

# TRADE NEWS

4 / 2015 / IV. ročník    Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

KE SLOVU PŘICHÁZEJÍ MALÍ,  
RYCHLÍ A ORIGINÁLNÍ

V ČÍNĚ JSOU  
EVROPSKÉ STROJE „IN“

VIETNAM NECHCE HRÁT  
DRUHÉ HOUSLE

## Čína

jako bezprecedentní fenomén  
aneb Je panika na místě?



Na webu naleznete:



### Magazín

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



### Obchod

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

### Aukce



**Každý týden můžete v aukci získat domácí spotřebič.**

Vyvolávací cena začíná vždy na 1 Kč.

### Z aktuální nabídky obchodu vybíráme



#### Renovační balíčky

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



#### Elektrokola Lectron

Sleva na nákup elektrokol Lectron.



#### Jamie Oliver 15 minut v kuchyni

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



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

Vážení čtenáři,

není tomu tak dávno, co jsme se předháněli v úžasných prognózách uskupení BRICS. Brazílie, Rusko, Indie, Čína a později i JAR se měly během několika let stát fenoménem světového hospodářství a vybalancovat vliv Spojených států amerických a Evropské unie.

Píše se rok 2015 a ještě před pár lety vyzdvihované Rusko visí za kšandy nad propastí největších novodobých hospodářských problémů. Čína, druhá největší ekonomika světa, začíná naznačovat potíže ekonomické transformace a logicky ubírá plyn. Indie i přes úžasné úspěchy svých elit ve světě zatím nedokázala najít řešení demografických rozdílů a nenabírá očekávanou rychlost. Kreativní Brazílie se sice těší na boom spojený se sportovními megaakcemi, ale ten zatím nepřichází, navíc se země nedokáže vymanit z korupční smyčky. Jižní Afrika, poté co se prolobbovala do skupiny bývalé BRIC, zatím bohužel není schopná vyřešit pro světové podnikatele to zásadní – bezpečnost investic a spolehlivou právní vymahatelnost.

Je nepochybné, že všechny zmíněné země, zejména Čína, budou velkými obchodními i investičními příležitostmi. Je ale stejně tak nepochybné, že BRICS není nic jiného než marketingová nálepka a jakákoliv integrace těchto velmocí je nesmysl, kterému nevěří ani ony samy. Demografické, geografické a politické rozdíly jsou natolik velké, že vyšší vzájemná ekonomická spolupráce může fungovat pouze pro posílení sebevědomí, což je v současném rozložení ekonomických sil málo. A nic na tom nemění

ani Nová rozvojová banka (NRB), kterou země BRICS v létě založily. Ohromující čísla základního kapitálu ve výši 50 miliard dolarů jsou v kontextu velikosti zmíněných ekonomik nepodstatná, stačí připomenout, že jen dluh malého Řecka vůči věřitelům činí 360 miliard dolarů...

Fakta neuvádím proto, abych odrazil naše exportéry. Naopak, všechny zmíněné země jsou pro náš export nesmírně důležité, což dosvědčují i analýzy a průzkumy naší asociace. S výjimkou Ruska a Brazílie, kam naše meziroční míra exportu klesla, jsou ostatní země BRICS pro naše vývozce rostoucími trhy, shodou okolností prakticky stejným tempem deseti procent. O všech zemích BRICS jim věnuje celá tematická čísla, což potvrzujeme i aktuálním vydáním. Snažím se ale poukázat na to, že není nic staršího než včerejší očekávání a ekonomické informace a že i malé a střední firmy musí pozorně sledovat vývoj na těchto trzích a kromě ambicí a plánů i důsledně řídit rizika. S ohledem na mimořádný růst našeho exportu roste totiž i pravděpodobnost brzkého pádu, na což nejsou malé firmy obvykle ani obchodně připraveny, ani finančně vybaveny. Podle posledního průzkumu AMSP ČR a EGAP se proti exportním rizikům nezabezpečujeme, což se může mnohým tvrdě nevyplatit. I proto jsme ve spolupráci s Komerční bankou a nakladatelstvím Eupress vydali publikaci Řízení exportních rizik malé a střední firmy, která je od léta všem exportérům zdarma k dispozici.

Podle všeho nás čeká zajímavý podzim. Po mnoha letech jsme ve velmi dobré ekonomické kondici a bude nesmírně



Foto: Vlasta Pásková

náročné tempo růstu udržet. To by mělo být prioritním úkolem jak současné koalice, tak opozice. Ačkoliv lze předpokládat, že tématem podzimu budou emotivní hádky o elektronickou evidenci tržeb, neměli bychom zapomínat na zdravý rozum a na to, že máme mimořádnou šanci hrát delší dobu evropskou extraligu. Promarnit ji by byla obrovská nezodpovědnost.

Budeme se těšit na podzimní setkávání, kterých jsme pro vás tentokrát připravili nebyvalé množství.

Karel Havlíček  
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**TRADE NEWS**

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



Vydavatel:

ANTECOM s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926  
Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397  
Datum vydání: 10. 9. 2015 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. Jiří Belinger, místopředseda představenstva AMSP ČR a jednatel společnosti VARI, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., členka představenstva AMSP ČR a jednatelka společnosti AUDACIO  
**Šéfredaktorka:** PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM jensikova@antecom.cz  
www.antecom.cz  
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník 2013 v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



14



26



34



38



50



56



60



68

12 Rozhovor  
Ethan B. Kapstein: Motivujme soukromý sektor, aby investoval

14 Rozhovor / Čínská strategie  
Jana Matesová: Asijská krize se Číny nedotkla, učinila z ní mocnost

18 Aktuální analýza / Čína  
Nepropadejme panice, ale budme ve střehu

26 Do světa za obchodem / Čína  
Čína: Ke slovu přicházejí malí, rychlí a originální

33 Zápisky z Číny  
Strategický význam Sin-tiangu

34 Trendy / Čína  
Carol Tooze: Zahýbou čínské automobilky světem jako v osmdesátých letech Japonci?

38 Rozhovor / Čína  
V zemi draka jsou evropské stroje „in“

44 Profiliga / Hestego  
Petr Zemánek: Rádi otevřeme dveře do Číny i ostatním

46 Objektivem / Čína  
Země protikladů

50 Profiliga / Vinařství Ludwig  
Liana Hrabálková: V Číně preferují červené a vybírají hlavně očima

54 Rozhovor / Finance  
Vladimír Jeřábek: Naše bankovní skupina je už v Číně jako doma

56 Do světa za obchodem / Vietnam  
Vietnam nechce hrát druhé housle

60 Profiliga / Galatek  
Josef Kocián: Do první ligy nás dostal vlastní výzkum a vývoj

62 Podpora exportu / EGAP  
Jan Procházka: V Íránu můžeme navázat na dobré zkušenosti

64 Rozhovor / MSV  
Veletrh pro budoucnost

66 Profiliga / Gumex  
Dušan Sedláček: Náš největší kapitál jsou lidé

68 Rozhovor / Podpora podnikání a investic  
Karel Kučera: Jsme dobří, ale pořad to jako země neumíme prodat

70 Podpora exportu / ČEB  
Jiří Ferenc: Proč se nespojit s bankou, která nám umí prošlapat cestu

72 Profiliga / Dieffenbacher-CZ  
Každý stroj je originál

74 Rozhovor / Podnikání  
Jaroslav Hanák: Sněm bude tradičně hodnotit vládu

76 Jak ušetřit energii  
Základem je dlouhodobé partnerství aneb Jak ušetřit investice do zdrojů tepla a elektřiny



## Na zahraničních trzích se vyznáme.

Přehledné informace z první ruky, které na internetu nenajdete.  
Kontakty, ke kterým se tak snadno nedostanete.  
Pomoc, která se vám v zahraničí může hodit.

► **PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ**

Odborníci ve 45 zemích a oboroví specialisté v centrále

► **INFORMAČNÍ SERVIS PRO EXPORTÉRY**

Exportní průvodce pro vybrané země (novinka)

► **PREZENTACE ČESKÝCH FIREM ZAHRANIČNÍM PARTNERŮM**

Setkání se zahraničními nákupčími a další B2B akce

► **EXPORTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ**

Exportní konference a konzultace v regionech, firemní vzdělávání na míru

► **VÝMĚNA ZKUŠENOSTÍ A KONTAKTŮ MEZI EXPORTÉRY**

Exportní klub CzechTrade

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

**CzechTrade – partner českých exportérů na pěti kontinentech**

# 13. Den podnikatelů České republiky

**3. listopad 2015**

od 16.30 hodin

Kongresový sál hotelu Ambassador,  
Václavské náměstí 5, Praha 1

**Jak udržet podnikání v regionech a na venkově?**  
Investice – Daně – Dopravní infrastruktura – Vzdělání – Obslužnost

Záštita: prezident ČR Miloš Zeman

Hlavní hosté: místopředsedové a klíčoví členové vlády

- ✓ Vyhlášení vítězů projektu AMSP ČR a KB  
Nastartujte se – Young Business pro začínající podnikatele
- ✓ Vyhlášení vítězů soutěže Equa bank Rodinná firma  
roku 2015
- ✓ Předání voucherů v hodnotě 100 000 Kč  
v rámci projektu Podnikavá žena

**Akci předchází SME Exportní fórum  
na téma Příležitosti ve Francii**  
14.00–16.30 (v Dvořákově síni)

Vstup volný po předchozí registraci

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



## EVROPSKÉ PATENTOVÉ PRÁVO JE PRO MSP NEPŘIJATELNÉ

AMSP ČR ODMÍTÁ CHYSTANÝ DOKUMENT PŘÍPRAVNÉHO VÝBORU PRO JEDNOTNÝ PATENTOVÝ SOUD, KTERÝ ZPOPLATŇUJE SAZEBNÍK OCHRANY A VYMÁHÁNÍ PATENTOVÝCH PRÁV V EU. PRAVIDLA PRO STANOVENÍ SOUDNÍCH POPLATKŮ A NÁHRAD NÁKLADŮ ŘÍZENÍ JSOU PRO MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY NEPŘIJATELNÁ, NEBOŤ NAVRHOVANÉ VÝŠE POPLATKŮ A NÁHRAD NÁKLADŮ ŘÍZENÍ JSOU PRO ČESKÉ, ZEJMÉNA MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY, NEÚMĚRNĚ VYSOKÉ. HOVOŘILI JSME S PŘEDSEDOU ÚŘADU PRŮMYSLOVÉHO VLASTNICTVÍ JOSEFEM KRATOCHVÍLEM.

### Co přináší navrhovaná změna evropského patentového systému pro české malé a střední podniky?

Připravovaný „patentový balíček“ má za cíl zlevnit a zjednodušit získání patentu na území Evropy. Může pomoci především těm, kteří svým patentem potřebují pokrýt větší množství evropských států najednou. Tedy je třeba mít na mysli, že i všem velkým hráčům z USA, Číny, Japonska apod.

### Co stojí za pravidly pro stanovení soudních poplatků a náhradou nákladů řízení?

Navrhovaná výše soudních poplatků vychází z kalkulací poměrně značných

provozních nákladů celého systému. Navrhovaná výše stropů pro úhradu nákladů majitele patentu v úspěšném sporu o jeho porušení je enormně vysoká a de facto zamezuje našim firmám účast v soudním řízení.

### Chceme v ČR Jednotný patentový soud?

Činit nyní jakékoli závěry je předčasné, neboť není znám celkový finanční rámec. Nový systém můžeme ode dne jeho vzniku využívat, aniž bychom byli v první skupině ratifikujících. V mezidobí můžeme vyhodnotit dopady a učinit závěry. Pokud si budeme Jednotný patentový soud u nás přát,



JOSEF KRATOCHVÍL,  
PŘEDSEDA ÚPV

pak je myslím dobré, abychom se zaslili o lokální, případně regionální, komoru sídlící na našem území. ■

-SVO-

FOTO: ARCHIV ÚPV

## PODNIKATELŮM ELEKTRONICKÁ KOMUNIKACE PROBLÉM NEDĚLÁ, SLOŽITÁ JE POUZE KOMUNIKACE SE STÁTNÍ SPRÁVOU

Česká bankovní asociace a AMSP ČR zveřejnily průzkum zaměřený na využívání elektronických nástrojů v podnikání, který provedla agentura Ipsos na vzorku 800 českých podnikatelů. Drtivá většina z nich využívá při své činnosti elektronickou komunikaci. Devět z deseti má on-line bankovníctví, téměř polovina živnostníků a více než dvě třetiny malých a středních firem pracuje s elektronickými fakturami a formuláři. Elektronicky komunikují s bankami, svými zákazníky i veřejnou správou. Státní správa by ale podle firem i živnostníků měla režim elektronické komunikace zjednodušit.

„Jedním z dlouhodobých cílů bank je přinášet inovace a napomáhat úsporám nákladů jak na straně výstavců faktur, tak i příjemců. Proto jsme před rokem vytvořili tzv. standard elektronické komunikace, který má zjednodušit fakturaci a pomoci podnikatelskému sektoru

eliminovat chyby při zadávání plateb. Podnikatelé mají stejný cíl, a tak na tyto změny velmi dobře reagují. Je potěšující, že standard nejen zná 40% malých a středních firem a dokonce 30% živnostníků, ale přibližně čtvrtina firem ho také využívá,“ vysvětluje Jan Matoušek, náměstek výkonného ředitele České bankovní asociace.

Čeští podnikatelé jsou spokojeni s využíváním on-line prostředí pro komunikaci s bankami a zákazníky, jistě výtky však směřují ke státní správě. „Téměř pětina živnostníků i malých a středních firem označila elektronickou komunikaci s veřejnou správou za složitou. Jedním z důvodů jsou i rozdílné požadavky jednotlivých rezortů. Je nezbytně nutné, aby státní správa nejen elektronický režim zjednodušila, ale hlavně aby se úřady sjednotily v požadavcích na podnikatele,“ zdůrazňuje předseda představenstva AMSP ČR Karel Havlíček.

Hlavní motivací pro využívání moderních technologií je rychlost a jednoduchost, desetina podnikatelů za nimi vidí i finanční úspory. „Na druhé straně se zatím neujaly například QR kódy. Důvodem je nedůvěra a neopodstatněné obavy o bezpečnost jejich využívání a také nedostatek informací o jejich přínosech,“ dodává Jan Matoušek.

Podnikatelé přes internet komunikují nejčastěji s bankou (v 90%), internet je ve vztahu s bankou zároveň preferovanou komunikační platformou. Důvodem využívání tohoto způsobu komunikace je pro devět z deseti podnikatelů rychlost, polovina oceňuje úsporu nákladů, třetina možnost individuálních nastavení. „Firmy i živnostníci preferují bezhotovostní platby, u třetiny OSVČ ale stále převládá platba v hotovosti. Tento poměr je ještě umocněn v sektoru pohostinství a ubytování,“ upřesňuje Karel Havlíček. ■

ZDROJ: AMSP ČR

# MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY STÁLE PODCEŇUJÍ RIZIKA, UKÁZAL NEDÁVNÝ PRŮZKUM AMSP ČR PRO EGAP

Z PRŮZKUMU AMSP ČR PRO EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST (EGAP) MEZI 500 FIRMAMI VYPLYNULO, ŽE 50 % EXPORTÉRŮ Z ŘAD MSP VYVÁŽÍ DO EVROPSKÝCH ZEMÍ MIMO EU, 34 % Z NICH PAK DO ZEMÍ SNS. JEN 21 % Z NICH VŠAK POJIŠŤUJE SVÉ POHLEDÁVKY (FAKTURY). PODLE PŘEDSEDY PŘEDSTAVENSTVA KARLA HAVLÍČKA JE PATRNÉ, ŽE FIRMY V OBDOBÍ RŮSTU MAJÍ TRVALE TENDENCE PODCEŇOVAT RIZIKA. JESTLIŽE HLAVNÍ PROBLÉM NEVIDÍ PODNIKY V CENĚ POJISTKY, POTOM JE ELEMENTÁRNÍ NEZABEZPEČENÍ POHLEDÁVEK HROZBOU, A TO ZEJMÉNA V DOBĚ, KDY MŮŽE DOJÍT K POKLESŮM TRHŮ.

