dlouhodobý úvěr na projekt vývoje náběžné hrany křídla pro letouny

CSeries (CS100 a CS300) společnosti Bombardier.

„Rozvoj leteckého průmyslu vnímáme jako obor se silnou nadhodnotou, kdy přispíváme něčemu, co má v konečném důsledku pozitivní dopad na miliony lidí. Společnost Aero Vodochody je nejen významným tuzemským zaměstnavatelem, ale také obrazem silné a úspěšné české firmy, která v zahraničí naši republiku dobře reprezentuje,“ dodává Karel Bureš. ■

TEXT: PETR KRIŽAN  
FOTO: ARCHIV ČEB



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

## VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

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

- Individuální služby
- Obchodní příležitosti
- Exportní vzdělávání

ČESKÁ  
KAMNA  
ZAHŘEJÍ



# ČESKÉ LETECTVÍ MŮŽE ZABODOVAT I V ÍRÁNU

MISE LETECKÝCH VÝROBCŮ DO ÍRÁNU, KTERÉ JSEM MĚL PŘÍLEŽITOST SE KONCEM SRPNA ÚČASTNIT, BYLA POKRAČOVÁNÍM ÚSPĚŠNÉHO MODELU ŠTÍHLÝCH OBOROVÝCH MISÍ; PROEXPORTNÍHO NÁSTROJE, KTERÝ NAŠE MINISTERSTVA PRŮMYSLU A OBCHODU, ZAHRANIČÍ, ZEMĚDĚLSTVÍ A OBRANY V POSLEDNÍCH LETECH VYUŽÍVAJÍ. TYTO MISE JSOU ZPRAVIDLA DOPROVÁZENY NÁMĚSTKYNÍ ČI NÁMĚSTKEM MINISTRA, CESTUJÍ LINKOVÝM SPOJEM A VZHLEDEM KE SVĚMU CHARAKTERU NEJSOU PŘÍLIŠ ÚZKOSTLIVĚ SVÁZÁNY PRAVIDLY PROTOKOLU. O TO PRUŽNĚJI MOHOU V HOSTITELSKÉ ZEMI SPOJIT OFICIÁLNÍ SETKÁNÍ ZÁSTUPCŮ ADMINISTRATIVY S PŘEDSTAVITELI FIREM.

V případě mise Asociace leteckých výrobců jsme představili dlouhou tradici českého letectví, přehled zapojení do mezinárodních projektů i ryze české výrobní programy. A to nejen na semináři oficiálním představitelům Iran Aviation Technology Development Headquarters, ale také početné skupině zástupců firem íránského leteckého průmyslu, kteří měli velmi konkrétní dotazy a přicházeli s návrhy možné spolupráce.

## NASYTIT VYHLADOVĚLÝ TRH

Musím konstatovat, že rozsah íránského výzkumu a vývoje (R&D) v sektoru letectví i přímých výrobních finalistů v tomto sektoru byl působivý. Stejně tak působivá jsou i čísla charakterizující „vyhladovělost“ tohoto tržního segmentu a rozptýl poptávky: v následujících letech zamýšlí íránský trh absorbovat 86 letadel s počtem do 90 pasažérů, 74 letadel o 90 až 120 cestujících, 291 letadel o 120 až 210 pasažérech a 119 letadel o více než 210 cestujících. Rovněž tak rozptýl možných oblastí spolupráce v R&D je široký:

konstrukce letadel a analytické použití inženýrských nástrojů, analýza aerodynamické optimalizace, konstrukce a integrace leteckých palivových systémů, konstrukce a analýzy leteckých motorů, konstrukce avioniky, elektrických a komunikačních systémů a subsystémů a řada dalších okruhů.

## SPOLEČNÝ PODNIK JE CESTOU K ÚSPĚCHU

Vedle účasti na semináři jsme měli příležitost jednat s viceprezidentem Civil Aviation Organization (CAO), která je regulátorem íránského civilního letectví, M. J. Taghvaeyem. Informoval nás o nutnosti rozvoje íránského civilního letectví po ukončení sankcí, především formou modernizace letišť, doplnění letadlového parku a další letecké techniky. Zároveň upozornil, že v tomto procesu upřednostňují vzájemnou spolupráci a zakládání společných podniků, nikoli přímé nákupy, což je – zdá se – leitmotivem, který spojuje íránské představitelů různých průmyslových sektorů.



Z krátkého pobytu v Teheránu jsem nabyl dojmu, že oborové mise do Íránu (počínaje misí firem důlního průmyslu) mají smysl, a proto připravované cesty strojírenských firem i energetického sektoru mají šanci ve svých oblastech otevřít tento trh českým firmám. Domnívám se, že Írán je jedním ze států, kde je vhodným nástrojem pro jednání o společných projektech smíšená ekonomická komise; ta však zatím nebyla ustavena, protože příslušnou dohodu o ekonomické spolupráci podepsanou v lednu tohoto roku ministry Mládkem a Tayebniou neschválil zatím íránský parlament. Budeme doufat, že se to brzy změní. ■

TEXT: VLADIMÍR BÄRTL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MPO



### Vladimír Bärtl

je náměstek ministra průmyslu a obchodu, v jehož gesci jsou otázky exportu a vztahy k EU



# MOTORY Z PBS

## JSOU VE SVĚTĚ ZNAČKA

KDYŽ SE ŘEKNE PRVNÍ BRNĚNSKÁ STROJÍRNA VELKÁ BÍTEŠ, KAŽDÝ Z OBORU SI PŘEDSTAVÍ KLASICKOU STROJAŘINU A DVOUSETLETOU HISTORII ZNAČKY. V ZAHRANIČÍ SI K NÍ NEJSPÍŠ PŘIŘADÍ HODNOCENÍ „OSVĚDČENÝ DODAVATEL LETECKÉ TECHNIKY“. JAKO JEDNA Z POUHÝCH ČTYŘ FIREM NA SVĚTĚ MÁ OPRÁVNĚNÍ NA VÝVOJ, VÝROBU A ÚDRŽBU TURBÍNOVÝCH MOTORŮ A PŘÍSLUŠENSTVÍ PRO CIVILNÍ POUŽITÍ, UDĚLOVANÉ EVROPSKOU AGENTUROU PRO LETOVOU BEZPEČNOST. PRODUKTY JSOU CERTIFIKOVÁNY I RUSKOU AGENTUROU ARMAK. A NEDÁVNO PRACOVNÍCI PBS VELKÁ BÍTEŠ OBDRŽELI, JAKO JEDINÍ V EVROPĚ, OPRÁVNĚNÍ K PŘEJÍMKÁM OD ČÍNSKÉ AGENTURY CAAC.



**Ing. Milan Macholán**, generální ředitel společnosti PBS Velká Bíteš

„V rámci našich dodávek do leteckého průmyslu jsme se rozhodli pro certifikaci NADCAP, a to v oblastech nedestruktivního testování a chemických procesů, tzv. předpenetračního leptání. Ve výřtu našich certifikací nesmí chybět AS9100, ISO 9001 a ISO 14001,“ doplňuje generální ředitel firmy Milan Macholán.

### STOVKY MILIONŮ DO NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

V leteckém průmyslu záleží na setinách milimetru. Vysoká úroveň technologií umožňuje firmě provádět přesné obrábění dílců nejrůznějších velikostí. Ty nejmenší jsou srovnatelné s díly do hodinových strojů, největšími jsou zpravidla rotory turbín o délce i několika metry.

„V tomto roce jsme zakoupili obráběcí centra za 45 milionů korun. Jde o frézovací zařízení AXA z Německa, kořejský soustruh Hwacheon pro těžce obrobitelné slitiny a multifunkční obráběcí centrum od společnosti Okuma. V těchto dnech řešíme nákup nové technologie, která umožní laserové obrábění tenkostěnných dílců a sestav na pětiosém CNC multifunkčním laseru,“ popisuje moderní strojový park ředitel společnosti.

PBS Velká Bíteš dokáže komplexně zaštitit výrobek, a to od výkresu až

po hotovou sestavu. V rámci České republiky zastává přední postavení také mezi dodavateli galvanických povrchových úprav. Specializuje se na eloxování hliníku a jeho slitin, provádí i další specializované úpravy, jako je například zinkování, chromování nebo černění, s možností počítačově řízeného záznamu celého procesu. Značku PBS v ČR proslavily také vlastní produkty, a to dekantační odstředivky, řešení pro separaci kapalin.

### LETECKÉ MOTORY NA MÍRU

Na zahraničních trzích se PBS úspěšně etablovala především jako dodavatel letecké techniky. Řadí se mezi přední výrobce pomocných energetických jednotek, které jsou v provozu na letounech, vrtulnících a bezpilotních prostředcích prakticky po celém světě. Vývojový tým PBS vyvinul proudové a turbínové motory speciálně určené pro bezpilotní aplikace, které se samozřejmě v Bíteši také vyrábějí.

„Co nás na tomto poli činí jedinečnými, jsou naše vývojářské a výrobní schopnosti. Zákazníci si tak mohou objednat doslova ‚na míru‘, motor lze ve výsledku adaptovat na konkrétní dopravní prostředek,“ vysvětluje Milan Macholán. A čím jsou motory z PBS ve světě výjimečné? Podle ředitele firmy vynikají





## První brněnská strojírna Velká Bíteš, a.s.

První brněnská strojírna byla založena v roce 1814. Deset let nato vyrobila první parní stroj, první parní turbínu a také první parní kotel na spalování oleje. Společnost PBS Velká Bíteš pak vznikla v roce 1950. Podnik se zaměřil především na výrobu přesných odlitků, pomocných energetických jednotek a letecké motory. I dnes se firma profiluje především jako výrobce turbínových vysokootáčkových strojů pro letectví, energetiku a dopravní průmysl. Je komplexním strojírenským výrobcem, který ve vlastních provozech zajišťuje přesné odlitky, hi-tech obrábění kovů, galvanické povrchové úpravy a následnou montáž hotových výrobků. V roce 2012 byla oceněna titulem Firma roku.

**Lenka Šarayová,**  
bankovní poradce pro  
korporátní klientelu,  
region jižní Morava,  
KB



„Vážíme si toho, že První brněnská strojírna Velká Bíteš je také dlouholetým klientem naší banky a využívá mnoho našich produktů.“

V současné době v souladu s Rámcovou smlouvou o poskytování finančních služeb připravujeme protizáruky a exportní akreditiv na klientovu novou zakázku do Indie.

Je radost pozorovat, jak se firmě daří na nových a nových trzích a jak přichází s dalšími inovacemi. Držíme jí palce a budeme dál jejím hrdým finančním partnerem, který jí umí krýt záda a pomoci.“

unikátním poměrem hmotnosti a rozměrů vůči tahu.

## RUSKO A ČÍNA VEDOU

Tradičně nejsilnějšími exportními trhy, kam PBS Velká Bíteš dodává leteckou techniku už několik desítek let, jsou Rusko a Čína. Přestože je firma na těchto trzích úspěšná, neusíná na vavřínech a nadále zde aktivně vyvíjí své aktivity. „Zaměřujeme se také na další trhy v Asii. Chceme na nich uplatnit jak naše letecké motory, tak odlitky,“ říká Milan Macholán. V zorném poli však nadále zůstává také Evropa, kde firma hledá partnery pro strojírenskou kooperační výrobu a dodávky přesných odlitků.

Zajímá nás, jaké jsou cesty velkobítešských strojařů na zahraniční trhy. „Vedou zpravidla přes analýzy trhů, tvorbu databází, účast na veletrzích i zapojení do odborných svazů a asociací. Letos se naše slévárna poprvé aktivně zúčastnila veletrhu v Jižní Koreji, zástupci firmy se také chystají na letecký veletrh Japan Aerospace. Dodáváme i do Vietnamu a Pákistánu, mnoho poptávek na dekantační odstředivky přichází z regionu Jižní Ameriky. To je trh s velkým potenciálem, a proto se účastníme tradičního strojírenského veletrhu v Bogotě.“

## PLÁNY SMĚŘUJÍ I DO ENERGETIKY

Přestože je PBS Velká Bíteš na technologické špičce v oblasti malých proudových a turbínových motorů, usiluje o zvýšení povědomí u světových výrobců letecké techniky a o průnik do vývojových etap nově vznikajících projektů a programů. Firma chce také upevnit svoji pozici v dodávkách

pomocných energetických jednotek pro letouny a vrtulníky a najít strategického partnera pro dodávky nových typů tohoto zařízení.

„Chceme, aby značka PBS byla ještě více spojována nejen s letectvím, ale i s energetikou, dopravní technikou a životním prostředím,“ říká generální ředitel. „Věříme, že naše dekantační odstředivky navýší své zastoupení na celosvětovém trhu. Chceme se také stát jedním ze světových lídrů v oblasti dodávek přesných odlitků turbodmychadlových kol a předním dodavatelem odlitků lopatek a lopatkových segmentů plynových turbín.“

## RÁMCOVÁ SMLOUVA S BANKOU

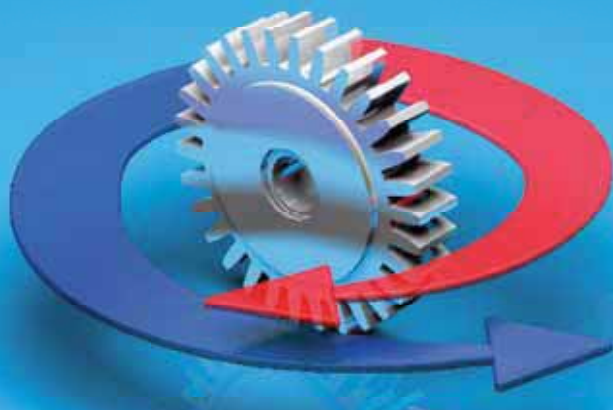
Velká expanze firmy znamená také dostatek finančních prostředků. V PBS využívají k realizaci svých obchodních aktivit celou škálu bankovních produktů, spolupracují s několika bankami. Díky skutečně rozsáhlým exportním aktivitám, směřujícím do celého světa, jsou i požadavky na bankovní servis velmi variabilní. S Komerční bankou uzavřeli pro zjednodušení spolupráce tzv. rámcovou smlouvu. Využívají mnoho jejích služeb a KB se například podílela i na realizaci evropského dotačního projektu Esposa. „Vstřícný přístup pracovníků Komerční banky, se kterými naše společnost spolupracuje, přispívá k úspěšné realizaci mnoha obchodních případů a rozšíření obchodních aktivit naší společnosti na nových teritoriích,“ potvrzuje osvědčenou spoluprací s KB generální ředitel. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ  
FOTO: ARCHIV PBS



PŘIJEĎTE NAČERPAT INSPIRACI, ZÍŠKEJTE KONTAKTY  
A ŘADU CENNÝCH INFORMACÍ PRO VÁŠ EXPORT

## Navštivte „EXPORTNÍ DŮM“ společný stánek EGAP a Ministerstva zahraničních věcí ČR na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně od 3. do 7. října v areálu BVV



Najdete nás na volné ploše F

### V Exportním domě můžete využít těchto možností:

- Konzultace vašich exportních a investičních záměrů v zahraničí
- Získání informací k možnostem pojištění exportu
- Využití služeb Klientského centra pro export
- Individuální jednání s obchodními rady velvyslanectví ČR v Astaně, Moskvě, Peking, Rijádu, Teheránu a Washingtonu

Termíny konzultací si můžete zajistit předem,  
napište na [info@egap.cz](mailto:info@egap.cz).

### POZNAMENEJTE SI TYTO AKCE:

Úterý 4. října 2016

12.30 - 14.30 h

SETKÁNÍ S NIZOZEMSKÝMI  
OBCHODNÍMI PARTNERY

Úterý 4. října 2016

15.30 - 17.30 h

KAZACHSTÁN - OBCHODNÍ  
PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ FIRMY

# NAVŠTIVTE EXPORTNÍ DŮM

LETOŠNÍ MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH SE UŽ NYNÍ MŮŽE POCHLUBIT NEJVYŠŠÍM POČTEM VYSTAVOVATELŮ ZA POSLEDNÍCH PĚT LET. UŽ LETMÝ POHLED DO EKONOMICKÝCH STATISTIK NAPOVÍ, ŽE ČESKO JE ZEMÍ ZASLÍBENOU PRÁVĚ STROJÍRENSTVÍ. PODÍL VÝVOZU STROJŮ A DOPRAVNÍCH ZAŘÍZENÍ NA CELKOVÉM EXPORTU LONI PŘESÁHL 55 PROCENT. TO PŘEDSTAVUJE ČÁSTKU VE VÝŠI 2,2 BILIONU KORUN A JE TO O 13 PROCENTNÍCH BODŮ VYŠŠÍ PODÍL, NEŽ JAKÝ MĚLO TOTO PRŮMYSLVÉ ODVĚTVÍ NA VÝVOZU V RÁMCI CELÉ EVROPSKÉ UNIE.

Novinkou letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu je tzv. Exportní dům, který podnikatelé najdou na volné ploše F brněnského výstaviště. Jde o společný stánek pojišťovny EGAP a Ministerstva zahraničních věcí. Exportéři tak budou mít veškerý servis a služby na jednom místě, kromě zástupců MZV a EGAPu budou totiž na stánku k dispozici po celou dobu veletrhu také zástupci Klientského centra pro export, tedy společně se specialisty MZV i experti z Ministerstva průmyslu a obchodu a CzechTrade.

Od úterý 4. 10. do čtvrtka 6. 10. pak v Exportním domě mají firmy možnost individuálních konzultací svých vývozních projektů. A to s obchodními rady velvyslanectví ČR v Astaně, Haagu, Moskvě, Pekingu, Rijádu, Teheránu a Washingtonu. Termíny pro tyto konzultace je možné domluvit předem, a to buď zasláním e-mailu na adresu [info@egap.cz](mailto:info@egap.cz), nebo na telefonním čísle 222 103 154. ■

ZDROJ: EGAP A MZV



## Odborné konference v rámci MSV 2016

4. října 2016, 14.00  
Pavilon E (sál E4)

### STROJÍRENSTVÍ: ZÁKLAD ÚSPĚCHU ČESKÉHO EXPORTU

Na přípravě této exportní konference se podílejí MPO, MZV, EGAP, ČEB a Svaz průmyslu a dopravy ČR. Vystoupí zde např. ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa a generální ředitel EGAP Jan Procházka.

5. října 2016, 11.00  
Pavilon E (sál E4)

### ÍRÁN: PERSPEKTIVNÍ TRH PRO ČESKÉ FIRMY

Konferenci pro vás připravili společně MPO, MZV, EGAP a Hospodářská komora ČR. Vystoupí zde např. ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa, prezident Hospodářské komory ČR Vladimír Dlouhý, generální ředitel EGAP Jan Procházka a obchodní rada velvyslanectví ČR v Teheránu Pavel Kalina.

*Konference organizačně zajišťuje agentura HATcom, vstup je zdarma, přihlásit se můžete na [info@hatcom.cz](mailto:info@hatcom.cz). Další informace na tel. čísle 222 103 154.*



Jiří Kuliš:

# NÁŠ STROJÍRENSKÝ VELETRH MÁME OD JARA VYPRODANÝ



**Jiří Kuliš,**  
předseda představenstva a generální  
ředitel společnosti Veletrhy Brno

„ZÁJEM O LETOŠNÍ MSV BYL OBROVSKÝ, MUSELI JSME BOHUŽEL ODMÍTAT VYSTAVOVATELE, KTEŘÍ TRVALI NA UMÍSTĚNÍ V NEJŽÁDANĚJŠÍCH PAVILONECH,“ ŘÍKÁ V PŘEDVEČER LETOŠNÍHO MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA A GENERÁLNÍ ŘEDITEL VELETRHŮ BRNO JIŘÍ KULIŠ.

**Stále platí, že MSV je nejdůležitějším tuzemským veletrhem. Podařilo se vám jeho pomyslnou latku pro letošek ještě zvýšit?**

MSV není jen nejdůležitějším tuzemským veletrhem, ale i nejdůležitějším veletrhem svého druhu ve střední Evropě. MSV 2016 byl již od jara

prakticky vyprodán a museli jsme bohužel odmítat vystavovatele, kteří požadovali stánek v nejexponovanějších pavilonech. Podíl na tom má samozřejmě příznivý vývoj ekonomiky a skutečnost, že Česká republika je průmyslová země s velmi rozvinutým strojírenstvím. Kdyby polské strojírenství bylo na stejné

úrovni, zcela určitě by byl největší strojírenský veletrh v Poznani.

Mnoho veletrhů si říká mezinárodní, ale MSV veletrhem skutečně mezinárodním je. Ze zahraničí se účastní téměř polovina vystavovatelů, pokud započítáme „nadnárodní firmy“ jako Siemens ČR, je jejich podíl snad 80 procent. Jinak tomu není ani na straně návštěvníků, kteří přijíždějí ze všech sousedních a dalších evropských zemí, ale i ze zámoří. Ale k odpovědi na vaši otázku: ano, už tak vysoká laťka MSV bude letos ještě výše.

### Znamená to, že se zvýšil jeho kredit a celkový kredit brněnského výstaviště ve světě?

MSV je cennou značkou. Nemusíte mnoho vysvětlovat a každý ví, co představuje: kvalitní evropský průmyslový veletrh. A výstaviště v Brně je známým evropským výstavištěm s evropským standardem technické vybavenosti. Vystavovatelé, hlavně ti, kteří přijíždějí poprvé a ze zahraničí, jsou výstavištěm příjemně překvapeni. Především tím, že všechno provozně celkem funguje. To se nedá všude říct. Je důležité zdůraznit, že na přípravě veletrhu a jeho technickém zajištění se podílí stovky malých výstavářských firem, stovky řemeslníků, montérů, techniků. A letos je cítit i větší poptávka, kterou bohužel nejsme ani schopni z kapacitních důvodů uspokojit. Prostě nejsou lidi.

### Podánilo se například, že bude vystavovat i více menších a středních firem? Mají třeba zvláštní cenové podmínky?

Veletřhy jsou typickým marketingovým nástrojem malých a středních firem, proto jsou tak silné v Německu. Pro MSP žádné zvláštní podmínky nenabízíme a také nemůžeme nabízet. Zvýhodnění jednoho by znamenalo diskriminaci druhého. Cenová politika musí být standardní.

MSV je výjimečný i v tom, že zde jsou skuteční lídři oboru, velké a celosvětově známé firmy. Obsahová struktura, nomenklatura veletrhu se nemění, ale v sudých letech je kladen důraz kromě automatizace na specializované obory obráběcích a tvářecích strojů, slévárenství, svařování, povrchovou úpravu a zpracování plastů. Technologicky

zůstává velkým tématem Průmysl 4.0, tedy automatizace a digitalizace průmyslových procesů. Zahájili jsme téma Start-up v průmyslu – v tomto projektu se představí deset právě vznikajících inovativních firem zaměřených na využití informačních technologií ve strojírenství.

Zájem o účast a požadavky na zvětšení výstavní plochy dávají tušit, že firmy mají skutečně nové věci, které chtějí prezentovat, takže si návštěvníci jistě přijdou na své.

### Na co z přípravy MSV jste osobně nejvíce pyšný?

Těší mne, že asi po pěti letech jednání s čínskými partnery bylo dosaženo toho, že partnerskou zemí letošního MSV je Čína. Pracoval jsem na tom dlouhodobě s našimi vládními institucemi i velvyslanectvím v Pekingu, kterým za podporu velmi děkuji. Teprve při návštěvě premiéra Sobotky v listopadu 2015 čínská strana status partnerské země MSV potvrdila. Nejen to. Účast Číny na MSV je podle komuniké jednání 16 premiérů středo- a jihovýchodoevropských zemí v Suzhou součástí strategie Číny vůči těmto zemím, tedy MSV se stává platformou prezentace Číny ve středoevropském regionu. Čína se zúčastní na ploše 3000 m<sup>2</sup> se 150 vystavovatelů a představí tentokrát nejen nějaké komponenty, ale výsledky v oblastech 3D tisku, automatizace, robotizace, digitalizace. Právě byla potvrzena i účast China Railways s rychlovlaků. Čínští partneři slibují vybudování vysokorychlostní tratě Brno–Praha během několika let, nikoliv desítek let. To zní slibně, ne?

### A na co se v rámci BVV osobně nejvíce těšíte?

MSV je pro mne nepřetržitá šňůra osobních setkání s velmi zajímavými lidmi z různých zemí a na všech možných úrovních. Kalendář prvních dnů mám již zcela zaplněn. Ta setkání jsou velmi inspirativní a pomáhají mi posunovat a směřovat MSV někam dál. ■

TEXT: JIŘÍ ERLEBACH

FOTO: ARCHIV BVV

JIŘÍ ERLEBACH JE TISKOVÝM MLUVČÍM BVV

## Čína v Brně ve velkém stylu

Čína se na MSV 2016 prezentuje v oficiálním „Pavilonu Číny“ v hale A1 s účastí provincií a měst Beijing (Peking), Shanghai (Šanghaj), Zhejiang (Če-tiang), Heilongjiang (Chej-lung-tiang), Dalian (Ta-lien), Shanxi (Šan-si), Jiangsu (Ťiang-su), Hebei (Che-pej), Tianjin (Tchien-tin), Shandong (Šan-tung), které představí významné čínské holdingy a technologické firmy, např. Aviation Industry Corporation of China, China Machinery Engineering Corporation, Yanfeng Automotive Interiors of SAIC Motor Corporation, Shanghai Electric, Inesa, Shanghai Rainbow Fish Ocean Technology, Zhejiang CF Moto, China Railways a Wanxiang Group. Součástí je účast malých a středních firem z provincie Zhejiang v pavilonu H.

Celková výstavní plocha Číny je 2700 až 3000 m<sup>2</sup> s více než 150 vystavovatelů a dalšími subjekty, které se na přípravě podílejí. Do Brna přicestuje třicetičlenný organizační tým a 100 dalších hostů v rámci oficiálních delegací. Organizačním zajištěním celého projektu je pověřena China Chamber for International Commerce (CCIC). Potvrzeným představitelem ČLR je předseda CCPIT Jiang Zengwei.

Jedná se o největší účast partnerské země v historii MSV. Kromě slavnostního otevření čínského pavilonu v pondělí 3. 10. dopoledne se v úterý 4. 10. uskuteční Česko-čínské průmyslové fórum, B2B jednání s českými partnery a slavnostní Čínský večer.

V tomto rozsahu se čínské firmy účastnily doposud převážně průmyslového veletrhu v Hannoveru. Na veletrhu ve střední Evropě to bude v takové šíři poprvé.

Jiří Hlavatý:

# RECEPT NA ÚSPĚCH? VĚŘÍM LIDEM!

„UŽ DLOUHO MI LECJAKÉ FIRMY NABÍZEJÍ GPS A SYSTÉM SLEDOVÁNÍ SLUŽEBNÍCH VOZŮ, ABYCH MOHL ODHALIT ČERNÉ JÍZDY SVÝCH ZAMĚSTNANCŮ. PRŮ UŠETŘÍM AŽ DVACET PROCENT NÁKLADŮ! A JÁ JIM ŘÍKÁM: ‚KDO SE TÍM PAK BUDE ZABÝVAT? KDO TO BUDE ŘEŠIT A POSUZOVAT?‘ A HLAVNĚ, VŽDYŤ BYCH TÍM URAZIL OSMDESÁT PROCENT SVÝCH LIDÍ, KTEŘÍ TO DĚLAJÍ POCTIVĚ. TI ZBÝVAJÍCÍ SE BUDOU VŽDYCKY SNAŽIT NAJÍT NĚJAKOU OBEZLIČKU A VÝHODU PRO SEBE.“ ŠÉF JUTY JIŘÍ HLAVATÝ TVRDÍ, ŽE ČÍM VĚTŠÍ DÁ LIDEM DŮVĚRU A SVOBODU, TÍM LÉPE SE S FIRMOU IDENTIFIKUJÍ A MAJÍ LEPŠÍ VÝSLEDKY. A NAVÍC – JE ZVYKLÝ JÍT PROTI PROUDU.



Jiří Hlavatý, generální ředitel a majitel společnosti Juta

říkají, že v Jutě není dokonalý servis, ale přeservisováno.