EGAP vloni pojistil obchodní případy 46 malých a středních podniků, šlo o více než třetinu nově uzavřených pojistných smluv. Jen v prvním pololetí letošního roku pojištěním podpořil při vývozu už 30 firem z řad MSP. Většinu exportérů, kteří využívají úvěrové pojištění, pojistily komerční pojišťovny. To je podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky v pořádku, EGAP je tu totiž především od toho, aby pojistil rizika, která komerční pojišťovny ze své povahy nepojistí. Podle Jana Procházky je pozitivní, že

ti, co pojištění využívají, deklarují nejčastěji využití služeb EGAP a KUPEG.

„Za EGAP je pro nás cenné hlavně to, že se snížilo procento těch, kteří naše služby považují za administrativně složitě. Před dvěma lety jsme připravili pro MSP speciální balíček produktů a jeho hlavním znakem bylo právě výrazné snížení administrativy,“ dodává Jan Procházka. Zjednodušení administrativy pozitivně hodnotí i AMSP, stejně tak jako rostoucí znalost produktů EGAP. Podle

Karla Havlíčka je ale „určitým překvapením, že jen 6 % respondentů je informováno od své banky, že EGAP dokáže pojistit rizikovější teritoria. Snižování rizik vlastních klientů by přitom mělo být prvořadým úkolem bank.“ EGAP se proto nyní zaměří společně s bankami na proškolení jejich zaměstnanců na regionálních pobočkách. Naváže tak na semináře, které pořádá už druhým rokem pro vývozce. ■

ZDROJ: AMSP ČR

## ORGANIZUJEME MISI DO MALAJSIE

Společně s velvyslanectvím ČR v Kuala Lumpur připravuje AMSP ČR odbornou podnikatelskou misi do Malajsie, která proběhne 28. až 30. září letošního roku. Jedná se o unikátní tematickou cestu menšího počtu firem, která bude zaměřena na oblast malého a středního byznysu v oblasti zdravotnictví, neboť právě ta se v Malajsií těší mimořádné vládní podpoře. Podnikům bude poskytnut kompletní přehled o trhu se zdravotnickým materiálem, připravujeme setkání s rozhodujícími soukromými i státními institucemi v oboru zdravotnictví, lokálními distributory nebo jednání s regulatorními orgány. Podle zájmu zajistíme konkrétní obchodní jednání „na míru“ jednotlivým účastníkům. ■

ZDROJ: AMSP ČR



## EFEKTIVITA INSOLVENČNÍCH ŘÍZENÍ SE DOSTÁVÁ NA SAMÉ DNO

AMSP ČR A INSOLCENTRUM PŘEDSTAVILY ANALÝZU INSOLVENČNÍCH ŘÍZENÍ PODNIKATELSKÉ SFÉRY V ČR. VYPLÝVÁ Z NÍ, ŽE EFEKTIVITA INSOLVENČNÍCH ŘÍZENÍ JE VELMI NÍZKÁ. SOUČASNĚ ANALÝZA POPÍRÁ TVRZENÍ SVĚTOVÉ BANKY, PODLE NÍŽ JE VÝTĚŽNOST INSOLVENCÍ V ČESKÉ REPUBLICE NA ÚROVNI 65 %. VE SKUTEČNOSTI JE TO POUHÝCH 7 %. DLOUHODOBĚ SELHÁVÁ I STÁT, JEHOŽ ÚŘADY JSOU USPOKOJOVÁNY ÚPLNĚ NEJHŮŘE.

Analýza dlouhodobě monitoruje výsledky konkurzních řízení a dále ukazuje, že naprosto minimální je uspokojení nezajištěných věřitelů, tj. věřitelů bez zástavních práv, jejichž výnos ve výši 2,5 % zpravidla nepokryje ani jejich náklady na vymáhání v rámci insolvenčních řízení. V důsledku to znamená, že věřitelé v současnosti v podstatě rezignují na jakoukoliv účast v insolvenčních procesech.

Zajímavě dopadlo i porovnání úspěšnosti bank, státu a ostatních věřitelů. Nejhuře ve výsledcích dopadají státní orgány, a to navzdory svým mimořádným oprávněním zajišťovat majetek či provádět vlastní exekuce. Jestliže je běžný živnostník, který nemá k dispozici štáby vymáhacích

úředníků ani vlastní legislativu, výrazně úspěšnější než státní orgány, signalizuje tento stav selhávání státní správy v oblasti vymáhání pohledávek. Například finanční úřady nezajišťují včas majetek dlužníků, ač tak mohou učinit svými výměry. Jejich vymáhání prostřednictvím vlastních exekucí je neefektivní. Zarážející je i to, že finanční úřady až na výjimky nepodávají insolvenční návrhy. Přitom nedoplatky daní, zdravotního a sociálního pojištění dosahují již více než dvojnásobku deficitu státního rozpočtu. Neutěšený je i údaj o tom, v kolika procentech nedostanou věřitelé ani korunu. Průzkum ukazuje, že se tak stane v neuvěřitelných 58 % insolvenčních řízení.

ZDROJ: AMSP ČR



# NEVRATNÉ PROSTŘEDKY NA ROZJEZD PODNIKÁNÍ PRO PODNIKAVÉ ŽENY

AMSP ČR, ŽENY S.R.O. A RAIFFEISENBANK POKRAČUJÍ V NEJVĚTŠÍM TUZEMSKÉM PROJEKTU PODNIKAVÁ ŽENA, ZAMĚŘENÉM NA PROPOJOVÁNÍ A PODPORU ŽEN V MALÉM PODNIKÁNÍ. TĚMĚŘ ČTYŘI TISÍCE PODNIKATELEK, KTERÉ PROJEKT SDRUŽUJE, MOHOU VYUŽÍVAT NOVÝ WEB, KTERÝ JAKO PRVNÍ SPOJUJE SVĚTY PODNIKAVÝCH ŽEN SE ZÁZEMÍM A PODPOROU JEJICH PODNIKÁNÍ A ZÁROVEŇ TAKÉ SE SVĚTEM SPOTŘEBITELEK, KTERÉ SE MOHOU STÁT ZÁKAZNICEMI SDRUŽENÝCH ČESKÝCH PODNIKATELEK.

Podnikavá žena je projekt, ve kterém pomáháme začínajícím podnikatelkám připravit si vlastní živnost nebo založit obchodní společnost. Vytvořili jsme pro ně vzdělávací cyklus, učíme je, jak si založit firmu, jak obchodovat, jak vést finance a na co se připravit v jednání s úřady a zákazníky. Na desítkách akcí v roce představujeme inspirativní podnikatelky, oceňujeme ženy, které mají v mikropodnikání výjimečné výsledky, a všem vytváříme obchodní prostor pro elektronické nákupy a prodeje, a to jak mezi sebou,

tak vůči spotřebitelskému segmentu. Pro odbornou veřejnost jsme společně s MPO připravili i první srovnávací analýzu podnikatelek a podnikatelů v tuzemském podnikání. Za podpory Raiffeisenbank poskytujeme nově začínajícím podnikatelkám i malý finanční bonus, který je nevratný a který slouží k pohodlnějšímu rozjezdu vlastní živnosti.

[www.podnikavazena.cz](http://www.podnikavazena.cz) ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK



## POKRAČUJEME V PODPOŘE PODNIKÁNÍ NA VENKOVĚ

PŘEDSTAVITELÉ AMSP ČR SE SETKALI S MINISTREM ZEMĚDĚLSTVÍ MARIANEM JUREČKOU A JEHO NÁMĚSTKEM ZDEŇKEM ADAMCEM. JEDNÁNÍ NAVÁZALO NA KLÍČOVOU AKTIVITU ASOCIACE POSLEDNÍCH MĚSÍCŮ, KTERÁ SPOČÍVÁ V MASIVNÍ PODPOŘE PODNIKÁNÍ NA VENKOVĚ. PODPORA ŘEMESEL A DROBNÝCH SLUŽEB, MALÝCH VESNICKÝCH KOLONIÁLŮ, RESTAURAČNÍCH ZAŘÍZENÍ NEBO PODNIKÁNÍ CÍRKVE V REGIONECH SE STÁVÁ HESLEM AMSP ČR, A PROTO MOBILIZUJEME VŠECHNY ROZHODUJÍCÍ INSTITUCE KE ZVÝŠENÉ AKTIVITĚ. JEDNÁNÍ BYLO VELMI KONKRÉTNÍ A ZAHÁJILO ZATÍM NEJVĚTŠÍ SPOLUPRÁCI MEZI MALÝMI PODNIKATELI A REZORTEM ZEMĚDĚLSTVÍ.

Projekty Fandíme řemeslu, Malý obchod, Rodinná firma nebo spolupráce s Českou biskupskou konferencí patří mezi aktivity AMSP ČR, které plní dlouhodobé poslání asociace: udržet stabilitu regionů a malých obcí prostřednictvím mikropodnikání. Toho dosáhneme pouze za předpokladu, že maximálně zjednodušíme vstup do mikropodnikání, zminimalizujeme daňové zatížení, vytvoříme pobídky pro zaměstnávání na venkově a podpoříme růst regionálních malých firem na bázi investiční. Zvýšenou podporu hodláme prosazovat v geograficky nebo demograficky náročných regionech. Toto jsou hlavní požadavky, s nimiž AMSP ČR postupně vyjednává podmínky pro OSVČ a malé

regionální podnikatele s klíčovými rezorty (MPSV, MF, MPO). Ministerstvo zemědělství, které má v gesci podporu venkova, včetně podnikatelských aktivit, je pro rozvoj malého podnikání jedním z nejdůležitějších rezortů. Zahájení úzké spolupráce se zástupcem nejširší skupiny malých firem, AMSP ČR, je proto logickým krokem.

Karel Havlíček k tomu uvádí: „Systematická podpora OSVČ a malých firem v regionech a obcích se musí překloupat z marketingových frází do činů, jinak se z vesnic stanou v brzké době skanzeny. Pro nás je to prioritní cíl, ze kterého neustoupíme ani o milimetr, a proto cíleně vyjednáváme s každým

ministerstvem konkrétní formy podpory. S MPSV připravujeme dotaci pro zahájení podnikání, s MPO průběžné podpory malých investic, s MF daňové úlevy. S ministrem zemědělství jsme rozjednali podporu malých investic na venkově, záruk pro drobné podnikatele a podporu řemesel, která vyvrcholí největším projektem AMSP ČR v roce 2016, Rokem řemesel. V nejbližší době vydáme manuál podnikání na venkově, ve kterém přehledně představíme všechny formy národní i evropské podpory jak pro začínající, tak stávající podnikatele.“ ■

ZDROJ: AMSP ČR

## V ASII MĚLA PREMIÉRU TRAMVAJ S ČESKÝM KNOW-HOW

Na asijském dopravním veletrhu UrTran absolvovala premiéru nová tramvaj, na jejímž vývoji a výrobě se podílí společnost Škoda Electric. Nízkopodlažní pětičlánkové vozidlo by v budoucnu mohlo sloužit na linkách tramvajové sítě v Pekingu. Technický ředitel společnosti Škoda Electric Petr Gaman uvedl, že plzeňská firma pro vozidlo vyvinula a dodala elektrickou výzbroj, mechanický pohon a nadřazené řízení. Kompletace tramvaje se uskutečnila v Číně.



FOTO: ARCHIV PBS

## V CTPARKU PLZEŇ SE BUDOU VYRÁBĚT ČÍNSKÉ OBRAZOVKY HISENSE

Čínský výrobce spotřební elektroniky Hisense otevře továrnu v průmyslovém parku CTPark Plzeň. Informaci potvrdil mediální zástupce CTP Jan Skalník s tím, že si čínská firma pronajala prostor o rozloze 10 tisíc m<sup>2</sup>.

## TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY DOSÁHLY ZISKU 3,05 MLD. KČ

Třinecké železářny plánují pokračovat v investicích směřujících ke zvyšování finální úpravy produktů. Uvedl to generální ředitel Jan Czudek s tím, že v roce 2014 firma modernizovala válcovnu drátu. Třinecké železářny vloni dosáhly při výrobě 2540 kilotun oceli čistého zisku 3,05 mld. Kč. Tržby se meziročně zvýšily o 2,5 mld. Kč na 38 mld. Kč. Hospodářský výsledek ovlivnil podle společnosti růst cen na trhu válcovaného zboží a oceli. Nejprodávanějším výrobkem je drát a tyčová ocel, přibližně dvě třetiny produkce jsou exportovány.

## PBS VELKÁ BÍTEŠ ZVÝŠÍ PRODUKCI O 20 PROCENT

Rozšířením slévárny se zvýší produkce o 20%. Uvedl to v souvislosti s otevřením zmodernizované továrny generální ředitel První brněnské strojírny Velká Bíteš Milan Macholán. Celkem firma investovala do rozšíření 80 mil. Kč. Společnost se především zaměřuje na výrobu turbínových vysokotáčkových strojů pro letectví, energetiku a dopravní průmysl. Zaměstnává téměř 1000 lidí a většina její produkce směřuje na zahraniční trhy.

## VMG PRODAL ZA PRVNÍ POLOLETÍ O 60 PROCENT VÍCE CNG

Skupina Vítkovice Machinery Group (VMG) prodala za první pololetí letošního roku meziročně o 60% stlačeného zemního plynu (CNG) více. Uvedl to Martin Žák, obchodní ředitel dceřiné společnosti Vítkovice Doprava, která je garantem značky CNGvitall. Pod touto značkou byl letos prodán již 1 mil. m<sup>3</sup> CNG. Podle VMG by do konce roku mohla být překročena hranice 3 mil. m<sup>3</sup>, což představuje téměř 60 mil. Kč.

## STROM PRAHA OTEVŘEL STŘEDISKO V KOSTOMLATECH

Prodejce zemědělských strojů Strom Praha otevřel nové středisko v Kostomlatech nad Labem. Přesunul tam současné servisní místo z Horních Počernic. V Kostomlatech byly rekonstruovány prostory o velikosti 600 m<sup>2</sup> spolu s dostavbou nové moderní haly o výměře 300 m<sup>2</sup>.

## MSA DODÁ ARMATURY DO JIŽNÍ KOREJE ZA SEDMDESÁT MILIONŮ

Společnost MSA vyhrála dvě nové zakázky na dodávku kulových kohoutů do Jižní Koreje na výstavbu plynárenské sítě. Hodnota celé zakázky přesahuje 70 milionů korun. Expedice 175 kusů pro jihokorejskou plynárenskou společnost Kogas (Korea Gas Corporation) je určena na říjen 2015. Obchodní ředitel MSA Roman Baláž k tomu uvedl, že za čtrnáct let spolupráce dodala MSA společnosti Kogas více než 5000 kusů potrubních armatur za dvě miliardy korun.

**R**  **K**  
řemesel

AMSP ČR vyhlašuje rok 2016

**ROKEM ŘEMESEL**

Více se dozvíte v příštím vydání TRADE NEWS

FOTO: ARCHIV KOVOSVIT MAS



## KOVOSVIT MAS NAVYŠUJE VÝROBU

Jihočeský Kovosvit MAS plánuje letos dodat na trh 380 strojů. Nabízí proto až 100 pracovních míst převážně technického zaměření. „Dlouhodobě poptáváme dělnické profese, jako je slévač, obráběč, ale i středoškoláky z oboru programátor, technolog a vysokoškoláky – konstruktéry z oblasti strojní a elektro,“ říká personální manažerka společnosti Gabriela Jeřábková.

## ČÍNA BUDE MÍT NA MSV 2016 VLASTNÍ PAVILON

Čína potvrdila svou účast na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2016 (MSV) v Brně. Plánuje samostatný čínský pavilon a realizaci řady souvisejících akcí, seminářů a odborných fór. Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek (ČSSD) uvedl, že účast Číny na MSV 2016 přispěje k prohloubení hospodářské spolupráce a obchodní výměny obou zemí, zejména v oblasti strojírenství, dopravních prostředků, ale i nových technologií.

## KLEIN AUTOMOTIVE INVESTOVAL DO NOVÝCH STROJŮ

Mezi nejvýznamnější investice Klein Automotive v prvním pololetí 2015 patřil například CNC šestivřetenový obráběcí automat INDEX MS 40C. Stroj podle vyjádření firmy slouží pro vysoce výkonné obrábění menších kovových součástí. Společnost investovala rovněž do svařovacího robotizovaného pracoviště pro projekt SUPERB, do vertikálního obráběcího centra CHIRON DZ 15 W a do drátové řezačky FANUC Robocut C600iA.

## STUDENTI ZČU MOHOU STUDOVAT NA UNIVERZITÁCH V ČÍNĚ

Západočeská univerzita v Plzni (ZČU) uzavřela memorandum o porozumění se Zhejiang Sci-Tech University. Hlavním bodem spolupráce jsou výměny zaměstnanců a studentů a společné výzkumné aktivity. Zástupci provincie Zhejiang (Če-tiang) již nabídli pět stipendijních míst pro studenty ZČU, a to

dvě místa na technické, dvě na lékařské a jedno na umělecké vysoké škole. Plzeňští studenti zde mohou absolvovat jeden až dva semestry.

## KONCERN ZKL MODERNIZUJE TECHNOLOGIE A PRACOVNÍŠTĚ

Strojírenský koncern ZKL postupně modernizuje výrobní technologie i odborná specializovaná pracoviště pro hodnocení kvality. Mezi tato pracoviště patří i zkušebna ložisek ZKL – Výzkum a vývoj. Cílem je rekonstrukce řídicích, diagnostických a zatěžovacích systémů, která v praxi umožní on-line zapisování dat a řízení zkušebních stanic přes počítače.



## LEVNĚJŠÍ CESTY S DELŠÍ ŽIVOTNOSTÍ

Vědci z Lesnické a dřevařské fakulty Mendelovy univerzity v Brně ve spolupráci s odborníky z praxe přišli s novou metodou a softwarem, který projektantům pomůže vyhodnotit nejvhodnější technologii a materiál pro návrh a stavbu cest. Tím se prodlouží jejich životnost a hlavně ušetří – až 230 tisíc korun za kilometr cesty.

ZDROJ: ČIA, KOVOSVIT MAS, MENDELOVA UNIVERZITA  
FOTO: ARCHIVY FIREM

Klíč k Vašemu businessu

ČIA NEWS

# REVOLUCE

v informacích

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

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

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



Pro aktivaci dárku zašlete e-mail na [helpdesk@cianews.cz](mailto:helpdesk@cianews.cz) a do předmětu uveďte: ASOCIACE

Ethan B. Kapstein:

# MOTIVUJME SOUKROMÝ SEKTOR, ABY INVESTOVAL

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY MOHOU V MNOHÉM TĚŽIT ZE SPOLUPRÁCE S VELKÝMI NADNÁRODNÍMI SPOLEČNOSTMI, ŘÍKÁ ETHAN B. KAPSTEIN, RENOMOVANÝ PORADCE AMERICKÉ VLÁDY, PROFESOR SE ZKUŠENOSTMI Z PRINCETONU, STANFORDU ČI HARVARDU, ANALYTIK A KONZULTANT ŘADY NADNÁRODNÍCH FIREM A AUTOR DESETI KNIH. O TOM A DÁLE NAPŘÍKLAD O ROLÍCH VEŘEJNÝCH INSTITUCÍ A SOUKROMÉHO SEKTORU V PŘECHODOVÝCH EKONOMIKÁCH JSME S NÍM MLUVILI BĚHEM JEHO PRACOVNÍ NÁVŠTĚVY V PRAZE.



**Profesor Ethan B. Kapstein** je světový ekonom a odborník na mezinárodní ekonomické vztahy. V současné době řídí výzkum na McCainově institutu pro mezinárodní vztahy ve Washingtonu a působí také v Národním úřadu pro ekonomický výzkum. Vedle toho pracuje jako přidružený partner pro konzultační agenturu Steward Redqueen se sídlem v Nizozemsku. Spolupracuje s mnoha nadnárodními společnostmi a institucemi v oblasti strategického poradenství.

## Jaké jsou podle vás hlavní motory hospodářského rozvoje?

Toto je jedna z nejzásadnějších otázek ekonomie celkově. Z mého výzkumu a z mojí zkušenosti vyplývá, že hospodářský rozvoj je úzce provázán s fungováním demokracie a s tím souvisejícím zdravým investičním prostředím. V první řadě je tedy třeba, aby správně fungovaly instituce v daném státě, tj. například právní systém a rovnost příležitostí. Tyto prvky můžeme nalézt v každé rovnici podmiňující ekonomický rozvoj, jelikož právě ony představují základní stimuly a pobídky, které pohánějí investice a vyšší produktivitu.

Pokud má například potenciální investor pocit, že jeho vlastnická práva nebudou ochráněna, nebude s velkou pravděpodobností ochoten postavit nový výrobní závod nebo investovat do nových strojů a vybavení. Takže tou hlavní otázkou, kterou je třeba položit institucím příslušného státu, je, zda jsou schopny zajistit správné investiční pobídky.

## Zajímáte se také hodně o mladé demokracie a přechodové ekonomiky. Co vás na nich tolik přitahuje? V čem jsou mladé demokracie odlišné od těch etablovaných?

To je problematika, k níž se soustředilo mnoho pozornosti v devadesátých letech, v době ekonomické transformace od centrálního plánování směrem

k volnému trhu, a tehdy to začalo fascinovat i mě. Nakonec ono je jedna věc přemýšlet o hospodářském růstu ve státech, které už mají zavedený demokratický/kapitalistický systém politické ekonomie, a úplně jiná věc snažit se takovýto systém vybudovat na zcela odlišných základech. Přechodové ekonomiky jsou takové laboratoře fungování demokracie a jejích klíčových prvků. Například jednou z věcí, které se ekonomové naučili až díky studiu této postkomunistické hospodářské transformace, je, že správně fungující instituce, tj. právní stát, vlastnická práva, rovnost pohlaví a další koncepty, jsou naprosto klíčovými prvky pro vývoj ekonomiky – a často byly či jsou hlavními nedostatkami mladých demokracií.

O mladých demokraciích jsem napsal i knihu, kde se mimo jiné zabývám důvody jejich selhání – a nejčastěji se opakujícím důvodem byly právě nesprávně fungující instituce, které místním elitám umožňovaly zneužívat moc, a tím pádem bránit hospodářskému růstu.

**Podle vás je tedy míra dopadu státní správy na ekonomiku dost vysoká,**

**a to zejména u mladých demokracií. Jakou roli v hospodářském vývoji má pak z vašeho pohledu soukromý sektor, tedy firmy?**

V poslední době se ekonomové zaměřující se na hospodářský rozvoj stále více zajímají právě o roli, kterou v podporování ekonomického růstu hraje konkurenceschopný soukromý sektor. Firmy z privátního sektoru často bývají líhni inovací, účinnosti a efektivity, což jsou zcela zásadní předpoklady pro produktivitu a růst příjmů. Nicméně klíčovým pojmem je zde právě konkurenceschopnost soukromého sektoru. Pokud jsou firmy monopolny, často nemají motivaci investovat do těch vstupů, které jim vytvářejí úspory z důvodu vyšší efektivity, jinými slovy takovýto firmám už nejde o efektivitu.

**Náš časopis je určen převážně menším a středním podnikům, které jsou označovány za hlavní motor ekonomiky státu. Nejen ve Steward Redqueen (Coca-Cola) jste působil jako poradce pro velké mezinárodní společnosti. Jaká je podle vás role velkých firem a role malých a středních firem pro danou ekonomiku? V čem**

**mohou velké nadnárodní společnosti malé a střední podniky obohatit?**

Nadnárodní společnosti mohou hrát velmi významnou roli v tom, že nepřímo i přímo podporují malé a střední podniky a pomáhají jim růst. V první řadě musejí nadnárodní společnosti často dodržovat přísné normy a standardy nejrůznějšího typu, mimo jiné chránící životní prostředí či dbající na organizaci práce. Tím, že je často třeba, aby tyto standardy dodržovali i jejich dodavatelé, mezi něž mohou patřit právě malé a střední podniky, otevřou se pak takovýmto malým a středním podnikům dveře ke spolupráci s větší škálou klientů. Za druhé vzhledem k tomu, že nadnárodní společnosti operují v globálním měřítku, mohou takto pomoci malým a středním firmám růst až do té míry, kdy se tyto společnosti samy stanou globálními dodavateli. A nakonec díky spolupráci s nadnárodními společnostmi mají malé a střední podniky jedinečnou příležitost osvojit si nové organizační metody a postupy, které jim mohou pomoci zefektivnit výrobu. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV E. B. KAPSTEINA

inzerce



Czech

**Volba jistoty.  
Více hodnoty.**

## Zapustíme spolu pevné kořeny.

**Patíte k těm, kteří mají v jádru svého podnikání kvalitu?** TUV SUD Czech v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně zahájil projekt partnerství pro propagaci kvality. Společně se hlásíme ke kvalitě jako ověřené cestě ke spolehlivosti a spokojeným zákazníkům. Navštivte stránky našich partnerů a informujte se o kvalitativních standardech jejich procesů, výrobků a služeb.

Bližší informace o partnerství pro propagaci kvality najdete na:  
[www.tuv-sud.cz/korenykvality](http://www.tuv-sud.cz/korenykvality)

Jana Matesová:

# A SIJSKÁ KRIZE SE ČÍNY NEDOTKLA, UČINILA Z NÍ MOCNOST

GEOLOG VÁCLAV CÍLEK NEDÁVNO V ROZHOVORU PRO ČESKÝ ROZHLAS PŘIPOMNĚL STAROU TEZI, ŽE PRO NÁS JE MNOHEM NEBEZPEČNĚJŠÍ NEÚRODA V ČÍNĚ NEŽ V ČESKÉ REPUBLICE. NEJEN O TOM, ZDA LZE TUTO TEZI PŘIJMOUT JAKO PRAVDĚPODOBNOST HRANIČÍCÍ S JISTOTOU I PRO FINANČNÍ, EKONOMICKOU A SOCIÁLNÍ OBLAST, A JAK S TÍM SOUVISÍ STRATEGIE A SOUČASNÁ POLITIKA TÉTO ASIJSKÉ VELMOCI, JSME SI V REDAKCI TRADE NEWS POVÍDALI S BÝVALOU REPREZENTANTKOU ČR VE SVĚTOVÉ BANCE JANOU MATESOVOU.

**Přes veškerý respekt, který si Čína za posledních bezmála čtyřicet let vybudovala, často zaznívají hypotézy, že dříve či později na svém vzestupu klopýtne. Jak vnímáte podobné úvahy?**

Jsem v jakýchkoli prognózách příštího vývoje Číny zdrženlivá. Například asijská krize z druhé poloviny devadesátých let minulého století se jí vůbec nedotkla, zato z ní udělala mocnost. O několik let později to z našeho západního pohledu vypadalo na obrovskou krizi v sociální oblasti, když přestaly být konkurenceschopné například hutě na severovýchodě země, které zaměstnávaly na 600 tisíc lidí. Sociální systém neexistoval, sociální síť představovaly regionální rozpočty, ale na podobnou situaci nebyly připraveny. Potenciální hrozbu tvořilo i sociální napětí mezi rychle rostoucím východem a západem země, který ještě neměl z celonárodního růstu skoro žádné výhody.

**Nic z toho, zdá se, zatím neskončilo výbuchem.**

Ano. Někdy kolem roku 2004 Čína požádala světové finanční instituce, aby kapitálově vstoupily do čínského bankovníctví. Tyto subjekty však nikdy nevstupují do žádné bankovní instituce, o níž nemají důvěryhodná data odpovídající mezinárodním standardům. Proto tehdy Čína převedla čtyři své banky na mezinárodní účetní standardy. Operace nás ve Světové bance vedla k vážnému



zamyšlení nad celkovým stavem tamějšího bankovního sektoru. Ale obavy z další krize na čínském finančním trhu se nenaplnily. Netvrdím, že se nějaký doutnající problém neskrývá pod povrchem. Jen za svou kariéru u Světové banky si pamatuji několik velmi rizikových momentů z různých příčin, které mohly vyvolat kolaps nebyvalých rozměrů a stabilitu Číny ohrozit. Zatím se však jejím vládám vždy podařilo se mu vyhnout. Pokud bych někde viděla velký potenciální problém s obtížně predikovatelnými důsledky, týkal by se demografie. Čína si politikou jednoho dítěte na čas vyřešila vysokou porodnost, a současně zadělala na těžkosti související se stárnutím populace.

## NEJDŘÍV SI DOMA UKLIÐTE!

**Když se podíváme do historie Číny, zjistíme, že sice procházela vnitřními proměnami, ale nikdy nedošlo k jejímu zhroutilí. Připisuje se to mimo jiné velmi účinné formě správy a respektu, který říše budila. Nenapadájí vás ještě nějaké další faktory, které přispěly k tomu, aby se vrátila mezi světové velmoci?**

Podle mého názoru byla také v posledních desetiletích lépe strategicky připravená na každou variantu vývoje. Stát i jednotlivé firmy běžně vyčleňují několik vzájemně koordinovaných týmů, složených z expertů z různých konců světa, které nastiňují možné scénáře dalšího vývoje. Díky propracovaným vizím se zřejmě nenechají tak snadno zaskočit nenadálými událostmi jako vyspělé demokracie, fungující podle krátkodobých scénářů od voleb do voleb.

**Jak to, že se Čína nedotkla asijské krize, s jejímiž důsledky zápasí dosud Japonsko?**

Aby se asijské země vymanily z tehdejší krize, potřebovaly nová odbytíště. Čína jim podala pomocnou ruku tím, že vybudovala obrovský propojený trh, trh vzájemných subdodávek, do kterého ekonomiky východní Asie zapojila. Zhruba deset let se orientoval hlavně na export, po vypuknutí krize vyspělého světa v roce 2008 se začal stále více soustředit na vnitřní poptávku.