Hovoříme spolu o týmu jeho spolupracovníků a o tom, jak se stará o své lidi. A Jiřímu Hlavatému přitom svítí oči: „Lidi beru jako naše největší bohatství a snažím se jim vytvořit co nejlepší podmínky. Třeba když jsme se před dvěma lety najednou začali potýkat s exekucemi zaměstnanců, řekl jsem dost a zavedl pro ně bezúročné půjčky. Takže už nejsou obětí nejrůznějších lichvářů, ale dostanou až tři sta tisíc na to, co momentálně potřebují. Podepíšeme smlouvu, nastavíme splátkový kalendář na tři roky a tentýž den mohou mít peníze na účtu. Takto už máme mezi lidmi dvacet milionů.“

## ZACHRÁNCE JEDNÉ ČESKÉ TRADICE

Prostě manažerský způsob řízení podle uznávaných trendů a pouček v Jutě nehledejte, hledali byste marně. Podle nejvyššího vedení firmy by jim jen komplikoval život. „U nás nemáme vize, strategie, každodenní hlášení a směrnice generálního ředitele. Nemusíme vyplňovat excelovské tabulky o tom, že pracujeme, pořádat videokonference. My o sobě všichni víme, jsme v každodenním kontaktu a o velkých věcech diskutujeme klidně na chodbě, kde

## ŠÉF MUSÍ NASTAVOVAT KRK V PRVNÍ LINII

A taky jít příkladem. Pracuje, když je třeba, od nevidím do nevidím, svátek nesvátek. „Dělám se stejným nasazením jako před třiceti čtyřiceti lety, jen ten věk už trochu cítím,“ usmívá se majitel Juty a její generální ředitel. „Ono se to dnes nenosí říkat, že za vším je každodenní dřina, ale je to tak. Nesmíte

polevit, protože konkurence nikdy nespí. A když chci, aby moji lidé nastoupili do práce klidně večer, protože si zákazník vzpomene, musím jít v první řadě. Uvědomme si, že jsme v obchodní válce. Speciálně naši největší odběratelé v Německu a západní Evropě si velice chrání své domácí výrobce a své trhy. Tedy musíme být v něčem lepší. Nikdo vám nedá nic zadarmo.“ I proto prý angličtí obchodní partneři



rozhodneme i o nákupu stroje za několik desítek milionů. Na manažerské divadlo u nás není čas," říká jeden z neúspěšnějších českých podnikatelů a stojí si za svým. A že je za ním vidět kus práce.

Většina z nás si pamatuje dobu po roce 1989, kdy byl český textilní průmysl navzdory své tradici na černé listině, říkalo se, že nemá perspektivu. V té době byl Jiří Hlavatý v Jutě generálním ředitelem. „Juta tehdy měla tři tisíce lidí a já měl za ně zodpovědnost. Říkali mi, ať se na ten kolos vykašlu a netáhnu ho za sebou, ať začnu znovu od začátku na zelené louce. Ale já jsem byl vždycky paličatý, navíc sportovec a nerad prohrávám. Chtěl jsem dokázat, že textilky u nás nejsou odsouzeny k vymření, že to půjde dál. Vlastně jsem ani neměl čas přemýšlet o tom, jestli dělám dobře. Prostě jsem do toho společně se svým týmem šel. Ale že se nám podaří to, co se podařilo, to jsme nikdo z nás nečekali," dodává. Je hrdý na to, že ve svém regionu zachránil práci pro lidi a že zůstal českou firmou, která platí v Česku daně.

## VENKU UŽ SE NÁM NESMĚJÍ

Dnes má Juta 2200 zaměstnanců, 14 závodů a hlavně letos dosáhne historicky rekordního obrátu přes 7,3 miliardy korun. Jen pro srovnání: v roce 1989 měla obrát 500 milionů. Exportuje 85 procent z celkové výroby do 64 zemí

světa, přičemž největším obchodním partnerem je Německo, kam jde dokonce ještě o malinko víc produkce než na domácí trh.

„Před rokem 1989 nás zastupoval jako celý český textilní průmysl státní podnik zahraničního obchodu Centrotex. Jeho zástupci dělali obchod a jezdili po veletrzích. Když vše padlo a my se rozhodli jít dál, začali jsme si obchod dělat sami a bylo to hodně dobrodružné," vzpomíná ředitelka marketingu Hana Sedláčková. „Vidím to jako dneska, jak jsme vybalili náš první jednoduchý stánek na veletrhu ve Frankfurtu. Ptali se nás, kdo nás zastupuje, a my jim namítli, že si obchod děláme sami. Nevěřili a smáli se. Dnes už se nám nesmějí.“

## MÍSTO MODELEK TRÁVNÍKY

Česká Juta je nyní ve světě respektovanou značkou. „Trvalo nám to dvacet let, ale dnes jsme například světovými lídry na poli difuzních podstřešních membrán, které jsou využívány ve stavebnictví. Ovšem pokud bych měl uvést produkt, který má podle mne největší potenciál, a přitom jsme ho na začátku vlastně riskli, tak je to umělý trávník," říká Jiří Hlavatý s tím, že se navíc ukázalo, že je to marketingově velmi silný nástroj. Prostě trávník místo modelek.

Na jejich trávnících trénují totiž fotbalisté špičkových profesionálních klubů, jako jsou například Bayern Mnichov

nebo Borussia Dortmund, najdete jich desítky od Marseille přes Hamburk a Petrohrad až po Gruzii. Na Středním východě jich je padesát o velikosti fotbalových hřišť, v Jordánsku, Egyptě, Saúdské Arábii. Nedávno podepsali smlouvu s radnicí v Oslu a letos tam instalují trávníky na pět velkých hřišť.

„Po sedmi letech jsme se zařadili do první desítky mezi třiceti výrobci. A ve střední a východní Evropě jsme jediní, kdo to umí, třeba i nejrůznější speciality na zakázku. Například ▶▶

## Juta a.s.

Juta je vedoucím českým výrobcem širokého sortimentu polypropylenových a polyetylenových tkanin, velkoobjemových vaků, podstřešních fólií, hydroizolačních fólií, rašlových pytlů a netkaných textilií. Ředitelství společnosti je situováno ve Dvoře Králové nad Labem. Společnost má 14 výrobních závodů a zaměstnává 2200 pracovníků. Firma vyvážá do 64 zemí celého světa a svými produkty dokáže uspokojit i velmi náročnou klientelu zejména z vyspělých států EU. Letos dosáhne historicky rekordního obrátu ve výši přes 7,3 miliardy korun.

- ▶▶ trávnik pro anglické ragbisty nebo hráče pozemního hokeje, to byly výborně zajímavé zakázky. A v poslední době jsou módou třeba trávniky pro psí agility a psí wellness, ty dodáváme do Německa," vyjmenovává prodejní úspěchy marketingová ředitelka.

## POJIŠŤOVNA JAKO POJISTKA

„U nás jsme sice zvyklí jít do všeho po hlavě a riskovat, ale nejsme blázni, abychom přitom nemysleli na zadní kolečka. Například veškerý náš majetek máme splacený, nemáme žádné úvěry u bank, ale naopak nemalou hotovost, kterou si šetříme na horší časy. A taky se snažíme mít stále krytá záda pro případy, které nemůžeme ovlivnit,“ zdůrazňuje Jiří Hlavatý na závěr.

„V tomto směru se jednoznačně spoléháme na dlouhodobou spolupráci s Českou podnikatelskou pojišťovnou, která je nám přítelem v časech dobrých i zlých. Máme makléře, který naprosto zapadá do naší firemní kultury, jde



o člověka, který je s námi od začátku, a fungujeme na vzájemné důvěře. Snažíme se mít vše správně pojištěno tak, jak vyplyne z rizikových prohlídek zástupců pojišťovny, a odměnou je nám bezproblémové a rychlé plnění. Jako mám já zodpovědnost za své zaměstnance, a chápu to tak, že to je můj

nejdůležitější úkol, беру ČPP jako někoho, kdo má zodpovědnost za nás, kdo nás nenechá na holičkách a na koho se mohu sto procentně spolehnout.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV JUTY

inzerce



 volejte zdarma  
**800 100 210**  
[www.ocp.cz](http://www.ocp.cz)

  
OČNÍ CENTRUM PRAHA

Již 15 let Vás vracíme  
do jasného světa.  
Více než 50 000  
úspěšných operací  
šedého zákalu.

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENÁ  
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI**

**Oční centrum Praha, a.s.**, Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice  
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: [recepce@ocp.cz](mailto:recepce@ocp.cz)



Jaroslav Hanák:

# NA SNĚMU NASTAVÍME VLÁDĚ ZRCADLO

SNĚM, JENŽ KAŽDOROČNĚ OTEVÍRÁ MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH V BRNĚ, JE NEJVÝZNAMNĚJŠÍ UDÁLOSTÍ V ŽIVOTĚ SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR (SP ČR). LETOŠNÍ DISKUSNÍ PLATFORMA S VRCHOLNÝMI POLITIKY BUDE ZAMĚŘENA ZEJMÉNA NA ODEČET 32 POŽADAVKŮ BYZNYSU, KTERÉ BYLY VLÁDĚ PŘEDLOŽENY PŘED ROKEM. BRNĚNSKÉ SETKÁNÍ PROBĚHNE JEN NĚKOLIK DNŮ PŘED REGIONÁLNÍMI A SENÁTNÍMI VOLBAMI, COŽ SE PROJEVÍ I NA PRŮBĚHU DEBATY. NA OČEKÁVANÁ TÉMATA JSME SE ZEPTALI PREZIDENTA SP ČR JAROSLAVA HANÁKA.



**Jaroslav Hanák** je od roku 2003 prezidentem Svazu dopravy ČR a od roku 2011 prezidentem Svazu průmyslu a dopravy ČR, který reprezentuje 31 oborových svazů a celkově zastupuje zájmy 11 tisíc firem. Je prezidentem Asociace dopravních, spedičních a servisních firem Čech, Moravy a Slezska (ADSSF). Zastupuje ČR ve významných mezinárodních organizacích. Je majitelem společnosti First Transport Lines (FTL), která se dnes zaměřuje i na dálkovou a mezinárodní dopravu.

## Můžete prozradit, na co se letošní Sněm Svazu průmyslu a dopravy zaměří?

Přítomných čtyři sta hostů a členskou základnu bude jistě zajímat, jak se česká vláda postavila k 32 požadavkům byznysu, které jsme předložili na loňském

sněmu. V některých oblastech určitě vyzvedneme její snahu. Je nesporné, že plní závazek pozvednout význam tripartity. Oceňujeme, že se podařilo přijmout novelu zákona o veřejných zakázkách. Vláda měla svůj podíl na zrychlení čerpání strukturálních fondů. Do rozpočtu na rok 2017 se nám podařilo prosadit zvýšení prostředků na výzkum, vývoj a inovace. Vláda vyhověla našemu požadavku a začala řešit problém nekalých praktik v oblasti insolvenčních řízení. Oceňujeme také podporu vlády a ostatních ústavních činitelů v ekonomické diplomacii. Důležitým diskutovaným tématem bude situace na trhu práce a s tím související reforma vzdělávacího systému či migrační politika. Změny, které probíhají, jsou sice nesporné, ale jejich rychlost a rozsah neodpovídají akutnosti potřeby.

## Co tedy nevyřešila vláda podle představa SP ČR?

Váhavě přistoupila k digitalizaci ekonomiky a celé společnosti. Až po našem tlaku uznala, že jde o komplexní problematiku, kterou je nutné řešit napříč resorty, a jmenovala vládního zmocněnce pro koordinaci digitalizace. Kardinálním problémem je legislativa, která upravuje podmínky pro povolování staveb a investic v ČR. Vážným rizikem byla a je výstavba klíčových staveb dopravní infrastruktury z hlediska platnosti zákona EIA. Přeshlapující výstavba dopravní infrastruktury je naprosto zásadní věc. Co Svaz dlouhodobě prosazuje, je zlepšení kvality přípravy legislativy. Nedotažených témat je mnohem víc.

## Sněm zahájí letošní 58. ročník MSV v Brně. Jaký doprovodný program máte připravený?

Bude velmi bohatý, byť se nedá srovnávat s loňskou lavinou akcí v rámci Roku průmyslu a technického vzdělávání. Připomeňme, že na sněmu uvedeme do Galerie osobností průmyslu jednoho z našich vážených kolegů a předáme cenu významné firmě za její přínos pro odvětví a region. Oceňovat budeme i vystavovatele a jejich exponáty a inovační potenciál v rámci soutěže Zlatá medaile, ostatně jako již řadu let.

Oficiální partnerskou zemí letošního ročníku MSV je Čína a počítá se s bohatou účastí čínských vystavovatelů. Je tedy přirozené, že Svaz je jedním z organizátorů Česko-čínského podnikatelského fóra. Představíme se i jako organizátoři či partneři různých pro-exportních či inovačních setkání nebo konzultacemi CEBRE. Jsme například hlavním partnerem akce Obchodní komory Švýcarsko-ČR pod názvem Swiss Business Breakfast.

Srdečně vás zvou na naši expozici č. 74 v Pavilonu Z a na Průmyslový ostrov, který nás propojuje se stánkem naší členské Elektrotechnické asociace ČR. Věřím, že se potkáme ve středu 5. 10. na společenské networkingové akci Industry Night. Veletrh je přece i o neformálních setkáních. ■

TEXT: MILAN MOSTÝN

FOTO: ARCHIV SP ČR

MILAN MOSTÝN JE TISKOVÝ MLUVČÍ SP ČR



**Jaroslav Besperát** je předsedou představenstva a generálním ředitelem České podnikatelské pojišťovny. V pojišťovnictví se pohybuje přes 20 let. V soutěži Fincentrum Banka roku získal titul Pojišťovák roku a je také držitelem titulu Manažer roku v odvětví Bankovníctví, pojišťovnictví a poradenství.

Jaroslav Besperát:

## NEJVÍC SI VÁŽÍM LIDÍ A DŮVĚRY

V NÁZVU MÁ SLOVO „PODNIKATELSKÁ“, ALE TO NEZNAMENÁ, ŽE POJIŠTUJE POUZE PODNIKATELE. MEZI JEJÍMI KLIENTY JSOU SICE STOVKY ŽIVNOSTNÍKŮ, MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKATELŮ STEJNĚ JAKO VELKÉ PRŮMYSLOVÉ FIRMY I CELÁ MĚSTA, OVŠEM KOMPLETNÍ ŠKÁLA JEJÍCH POJISTNÝCH PRODUKTŮ A SLUŽEB MÍŘÍ I K OBČANŮM. ŘEČ JE O ČESKÉ PODNIKATELSKÉ POJIŠTOVNĚ. A CO BY SI V PRVÉ ŘADĚ POJISTIL JEJÍ ŠÉF JAROSLAV BESPERÁT, KDYBY PODNIKAL? „JEDNOZNAČNĚ SEBE, A TO Z MNOHA DŮVODŮ. SVĚ ZDRAVÍ, ŽIVOT A PODNIKATELSKÁ RIZIKA SPOJENÁ S MOU OSOBOU. TO JEŠTĚ ŘADA PODNIKATELŮ PODCEŇUJE, ALE KAŽDÝ Z NÁS MŮŽE UDĚLAT CHYBU. ONO S POJIŠTĚNÍM JE U NÁS BOHUŽEL STÁLE SPOJENO MNOHO KLIŠÉ. NAPŘÍKLAD OKOLO PŮL MILIONU ČESKÝCH ŘIDIČŮ NEPLATÍ ANI POVINNÉ RUČENÍ. TO SI MYSLÍ, ŽE NIKDY NENABOURAJÍ? ŽE JE NIKDY NEZASTAVÍ POLICISTA?“

**A už vůbec nemluví o tom, že se jedná o ručení povinné... Ale to bychom se bavili o české povaze, a my máme mluvit o pojištění. Vraťme se tedy k podnikání, co byste si ještě pojistil, aby vás nic nezaskočilo?**

Samozřejmě majetek na živel a odcizení. To už většina podnikatelů má, protože i banky, u nichž mají úvěry, je k tomu zavazují. Nezapomněl bych si pojistit své výrobní nástroje a stroje a také případné neočekávané přerušení provozu. O to je stále vyšší zájem. No a pak bych si určitě pojistil odpovědnost, a to v dostatečně vysokém limitu.

**Ríkáte, že se zvyšuje zájem o pojištění přerušení provozu. V čem je to tak důležité? A potřebuje ho každý, kdo podniká?**

V každém případě bych ho doporučil. Majetkové pojištění vám totiž uhradí poškozený nebo zničený majetek, ale neřeší, že jste na určitou dobu museli

JEN TÝM VYBUDOVANÝ  
NA DŮVĚŘE MŮŽE ZÍSKAT  
A UHÁJIT DŮVĚRU  
U SVÝCH KLIENTŮ.

přerušit výrobu, že nic neprodukuje. Přitom ale stále musíte platit pronájem, poplatky za energie, sociální pojištění nebo zálohy na daně a k tomu všemu přibudou ještě třeba výdaje spojené s nějakou nutnou rekonstrukcí výrobních prostor. To všechno vám může snadno přerůst přes hlavu a může to třeba znamenat i konec vašeho podnikání. Jsme v Karlíně, takže pro příklad nepůjdu daleko. V době povodní toto postihlo spoustu podnikatelských subjektů. A pro nejedno z nich to bylo likvidační.

**V rámci pojištění majetku u budu mít pojištěny i živly nebo vandalismus?**

Ano, stále častěji sjednáváme tzv. all-risk, tedy krytí proti všem běžným rizikům.

**A co třeba prototypy, patenty, umělecká díla nebo sportovní či kulturní akce? I to dokážete bez problému pojistit, abych mohla v klidu spát?**

Ano, i to. Nabízíme spoustu balíčků sestavených z různých druhů pojištění, tak aby vás co nejvíce ochránily. Ale rádi vám nabídneme i individuální krytí rizik a specifickou pojistnou smlouvu.

**No jo, ale jak mám správně všechna rizika odhadnout a předpovídat, co mě může ohrozit, co se může stát?**

Ze zkušeností už nejspíš víte, co vám hrozí. Nicméně se zmapováním všech rizik by vám měl pomoci váš makléř nebo profesionální risk management pojišťovny. Na vás už je, nakolik jim důvěřujete a nakolik se jejich radami budete řídit. Ze zkušenosti víme, že se nevyplatí jejich návrhy podceňovat a rozsah pojištění bezdůvodně zužovat.

**Když hovoříte o důvěře, vaše pojišťovna se může pochlubit obrovskou důvěrou makléřů. Vždyť vás nedávno v anketě Pojišťovna roku ocenili třemi zlatými a jednou stříbrnou medailí jako jistého favorita mezi ostatními. Jak se vám to povedlo?**

Tohoto ocenění makléřů si velmi vážíme, protože je to hodnocení odborníků, kteří se většinou pohybují na pojistném trhu pět, deset let. Na rozdíl od běžných klientů nevidí jen špičku ledovce, to znamená cenu a rychlost likvidace pojistné události, ale naši práci komplexně, tedy včetně servisu okolo, kvality, flexibility a vstřícnosti našich lidí. Co si myslím, že oceňují a proč jsme ty medaile od nich získali, je náš stabilní tým, na který se mohou dlouhodobě spolehnout, angažovanost i toho posledního zaměstnance, prostě celý duch naší pojišťovny, pozitivní ovzduší, na kterém od počátku, co jsem tady, tvrdě makáme.

**Co si pod tím máme představit? Znamená to, že vás jako nejvyššího šéfa zajímá, co si myslí řadový zaměstnanec? Že si najdete čas jít i mezi „obyčejné lidi“, jak se říká?**

Ano, mě zajímá, co si myslí mí zaměstnanci. Když jdu po chodbě, ptám se jich, a pokud se vyskytne problém, jdeme ho hned řešit s jejich šéfem. Pravidelně navštěvuji nejen všechna patra na naší centrále, ale i všechny naše pobočky

## Česká podnikatelská pojišťovna

S více než 1,1 milionu pojištěných vozidel je trojkou na trhu povinného ručení v ČR a čtvrtou největší neživotní pojišťovnou. Spravuje více než 1,6 milionu pojistných smluv a pečuje o 1 milion klientů. Celkové předepsané pojistné se zvýšilo za rok 2015 o 6,2 % a dosáhlo objemu 8,2 mld. Kč.

V 16. ročníku odborné ankety pojišťovacích makléřů Pojišťovna roku získala tři prvenství, a to v pojištění průmyslu a podnikatelů, autopojištění a pojištění občanů. V oblasti životního pojištění byla druhá. Skvěle si vedla také v soutěži Nejlepší pojišťovna 2016, kdy obhájila loňské třetí místo v kategorii Nejlepší neživotní pojišťovna.

ČPP je součástí jedné z největších evropských pojišťovacích skupin Vienna Insurance Group.

po republice a mluvím i s lidmi u přepážek, prostě s tím, koho potkám. Vztah centrály a regionů je pro mne vůbec hodně důležitý, nechci, aby si venku mysleli, že nás Pražáci jejich práce nezájímá, naopak. Hodně sleduji kariérní růst lidí a mám radost, když k nám například nastoupí někdo hned po škole a jeví se jako nevýrazný, a za rok dva už je velkou posilou svého týmu nebo má našlápnuto k tomu, aby ho v budoucnu řídil. Jsem pyšný na to, že znám většinu svých lidí jmény, a vím, že se na ně mohu spolehnout.

**Asi je to i tím, že jste ještě nezapomněl na dobu, kdy jste byl jedním z nich, řadovým referentem a pojišťovákem. Jak dlouho už to je, co jste nastoupil do ČPP?**

Už patnáct let a máte pravdu, že mě to tu stále baví. Stále se učím, jak být co nejlepší šéf a stát v první linii. Jak mít důvěru svých zaměstnanců. Protože jen tým vybudovaný na důvěře může získat a uhájit důvěru u svých klientů. ■

*S JAROSLAVEM BESPERÁTEM SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV ČPP A SHUTTERSTOCK*



# O SYSTÉMU IZRI A RED BULLU V KAŽDÉM BALENÍ

PŘESTOŽE PARDUBICKÁ FIRMA RECUTECH VZNIKLA TEPRVE PŘED TŘEMI LETY, UMÍ DNES ZA JEDEN ROK VYROBIT 35 TISÍC VÝMĚNÍKŮ TEPLA PRO SVÉ ZÁKAZNÍKY Z 25 ZEMÍ SVĚTA. „VŽDYCKY JSEM BYL TROCHU REBEL,“ ZAHÁJIL NAŠE SETKÁNÍ JEDNATEL SPOLEČNOSTI FILIP HAZUKA, „A PROTO SE SNAŽÍM, ABY I FIRMA ŠLA SVOU VLASTNÍ CESTOU.“ A ŽE SE RECUTECHU TATO FILOZOFIE DAŘÍ A OSVĚDČUJE, UKAZUJÍ NEJEN ÚSPĚCHY NA DOMÁCÍCH I ZAHRANIČNÍCH TRŽÍCH.

Chuť odlišit se je jedna věc, ale najít způsob, jak to udělat co nejlépe, zase druhá. Filip Hazuka čerpá inspiraci z internetu, ale také se na svých častých cestách pozorně dívá, jak to dělají jinde. Prozradil, že se řídí mottem jednoho školitele marketingu, které zní: „Odliš se, nebo zemři.“ Pokud jde o produkty samotné, pro začínající firmu byl v určitém směru vzorem největší výrobce rekuperačních výměníků v Německu, který funguje 32 let. Recutech má však jinou technologii, jiný způsob skládání lamel i jinou výrobu. Ve výrobní hale nejsou klasické výrobní linky, ale tzv. hnízda. Díky tomuto systému může firma vyrábět více zakázek najednou.

Jako jediný na světě měří Recutech těsnost výměníků a garantuje ji. Svým přístupem se snaží ve všech směrech

nabídnout něco navíc, něco jinak, než je běžné. „I náš zákaznický den, který právě připravujeme, bude neformální,“ doplňuje jednatel, „chceme, aby si u nás zákazníci odpočinuli, a tak pro ně chystáme sezení nebo spíše ležení na zemi. Budou si moci v klidu užít jak prezentaci produktů, tak i speciální jógu.“

## VLASTNÍ VÝVOJ SE OPÍRÁ O AKADEMIKY

Už v době, kdy byl Recutech součástí společnosti 2VV a začínal vývoj prvního rekuperačního výměníku, navázalo vedení firmy spolupráci s libereckou univerzitou. Ta má své vědecké a technologické know-how a také výpočetní nástroje. „Lidé z univerzity dokázali vypočítat a nasimulovat, jak se budou jednotlivé desky chovat. Pomohli nám

navrhnout jejich tvar a my jsme si pak už zajistili technologii, která desky tvaruje,“ vysvětluje Filip Hazuka. „Praxe ukázala, že výpočty byly správné.“ Dnes spolupracují i s dalšími katedrami, například na vývoji entalpického výměníku, u něhož vyvíjí atypickou, tvarovanou membránu. Toto řešení je sice technologicky náročnější, ale přináší velké množství výhod. Další inovací, která je právě v běhu, je adiabatický výměník. Na hliníkovou fólii, ze které se pak lisují lamely, se nanese z jedné strany speciální vrstva, jež obsahuje vlákna se schopností rozvádět vodu. Výměník se sprchuje vodou, která tak rovnoměrně zchlazuje vzduch proudící dovnitř, aniž by se s ní dostal do kontaktu. Pouze odebírá teplo z lamel. Ve fázi vývoje je také cenově dostupný výměník pro lokální větrání jedné místnosti.

**Filip Hazuka** je jednatelem pardubické společnosti Recutech. Ta vyrábí vysoce kvalitní protiproudé tepelné výměníky vzduch-vzduch a další energii šetřící komponenty. Zakládá si na dlouhodobých vztazích se zákazníky a krátkých dodacích lhůtách. Svoje inovativní produkty vyvážá do 25 zemí světa.



## AUTOMATIZACE A EFEKTIVITA PŘEDEVŠÍM

Nezapomínají tu ani na investice do výrobních technologií. Výroba roste a její kapacita přestává stačit. Snahou je však využít a zlepšovat kapacitu zařízení, která firma má, nikoliv koupě nových. Například nová technologie skládání lamel zvýšila jeho rychlost až o 30 %.

Zdejší výrobní linka patří k těm nejmodernějším technologiím, jaké lze u nás vidět, a je naprosto jedinečná, vyvinutá přesně pro tento typ výměníků. Všechny stroje jsou řízené počítačem a napojené na systém MES (Manufacturing Execution System), který data sbírá a shromažďuje. Vyčíst lze pak hodně údajů, například efektivitu jednotlivých strojů, ale také OEE, tedy efektivitu výroby. Pracovníci ve výrobě dokážou díky tomuto systému obsluhovat až šest strojů najednou. Systém, který řídí automatickou linku, je spojený s ERP systémem. Dokonale tak funguje propojení s logistikou, skladem, nákupem i expedicí.

Výrobní zařízení jsou sestrojena „na míru“, a to dvěma dodavatelskými firmami přímo z Pardubic. Při prohlídce firmy obdivuji i robotizované pracoviště, které prostřednictvím dvou samostatně pracujících robotů dokáže opláštít a utěsnit lamely. Výměníky jsou často velké a hodně těžké a manipulace s nimi by byla fyzicky náročná. K lepení se používá tavné lepidlo, které má pracovní teplotu 180 °C, což by bylo navíc pro člověka nebezpečné. „Výrobu chceme průběžně automatizovat a udržet si rozumné množství zaměstnanců. V tu

chvíli jich máme třicet tři, z toho dvacet ve výrobě,“ dodává můj průvodce.

Dozvídám se také, že v Recutechu nevyrábí nic na sklad, udržují pouze pojistnou zásobu. Výroba funguje na principu „just in time“. Výměníky jsou na objednávku a výroba zakázky se spouští skutečně až v momentě, kdy je přesně specifikována a obchod se zákazníkem uzavřen. Jejich největším exportním trhem je Skandinávie, s výjimkou Norska. Pak také Francie, Itálie, Španělsko a Portugalsko. Novým teritoriem je Rusko a v tomto roce také domácí trh. „To, že jsme vstoupili do Ruska, je pro nás hodně zajímavá příležitost. Současná situace posílila tamní interní výrobce a ti potřebují naše komponenty,“ objasňuje aktuální stav Filip Hazuka.