**To znamená, že Čína, když chce, pomoci umí. Proč se tedy země, která**

## NOVÁ ROZVOJOVÁ BANKA (TZV. BANKA ZEMÍ BRICS)

Plán na založení banky zemí BRICS se zrodil už v roce 2012, jeho realizaci ale zdržely spory o financování a další problémy. Banka bude financovat rozvojové projekty pouze v zemích této skupiny. Základní kapitál činí 50 miliard dolarů, během několika let se má zdvojnásobit. Členské země by navíc měly vybudovat pro banku rezervu v částce dalších více než 100 miliard dolarů. Instituce plánuje získávat značné částky peněz také vydáváním dluhopisů na trzích členských zemí.

## ASIJSKÁ BANKA PRO INVESTICE DO INFRASTRUKTURY

Mezi zakládající členy bylo přijato 57 států Asie, Evropy a Blízkého východu. Na formování nové instituce se bude podílet zhruba dvacítko evropských států v čele s Velkou Británií, Německem a Francií, ale také Írán, Egypt či Izrael. Spojené státy a Japonsko se projektu neúčastní, Česká republika s účastí váhá.

**disponuje obrovskou likviditou a je největším věřitelem nejsilnější ekonomiky světa, zdráhá pomoci Evropské unii a eurozóně?**

Čína svůj postoj dává evropským představitelům jasně najevo již od roku 2010. Nejdřív si doma uklidte. Rádi své finanční prostředky investujeme do cenných papírů a evropských ekonomik, ale nejdřív si počkáme, až bude euro stabilizované.

## PROČ NEMÁ NRB A AIIB NAHRADIT MMF

**Co potom očekávají vlivné státy EU jako Německo, Francie, Velká Británie, Itálie a další od svého vstupu do Asijské banky pro investice do infrastruktury (AIIB)?**

Na jejich rozhodnutí je třeba se podívat v širším kontextu. Evidentně vidí obrovskou investiční a obchodní příležitost v rychle rostoucích ekonomikách a chtějí mít detailní informace o vývoji těchto ekonomik z první ruky a také možnost zapojit své firmy do projektů, které tato banka bude financovat.

**Již od druhé světové války ve světě úspěšně působí Mezinárodní měnový fond, Skupina Světové banky a další multilaterální instituce. Potřebujeme další? A nejde u AIIB a u Nové rozvojové banky (NRB), tzv. banky zemí BRICS, o třídění sil a kapitálu?**

Nejde, i když nezasvěceného čtenáře možná překvapí široký okruh a struktura

zájemců o členství. Kromě asi dvacítky evropských států mezi ně patří třeba Izrael, Írán nebo Egypt. Projekt se neúčastní Spojené státy, Japonsko, Kanada. Dánsko a Polsko zatím váhají, což má své politické a diplomatické pozadí. Česká republika se zatím nevyjádřila. (Pozn. red.: Vzhledem ke složitosti tématu a teritoriálnímu zaměření TRADE NEWS 5/2015 na Spojené státy a Kanadu se k této problematice vrátíme v příštím čísle.)

**Jaké důvody tedy vedly ke vzniku obou asijských bank?**

Za prvé, v rozvojových zemích, zejména v rychle se probouzejících afrických a latinskoamerických ekonomikách, existuje obrovská poptávka po kapitálu na rozvoj infrastruktury, kterou stávající multilaterální instituce nedokáží vzhledem ke svým kapacitním a sektorovým omezením uspokojit v požadovaném objemu. Tyto země proto své infrastrukturní projekty zhruba ze 40 procent financují ze svých veřejných rozpočtů, což je pro ně dlouhodobě neúnosné. Problém se do značné míry týká také Indie a oblastí západní Číny. Z dlouhodobých časových řad, vedených o Evropě a Spojených státech od 19. století, a mnoha odborných studií však víme, že ze všech druhů investic se v podobě ekonomického růstu vrací ty do infrastruktury nejrychleji. Jako jeden z nejracionalnějších způsobů, jak zajistit další rozvoj země, se tedy ukazují investice do sítě nepřilíživě nákladných silnic a železnic a v současné době také do optických vláken, podmořských datových kabelů apod.

► Za druhé, v souvislosti s hospodářskou krizí výrazně klesly investice soukromého, především evropského sektoru do infrastruktury rozvojových zemí. Západní vlády začaly zhruba od roku 2000 upřednostňovat investice do vzdělání, zdravotnictví a zkvalitňování státní správy.

A za třetí, rozvíjející se ekonomiky, včetně arabského světa, disponují velkými devizovými rezervami. Začaly si je vytvářet po asijské krizi, protože se přesvědčily, že se musí spoléhat především na sebe. Investici do kapitálu roz-

## DEVALVACE ČÍNSKÉ MĚNY

ROZHODNĚ NEBYLA

NEČEKANÁ.

vojových bank vidí jako lepší způsob, jak zhodnotit své finanční prostředky, než nákupem dluhopisů zadlužených západních států.

### Zajímalo by mě, jak problém úvěrování velkých infrastrukturních projektů řeší Čína. Vystačí si sama?

Chová se velmi promyšleně. Velké projekty, svým rozsahem a komplexností problémů často ve světě ojedinělé, testuje za pomoci špičkových zahraničních odborníků v malém rozsahu. Když se řešení osvědčí, replikují ho i v jiných částech země, tentokrát už z vlastních prostředků.

## ZNEPOKOJENÍ Z NEVYZPYTATELNÝCH TRHŮ

### Podle některých globálních investorů by mohl propad čínských akcií představovat pro světové hospodářství větší riziko než současná krize v eurozóně. V čem spatřujete hlavní příčinu jejich „iracionálních prodejů“?

Většinu čínských akcionářů tvoří drobní investoři, kteří mají málo zkušeností a nemají žádné povědomí o stavu firem, do jejichž akcií vložili své úspory. Když se rozšíří nepříznivá, třeba i neopodstatněná zpráva, snadno takoví lidé podléhají panice. S lavinovou panikou

a zavádějícími údaji má ostatně neblahé zkušenosti z období nedávné finanční krize i Evropa, včetně České republiky. A za asijské krize se sice s jiným typem investorů, ale nezaslouženě dostala do velmi vážných problémů jihokorejská ekonomika.

Když Korejská republika vstoupila do OECD, vyhodnotili si ji západní investoři jako dobrý cíl pro umístění svých volných peněz do portfoliových titulů. Když zjistili, že se tamní ekonomika chová trochu jinak než americká nebo britská, v panice se z ní stáhli. Tím často stlačili kapitál firem, jimž půjčili, až pod hranici přežití. Následně začaly vybírat peníze z bank také fyzické osoby a důsledkem byla ztráta v hodnotě asi 30% HDP. Podobný vývoj nastal nyní. První známky stahování zahraničního kapitálu z čínského trhu vyvolaly kolísání trhu, které vneslo paniku mezi nezkušené čínské investory. Také čínská vláda má dosud málo zkušeností s regulací kapitálového trhu. Přesto věřím, že v segmentu drobných akcionářů si dokáže poradit. Masivní stahování západních investičních a hedgeových fondů a velkých privátních investorů, kteří v době nízkých, někdy i záporných úrokových sazeb a kvantitativního uvolňování v USA využili levných úvěrů a investovali v Číně a dalších rychle rostoucích ekonomikách, může být daleko větším problémem. S koncem kvantitativního uvolňování budou tyto finanční trhy pouštět.

### Dá se tomu nějak předejít?

Prevencí mělo být, že americký Fed bude dlouho dopředu informovat, kdy a jakým tempem bude ukončovat proces kvantitativního uvolňování. Pak se vlády těchto zemí i západní investoři budou moci na změny připravit. To se dosud dělo. V září mělo kvantitativní uvolňování Fedu významně oslabit. Z mnoha signálů se zdá, že se velcí investoři snaží Fed donutit, aby v programu pokračoval, aby nezdražoval úvěry. Obrovská publicita ohledně volatility čínského trhu a zpomalení růstu ekonomiky, která navozuje paniku, je jedním z těch signálů.

### Čína nemá vlastní možnosti obrany?

Čína má obrovské devizové rezervy. Na obranu před nebezpečím velkého odtoku deviz země skupiny BRICS založily Novou rozvojovou banku a zejména

její záchranný kontingenční fond. Ten by měl v případě, že některá ze zemí BRICS bude mít z důvodu odlivu velkého množství zahraničního kapitálu potíže se stabilitou platební bilance, poskytnout takové zemi likviditu. V krajním případě může Čína dočasně omezit odliv kapitálu přes hranice.

### Před sedmi lety, když už to dost dlouho nebylo na místě, hýřila většina ekonomických expertů optimismem, kdežto poslední dobou zase jen straší. Co si o tom má myslet – ať česká nebo čínská – veřejnost?

Pro veřejnost je obtížné se v této situaci vyznat. Světová ekonomika je tak propojená, že zájem investorů na jednom kontinentu může vážně ovlivnit ekonomiku perspektivních zemí s hodně otevřeným kapitálovým trhem. Čínské vedení se podle všeho i na možné důsledky této své propojenosti se světem připravuje. ■

S JANOU MATESOVOU HOVOŘILA VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK



### Jana MATESOVÁ

Vystudovala obor ekonomická statistika na VŠE Praha, absolvovala studijní pobyt na Pittsburské univerzitě, postgraduální program na Harvardově univerzitě a kurzy v USA i Evropě. Za výzkumné práce získala několik domácích a zahraničních ocenění a stipendia na Oxfordské univerzitě a ve Světové bance.

Od roku 1992 byla zapojena do výzkumných projektů Světové banky, působila jako její konzultantka a některé projekty vedla.

Od roku 1998 působila ve Washingtonu na různých pozicích, včetně vrchní poradkyně výkonného ředitele SB. Šest a půl roku byla zástupkyní ČR ve Skupině Světové banky.



# ČÍNA JAKO BEZPRECEDENTNÍ FENOMÉN ANEBO JE PANIKA NA MÍSTĚ?

PROTOŽE ROZHOVOR S JANOU MATESOVOU VZNIKAL V POLOVINĚ SRPNA, POŽÁDALI JSME JI BEZPROSTŘEDNĚ PŘED IMPRIMÉ ČÍSLO 31. SRPNA O VYJÁDRĚNÍ K AKTUÁLNÍ SITUACI NA ČÍNSKÉM A SVĚTOVÉM TRHU:

V posledních týdnech jsou média plná varovných zpráv o čínské ekonomice. Hlásí hluboké ekonomické problémy Číny, vystřel k měnovým válkám, nebo dokonce nástup nové globální krize. Růst čínské ekonomiky zpomalil, čínská měna devalvovala, akciový trh se vyvíjí jako na horské dráze a během několika letních týdnů stačil umazat všechny zisky, které letos vytvořil. Co se to v čínské ekonomice děje?

Od roku 2005 do letošního léta čínská vláda svou kurzovou politiku neměnila. O tři roky později ale propukla ekonomická krize vyspělých ekonomik a řada centrálních bank začala kolabující ekonomiky podporovat oslabováním měn, „tiskem peněz“. Americký Fed s ním začal na podzim 2008, britská centrální banka v březnu 2009, japonský jen byl oslabován od roku 2001 a od roku 2013 silněji, euro bylo oslabováno snižováním úrokových sazeb a od ledna 2015 i kvantitativním uvolňováním.

Díky tomu renminbi, u nás častěji nazývané jüan, posílilo od roku 2005 vůči košíku rezervních měn o více než 30%! Strategickým cílem Číny je učinit z jüanu mezinárodní rezervní měnu. V rámci toho čínská centrální banka hledá, kde je rovnovážný kurz jüanu k hlavním rezervním měnám. V květnu MMF na podkladě svých analýz oznámil, že „renminbi už není vůči hlavním rezervním měnám podhodnocené“. Kvantitativní uvolňování v dolarové oblasti, eurozóně i Japonsku však

pokračuje, a každým týdnem se tak jüan znovu vzdaluje rovnovážnému kurzu. Bylo tedy jen otázkou času, kdy ke korekci formou devalvace jüanu dojde. Dokud bude kvantitativní uvolňování emitentů hlavních rezervních měn pokračovat, můžeme v jeho důsledku ještě jednu nebo více drobných devalvací jüanu čekat. Čína zatím usiluje o zařazení jüanu do košíku rezervních měn v tzv. zvláštních právech čerpání (SDR). SDR je speciální měnová jednotka MMF. Mezinárodní měnový fond už oznámil, že dříve než na podzim 2016 k tomu nedojde. Domnívám se, že jüan bude do SDR zařazen spíše později, rezistence ze strany některých vyspělých zemí je značná.

## ZPOMALENÍ EKONOMIKY

Už nejméně sedm let MMF a další organizace diskutují s čínskou vládou a centrální bankou, že musí snížit růst ekonomiky na 6 až 7%, aby byl říditelný a neohrožily silné cykly. Vždyť čínská ekonomika roste tempem přes 7% ročně už 24 let! Za tu dobu už dávno nemá parametry typické rozvojové ekonomiky a v podmínkách vyspělých zemí považujeme i růst nad 4% ročně za dlouhodobě neudržitelný. Zpomalení tedy bylo žádoucí, plánované a léta diskutované. Všechna hlavní ekonomická fóra posledních let toto téma opakovaně diskutují. Nepochybuji o tom, že velké světové koncerny byly na zpomalení připraveny, jejich představitelé se běžně uvedených fór účastní. Zpomalení také neznamená,

že v každém segmentu zboží poptávka klesne. Domnívám se, že například u dopravních prostředků a technologií to nastat nemusí.

## AKCIOVÝ TRH

Akciový trh v Číně je mladý, nezralý, domácí investoři nezkušení a nezkušený je i čínský regulátor. Od letošního února do konce května se na čínském trhu vytvořila obrovská bublina, která v létě splaskla. Proti loňsku jsou ale hlavní indexy čínských trhů stále ve slušném zisku. Dílčí odliv peněz od zahraničních investorů očekávajících zdražení úvěrů v USA a panicky zabarvené mediální zprávy o zpomalení čínské ekonomiky nezkušené investory znejistily a ti začali akcie prodávat. V září se původně očekávalo přitvrzení měnové politiky v USA a mnoho signálů podporuje i hypotézu, že velcí investoři z vyspělých zemí měli zájem poslat americkému Fedu před každoročním srpnovým fórem v Jackson Hole vzkaz, že si utazení měnových koutků ještě nepřejí.

Čína má dostatečné nástroje, jak čelit dopadu případného odlivu kapitálu na svou ekonomiku. V krajním případě může použít i dočasné omezení volného pohybu kapitálu přes hranice. Malajsií se v podobné situaci za asijské krize toto řešení velmi osvědčilo.