Balení, ve kterém Recutech produkty dodává, se skládá pouze z obalové fólie a papíru, který je dobře recyklovatelný. V každé paletě je však ukrytý také jeden nápoj Red Bull, který souzní s mottem firmy „Energy to people“. „Lidé, co zařízení rozbírají, vědí, že red bull najdou. Chtěli jsme, aby měli rádi Recutech a samozřejmě také aby nás prosazovali dál,

u svých nákupcích,“ dodává k nevšednímu nápadu s úsměvem jednatel firmy.

## LIDÉ POTŘEBUJÍ CÍTIT ZÁJEM

A to už jsme u filozofie Recutechu – věnovat patřičnou pozornost lidem. Jak na straně zákazníka – vnímat lidi, kteří výrobky vybalují, vyřizují dodávky a projednávají vše okolo exportu, tak samozřejmě i ty uvnitř vlastní firmy. Vedení proto hledá nové způsoby, jak zaměstnance motivovat a jak jim umožnit, aby se aktivněji podíleli na chodu firmy a znali její záměry.

Systém IZRI, což znamená „inovuj, zlepšuj, realizuj a inkasuj“, jim dává příležitost uplatnit svoje náměty na zlepšení. „Na začátku jsme museli lidi motivovat a vysvětlovat jim, jak na to a proč by to měli dělat. Nyní je to tak, že už vyvíjejí vlastní iniciativu a chodí za námi s nápady sami,“ chválí IZRI Filip Hazuka. Se zaměstnanci se také sám setkává na neformálních a nepravidelných schůzkách, kterým se ve firmě říká „schůzky s tovarníkem“. Jsou to setkání přímo ve výrobě a zaměstnanci na nich seznamuje s důležitými aktivitami firmy navenek i s děním uvnitř. Pro lidi je důležité, že mohou říct svůj názor a že se mohou na cokoliv zeptat, i to, že pociťují zájem.

A výhled do budoucna? V nejbližší době chtějí Pardubičtí začít vyrábět i rotační výměníky, které se používají v odlišných aplikacích, spíše při větších průtocích, tam, kde hrozí například zámraz. To bude znamenat celkem významné rozšíření portfolia. „Nadpoloviční většina našich zákazníků tyto výměníky používá, ale zatím je kupují jinde. Chceme jim tak dodat další produkt,“ uzavírá optimisticky naši debatu Filip Hazuka. ■

TEXT: VLASTA PISKAČOVÁ

FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ A ARCHIV RECUTECHU



PROTOŽE UDRŽUJETE TO NEJLEPŠÍ  
Z ČESKÉ TRADICE



Připravte se na velkou oslavu!  
Den soukromého podnikání je 11. října.  
Zapojte se na [www.denpodnikani.cz](http://www.denpodnikani.cz).

**makro**

**DEN**

**SOUKROMÉHO**

**PODNIKÁNÍ**

11. říjen ❤️

**makro**

# DEN SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ

11. říjen



## DEN SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ

SPOLEČNOST MAKRO CTÍ SOUKROMÉ PODNIKATELE ZA JEJICH PÍLI A ODHODLÁNÍ JÍT NELEHKOU CESTOU ZA NEZÁVISLOSTÍ A VIZÍ. JAKO PODĚKOVÁNÍ PRO NĚ PŘIPRAVILA VE SPOLUPRÁCI S ASOCIACÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR NA 11. ŘÍJEN 2016 SLAVNOSTNÍ AKCI.

Den soukromého podnikání bude velká oslava pro podnikatele a jejich zákazníky podpořená reklamní kampaní MAKRO, která bude probíhat v televizi, rádiu, na internetu i v tisku. Zapojit se může každý podnikatel bez ohledu na obor svého podnikání a nemusí být ani zákazníkem MAKRO. Stačí jen na 11. říjen vymyslet speciální prodejní akci a do konce srpna ji přihlásit na [www.denpodnikani.cz](http://www.denpodnikani.cz), kde ji současně i případní noví nakupující snadno najdou.

Akce ke Dni soukromého podnikání by měla být pro zákazníky zajímavá a atraktivní. Při registraci na webu je možné přidat nejen název a popis, ale také fotografii. Po dokončení registrace se nabídka objeví na interaktivní mapě,

přesto bude možné ji dále upravovat, a to až do 10. října.

### VÝHODY PRO VÁS

Den soukromého podnikání pomůže podnikatelům získat nové zákazníky a udělat radost těm stávajícím. Navíc MAKRO poskytne obchodníkům slevy na vybrané produkty a dodá jim marketingové materiály, které mohou využít ve své provozovně.

Své nabídky můžete přihlásit až do 10. října na [www.denpodnikani.cz](http://www.denpodnikani.cz). S jakýmkoli dotazy se lze obrátit na [info@denpodnikani.cz](mailto:info@denpodnikani.cz) nebo telefonní číslo +420 776 367 973 (Po–Pá 9.00–18.00).

ZDROJ: MAKRO



**SRDCERVÁČI**

[www.denpodnikani.cz](http://www.denpodnikani.cz)

Na těchto webových stránkách najdete další informace včetně pravidel akce a soutěže.

*Den soukromého podnikání probíhá ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR.*



**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**

# COLONNADE: MALÁ, ALE ŠIKOVNÁ POJIŠŤOVNA

NA PRVNÍ POHLED BY SE MOHLO ZDÁT, ŽE ČESKÝ TRH JE NA POLI POJIŠTĚNÍ NASYCENÝ. O TO VÍCE NA JAŘE PŘEKVAPILO, KDYŽ NA NĚJ VSTOUPILI KANAĐANÉ S NOVOU ZNAČKOU COLONNADE INSURANCE. CÍLÍ PŘEDEVŠÍM NA PRŮMYSLOVÉ PODNIKY A VELKÝ POTENCIÁL VIDÍ MEZI MALÝMI A STŘEDNÍMI FIRMAMI. ČÍM JE CHTĚJÍ ZAUJMOUT? NA TO JSME SE ZEPTALI ŘEDITELE ČESKÉ POBOČKY DOMINIKA ŠTROSE.

**Nedávno jste v rozhovoru řekl, že vaším cílem je do tří let ztrojnásobit objem přijatého pojistného na 10 milionů eur. To není malá ambice. Na čem ji zakládáte?**

Na dosavadních zkušenostech a na renomé našeho nového vlastníka. Colonnade je sice nová značka, ale navazuje na desetileté aktivity tuzemské pobočky australské pojišťovací společnosti QBE, v jejímž čele jsem tři roky působil. Kanadská finanční skupina Fairfax Financial Holdings nás převzala už na začátku loňského roku a víc než rok jsme se na změnu vlastníka připravovali. Získali jsme tím velice silné zázemí, neboť Fairfax se s hrubým předepsaným pojistným ve výši 8,7 miliardy dolarů dosaženým v roce 2015 řadí mezi největší světové pojišťovny, a proto můžeme pojišťovat i velká a složitá rizika. Pro nás jako zaměstnance je však hodně podstatné, že si Fairfax zakládá na férovém a přátelském jednání. Dal nám hned od začátku velkou svobodu a pravomoc, máloco nám direktivně nařídil. Colonnade působí také v Maďarsku, na Slovensku a na Ukrajině. Naše společné logo jsme si vymysleli sami a jsem pyšný na to, že nakonec vyhrál nápad naší pražské pobočky.

**Zmínil jste velká a složitá rizika, na která si troufnete. Ale to hovoříme tak o stovce, maximálně dvou stovkách firem v naší zemi, u nichž se pojišťují obrovské hodnoty. Většinou se na tyto případy musí „poskládat“ více hráčů a jde o specifické smlouvy.**

**Zůstaňme ale u pojištění malých a středních firem. Jak se chcete prosadit u nich?**

Individuálním přístupem, kvalitou služby, rychlostí, cenou, ale i pružností jak v případě likvidace pojistných událostí, tak v případě nastavení parametrů pojištění. Jsme schopni přizpůsobit se specifickým podmínkám a požadavkům

skutečně bleskově reagovat, což může být pro klienta přínosné.

V segmentu pojištění firem přinesl velký potenciál nový občanský zákoník a nový zákon o obchodních korporacích. Tyto legislativní změny výrazně zvýšily důležitost pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou provozní činností či výrobkem nebo odpovědnosti členů statutárních orgánů. Tato skutečnost se týká naprosto všech podnikatelů, nezávisle na tom, zda mají stovky zaměstnanců, nebo jednoho.

**To bude určitě naše čtenáře zajímat, protože tady jsou vystaveni riziku, které se v minulosti neřešilo a i dnes se často podceňuje. Zkuste nejprve vysvětlit na jednoduchém příkladu, kde všude na podnikatele číhá a jak se mohou uchránit.**

Důležité je si uvědomit, že žijeme v době zvyšujícího se množství právních sporů právě na poli způsobených škod a výše požadovaných odškodnění se pohybuje v mnohem vyšší rovině než dříve. A k tomu si přidejte skutečnost, že chybu může udělat každý, tedy sebe ani svého zaměstnance z toho nemůžete vyloučit. Jsou obory, kde je toto riziko vysoké, například ve zdravotnictví, ale to je také oblast, která je velmi složitě pojistitelná. Skutečné riziko se však týká téměř každého podnikatele. Nemůžete přece vyloučit, že váš kuchař neuvaří v restauraci omylem závadné jídlo, že kadeřnice někoho nestříhne do ucha nebo že při výrobě lopaty nepoužijete vadný materiál,

VLASTNÍK COLONNADE,  
KANADSKÁ FINANČNÍ  
SKUPINA FAIRFAX,  
SE S HRUBÝM  
PŘEDEPSANÝM POJISTNÝM  
VE VÝŠI 8,7 MILIARDY  
DOLARŮ DOSAŽENÝM  
V ROCE 2015 ŘADÍ  
MEZI NEJVĚTŠÍ SVĚTOVÉ  
POJIŠŤOVNY.

firem. Tady bych hodně zdůraznil tu rychlost, kterou nám umožňuje právě skutečnost, že nemáme velké korporátní struktury. V tuto chvíli máme dvacet zaměstnanců v pražské pobočce, spolupracujeme také se širokou sítí pojišťovacích makléřů. Jsme schopni





**Mgr. Dominik Štros** je ředitelem Colonnade Insurance od dubna 2016. Od ledna 2012 řídil českou pobočku pojišťovny QBE. Do této pozice nastoupil po 19 letech působení u vedoucího světového pojišťovacího makléře Marsh, u něhož zastával řadu výkonných funkcí včetně několikileté pozice jednatele a generálního ředitele pobočky Marsh v České republice, přičemž byl také členem nejvyššího vedení Marsh pro region střední a východní Evropy se sídlem v Bruselu a osm let zastupoval Marsh v Asociaci českých pojišťovacích makléřů.

## Specialita pro motoristy

Colonnade poskytuje také specializované produkty pro motoristy, které jsou doplňkem k povinnému ručení a havarijnímu pojištění. Jde například o pojištění GAP, což je rozdíl mezi pořizovací a časovou cenou vozu v případě totální škody. „Pokud by vám například po dvou letech ukradli auto, nedostanete bez GAPu částku, kterou jste při nákupu zaplatili. Bude snižena o amortizaci, a my právě prostřednictvím GAPu pojistíme ten rozdíl,“ říká Dominik Štros.

## Colonnade Insurance

Colonnade Insurance je neživotní pojišťovna, která nabízí široké portfolio průmyslového a podnikatelského pojištění a specializovaná pojištění pro motoristy. Disponuje jednou z největších upisovacích kapacit na českém trhu. Značka působí v Česku, Maďarsku, na Slovensku a také na Ukrajině, sídlo je v Lucembursku. Colonnade Insurance je na českém trhu od dubna 2016. Vznikla převzetím pojišťovacích aktivit QBE Group kanadskou finanční skupinou Fairfax, která vlastní 20 pojišťovacích a zajišťovacích společností po celém světě. Česká pobočka Colonnade má v současné době dvacet zaměstnanců v pražské centrále. Samotná spolupráce s firmami se opírá o spolupráci s pojišťovacími makléři.

kteří pak při použití někomu způsobí zranění, protože se topůrko štípnou. Ale týká se to také finančních ztrát nebo třeba škody na věcech, které přijmete do opravy nebo čistírny, a nesete tedy za takto způsobenou újmu zodpovědnost. V mnoha případech pak povinnost tohoto pojištění vyplývá přímo ze zákona, například u advokátů, účetních nebo daňových poradců.

### A jak je to s pojištěním manažerů a statutárních orgánů firem? Lze pojistit třeba chybné rozhodnutí?

Ano, pro tyto případy existuje specializované pojištění, takzvané D&O. Poptávka po něm v Česku postupně narůstá, hlavně kvůli Zákonu o obchodních korporacích, který stanovil neomezené ručení členů statutárních orgánů za závazky společnosti. Pro firmy je toto pojištění velmi užitečné, škody způsobené špatným rozhodnutím totiž mohou jít do stovek milionů a jsou zrádné v tom, že se mohou projevit až po letech. Při sjednávání tohoto pojištění je vždy třeba individuálně posoudit situaci.

### Doporučil byste nějaké limity, když hovoříte o tom, že vyplácená odškodnění jsou dnes výrazně vyšší než dřív?

Každopádně bych poradil nedržet se příliš při zemi, protože limity v rozmezí jednoho až pěti milionů korun jsou většinou nedostatečné. Ale opět je třeba zdůraznit, že je nutné vše posoudit v každém jednotlivém případě. Myslím si, že není od věci stanovit i u menší firmy limit kolem deseti milionů korun, přičemž větší firmy se běžně pojišťují na sto milionů a víc. Nejlépe je řídit se doporučeními kvalifikovaného makléře a risk manažera a nesnažit se doporučené limity snižovat.