TEXT: JANA MATESOVÁ

# N

## EPROPADEJME PANICE, ALE BUĎME VE STŘEHU

### ANALÝZA DOPADŮ ČÍNSKÉ KRIZE NA TUZEMSKÉ PODNIKATELE

ČÍNSKÉ PROBLÉMY SE ZAČÍNÁJÍ V POSLEDNÍCH DNECH STÁVAT JEDNÍM Z HLAVNÍCH SVĚTOVÝCH TÉMAT. PROTO SE ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR ROZHODLA DLOUHO PO OFICIÁLNÍ UZÁVĚRCE AKTUÁLNÍHO TRADE NEWS PŘEDLOŽIT ZKRÁCENOU ANALÝZU DOPADŮ ČÍNSKÉ KRIZE NA TUZEMSKÉ PODNIKATELE. NESTRANNÝM ZPŮSOBEM POPISUJEME DOPADY NA ČESKÉ EXPORTÉRY, IMPORTÉRY, STEJNĚ JAKO OČEKÁVANÉ TRENDY V OBLASTI VÝVOZU SLUŽEB A UNIKÁTNÍHO KNOW-HOW. VŮBEC POPRVÉ ZAČÍNÁME PRACOVAT S EXPORTEM VČETNĚ TZV. REEXPORTU PŘES NĚMECKO, KTERÝ VÍCE NEŽ ZDOVJNÁSOUJE ČESKÝ VÝVOZ DO ČÍNY. Z ANALÝZY VYPLÝVÁ, ŽE NENÍ ZATÍM TŘEBA PROPADAT PANICE, NICMÉNĚ FIRMY MUSÍ ZAČÍT KORIGOVAT STŘEDNĚDOBÉ EXPORTNÍ AMBICE V NEJVĚTŠÍ ZEMI SVĚTA A SOUČASNĚ ZAČÍT ZAJIŠŤOVAT PŘÍPADNÁ RIZIKA. VELKÉ ŠANCE NAOPAK VYPLÝVAJÍ Z VÝVOZŮ PRODUKTŮ S VYŠŠÍ PŘIDANOU HODNOTOU, PODLOŽENÝCH VÝZKUMEM A VÝVOJEM, A DÁLE SLUŽEB V OBLASTI TURISTICKÉHO RUCHU NEBO VE VZDĚLÁVACÍ ČINNOSTI. ZÁKLADEM PRO PŘEDKLÁDANOU ANALÝZU JE ODBORNÝ ČLÁNEK PRO RECENZOVANÝ ČASOPIS Z DATABÁZE SCOPUS EUROPEAN RESEARCH AND STUDIES JOURNAL – KAREL HAVLÍČEK: CHINA AS A CHANCE AND THREAT TO EUROPEAN SME'S (2015). DĚKUJEME REDAKCI TRADE NEWS ZA DODATEČNÉ ÚSILÍ A ZVEŘEJNĚNÍ ANALÝZY.

## DOPADY NA EXPORTÉRY

### Tuzemský export do Číny celkem:

Celkový objem tuzemských exportů za rok 2014: **3 568 470 mil Kč**.<sup>1</sup>  
Meziroční růst tuzemských exportů 2013–2014: 13,1%.<sup>2</sup>

### Přímý export:

Celkový přímý export tuzemských firem do Číny za rok 2014: **42 358 mil Kč**.<sup>3</sup>  
Podíl Číny na celkových exportech: **1,19%** (bez započtení reexportů).  
Růst exportu do Číny v porovnání 1–6/2014 a 1–6/2015: **19,8%**.  
Růst exportu do Číny mezi rokem 2013–2014: **12,6%**.  
Růst exportu do Číny mezi lety 2010–2014: **83%**.  
Čína je pro ČR osmnáctým největším exportním trhem (bez započtení reexportů).<sup>4</sup>

### Porovnání s Německem:

Objem tuzemských exportů do Německa: **1 158 000 mil. Kč** (32,5% našeho exportu).<sup>5</sup>  
Objem exportů z Německa do Číny: **74,5 miliardy eur**.<sup>6</sup>  
Meziroční růst exportů z Německa do Číny 2013–2014: **11,3%**.  
Růst exportů z Německa do Číny mezi lety 2010–2014: **38,5%**.  
Čína je pro Německo pátým nejdůležitějším exportním teritoriem.<sup>7</sup>

### Reexport do Číny přes Německo:

Reexport tuzemských firem do Číny přes Německo činí **116%** z přímého exportu: **49 135 mil. Kč**.<sup>8</sup>

### Porovnání reexportu přes Německo s ostatními zeměmi V4:<sup>9</sup>

Reexport polských firem do Číny přes Německo činí **49%**, maďarských firem **54%**, slovenských firem **82%**.

### Hlavní tuzemské exportní komodity do Číny:<sup>10</sup>

Stroje a dopravní prostředky: 26 237 mil. Kč, tj. **62%** z celkového exportu do Číny.  
Průmyslové a spotřební zboží: 5 748 mil. Kč, tj. **13,6%** z celkového exportu do Číny.

Celkový export do Číny  
se započtením reexportu  
přes Německo:

**91 493 mil. Kč**

Tržní výrobky tříděné podle materiálu: 4 066 mil. Kč, tj. **9,6 %** z celkového exportu do Číny.

Suroviny s výjimkou paliv: 3 221 mil. Kč, tj. **7,6 %** z celkového exportu do Číny.

**Významné konkrétní exportní položky:** součásti motorových vozidel, obvody, rozvaděče, čerpadla, zdviže, buničina, pneumatiky, hračky, kočárky, tříkolky, telefonní přístroje.

#### Porovnání s Německem:

Nejdůležitější německé exportní komodity do Číny: Dopravní prostředky a náhradní díly (29 %), strojírenské produkty (25 %), přístroje na zpracování dat, optické a elektrické přístroje (8,8 %).<sup>11</sup>

**Průměrná doba inkasa pohledávek čínských odběratelů:** 90,4 dne, což je v posledních 5 letech zvýšení o 19 dní.<sup>12</sup>

**Výše otevřených aktuálních pohledávek českých dodavatelů v Číně:** odhadem **10 500 mil. Kč.**<sup>13</sup>

## Závěry k rizikům exportu do Číny:

- Zásadní chybou posuzování našich exportních aktivit vůči Číně je **absence odhadu reexportů**.
- Celkový objem našeho exportu do Číny se po **započtení reexportů pouze přes Německo více než zdvojnásobuje** a z pohledu zemí V4 jsme v případě jakýchkoliv výkyvů v Číně nejzranitelnější ekonomikou.
- Přímý růst tuzemského exportu do Číny je za prvních šest měsíců 2015 **zatím nejvyšší od roku 2012** a vykazuje nárůst 19 %, což by v případě stagnace čínské poptávky znamenalo o to **větší propad**, na což nejsou zejména MSP připraveny.
- Varovný je z tohoto pohledu rovněž **dvouciferný růst exportu Německa do Číny** v uplynulém roce, přičemž větší pokles německých exportů do Číny by **skokově zasáhl i české exportéry** do Německa.
- Naopak **příznivější zpráva je v komoditní skladbě**, která je více průmyslová a zaměřena na bohatší čínskou klientelu, přičemž čínská krize se patrně nejvíce dotkne slabší části populace, která není přímým ani nepřímým exportním segmentem našich producentů.
- Z pohledu MSP je zásadní, že **roste tlak čínských odběratelů na splatnost**. Za posledních pět let se posunula průměrná doba inkasa pohledávek vůči čínským odběratelům ze **71,4 dne na 90,4 dne, což zhoršuje cash flow tuzemských firem v součtu o 2,2 miliardy korun**. Pokud bychom spekulativně započítali i reexport přes Německo a přenesení doby splatnosti německých firem na naše producenty, jednalo by se ale již o cca 4,8 miliardy korun.
- Z výše uvedeného vyplývá, že s rostoucí nejistotou exportů do Číny a tlakem na splatnost bude zejména **pro MSP klíčová forma zajištění exportních rizik**.
- Bude-li narůstat nejistota čínských podnikatelů, lze očekávat i **nárůst čínských podezřelých firem**, které se zaměřují na evropské exportéry, kteří nebudou chtít přijít o čínský trh a budou se snažit nacházet nové obchodní partnery. Nejčastěji se jedná o tzv. fingované odběratele<sup>14</sup>, fingovaná obchodní přijetí<sup>15</sup> nebo fingované registrace.<sup>16</sup>

1 ČSÚ. Výdaje na hrubý domácí produkt, běžné ceny, sezonně očištěno, 2015.

2 Analýza exportu AMSP ČR, 2015.

3 ČSÚ, uvažuje se tzv. přeshraniční pojetí zahraničního obchodu, které vypovídá výhradně o fyzickém pohybu zboží přes hranice.

4 Businessinfo, 2015.

5 Analýza exportu AMSP ČR, 2015.

6 Statista. Das Statistik-Portal, 2015.

7 Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit, 2015.

8 Wlazel, M.: Reexporty a nepřímé exporty visegrádkých zemí přes Německo do Číny, str. 38, 2012.

9 Wlazel, M.: Reexporty a nepřímé exporty visegrádkých zemí přes Německo do Číny, str. 38, 2012.

10 ČSÚ, 2015.

11 Deutsche Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit, 2015.

12 Reuters, China firms slow payments, file lawsuits, as unpaid debt weighs on finances, 2014.

13 AMSP ČR: Vychází se z obratu pohledávek vztaženého k celkové výši objemu exportů do Číny, přičemž nejsou započítány pohledávky s dlouhou dobou po splatnosti, příp. odepsané pohledávky z minulých let.

14 Čínský partner vytvoří poptávku u našeho dodavatele, obvykle po mimořádně objemné dodávce. Následně je po našich firmách vyžadováno několik tisíc eur na uhrazení tzv. notářských poplatků či nezbytných „úplatků“.

15 Švindl spočívá v tom, že čínský odběratel poptá u našich obchodníků větší množství zboží, souhlasí s cenou a vyzve naše podnikatele k návštěvě Číny za účelem uzavření kontraktu. Při jednáních v Číně vše vypadá na první pohled bezproblémově, obvykle se dohodnou na ještě větším množství zboží, nicméně čínský partner následně požádá o složení minimální hotovosti na úplatky pro vlivné úředníky nebo notářské poplatky. Psychologický efekt jednání v cizím prostředí často připraví naše podnikatele o nemalé obnosy.

16 Trendem poslední doby bývá tzv. registrace určitých výrobků pro následný dovoz do Číny. Čínský obchodník argumentuje snahou stát se zástupcem v daném regionu a deklaruje zájem dlouhodobě dovážet velké množství zboží. Prezентuje se kvalitním zázemím, webovými stránkami atd. V podstatě se jedná o zaplacení marketingových poplatků spojených s obsluhou trhu, přičemž odběratele po první platbě již nikdo neuvídí.

## DOPADY NA IMPORTÉRY

### Tuzemský import celkem:

Celkový objem importů za rok 2014: **3 275 856 mil. Kč**.<sup>17</sup>

### Tuzemský import z Číny:

Celkový import tuzemských firem z Číny: **358 662 mil. Kč**.<sup>18</sup>

Celková obchodní bilance mezi ČR a Čínou je díky vysokému importu dlouhodobě záporná: **-316 340 mil. Kč**.

Podíl Číny na celkových importech: **11 %**.

Čína je **druhým** největším dovozcem do ČR.

Meziroční růst importu z Číny do ČR v letech 2013 a 2014: **18,2 %**.

Růst importu z Číny do ČR mezi lety 2010–2014: **21 %** (v letech 2012 a 2013 došlo meziročně k poklesu dovozu).

### Porovnání importů s jinými zeměmi:<sup>19</sup>

Objem importů z Německa: **830 000 mil. Kč** (25,3 % našeho exportu).

Objem importů z Ruska: **129 000 mil. Kč** (3,9 % našeho exportu).

Objem importů z Velké Británie: **67 000 mil. Kč** (2,0 % našeho exportu).

### Hlavní importní komodity z Číny:<sup>20</sup>

- Stroje a dopravní prostředky: 264 456 mil. Kč, tj. **73,8 %** z objemu čínského importu do ČR.
- Průmyslové a spotřební zboží: 52 765 mil. Kč, tj. **14,7 %** z čínského importu do ČR.
- Tržní výrobky dle materiálů: 24 535 mil. Kč.
- Chemikálie: 7 079 mil. Kč.

**Významné konkrétní položky dovozu z Číny:** stroje na automatické zpracování dat, telefonní přístroje, integrované a elektrické obvody, monitory, tiskárny, hračky.

## Závěry k rizikům importů z Číny:

- **Podíl importu** na čínském zboží a surovinách je **velmi vysoký**, z Číny dovážíme např. pětinašobně více než z Velké Británie.
- Zajímavý je mimořádný **nárůst dovozu z Číny v posledním roce**, zatímco v předcházejících dvou letech čínský import klesal.
- Dlouhodobě dovážíme zejména **počítače, jejich součásti, telefony, ale například i hračky**.
- Snaha čínské centrální banky oslabovat jüan by mohla tuzemským importérům napomoci k **zvýšení dováženého objemu zboží**, celkový dopad na ekonomiku by ale byl spíše záporný, neboť by se ještě prohloubilo vysoké záporné saldo celkového obchodu s Čínou.
- Bude-li růst ekonomická nestabilita čínských producentů, lze očekávat zvýšené aktivity podvodných firem vůči evropským odběratelům. Jedná se zejména o tzv. **fingované dodavatele**<sup>21</sup> nebo **fingované účty**.<sup>22</sup>

17 ČSÚ. Výdaje na hrubý domácí produkt, běžné ceny, sezonně očištěno, 2015.

18 ČSÚ, MPO, 2015.

19 ČSÚ, 2015.

20 ČSÚ, 2015.

21 Čínský „partner“, který má profesionální webové stránky a propracovaný systém komunikace, se zaměřuje na středně velké průmyslové firmy, kterým nabídne materiál za výhodných podmínek a podmíní zaplacením dopředu. Určité zboží skutečně dorazí, jedná se ovšem o naprosto jiný produkt, v ceně o řád nižší. Firma dále přestane komunikovat.

22 Od dlouhodobého seriózního čínského partnera přijde e-mailem číslo účtu, kam má český odběratel směřovat peníze za zboží. Vše vypadá velmi věrohodně, obvykle ale přijde e-mail z adresy, kde je vůči serióznímu dodavateli změněno jen jedno písmenko, což lze přehlédnout. Peníze potom putují na úplně jiné konto. Naši odběratelé mýlku zjistí, až když je začne skutečný dodavatel upomínat o platbu.

## DOPADY NA OBLAST VÝVOZU SLUŽEB A KNOW-HOW

### Vývoz služeb z ČR do Číny podle pořadí:

1. Dopravní služby: **5 109 mil. Kč.**
2. Výzkum a vývoj: **343 mil. Kč.**
3. Služby v oblasti výpočetní techniky: **293 mil. Kč.**
4. Franšízy a podobná práva: **262 mil. Kč.**
5. Architektonické, inženýrské a ostatní technické služby: **223 mil. Kč.**

### Služby v oblasti turistického ruchu:

Celkový počet čínských turistů přijíždějících do ČR: **211 830**.<sup>23</sup>

Celkový počet zahraničních turistů přijíždějících do ČR: **10 056 tis.**<sup>24</sup>

Podíl čínských turistů ze všech zahraničních turistů v ČR: **2,1 %**.

Meziroční nárůst čínských turistů přijíždějících do ČR: **21,6 %** (nejvyšší růst ze všech zemí).

Meziroční růst čínských turistů mezi 1–6/2014 a 1–6/2015: **47 %** (!).

Odhad počtu čínských turistů v ČR v roce 2025: **300 tis.**<sup>25</sup>

Průměrná útrata čínské turisty v ČR: **21 443 Kč** (druhá nejvyšší průměrná útrata ze všech zahr. turistů).

Meziroční nárůst nákupů čínských turistů v českých obchodech: **119 %**.<sup>26</sup>

### Služby v oblasti vzdělávacího sektoru:

Počet čínských studentů studujících v zahraničí: **459 800** (z toho 70 % na VŠ, 30 % na SŠ)<sup>27</sup>.

Trend čínských studentů na zahraničních VŠ a SŠ: od roku 2010 vzrostl z **20 % na 30 %** počet středoškoláků.

Meziroční růst počtu čínských studentů v zahraničí (VŠ i SŠ): **11,1 %**.<sup>28</sup>

Nejvyšší počet čínských zahraničních studentů: USA (**274 439**)<sup>29</sup>, Velká Británie (**87 895**)<sup>30</sup>, Austrálie, Kanada, Francie, Japonsko.

Počet čínských studentů ve srovnatelné zemi jako ČR: Nizozemsko (**6 400**).<sup>31</sup>

Počet čínských studentů na VŠ v ČR: přibližně **200**.<sup>32</sup>

## Závěry k vlivu čínské krize na vývoz služeb a know-how:

- Příjem z dominujících **dopravních služeb by byl ohrožen** pouze v případě zásadního poklesu exportů.
- Lze očekávat **nárůst služeb v oblasti výzkumu a vývoje** a ochrany duševního vlastnictví jakožto přímý důsledek nutnosti exportovat do Číny produkty s **vyšší přidanou hodnotou** a ocenitelným know-how.
- Velká **příležitost je v nárůstu podnikání v turistickém ruchu**, strmý růst počtu čínských turistů v ČR znamená velkou šanci pro malé a střední české firmy jak v oblastech přímých turistických služeb (cestovní kanceláře), tak druhotně v sektoru maloobchodu, přepravy osob, pohostinství apod.
- Patrně **největší šance na přímý i druhotný obchod je ve sféře vzdělávání**. Pokud bude zrušen **komplikovaný vízový systém** pro čínské studenty a ČR zahájí po vzoru ostatních evropských zemí **marketingovou kampaň v Číně na podporu tuzemského vzdělávacího systému**, lze očekávat o řády více studentů, kteří budou platit za studium jak na soukromých, tak státních VŠ, dále budou hradit náklady spojené se studiem (ubytovací poplatky, pojištění atd.). Pro zajištění: australská vláda vyčíslila finanční přínos z čínských studentů jako vyšší než efekt z turistického ruchu čínských návštěvníků.

ZDROJ: AMSP ČR, KAREL HAVLÍČEK (ERSJ: CHINA AS A CHANCE AND THREAT TO EUROPEAN SME'S)

23 ČSÚ, AČCKA, 2015.

24 MMR, Stenmark, 2015.

25 CzechTourism, 07/2015.

26 Global Blue, 07/2015.

27 ICFE Monitor, Number of Chinese outbound students up by 11% in 2014. 2015.

28 ICFE Monitor, Number of Chinese outbound students up by 11% in 2014. 2015.

29 Project Atlas, USA, International Students in the United States, 2014.

30 UK CISA, UK Council for International Student Affairs, 2015.

31 Study in Holland, 2015.

32 Jedná se o přibližný údaj, vycházející z informace českého velvyslanectví v Pekingu, které vyřizuje ročně cca 50 studentských víz, např. na Univerzitě Karlově studovalo v roce 2014 40–50 čínských studentů.

## LETEM SVĚTEM JIHOVÝCHODNÍ ASIÍ

### Čína

Čínská lidová republika je nejlidnatějším státem světa a druhou největší světovou ekonomikou s obrovským trhem spotřebního zboží, který stále roste. Pozitivním aspektem pro exportéry je i nárůst střední třídy, která představuje velkou kupní sílu. Do roku 2020 by se země měla stát největším trhem s luxusním zbožím. HDP Číny v roce 2014 dosáhlo hodnoty 10 360 miliard USD a jeho růst 7 %. Je z největší části tvořeno službami (48 %), ale jen o něco méně zaujímá průmysl (43 %) a na zemědělství zůstává 9 %. Čína přestává být zemí s levnou pracovní silou, která se orientuje hlavně na levné výrobky s nízkou přidanou hodnotou, ale naopak se postupně zaměřuje na sofistikovanější odvětví. Problémem může být silná konkurence čínských státních podniků v určitých odvětvích a uzavřenost některých částí ekonomiky pro zahraniční účast. Také je třeba počítat s časově náročným budováním obchodních vztahů. Český export do Číny činil v roce 2014 více než 42 miliardy Kč, což je téměř dvojnásobek oproti roku 2010. Šance skýtají zejména strojírenství, elektronika a elektrotechnika, potravinářství, energetika, environment a služby.

### Hongkong

Jedná se o osmou největší světovou ekonomiku, která těží z transparentního právního prostředí, propracované infrastruktury, nízkého daňového zatížení a naprosté svobody pohybu zboží, informací a kapitálu. Hongkong je bezcelní přístav a již 17 let v řadě je vyhlášován za nejsvobodnější ekonomiku světa. Je zvláštní administrativní oblastí Číny, v níž žije 7,24 milionu lidí. V roce 2014 činil HDP 290,9 miliardy USD, přičemž více než 93 % HDP tvoří služby a zbylých 7 % připadá na průmysl. V hodnocení Světové banky Doing Business se pro rok 2015 umístil na 3. místě ze 189 světových ekonomik. V porovnání zahraničního obchodu obsadil dokonce 2. místo, první je Singapur. Ačkoli nemá ČR s Hongkongem sjednanou žádnou obchodní dohodu, hospodářská spolupráce je na dobré úrovni. Hongkong je jedním z mála asijských trhů, se kterým máme dlouhodobě aktivní saldo vzájemné obchodní bilance. Nejvíce tam vyvážíme elektroniku, strojírenské výrobky, hračky a sportovní potřeby, sklo, optiku, kožené brašnářské výrobky, šperky a bižuterii, plasty, světla a nábytek.

## Singapur

Je regionálním centrem obchodu a financí a velmi důležitým dopravním uzlem. Jedná se o vysoce rozvinutou tržní ekonomiku, která stojí na obchodu a investicích a dlouhodobě patří mezi nejotevřenější ekonomiky s nejnižší mírou korupce, vysokou mírou transparentnosti, striktním právním řádem a příznivými podmínkami pro podnikání. V hodnocení podmínek pro podnikání Světové banky Doing Business se Singapur umístil na prvním místě ze 189 srovnávaných ekonomik. Singapur je městský stát, který tvoří hlavní ostrov a 59 malých ostrovů a má 5,5 milionu obyvatel. HDP bylo vloni 307,9 miliardy USD, kde největší podíl zaujímaly služby (75 %) a zbylých 25 % připadá na průmysl. Země se potýká s nedostatkem půdy, nerostných surovin i pracovních sil, což kompenzuje rozvinutým zpracovatelským průmyslem, sofistikovanou průmyslovou výrobou, investicemi do podpory podnikání, inovací, vzdělání a infrastruktury. V posledních pěti letech náš export do Singapuru narůstal (téměř trojnásobně; z 2,08 miliardy Kč v roce 2010 na 5,63 miliardy Kč v roce 2014), takže tento trend lze očekávat i v následujících letech. Singapur je totiž jedinečným místem ke vstupu na asijské trhy. Kromě oblastí, ve kterých jsou čeští podnikatelé již etablováni, lze doporučit i rozvíjející se obory leteckého průmyslu, zdravotnického vybavení a technologií, ICT a environmentálních technologií. Poptávka bude tažena i velkými infrastrukturními projekty.

## Vietnam

Země se postupně přeměňuje z ekonomiky s levnou pracovní silou na ekonomiku vyrábějící výrobky s vyšší přidanou hodnotou a vyšší kvalitou. Pro následující desetiletí se očekává, že bude jednou z deseti nejrychleji rostoucích ekonomik. V roce 2014 činilo HDP Vietnamu 186 miliard USD, kde je zemědělství zastoupeno z 19 %, průmysl z 39 % a služby ze 42 %. Roste i poptávka, která sahá od spotřebního zboží až po subdodávky pro velké infrastrukturní projekty. Jsou plánovány rozsáhlé investice do infrastruktury včetně nových městských železnic, mezinárodního letiště a rozšiřování regionálních letišť. Výhodou je mladá populace, pokračující ekonomické reformy v sektorech, které mohou přilákat zahraniční investice, a vysoká dostupnost připojení k internetu na poměry jihovýchodní Asie. Přístup k internetu má ve Vietnamu 32 milionů lidí. Problémem však může být korupce, stále ještě nedostatečně rozvinutá infrastruktura, rozsáhlá byrokracie, nedostatečné právo k ochraně duševního vlastnictví, málo kvalifikované pracovní síly nebo jazyková bariéra. ČR do Vietnamu vyváží nejvíce elektroniku, strojírenské výrobky, zbraně a střelivo, optické a lékařské přístroje, hračky a sportovní potřeby a plasty. V roce 2014 dosáhl český export do Vietnamu hodnoty 1,75 miliardy Kč.

## Macao

Zvláštní administrativní oblast ČLR je jednou z nejotevřenějších ekonomik na světě a současně největší asijské herní centrum. Kasina se významně podílí na růstu ekonomiky a odvádí vysoké daně (od liberalizace trhu v roce 2002 do roku 2012 do tohoto sektoru zaměřilo přes 10 mld. USD zahraničních přímých investic). V roce 2014 v Macau žilo 575 tisíc obyvatel. HDP v roce 2014 dosáhlo 55,5 miliardy USD, nejvíce byly zastoupeny služby (cca 94 %), kde značnou část tvoří hazard a turistický ruch (dohromady 85 %). V těchto sektorech je zaměstnáno 70 % populace. Odhadovaný růst HDP se pohybuje od 6 do 14,7 %. Oblast musí dovážet i základní zboží, přesto je hodnota exportu vyšší než hodnota importu. V roce 2014 dosáhl export Macaa hodnoty 55 miliard USD a import 24,8 miliardy USD. Výhodou exportu do Macaa je status volného přístavu, takže odpadají cla. Pro úspěšný export je zapotřebí místní partner, ať už jako zástupce nebo distributor. V oblasti neexistují žádné daně z prodeje nebo daň z přidané hodnoty. Český export tam od roku 2010 vzrostl osminásobně, ze 14 milionů Kč v roce 2010 na 114,6 milionu Kč v roce 2014. Nejvíce jsou zastoupeny brašňářské výrobky, elektronika, svítidla, strojírenské výrobky, plasty a sklo.

DVOUSTRÁNKU PŘIPRAVILY SPECIALISTKY CIS – DITA NEDÉLKOVÁ A IVA PIVOŇKOVÁ

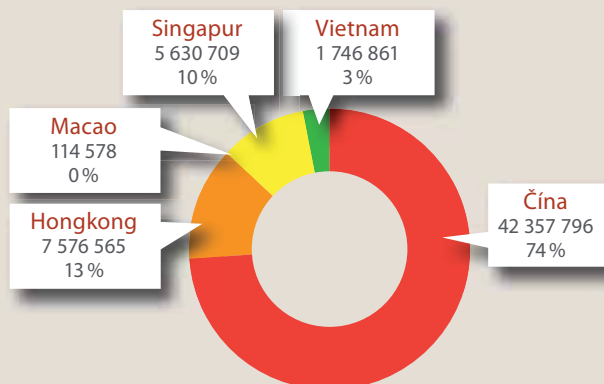
### Centrum informačních služeb CzechTrade (CIS)

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

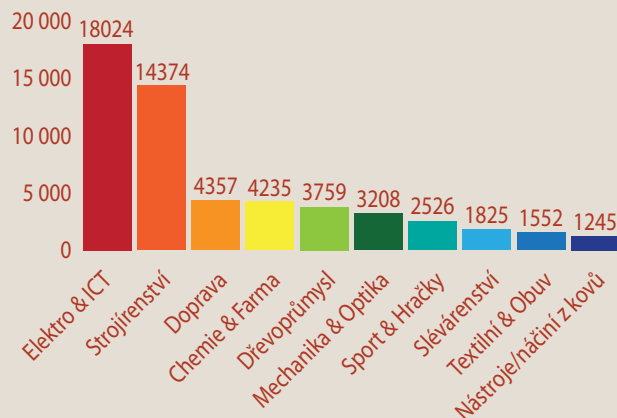
# Země jihovýchodní Asie

## Čína, Hongkong, Macao, Singapur, Vietnam

Český export (2014, v % a v tis. CZK)

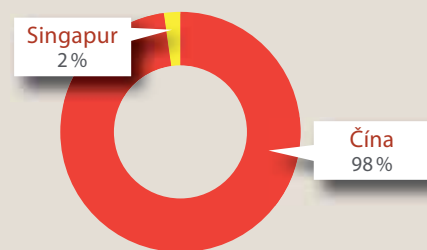


## TOP obory českého vývozu (2014, v mil. CZK)

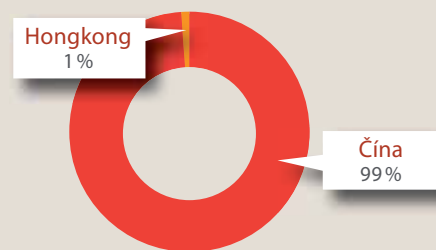


## TOP položka českého vývozu (2014)

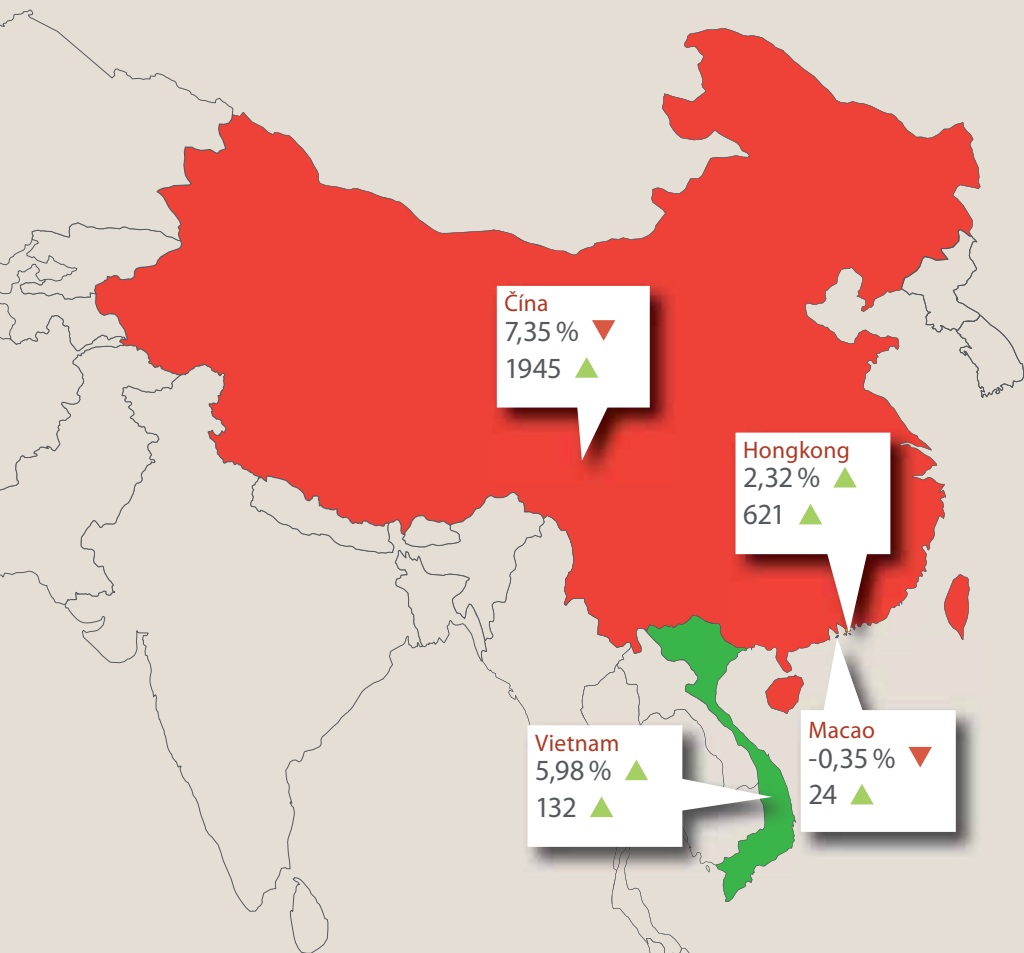
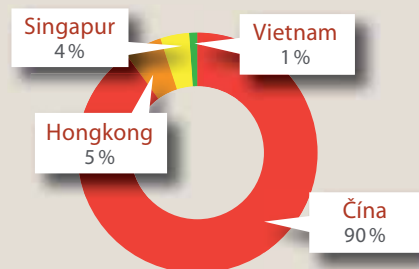
**Automotive:** Části, součásti vozidel motorových, osobních, traktorů aj.