### A ještě otázka na závěr: Jak hodnotíte prvních šest měsíců Colonnade v Česku?

Pocitujeme zvyšující se zájem o naši značku a služby, silné kanadské zázemí vzbuzuje zvědavost. Ale je předčasné cokoli hodnotit, máme před sebou ještě velký kus práce. ■

S DOMINIKEM ŠTROSEM HOVOŘILA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: MAREK JENŠÍK

# TECH **EDU**

TECHNICKÉ  
VZDĚLÁVÁNÍ  
NOVÝM  
POHLEDEM

VYCHÁZÍ JAKO PŘÍLOHA  
ČASOPISU AGE  
nákladem 9000 výtisků

Z dílny vydavatelství ANTECOM,  
které vydává také

**TRADE** NEWS



# CZECHINVEST POPULARIZUJE TECHNICKÉ VZDĚLÁVÁNÍ

## POŘÁDÁ EXKURZE PRO ŠKOLÁKY A UČNĚ

NAŠE REPUBLIKA JE VE SVĚTĚ ZNÁMÁ JAKO ZEMĚ, KDE JSOU PRACOVITÍ, SAMOSTATNÍ A INOVATIVNÍ LIDÉ. NENÍ PROTO DIVU, ŽE SE V POSLEDNÍCH LETECH TĚŠÍ OBLIBĚ VELKÝCH INVESTORŮ, KTEŘÍ ZDE STAVÍ NEJEN TOVÁRNY A VÝROBNÍ HALY, ALE BUDUJÍ I VÝZKUMNĚ-VÝVOJOVÁ CENTRA. JAK PŘIBÝVÁ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC, LOGICKY UBÝVÁ KVALIFIKOVANÉ PRACOVNÍ SÍLY. ČESKO SE S MÍROU NEZAMĚSTNANOSTI 5,2 PROCENTA ZAŘADILO MEZI STÁTY S VŮBEC NEJNIŽŠÍ NEZAMĚSTNANOSTÍ V EVROPĚ.



### TEORIE PŘEVEDENÁ V PRAXI

Vytváří se tak potřeba, aby podniky spolupracovaly se specializovanými školami a od počátku si vychovávaly a školily své budoucí zaměstnance. Je vhodné a žádoucí, aby se žáci již v průběhu svých studií seznámili s reálnými provozovými, viděli, jak funguje teorie v praxi, a měli jasnou představu o tom, kam a za jakých podmínek chtějí profesně směřovat.

Agentura CzechInvest začala systematicky organizovat exkurze škol do výrobních podniků již v roce 2014. Jednalo se o iniciativu regionálních kanceláří

agentury, které reflektovaly poptávku podniků po kvalifikované pracovní síle v jednotlivých krajích. Zacílily zejména na základní školy, kde se děti rozhodují, kam dál, a nemají ponětí, jak to v takových firmách chodí. Kanceláře pořádaly také exkurze pro střední školy a odborná učiliště. Za tři roky CzechInvest zorganizoval více než padesát exkurzí do velkých firem ve všech krajích České republiky.

### PODÍVEJTE SE A VYZKOUŠEJTE

Zájem podniků o spolupráci se školami roste a často samy nabízejí, že studentům, žákům, ale třeba i jejich rodičům brány svých provozů otevrou. Uvědomují si, jak je motivace zejména žáků druhého stupně základní školy důležitá. Na exkurzích ukazují nejen své výrobní prostory, ale rovněž zázemí pro zaměstnance. Představují běžný den

v práci, historii společnosti i zaměstnanecké výhody a možnosti kariérního postupu. Žáci mají rovněž šanci si práci v provozu vyzkoušet na základě odborné stáže či placené brigády.

### MĚSÍC PLNÝ EXKURZÍ

Například jen v průběhu června uspořádala agentura CzechInvest celkem třináct exkurzí v Libereckém, Olomouckém, Zlínském, Plzeňském a Moravskoslezském kraji. Školní třídy tak navštívily mimo jiné děčínskou společnost Chart Ferro, továrnu na automobilové díly Volvo Trucks, strojírenskou firmu Hennlich či rovněž strojírenský Geniczech-M, o němž píšeme na následující dvoustraně. ■

TEXT: LUCIE LAŠTIKOVÁ

FOTO: ARCHIV CZECHINVEST

MGR. LUCIE LAŠTIKOVÁ JE SPECIALISTKOU KOMUNIKACE AGENTURY CZECHINVEST

Za tři roky CzechInvest zorganizoval více než padesát exkurzí do velkých firem ve všech krajích České republiky.



Majitel společnosti Geniczech-M Pavel Novosad s druháky ze zlínské SPŠ

# MODERNÍ TECHNOLOGIE A ZKUŠENÍ LIDÉ TO KLUKY ZAJÍMÁ

AGENTURA CZECHINVEST SE SVÝMI PARTNERY USPOŘÁDALA VE DNECH 13. AŽ 17. ČERVNA TÝDEN INVESTIC. A BYL TO TÝDEN NABITÝ RŮZNÝMI SEMINÁŘI, SETKÁNÍMI A EXKURZEMI PO CELÉ REPUBLICĚ. MY JSME SE VYPRAVILI DO ZLÍNA, KDE SPOLEČNOST GENICZECH-M OTEVŘELA DVEŘE STUDENTŮM.

Ve školicím centru, které je součástí sídla firmy, jsme zastihli žáky druhého ročníku SPŠ Zlín. Pozorně poslouchali přednášku majitele společnosti Pavla Novosada. Má za sebou mnoho let zkušeností a úspěchů v podnikání ve strojařině a dnes, jak sám říká, chce od aktivního podnikání poodstoupit a nechat prostor především nastupující generaci. Jak vidí dnešní studenty?

„Je to zvláštní pocit, v myšlenkách se dostávám do doby, kdy mi bylo šestnáct a studoval jsem průmyslovku stejně jako

oni. Chtěl bych jim předat co nejvíc, ale zároveň vím, že chuť k učení a poznávání nového se dostavuje postupně. Pamatuji si, že mne tehdy také řada věcí nezajímala. Chtěl bych, aby tito studenti uměli přijmout užitečné informace, aby se měli od čeho odpíchnout a mohli pokračovat v tom, co vybudovala předcházející generace. Já pevně věřím, že jsou to šikovní mladí kluci, že mají k oboru dobrý vztah,“ vyjádřil své přesvědčení majitel zlínské strojírenské firmy a dodal: „Viděl jsem, že byli vděčnými posluchači. Věřím, že tato generace bude dobrá.“

## PEVNÁ PŮDA POD NOHAMA

Ředitel společnosti Robert Havlík a ekonomická ředitelka Andrea Košacká seznámili studenty jak s výrobním programem, tak také se situací na trhu práce i s pracovními pozicemi, které firma Geniczech-M přímo vytváří. Žáci tak získali lepší přehled a představu o tom, jaké může být jejich budoucí uplatnění. Čtyři z nich – Dominik Šobáň, Roman Kirilenko, Zdeněk Ptáček a Daniel Kögler – se s námi podělili o své dojmy i plány do budoucna:

„Do firem se dostaneme přibližně dvakrát během školního roku na praxi, tato akce je další příležitostí. Byli jsme už v kovárně Viva, ve slévárně Hamag a také mimo Zlín, v Hyundai v Nošovicích,“ shrnul své zážitky Dominik. Studentům se ve firmě Geniczech-M líbily především moderní technologie, velké CNC obráběcí stroje, ale zaujalo je také to, že je všude čisto a pořádek.

Všichni čtyři jsou z oboru počítačová grafika, a tak jsou jako doma hlavně při práci v CAD a CAM programech. Přestože dva z této čtveřice hrají na bicí a mají v plánu i hudební kariéru, ve strojařině vidí dobrý základ a způsob, jak mít pevnou půdu pod nohama. Všichni pravděpodobně zkusí jít na vysokou školu, láká je strojírenská konstrukce, modelování, ale i programování automatizovaných pracovišť.

## DNES UŽ SE VÍ, PROČ STUDOVAT STROJAŘINU

Je zajímavé, že si téměř všichni čtyři našli cestu ke strojařině sami, z vlastního zájmu. Aniž by měli vzor v rodičích, viděli, že technické obory jsou „v kurzu“, a dozvěděli se, že jim studium strojařiny může otevřít zajímavou budoucnost a zajistit dobré uplatnění. „Až tuto školu dokončím, budu mít už nějaké konkrétní zaměření, a to je lepší než gymnázium,“ řekl nám Zdeněk.

Z odborných předmětů kluky nejvíc baví samozřejmě modelování v 3D programech či vytváření technické

dokumentace. Nadšeně však mluvili také o strojírenské technologii nebo o předmětu stavba a provoz strojů. Přiznali se i k tomu, že jim moc nejdou výpočty v mechanice. „Baví nás ale praxe,“ přerušil debatu o mechanice Roman. „Ve škole máme stroje a také ve firmách, do kterých chodíme na praxi, se dostaneme do provozu. K různým strojům, i k těm velkým CNC obráběcím centřům, což je skvělé.“

## BRIGÁDY, PRAXE, DIPLOMKY, ALE HLAVNĚ CHUŤ SE NĚCO NAUČIT

Geniczech-M není ve spolupráci se školami žádným nováčkem. Spolupracuje s bývalými zlínskými učilišti, dnes průmyslovými školami, se SPŠ strojírenskou i s univerzitami. Studenti chodí do firmy na praxi, zpracovávají si zde také své bakalářské či diplomové práce. „Spolupráci se školami jsme začali navazovat v roce 2008,“ vysvětluje Robert Havlík. „Například mezi žáky SPŠ polytechnické si hned od prvního ročníku vytipujeme skupinu těch, kterým podle výsledků poskytujeme prospěchové stipendium. Ve čtvrtém ročníku k nám pak přicházejí na praxi. Pokud mají zájem s naší firmou spolupracovat, postupně se připravují na budoucí pozice.“

Studenti zlínské SPŠ, které jsme tu dnes potkali, chodí do firmy Geniczech-M vždy na konci školního roku na čtrnáctidenní praxi, a to od prváku do třetáku. „Máme smlouvu se dvěma dalšími průmyslovkami, odkud k nám studenti chodí na praxi celý rok. Každý sudý

týden jsou u nás tři až pět dnů,“ doplňuje ekonomická ředitelka.

A co všechno si budoucí strojaři mohou ve firmě Geniczech-M během praxe vyzkoušet? „Začínají manuální prací v dílně i ve skladu,“ popisuje ředitel společnosti. „Dostanou se k obsluze soustruhu i frézky, udržují však také databázi, kterou využíváme pro náš ERP systém. Absolventi pak mohou pracovat například na pozici kontrolora. Pokud k nám přijdou žáci z oboru mechanik-seřizovač, mohou se blíže seznámit s CNC technologiemi a obsluhou CNC strojů. Snažíme se zvyšovat jejich kvalifikaci, umožnit jim více růst. A jestliže mají předpoklady a chuť, pomáháme jim jít ještě dál, než jim umožňuje jejich vzdělání,“ konstatuje Robert Havlík.

Skutečnost, že studenti zlínských škol mají zájem se aktivně zapojovat a být blíž výrobě a technologiím se projevuje také zájmem o letní brigády. „V květnu a červnu nabízíme volná místa na brigády a je zajímavé pozorovat, že i studenti, kteří u nás nebyli na praxi, si nás najdou, kontaktují nás a mají zájem u nás v létě pracovat. Chtějí si nejen vydělat nějaké peníze, ale také se něco naučit,“ doplnila Andrea Košacká s tím, že u nich ve firmě jsou všechny akce, které jako Týden investic propagují technické obory, vítány. „Nevnímáme to pouze jako propagaci naší firmy, ale celé strojařiny. Je dobře, když kluci vidí, jak to vypadá v praxi.“ ■

TEXT A FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ



Společnost Geniczech-M se soustředí především na zakázkovou výrobu velmi přesných součástí pro průmyslové využití, zejména k obráběcím, textilním a balicím strojům. Během dvaceti let vybudovala a modernizovala kvalitní výrobní zařízení, od konvenčních soustruhů přes CNC obráběcí stroje až po pětiosé a portálové obráběcí stroje. A to je přesně to, co studenti během exkurze nejvíc zaujalo.

Mårten Runow:

# VE ŠVÉDSKU SI ŠKOLÍME TECHNIKY PŘÍMO VE FIRMÁCH

JAK SE DAŘÍ TECHNICKY ZAMĚŘENÝM FIRMÁM VE SVĚTĚ A JAK SHÁNĚJÍ KVALITNÍ LIDI DO TÝMŮ?  
PTÁME SE ZAKLADATELE A VÝKONNÉHO ŘEDITELE SPOLEČNOSTI PERFORMIA MÁRTENA RUNOWA.



Mårten Runow je majitelem a zakladatelem mezinárodní společnosti Performia, která působí již ve 30 zemích světa. Její českou pobočku považuje za jednu z nejvýkonnějších

zapotřebí jednání s lidmi; a v tom spočívá hlavní komplikace při budování týmu technických odborníků.

**Existuje tedy nějaký rozdíl mezi najímáním lidí ve firmě, která působí v oblasti služeb, a najímáním lidí ve firmě, která pracuje v technické oblasti?**

Když budujete tým ve společnosti, která dodává například personální služby, máte vlastně úlohu trochu usnadněnou tím, že lidé, kteří jsou více orientováni na služby, mají často větší tendenci nacházet a oceňovat to, co je na lidech dobré, a tím pádem je jednodušší takové lidi přimět ke spolupráci i v rámci týmu.

Když budujete tým technicky orientovaných lidí, je podstatné, aby ten, kdo je vede, nebyl pouze „hledáč poruch“, ačkoli v tom může být také dobrý. Vedoucí nebo manažer „techniků“ musí oceňovat kvalitu lidí, kteří mají snahu a nezaměřují se pouze na to, co je nefunkční v rámci právě probíhajících projektů. Musí být schopen motivovat členy svého týmu a nabádat je k neustálému zlepšování tím, že vedle jejich hlavního zaměření bude věnovat pozornost i tomu, jak kvalitní práci odvedli.