**Energetika:** Čerpadla i se zařízením měřicím, zdviže na kapaliny



**Elektro:** Části přístrojů k ochraně ap. obvodů, rozvaděčů aj.



### Legenda:

**Vietnam**  
 5,98% ▲ ← Růst HDP 2014 + odhad růstu pro rok 2015  
 132 ▲ ← Celkový dovoz 2014 v mld. USD + odhad růstu pro rok 2015

▲ Meziroční nárůst  
 ▼ Meziroční pokles

Zdroj: CzechTrade





TOS VARNSDORF a.s.  
Říční 1774, 407 47 Varnsdorf,  
Česká republika  
Tel: +420 412 351 203,  
Fax: +420 412 351 269  
E-mail: info@tosvarnsdorf.cz  
www.tosvarnsdorf.com  
www.tosvarnsdorf.eu

## VODOROVNÉ FRÉZOVACÍ A VYVRTÁVACÍ STROJE VODOROVNÁ OBRÁBĚCÍ CENTRA

Největší český výrobce obráběcích strojů si letos připomíná sto let od vzniku první vodorovné vyvrtávačky. Nejen tradice, ale především dovednost a nápaditost svých lidí, to je základ, na kterém společnost staví.

Vodorovné vyvrtávačky stolové a deskové, obráběcí centra, speciální stroje - to vše umocněno pestrou nabídkou služeb.

Více na

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

NAVŠTIVTE NAŠE EXPOZICE

**MSV 2015 Brno**

- pavilón P, stánek 110

**EMO 2015 Milano**

- hala 3, stánek H32 L29

WHtec 130



WRD 130/150 (Q)



WHR 13 (Q)



Do světa za obchodem

# ČÍNA: KE SLOVU PŘICHÁZEJÍ MALÍ, RYCHLÍ A ORIGINÁLNÍ



SVĚT SE ZRYCHLUJE A ČÍNA JE, ZDÁ SE, JEŠTĚ RYCHLEJŠÍ. A PO 500 LETECH SE OPĚT OTEVŘELA SVĚTU. TENTO VÝVOJ PŘINÁŠÍ OBRAT NEJEN V ČÍNSKÉ HISTORII, ALE I VE SVĚTOVÝCH DĚJINÁCH. K RYCHLÝM ZMĚNÁM DOCHÁZÍ TAKÉ V ČESKO-ČÍNSKÝCH OBCHODNÍCH VZTAZÍCH. ČESKÝ EXPORT DO DRUHÉ NEJVĚTŠÍ EKONOMIKY SVĚTA VZROSTL ZA POSLEDNÍCH PĚT LET O 167 % A V ROCE 2014 DOSÁHL 42 MILIARD KORUN. ČÍNA JE TAK PRO NÁS ČTVRTÝM NEJVĚTŠÍM OBCHODNÍM PARTNEREM A OSMNÁCTÝM NEJVĚTŠÍM EXPORTNÍM TRHEM. KVŮLI ROSTOUCÍM IMPORTŮM Z ČÍNY VŠAK PRO NÁS ZŮSTÁVÁ SALDO OBCHODU VÝRAZNĚ ZÁPORNÉ.

Čína se transformuje na trh, v němž se moderní technologie začínají zavádět i do běžné sériové výroby. Nezáleží tedy jen na velikosti zahraniční firmy, ale hlavně na konkurenceschopném high-tech produktu, špičkové technologii či luxusním zboží. Podle zkušeností zahraniční kanceláře CzechTrade v Šanghaji se přístup českých firem k čínskému trhu v mnohém změnil. Přibývá společností, které v Číně vybudovaly vlastní kancelář a vyslaly tam české zástupce, mají v místě obchodního partnera či síť distributorů, pravidelně se účastní nejvýznamnějších výstav a veletrhů, investují své prostředky do zdlouhavých a složitých místních certifikací a registrací, využívají podporu české vlády ve formě podnikatelských delegací spojených s cestami vládních činitelů a dotovaných stánek ČR a v neposlední řadě i více služeb kanceláří CzechTrade v Šanghaji, Pekingu a Čcheng-tu.

## PADAJÍ OBCHODNÍ BARIÉRY

Od roku 2013, kdy se čínské vedení zaměřilo na větší podporu domácí spotřeby, se zlepšuje i kvalita tamějšího podnikatelského prostředí. Přínosem této politiky je i postupné snižování dovozních cel na některé produkty, především oděvy, obuv a kosmetiku. Cla na kosmetiku tak klesnou na 2–5%, u některých produktů dojde ke snížení až o 50%. Číňané, jejichž koupěschopnost roste,

## Než se rozhodnu

Vstup na čínský trh je třeba dobře promyslet a položit si několik zásadních otázek: Mohu si dovolit ve firmě vyčlenit člověka nebo tým lidí, kteří se budou věnovat výhradně čínskému trhu? Mám dostatečný kapitál a čas na dlouhodobé investice? Mám vhodnou strategii? Agentura CzechTrade doporučuje kontaktovat své zahraniční kanceláře hlavně při hledání obchodního partnera. Nabízí ověření čínského partnera, čímž se sníží riziko plynoucí z rostoucího počtu podvodných nabídek.

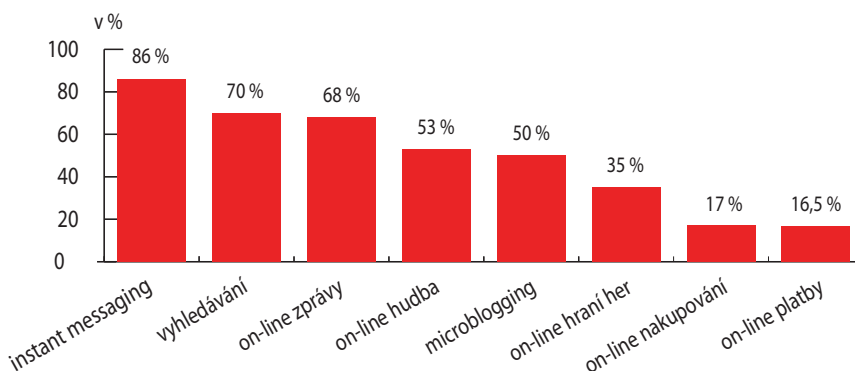
totiž kupují tyto produkty za výhodnějších podmínek v zahraničí, a země tak ročně přijde až o 165 miliard USD.

## NEJVĚTŠÍ ON-LINE TRH NA SVĚTĚ

Mezi nejdůležitější pozitiva Číny patří její stále neuspokojený zákaznický potenciál. Můžeme ho dobře demonstrovat na příkladu internetového obchodování. V Číně je 618 milionů stávajících a dalších 700 milionů potenciálních internetových uživatelů, přičemž jejich počet roste každoročně dvoucifernými tempy.

Nejaktivnější jsou mladí lidé ve věku 11 až 35 let, věková kategorie 18 až 33 let jsou uživatelé Weibo (aplikace ▶▶

## Aktivity na internetu



## JAKOU ZEMÍ JE SOUČASNÁ ČÍNA?

**Největší země světa podle populace** → velký a rostoucí spotřebitelský trh podpořený urbanizací (160 měst s více než 1 milionem obyvatel)

**Rostoucí střední třída** → 600 milionů v roce 2020, poptávka po importovaném zboží by mohla do roku 2020 vzrůst až na 3,4 bilionu USD

**Provázanost s regionem ASEAN** → možnost vstupu na další trhy

**Růst trhu a jeho stabilita je zaručena čínskou monetární politikou;** i když tempo růstu zpomaluje, stále přesahuje 7 procent

Do roku 2020 by se měla stát **největším trhem s luxusním zbožím**

**Má největší ICT trh na světě**

**Velkorysé státní investice a možnost přímých zahraničních investic** → investice se budou dále soustřeďovat na rozvoj infrastruktury, především s ohledem na rozsáhlé venkovské a vnitrozemské regiony, a také na výrobu produktů s vyšší přidanou hodnotou



►► pro blogování) a nakupující přes Taobao spadají převážně do věkové kategorie 25 až 35 let. Podle výše příjmů jsou na internetu nejaktivnější lidé s příjmy od 1501 RMB měsíčně a výše. Obyčejný čínský on-line spotřebitel průměrně ročně utratí 1397 RMB (cca 5600 Kč), nakupuje čtyřikrát častěji než evropský spotřebitel, ale v menších částkách.

Dosažená hodnota z B2C transakcí se v roce 2013 rovnala 1% HDP Číny. K největším B2C e-commerce obchodníkům patří Tmall, JD a Suning, největším C2C portálem je Taobao. On-line nakupování zatím probíhá převážně přes standardní počítače (73%), ale současně rychle přibývá nákupů přes mobilní telefon (v současné době činí nárůst 1% měsíčně). Kamenným obchodům však ještě neodzvonovalo. Více než pětina zákazníků stále preferuje klasickou formu nakupování, i když vyhledávání a srovnávání parametrů výrobků provádí na internetu. Čtvrtina poptávky na e-commerce se týká výrobků a služeb, které spotřebitel nesežene v kamenných obchodech.

## PROTIPRÁVNÍ JEDNÁNÍ V E-COMMERCE

Nejčastěji jde o porušení ochranné známky nebo autorských práv a prodej padělaných výrobků. Jak se takovému chování bránit? Registrací práv duševního vlastnictví (IPR) v Číně, sledování e-commerce stránek, případně požádat

o stažení výrobku ze stránky. Alibaba (a její stránka Taobao) nabízí nástroje, kterými lze odstranit porušující výrobek z prodeje. Například AliProtect® umožňuje podat stížnost a požádat o stažení podezřelého výrobku v angličtině. Podmínkou je bezplatná registrace a souhlas s pravidly a podmínkami. O ochraně svých IPR v Číně, včetně ochrany na e-commerce platformách a dalších užitečných tipech, se můžete dovědět více na China IPR SME Helpdesk na webovém odkaze: [www.china-iprhelpdesk.eu](http://www.china-iprhelpdesk.eu).

Od letošního června mohou v Číně provozovat e-commerce stránky i společnosti plně vlastněné zahraničním kapitálem. Další expanze se očekává v souvislosti s pilotním zaváděním cross-border e-commerce platform ve vybraných městech. Čínští spotřebitelé si budou moci na specializovaných e-commerce stránkách vybrat zahraniční produkt a provozovatel stránky zajistí veškerou dopravu a importní procedury.

## DOVOZ POTRAVIN A NÁPOJŮ POŘÁD ROSTE

Čína je podle průzkumu časopisu The Economist druhým nejrychleji rostoucím trhem s potravinami a nápoji v Asii, kdy trh rostl mezi lety 2009 až 2014 tempem až 30%. Trh se službami v tomto segmentu je největší na světě s obratem 440 miliard eur. Největší poptávka je po obilovinách a zelenině, díky změnám

životního stylu však roste potřeba masa, drůbeže, ryb, mléka a čerstvého ovoce.

S růstem příjmů čínských domácností utrací Číňané více i za zahraniční zboží, spojené s vyšší kvalitou. Poptávku táhne i růst populace ve městech, která by do roku 2025 měla dosáhnout 822 milionů. Hlavními centry i nadále zůstává Peking a Šanghaj, nicméně ještě v letošním roce by se na 30% poptávky po luxusním zboží (a to i potravinách) mělo podílet dalších devět velkých měst. Očekává se, že již v roce 2018 bude Čína s populací přesahující 1,3 miliardy největším importérem potravin, zejména masa a mléčných produktů. Dobrou pověst „západních“, především evropských,

## Poptávka po pivu

Kancelář CzechTrade v Šanghaji připravuje ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství velkou prezentaci českého piva v Číně, a to formou Českého pivního pavilonu na listopadové potravinářské výstavě FHC China. Její součástí je i Beer China (<http://www.beerchinaatfhc.com/>), kde budou mít české pivovary jedinečnou možnost prezentovat své produkty.

## Česká kreativita do čínských hotelů

V současnosti je v Číně ve výstavbě okolo 1700 luxusních hotelů a zájem čínských turistů a byznys klientely o ně neustále roste. Jedinečnou příležitostí, jak se etablovat na trhu, je forma účasti na veletrhu. Zahraniční kancelář CzechTrade proto zorganizovala prezentaci českých firem na veletrhu Hotalex Shanghai, který se konal již po čtyřicetileté. Zajímavou inspirací může být především pro české výrobce skla, nábytku, zařízení pro catering, konvektomatů, textilu a designéry.

potravin z hlediska nezávadnosti, složení a vysoké kvality potvrzuje i fakt, že nejvýznamnějším exportérem jsou země Evropské unie. Z nich má největší podíl na čínském trhu Francie, následovaná Nizozemskem, Německem, Irskem a Itálií.

## AKUTNÍ PROBLÉM: ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ A OBNOVITELNÉ ZDROJE

Čínský environmentální sektor zaznamenal v letech 2004 až 2014 dvacetiprocentní nárůst. Součástí 12. pětiletého plánu je i požadavek na snížení emisí, zlepšení kvality městských i mimoměstských vodních zdrojů a zastavení zhoršování životního prostředí. Čínská státní rada předloni vyhlásila program podpory ochrany životního prostředí formou dotací a daňových úlev.

Čína má druhou nejvyšší spotřebu energie na světě a čínský trh s technologiemi šetrnými k životnímu prostředí nabízí mnoho příležitostí pro evropské malé a střední podniky. V roce 2014 byla větrná energie třetím nejvýznamnějším zdrojem energie v Číně a tvořila 5% celkové energetické produkce země.

Země má rovněž bohaté zdroje biomasy, ale vlastní technologický výzkum a vývoj v oboru není na potřebné úrovni. Proto zůstává značně závislá na zahraničních dodávkách technologií a vybavení. Podobná situace panuje i v oblasti výstavby tzv. zelených budov, podporované vládními dotacemi. Nedostává se

specializovaných architektů, stavbyvedoucích ani vhodných stavebních materiálů. Proto mají čínské subjekty zájem o spolupráci se západními inženýrskými a architektonickými společnostmi.

## NEJVĚTŠÍ STAVEBNÍ TRH NA SVĚTĚ

Rychlý rozvoj stavebního sektoru je podpořen rostoucí urbanizací a jeho další vývoj je ovlivněn i vládním „plánem urbanizace nového stylu“, nastaveným pro období 2014 až 2020. Podle odhadů bude mít Čína v roce 2025 přes 220 měst s více než milionem obyvatel, 23 měst s více než pěti miliony, 22 měst s více než deseti miliony a 15 měst s více než pětadvaceti miliony obyvatel.

Hlavními trendy, které lze v čínském stavebním sektoru dlouhodobě očekávat, jsou evropsko-čínská partnerství a iniciativy, vyšší produktivita práce, vyšší

energetická efektivita a důraz na kvalitu a design.