Když jednáte s lidmi, věnujte pozornost tomu, co je správně. Když hodnotíte technické věci, všimněte si toho, co správně není. Pokud najímáte technicky zaměřené lidi, můžete přijmout někoho, kdo je velmi kritický. ALE je zásadní se ujistit, že je kritický proto, že chce, aby věci fungovaly, jak

**Na stránkách TRADE NEWS už jsme nejednou psali o tom, že úspěch jakékoli společnosti se do velké míry odvíjí od toho, jak se jí podaří vybudovat fungující produktivní tým. Jsou nějaká specifika, jimiž by se v tomto směru měla řídit technicky zaměřená firma?**

Zaměstnanci takové firmy mají většinou v popisu práce nacházet, kde je závada, tedy proč něco nefunguje, jak má. Dobrý technik je často schopen velmi rychle identifikovat chybu nebo nefunkční součástku, a uvést tak určitý přístroj zpět do provozu. To je velmi odlišné například od obchodních zástupců, kteří tím, že zjistí, co je

v nepořádku s určitým zákazníkem, produktem nebo s potenciálními klienty, vlastně obvykle nic moc nezmůžou. Nebo jinak: jen málokdy to stačí k tomu, aby uzavřeli nový kontrakt, a zvýšili tak prodeje.

Proto se tedy k budování týmu technických odborníků musí přistupovat trochu odlišně, jelikož techničtí pracovníci jsou často více zaměřeni na to, aby uměli identifikovat chyby a závady, protože právě na tom závisí jejich úspěch. Problémem je, že „způsob, jak uspět“ jako technik – tedy tím, že správně identifikují, co je špatně – se často přenáší i do oblastí, kde je

mají. A nikoli jen proto, aby zpomaloval chod věcí a otravoval život lidem okolo. Pak naučíte vaše techniky, že když jednají mezi sebou, nemusejí se zaměřovat jen na chyby, ale že se mohou snažit nacházet spíše pozitiva. A to mimochodem platí i tehdy, když jednají se svými ženami a dětmi...

## Na co by ještě technické či výrobní firmy neměly zapomínat, když přijímají nové pracovníky?

Neměly by se podle mého názoru tolik zaměřovat na to, o jak sympatické nebo společenské lidi se jedná. Mnoho dobrých techniků nesnáší pracovní pohovory, protože se často neumějí příliš dobře prodat. Ale jelikož vám jde o jejich produktivitu, měli byste se jednoduše zaměřit jen na to, zda ve svých předchozích zaměstnáních dosáhli nějakých výsledků. Technik, který vykazuje vysokou produktivitu, bude v rámci týmu dobře přijat, jelikož bude přispívat k celkovému úspěchu týmu – a to i když má třeba poněkud komplikovanější povahu.

## V České republice se v současnosti řeší nedostatek lidí v oblasti výroby a v technických pozicích. Jak je to ve Švédsku a v jiných zemích? Je to podobné?

V dnešní době je nedostatek dobrých techniků globálnějším problémem a pocítujeme ho i u nás ve Švédsku. Vidíme, že nejúspěšnější firmy v oblasti technologií ve větší či menší míře rozjíždějí vlastní školy, kde si mohou samy školit nové techniky.

ABB například mělo vzdělávací programy na tři až čtyři roky, v jejichž rámci mohli lidé zároveň pracovat ve firmě a studovat. Takto nejen že získáte lépe kvalifikované techniky, ale také snížíte náklady na jejich vzdělání na nižší úroveň. Získávání vynikajících technických pracovníků, kteří jsou takřka hotovým produktem, je totiž obvykle dost drahé, anebo najmete lidi, kteří nejsou schopni zcela fungovat. Další výhodou vlastní výchovy budoucích pracovníků je, že všechno, co se naučí, bude velmi snadno aplikovatelné na to, co vaše firma dělá.

Jistě, můžeme doufat a čekat na to, až vláda začne něco skutečně dělat s nezájmem mladých lidí o technické pozice a začne poskytovat opravdu kvalitní vzdělání. Ale z praktického hlediska je daleko lepší, když tento problém budeme řešit sami a začneme si ve firmách vzdělávat vlastní techniky. ■

PŘIPRAVILA: BARBORA HARTMANNOVÁ

FOTO: ARCHIV PERFORMIA

Už máte e-book s 10 tipy, jak napsat úspěšný pracovní inzerát?



Možnost si ho stáhnout hledejte mezi publikacemi na [www.performia.cz](http://www.performia.cz) nebo si o něj napište na [marketing@performia.cz](mailto:marketing@performia.cz).

inzerce

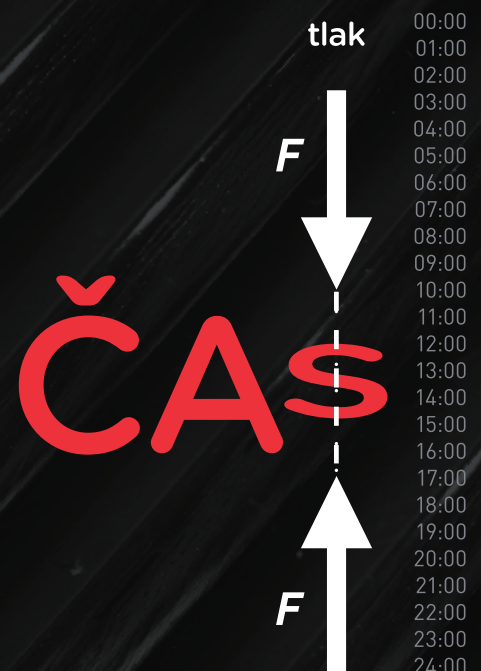
## REAGUJEME RYCHLE A POHOTOVĚ

Dobře víme, že naše zákazníci často **tlačí čas**.  
My naštěstí umíme, stejně jako **NAŠE HADICE A TĚSNĚNÍ**,  
tomuto **tlaku** odolat.

88 % zákazníků nás z hlediska rychlosti hodnotí lépe než konkurenci



Zdroj: Průzkum spokojenosti zákazníků GUMEX od společnosti B-inside v prosinci 2015.



**GUMEX**

pružné partnerství

# SPOLUPRACUJETE S VEŘEJNÝMI SUBJEKTY? TÝKÁ SE VÁS NOVÝ ZÁKON O REGISTRU SMLUV!

OD PRVNÍHO DNE LETOŠNÍCH PRÁZDNIN MUSÍME RESPEKTOVAT DALŠÍ ZÁKON, KTERÝ SE TÝKÁ UVEŘEJŇOVÁNÍ A REGISTRU SMLUV UZAVŘENÝCH SE STÁTEM A NĚKTERÝMI DALŠÍMI SUBJEKTY S CÍLEM ZAJISTIT VĚTŠÍ TRANSPARENTNOST HOSPODAŘENÍ S VEŘEJNÝM MAJETKEM. POKUD TEDY SPOLUPRACUJETE NA TÉTO BÁZI, URČITĚ MU VĚNUJTE POZORNOST, ABYSTE SE VYHNULI PŘÍPADNÝM POSTIHŮM ZA NEDODRŽENÍ STANOVENÝCH PRAVIDEL.

Dnem 1. 7. 2016 nabyl účinnosti zákon č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování těchto smluv a o registru smluv (zákon o registru smluv, dále „Zákon“). Podle důvodové zprávy je účelem nové právní úpravy rozšíření okruhu povinně uveřejňovaných smluv uzavřených se státem a jinými (zpravidla veřejnými) subjekty s cílem zvýšit transparentnost nakládání s veřejnými prostředky, jakož i zjednodušení přístupu veřejnosti k takovým smlouvám jejich uložením do jednoho místa. Protože Zákon zavádí významné právní důsledky nesplnění povinného uveřejnění smluv, měl by nové právní úpravě věnovat pozornost každý, kdo smlouvu s dotčenými subjekty uzavírá.

## JAKÝCH SMLUV SE TO TÝKÁ

Povinnost uveřejnění se vztahuje na každou soukromoprávní smlouvu, jakož i na smlouvu o poskytnutí dotace nebo návratné finanční výpomoci, pokud smluvní stranou takové smlouvy je některý ze subjektů uvedený v § 2 odst. 1 Zákona, tj. např. Česká republika, územní samosprávné celek (ÚSC), příspěvková organizace státu nebo ÚSC, státní fond, veřejná výzkumná instituce nebo veřejná vysoká škola, obecně prospěšná společnost založená státem nebo ÚSC, státní nebo národní podnik, zdravotní pojišťovna, Český rozhlas, Česká televize nebo právnická osoba s většinou majetkovou účastí státu nebo ÚSC.

Soukromoprávní smlouvu Zákon nedefinuje, je však zřejmě třeba pod tento pojem zahrnout jakoukoli smlouvu uzavíranou podle nového občanského zákoníku (zákon č. 89/2012 Sb.) v rámci soukromého práva.

## SMLOUVY ZA 50 000 A MĚNĚ UVEŘEJNIT NEMUSÍTE

Zákon obsahuje sérii výjimek z povinnosti uveřejnění. Povinnost uveřejnění se tak nevztahuje např. na smlouvu, jestliže výše hodnoty jejího předmětu je 50 000 Kč bez DPH nebo nižší, smlouvu uzavřenou s fyzickou osobou jednajícím mimo rámec své podnikatelské činnosti (např. pracovní smlouvy zaměstnanců dotčených subjektů) s výjimkou převodu vlastnického práva dotčeného subjektu k hmotné nemovité věci, některé doprovodné smluvní dokumenty (např. technické předlohy či projektovou dokumentaci), smlouvu uzavřenou s obcí nevykonávající rozšířenou působnost (tzv. malá obec).

Za zmínku stojí rovněž zahrnutí samostatné výjimky, jejíž obsírně formulované podmínky lze v současné době aplikovat pouze na ČEZ (akciová společnost, jejíž cenné papíry byly přijaty k obchodování na regulovaném trhu nebo



evropském regulovaném trhu, jde-li o akciovou společnost, v níž má stát nebo ÚSC sám nebo s jinými ÚSC většinou majetkovou účast, a to i prostřednictvím jiné právnické osoby).

## REGISTR SMLUV A ZPŮSOB UVEŘEJNĚNÍ

Registr smluv je spravován Ministerstvem vnitra ČR (ministerstvo) a je bezplatně přístupný na internetové adrese <https://smlouvy.gov.cz/>.

Zákon neurčuje, která smluvní strana je povinna zaslat smlouvu ministerstvu k uveřejnění. Může to tedy učinit kterákoliv ze smluvních stran. Je proto praktické, aby se smluvní strany ve smlouvě dohodly na způsobu splnění předmětné povinnosti.

Zaslání smlouvy k uveřejnění se provádí na elektronickém formuláři do datové schránky zřízené ministerstvem. Elektronický formulář je uveřejněn na Portálu veřejné správy (viz <http://portal.gov.cz/portal/ovm/publikujici/6bnaawp/agendy/index.html>). Pro zveřejnění je tedy možné buď vyplnit předmětný formulář na Portálu veřejné správy, nebo pokyn k uveřejnění odeslat na tomto formuláři (ve formátu XML) jako přílohu datové zprávy spolu se smlouvou a metadaty (viz níže) v předepsaném formátu.

Smlouvy musí být publikovány v otevřeném a strojově čitelném formátu. Podle metodického návodu ministerstva (viz <http://www.mvcr.cz/clanek/registr-smluv.aspx?q=Y-2hudW09OQ%3d%3d>) jsou povoleny tyto formáty smlouvy (zasílané jako další příloha k datové zprávě): PDF, DOC, DOCX, RTF, ODT, TXT. Požadavek strojově čitelného formátu je splněn, pokud z dat lze pomocí počítačové aplikace získat žádané údaje. Počítačový formát musí obsahovat textový obsah smlouvy. Formát PDF je přípustný, bude-li obsahovat textovou vrstvu.

Přestože smlouva, na niž se vztahuje povinnost uveřejnění prostřednictvím registru smluv, musí být uzavřena písemně, není z výše uvedeného důvodu nutné finální znění smlouvy zaslat do registru jako naskenovaný obrázek

s podpisy stran, neboť pokud by takový sken neměl strojově čitelnou vrstvu, nevyhověl by požadavkům Zákona. Smlouvu lze proto zaslat bez podpisů a razítek smluvních stran (viz rovněž výše zmíněný metodický návod).

Spolu se smlouvou musí být v registru smluv uveřejněna její metadata, tj. základní informace umožňující snadné vyhledání bez nutnosti procházení celého dokumentu. Povinnými metadaty jsou identifikace smluvních stran, vymezení předmětu smlouvy, cena, a pokud ji smlouva neobsahuje, hodnota předmětu smlouvy, lze-li ji určit, a datum uzavření smlouvy. Metadata jsou vyplňována jako součást formuláře určeného k zaslání smlouvy k uveřejnění (viz výše).

Bez uveřejnění povinných metadat se smlouva nepovažuje za uveřejněnou prostřednictvím registru smluv, a to bez ohledu na to, že smlouva fakticky v registru smluv vložena bude. Totéž platí v případě, že smlouva bude zaslána v nepovoleném formátu.

## LHŮTA K UVEŘEJNĚNÍ A SANKCE

Smlouva musí být shora popsáním způsobem zaslána ministerstvu bez zbytečného odkladu, nejpozději však do 30 dnů od jejího uzavření. Nedodržení shora uvedené lhůty Zákon nesankcionuje. Podstatné však je, že podle § 6 odst. 1 Zákona smlouva nabude účinnosti nejdříve dnem uveřejnění. Dokud tedy smlouva nebude uveřejněna v registru, nenabude účinnosti a smluvním stranám nevznikne povinnost smlouvu plnit, respektive právo splnění smlouvy požadovat. Pokud však smlouva nebude uveřejněna ani do tří měsíců ode dne jejího uzavření, platí, že je zrušena od počátku. Toto pravidlo (obsažené v § 7 odst. 1 Zákona) je tak nejzásadnějším důsledkem neuveřejnění smlouvy, když jím Zákon zavádí nevratitelnou právní domněnku zrušení smlouvy od počátku se všemi důsledky z toho pro smluvní strany vyplývajícími (zejména povinnost vrátit si poskytnuté plnění).

Následky neuveřejnění smlouvy (nenabytí účinnosti či zrušení smlouvy) se však aplikují na smlouvy uzavřené nejdříve 1. 7. 2017. Vůbec (tj. ani po tomto datu) se nebudou aplikovat na smlouvy uzavřené za účelem odvrácení či zmírnění bezprostředně hrozící újmy v souvislosti

s mimořádnou událostí ohrožující život, zdraví, majetek nebo životní prostředí. Na smlouvy uzavřené po nabytí účinnosti Zákona (ale před 1. 7. 2017) sice povinnost uveřejnění dopadá, její nesplnění však není postiženo žádnou sankcí.

## DOSAVADNÍ STAV FUNGOVÁNÍ REGISTRU

Podle informací médií se za první měsíc účinnosti Zákona objevilo v registru téměř 10 tisíc smluv. V této souvislosti je však poukazováno na to, že v řadě případů jsou metadata zveřejněna chybně (např. chybí identifikace druhé smluvní strany) nebo dochází k začerňování (v některých případech i téměř celého) textu smluv. Je pravda, že Zákon z uveřejnění některé informace vylučuje (např. osobní údaje nebo obchodní tajemství) a ukládá zasláteli, aby takové informace znečitelnil.

Ministerstvo je však pouze správcem registru, za správnost smluv a jejich metadat neodpovídá, a nemá tedy v tomto ohledu žádnou kontrolní pravomoc. Je tedy namítáno, že chybně zveřejněná data neumožní kvalitní veřejnou kontrolu a že je nutné do budoucna kontrolní mechanismus vyřešit. Prozatím Zákon pouze zakotvuje možnost, aby některá ze smluvních stran dodatečně uveřejnila dosud (z důvodu ochrany obchodního tajemství) neuveřejněnou část smlouvy (nebo metadata) do 30 dnů ode dne, kdy jí bylo doručeno rozhodnutí nadřízeného orgánu nebo soudu, na jehož základě mají být předmětné informace poskytnuty podle předpisů upravujících svobodný přístup k informacím. Pokud opravu učiní včas, zabrání tím zrušení smlouvy. Do vydání takového závazného rozhodnutí bude však zřejmě možné ve vztahu k opravě nečinit nic a odvolávat se na ochranu obchodního tajemství. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



Mgr. Petr Kvapil je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze



Semináře • Teritoriální setkání • Publikace • Poradna • Semináře na míru



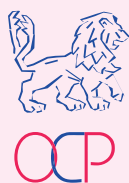
**sinovia**

3NS PŘEKladu  
ZDARMA  
PRO NOVÉ ZÁKAZNÍKY

- PŘEKLADY
- SOURCING
- EXPORT DO ČÍNY
- LOGISTIKA
- DUE DILLIGENCE
- SMLOUVY

[WWW.SINOVIA.CZ](http://WWW.SINOVIA.CZ)

INFORMACE O DOVOZU Z ČÍNY, VÝVOZU DO ČÍNY A PODNIKÁNÍ V ČÍNĚ.  
AKTUÁLNĚ, SPOLEHLIVĚ A ZDARMA



OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
PODNIKATELEK

Mediální partner



VŠE V ŽIVOTĚ MÁ SVOJI CENU,  
I PODNIKÁNÍ

**PŘIPOJTE SE I VY**

DO LETOŠNÍHO PROGRAMU  
OCENĚNÍ ČESKÝCH PODNIKATELEK

**KONTAKTUJTE NÁS**

[OceneniCeskychPodnikatelek.cz](http://OceneniCeskychPodnikatelek.cz)



BUDUJEME  
HRDĚ  
ČESKO

PODPORUJEME  
VZDĚLÁVÁME  
OCEŇUJEME  
ČESKÉ PODNIKATELKY  
OD ROKU 2008

# Budoucnost patří klikačům

AŽ SE ZNOVU NARODÍM, STANU SE KLIKAČEM. BUDU SEDĚT V KŘESLE, ŤUKAT JEDNÍM PRSTÍKEM DO KLÁVESNICE SVÉHO PC A V POHODLÍ DOMOVA BEZ STRESŮ VYDĚLÁVAT 1400 KORUN ZA HODINU; POKUD BUDE KORUNA SLABŠÍ, TAK SAMOZŘEJMĚ VÍC A TŘEBA V EURECH. MOŽNÁ, ŽE KDYŽ BUDU ŠIKOVNÁ, VYDĚLÁM SI CELÉ JMĚNÍ. JAK?

Pozvu ke klikání kamarády, kteří budou klikat a vydělávat tak i mně. Budu hodně mailovat a za každý e-mail dostanu dalších deset korun. Konec starým časům, kdy jsem četla e-maily zadarmo, od teď to mám placené, hurá!

Představuji si, jak mé konto narůstá, aniž bych cokoli musela studovat, riskovat, stresovat se. Stačí mít pouze jeden počítač a umět pár jednoduchých operací. Pravda, základem je čtení a práce s internetem, ale to snad i v příštím životě zvládnou. Hlavně abych měla zdravé a hbité prstíky, na to nesmím v raném dětství zapomenout. Trénink hbitosti a pružnosti těchto drobných kloubů bude platforma, na které budu v dospělosti stavět svou profesní kariéru.

A věřte nevěřte, pro svůj sen mám na-prosto reálný základ! Jeden e-mail, který mi přišel do schránky, když jsem právě pracovala na tomto TRADE NEWS. Ten mě přiměl se zasnít. Dovolil mi na chvíli oprostít se od běžné rutinní autorské a redakční práce a zrelaxovat už tou pouhou představou. Tak silnou, že si říkám, proč si ji nechávat pro sebe. Vždyť bychom se všichni mohli mít v příštích životech lépe. Staneme se klikači...

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: OUTLOOK JANY JENŠÍKOVÉ

**Upozornění:** Nejedná se o autorskou fabulaci, všechny uvedené skutečnosti jsou objektivní realitou. Bohužel.

From: [REDAKCE]  
Sent: Thursday, September 8, 2016 12:25 AM  
To: [REDAKCE]  
Subject: [SPAM] Dobře hodnocený přivýdělek vhodný pro každého.  
Importance: High

VÍTE JAK VYDĚLAT KLIKÁNÍM NA REKLAMU 1400 Kč ZA ČISTOU HODINU VAŠEHO ČASU ?

**ZAREGISTRUJTE SE**  
Prvním krokem je samotná registrace v systému, za kterou ihned získáš 200 Kč.

**POZVI PŘÁTELE**  
Kamarádi klikají a ty vyděláváš. Pomáhejte si navzájem!

**POZVI PŘÁTELE**  
Za email získáš až 10 Kč. Do teď jsi maily četli zadarmo, ale díky nám vyděláš!

**NEVÁHEJ A ZAREGISTRUJ SE HNED TEĎ S BONUSEM 200Kč ZA REGISTRACI**

**ZAREGISTROVAT SE**

# CzechInvest

Partner pro rozvoj  
Vašeho podnikání

- informujeme o možnostech podpory pro podnikatele
- zprostředkováváme evropské dotace pro podnikatele
- poskytujeme poradenství k projektům
- pomáháme při realizaci investičních projektů
- jsme zprostředkovatelem státní investiční podpory
- pomáháme zahraničním investorům, kteří již působí v České republice
- zajišťujeme podporu při reinvesticích
- spravujeme databáze podnikatelských nemovitostí a brownfieldů
- spravujeme databázi českých dodavatelských firem



**CZECHINVEST**

Agentura pro podporu podnikání a investic

**JSME TU PROVÁS**

**V KAŽDÉM KRAJI**

**Centrála Praha**  
TEL.: 296 342 500  
E-MAIL: info@czechinvest.org

**Jihočeský kraj**  
TEL.: 387 962 413-6  
E-MAIL: ceskebudejovice@czechinvest.org

**Jihomoravský kraj**  
TEL.: 543 422 780-6  
E-MAIL: brno@czechinvest.org

**Karlovarský kraj**  
TEL.: 353 227 919, 353 227 921  
E-MAIL: karlovyvary@czechinvest.org

**Královéhradecký kraj**  
TEL.: 495 817 711  
E-MAIL: hradeckralove@czechinvest.org

**Liberecký kraj**  
TEL.: 482 313 225  
E-MAIL: liberec@czechinvest.org

**Moravskoslezský kraj**  
TEL.: 595 198 481  
E-MAIL: ostrava@czechinvest.org

**Olomoucký kraj**  
TEL.: 587 332 186  
E-MAIL: olomouc@czechinvest.org

**Pardubický kraj**  
TEL.: 466 616 705  
E-MAIL: pardubice@czechinvest.org

**Plzeňský kraj**  
TEL.: 378 056 630-3  
E-MAIL: plzen@czechinvest.org

**Středočeský kraj a Praha**  
TEL.: 296 342 480  
E-MAIL: praha@czechinvest.org

**Ústecký kraj**  
TEL.: 475 200 960  
E-MAIL: ustinaelabem@czechinvest.org

**Kraj Vysočina**  
TEL.: 567 155 197-8  
E-MAIL: jhlava@czechinvest.org

**Zlínský kraj**  
TEL.: 573 776 260  
E-MAIL: zlin@czechinvest.org

[www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org)



Jiří Kuliš:

## TRADE NEWS SE NARODIL NA MSV

„Magazín TRADE NEWS a brněnské Výstaviště, konkrétně Mezinárodní strojírenský veletrh, mají společného víc než jen téma v aktuálním vydání tohoto periodika. TRADE NEWS totiž spatřil světlo světa poprvé v roce 2012 právě na MSV a od té doby je číslo věnované strojírenství s naším největším strojírenským svátkem spojeno pupeční šňůrou. Každý rok lze vidět, jak se profesionální úroveň tohoto zdařilého mediálního projektu zvyšuje. Pro nás je podstatné, že z hlediska našeho podnikání oslovuje malé a střední podniky, naše vystavovatele – naši hlavní cílovou skupinu. Přejeme TRADE NEWS ještě hodně zdařilých strojírenských vydání!“

*Jiří Kuliš je generálním ředitelem společnosti Veletrhy Brno.*



Jaroslav Doleček:

## SPOLUPRÁCE S TRADE NEWS BYLA SKUTEČNÝM POTĚŠENÍM

„Bylo mi skutečným potěšením podílet se s redakcí TRADE NEWS na dubnovém vydání magazínu věnovaném Myanmaru/Barmě. Čeho si nejvíce cením, je fakt, že TRADE NEWS zavede svoje čtenáře i do tak vzdálených exotických trhů, jako je ten barmský. Pevně věřím, že pozitivní ohlasy široké čtenářské obce TRADE NEWS budou nejen příslibem naší další úspěšné spolupráce, ale přinesou i zasloužený zájem českých podnikatelských subjektů o zemi mého působení.“

*Ing. Jaroslav Doleček je velvyslancem ČR v Myanmaru/Barmě.*



Petr Křižan:

## TRADE NEWS RÁD ČTU A RÁD S NÍM PROFESNĚ SPOLUPRACUJI

„TRADE NEWS otvírá dveře do exportního světa. Tento dvouměsíčník mi vždy přinese zajímavé informace o možnostech a specifikách podnikání nejen v různých odvětvích, ale také na různých kontinentech. A nejen proto patří mezi mé oblíbené tituly, které rád čtu a se kterými rád profesně spolupracuji.“

*Ing. Petr Křižan je ředitelem odboru mezinárodní vztahy a komunikace České exportní banky.*

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**

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

**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Právní servis**

Advokátní kancelář Kvapil &amp; Šulc

**Foto**

Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz

**Distribuce**

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

**Tisk**

Akontext s.r.o.

**Vydavatel**

ANTECOM s.r.o.  
Blatenská 2166/7  
148 00 Praha 4  
produkce@antecom.cz  
Tel./fax: +420 272 935 558  
Redakční servis: +420 602 313 176  
www.antecom.cz

**Titulní foto**

Čínské feng-šuej,  
Shutterstock

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

[www.tradenews.cz](http://www.tradenews.cz)  
[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz)

## Připravujeme



I když jsou nám země Balkánu teritoriálně i historicky velmi blízké a dodnes existují silné vzájemné vazby, jejich potenciál pro náš export někdy zbytečně podceňujeme. Přitom české výrobky a služby tu mají dobrý zvuk a příležitosti se otevírá řada, vedle energetiky a životního prostředí především v dopravní infrastruktuře a stavebnictví, což jsou obory, na něž se v příštím vydání zaměříme.

Jeden z největších českých výrobců betonových střešních krytin a vápenopískových cihel, jihomoravská společnost KM Beta, slaví dvacet let. Za tu dobu musela překonat ne jeden propad stavební výroby v tuzemsku, což se jí podařilo i díky expanzi na zahraniční teritoria. Podíváme se především na její aktivity v Srbsku.



Stavařina byla vždy považována za doménu mužů. My vám však představíme společnost Romex, kterou už čtvrt století vede úspěšně žena. „Vždy mě naplní hrdostí, když naši obchodní partneři prohlásí, že Romex problémy nedělá, ale řeší,“ říká ředitelka firmy Jana Kotková.

EuroBLECH 2016

# Zpracování plechu nové generace



**25. – 29. ŘÍJNA 2016**  
**HANNOVER, NĚMECKO**

## 24. mezinárodní veletrh zpracování plechu

Plech, trubky, profily – Nástroje, barviva – Flexibilní zpracování plechu  
Tváření – Hotové výrobky, díly, sestavy – Oddělování, řezání – Slitiny  
Řízení, regulace, měření, kontrola – Aditivní výroba – Povrchová úprava  
Sběr/zpracování dat – Výzkum a vývoj (V&V) – Systémy CAD/CAM/CIM  
Spojování, svařování – Strojní prvky – Zpracování trubek/profilů  
Manipulace – Bezpečnost práce – Vybavení továren a skladů

[www.euroblech.com](http://www.euroblech.com)

**EURO  
BLECH**

Pořádá: Mack Brooks Exhibitions Ltd

800 521 521  
www.kb.cz



# VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

KDYŽ ZA SEBOU MÁTE ZÁZEMÍ CELOSVĚTOVÉ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE,  
HRANICE PŘEKROČÍTE MNOHEM SNÁZ. NAŠI ZKUŠENÍ PORADCI VÁM NAVÍC  
POMOHOU S INVESTICEMI DO VÝVOJE I VÝROBY.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



**KB**