Vstoupit na čínský stavební trh však není jednoduché ani pro velké západní společnosti, natož pro malé a střední podniky. Západní firmy se uplatňují hlavně v projektech náročných na nové technologie a kvalitu. Pro malé a střední firmy je proto důležité, aby disponovaly určitým know-how nebo specifickými dovednostmi. Sektorem, v němž se silně uplatňují zahraniční subjekty, především z USA a Evropy, jsou architektonická řešení.

Vysoká poptávka je po energeticky efektivních budovách a s postupující urbanizací stále poroste. Více než 95% budov v Číně totiž není ekologických. Čínská vláda podporuje výstavbu nových zelených budov, na které poskytuje dotace v celkové výši 50 milionů jüanů. Pro poskytnutí dotace musí být nová výstavba ►►



## DESIGN MÁ ZELENOU

Zajímavým segmentem je interiérový design a luxusnější či technologicky náročná řešení. Proto agentura CzechTrade pořádá v září 2015 společnou účast na známém veletrhu Interior Lifestyle China v Šanghaji, která je čínským centrem designu a umění. V té době bude v asi 300 km vzdáleném Nankingu (hlavní město provincie Ťiang-su) probíhat každoroční veletrh se spotřebním zbožím – Nanjing International Consumer Goods Expo, kde bude CzechTrade rovněž organizovat český pavilon se standardními stánky pro české firmy. Zájemci se tedy mohou zúčastnit paralelně obou akcí za jeden poplatek.



## „PLÁN URBANIZACE NOVÉHO STYLU“ VYZDVIHUJE TŘI KLÍČOVÉ SEKTORY S VYSOKÝM POTENCIÁLEM PRO ROZVOJ:

- ✓ **Města nového typu:** Klíčové projekty se zaměří na budovy využívající zelenou energii, zelené budovy, inovace v průmyslových areálech a na životní prostředí ve městech.
- ✓ **Chytrá města:** Města by měla více využívat informačních technologií pro svůj rozvoj, rozšiřovat

informační síť a podporovat cloud computing a velká datová centra.

- ✓ **Kulturní města:** Tento plán má za cíl podpořit ochranu historického a kulturního dědictví v historických městech, a začlenit tak prvky tradiční kultury do nové městské výstavby.

▶ větší než 200 m<sup>2</sup> a musí se stihnout do dvou let. V Číně funguje tříhvězdičkový systém hodnocení budov. Pro budovy se dvěma hvězdičkami poskytne vláda dotaci ve výši 45 jüanů na m<sup>2</sup> a pro tříhvězdičkové budovy a výše 80 jüanů na m<sup>2</sup>. V posledních letech počet certifikovaných zelených budov vzrostl, ale stále se jedná jen o stovky.

Příležitosti lze nalézt právě v poradenství pro výstavbu ekologických budov nebo pro energetické úspory obecně, a to jak v nových, tak stávajících budovách. Zde jsou vyžadovány znalosti a zkušenosti, které v Číně mnohdy chybí.

## RÁJ AUTOMOBILŮ

Čína je největším automobilovým trhem na světě a představuje 35% světového

růstu automobilového trhu. V čínském automobilovém průmyslu působí přes šest tisíc podniků, které se zaměřují na pět hlavních oblastí: výroba motorových vozidel, montáž vozidel, výroba motocyklů, výroba motorů a výroba automobilových součástí. Významnými oblastmi pro automobilový průmysl v Číně jsou Šanghaj, Peking, Kanton (jih), Čchung-čching (západ) a Čchang-čchun (sever).

Nejvíce automobilů se do Číny vyvážejí z Evropy, Japonska, USA a Koreje. V roce 2014 bylo z Evropy do Číny dovezeno 638 tisíc vozidel, což tvoří 45% celkového čínského importu.

Automobilových komponentů se do Číny v roce 2014 dovezlo za 39,3 miliard USD. V rámci evropských exportérů patří

Česká republika mezi pět předních dodavatelů tohoto zboží. Nejvíce součástek se vyrábí v Šanghaji a okolí, odkud pochází 44% národní produkce.

Velmi perspektivní jsou elektromobily a vozidla s alternativním pohonem. Podle 12. pětiletého plánu by mělo dojít k omezení závislosti na dovozech ropy a k většímu užívání automobilů s alternativním pohonem. Rozvoj elektromobilů podpořila vláda programem „Deset měst, 1000 vozidel“.

## KŘÍŽÍKŮV SEN PO ČÍNSKU

V čínské logistice hraje jednu z klíčových rolí železniční doprava. V roce 2014 měla Čína druhou nejdelší železniční síť na světě v délce 120 000 km. Investice do výstavby železnic by měly v letošním roce dosáhnout hodnoty 128 miliard USD a pětiletý plán (2011–2015) počítá s celkovou částkou 460 miliard USD.

V Číně se v současnosti nachází nejrozsáhlejší vysokorychlostní železniční síť na světě v délce více než 12 000 km. Peking plánuje propojit všechna města s populací nad půl milionu tratěmi, na nichž je možné dosáhnout rychlosti 160 km/h. Do roku 2020 jsou naplánovány investice v hodnotě 300 miliard USD na vybudování vysokorychlostní železniční sítě o délce 30 000 km.

Čína dává zelenou i městským železnicím, loni byly schváleny projekty na městskou železnici ve 36 městech v délce cca 5800 km. Do konce letošního roku by mělo mít 37 čínských měst metro nebo lehkou železnici v celkové délce přes 3000 km.

Na rozvoji infrastruktury v zemi se významně podílí také Asijská banka pro investice do infrastruktury, která byla vytvořena pro rozvoj infrastruktury a obchodu mezi asijskými zeměmi a jež by mohla přispět k vytvoření nových odbytišť pro čínské výrobky. Čína rovněž plánuje rozšíření železnic na severozápadě teritoria, aby tak přispěla k lepšímu propojení se státy centrální Asie.

Nedávno Čína oficiálně oznámila své plány na výstavbu železničního spojení s Moskvou, jehož cena by se měla pohybovat okolo 250 miliard USD. Tím by se cesta mezi Pekingem a Moskvou zkrátila na 48 hodin. Tento projekt je podporován i společnostmi Volkswagen, BMW

a Mercedes, kterým by to usnadnilo dopravu automobilů z Číny do Evropy. Doprava touto cestou by byla výhodná rovněž pro čínské exportéry, neboť doprava z kontinentální Číny přes Atlantský oceán může trvat až dva měsíce, což je pro některé společnosti nevýhodné a omezující.

## PŘEDBĚHNE ČÍNSKÉ LETECTVÍ AMERICKÉHO KONKURENTA?

Čína je druhým největším trhem s civilními letadly na světě, který roste v dvojciferných číslech. V plánu je výstavba 56, přesun 16 a opravy nebo rozšíření 91 letišť. Na tyto plány by mělo být v letech 2011 až 2015 vynaloženo 68,5 miliardy USD. Air China, China Southern a China Eastern patří k top deseti světovým dopravcům.

Do roku 2033 bude Čína potřebovat více než 5300 nových osobních a nákladních letadel, jejichž odhadovaná hodnota činí 820 miliard USD. Se zvyšujícím se počtem letišť a letadel roste i poptávka po nové infrastruktuře, leteckých motorech a komponentech, komunikačních a navigačních technologiích a dalším vybavení. Právě zde je příležitost pro zahraniční firmy, které disponují požadovanými špičkovými technologiemi.

Zahraniční kancelář CzechTrade v Číně, vedená Ladislavem Granerem, nabízí své služby všem českým exportérům z odvětví leteckého průmyslu. ■

TEXT: ALEŠ ČERVINKA, KATEŘINA ĎUROVÉ  
A DITA NEDĚLKOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Aleš Červinka,  
ředitel regionálního centra  
včetně zahraničních kance-  
láří v Číně (Peking, Šanghaj,  
Chengdu)  
shanghai@czechtrade.cz



Kateřina Ďurové,  
vedoucí zahraniční kanceláře  
Peking  
katerina.durove@czechtrade.cz



Dita Nedělková,  
specialistka Centra informač-  
ních služeb CzechTrade

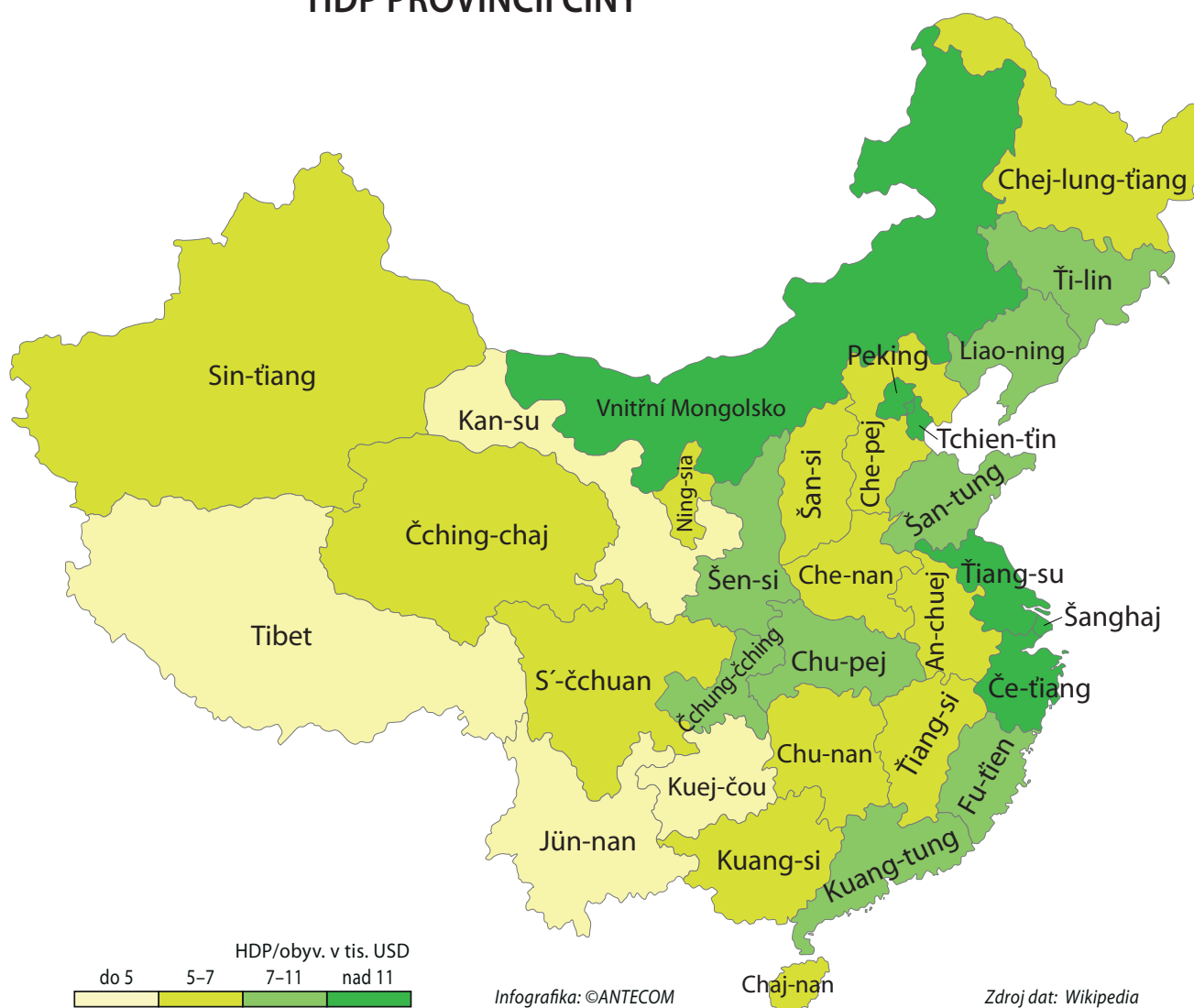
## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S ČÍNOU OD ALEŠE ČERVINKY

- 1 Bez aktivní přítomnosti na čínském trhu neprorazíte.
- 2 To, co by v Evropě trvalo hodinu, bude v Číně trvat i sedmkrát déle.
- 3 Čínský partner vám nikdy neřekne „ne“ a zřídka vyjádří otevřeně svůj názor, aby neztratil tvář.
- 4 Nebudte ve stresu a na obchodní jednání si vyčleňte dostatek času.
- 5 Raději se několikrát ujistěte, že vám obchodní partner skutečně rozumí.
- 6 Naučte se pár čínských slovíček, nebojte se jídelních hůlek a alkoholu (u jídla jsou přípitky časté).
- 7 Buďte zdvořilí a trpěliví.
- 8 Propagační materiály si raději připravte také v čínštině.
- 9 Vytvořte si pozitivní vztah k Číně, obchodní partner to vycítí.



Mezinárodní olympijský výbor zvolil město Peking jako hostitele Zimních olympijských her v roce 2022. Lze očekávat vlnu zájmu o zimní sporty, které ve většině částí Číny nejsou zatím příliš rozšířené, živenou i ohromnou podporou centrální vlády. Agentura CzechTrade se svou kanceláří v Pekingu proto připravuje společnou účast na veletrhu sportovního vybavení v Pekingu v únoru 2016 (ISPO Beijing 2016 – <http://beijing.ispo.com/en/>). Přijďte představit své unikátní výrobky do olympijského města!

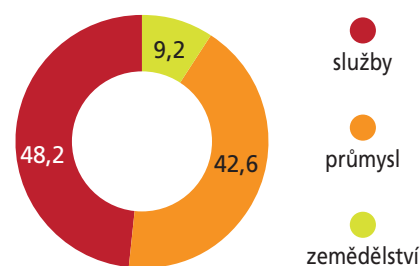
## HDP PROVINCÍ ČÍNY



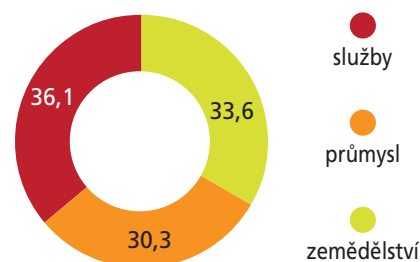
Zdroj dat: Wikipedia

## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ ČÍNY

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)



Provincie	HDP/obyv. v USD
Tchien-t'in	17 126
Peking	16 278
Šanghaj	15 847
Ťiang-su	13 329
Če-ťiang	11 878
Vnitřní Mongolsko	11 565
Liao-ning	10 614
Fu-tien	10 333
Kuang-tung	10 330
Šan-tung	9 911
Ťi-lin	8 166
Čchung-čching	7 791
Chu-pej	7 671
Šen-si	7 640
Ning-sia	6 810
Sin-ťiang	6 611

Provincie	HDP/obyv. v USD
Chu-nan	6 558
Che-pej	6 509
Čching-chaj	6 452
Chej-lung-ťiang	6 368
Chaj-nan	6 336
S'-čchuan	5 719
Šan-si	5 708
Che-nan	5 667
Ťiang-si	5 642
An-chuej	5 604
Kuang-si	5 387
Tibet	4 762
Jün-nan	4 438
Kan-su	4 302
Kuej-čou	4 297



# STRATEGICKÝ VÝZNAM SIN-ŤIANGU

KDYŽ SE MLUVÍ O ČÍNĚ, VĚTŠINA OBCHODNÍKŮ A PODNIKATELŮ SMĚRUJE AUTOMATICKY SVOU POZORNOST K JEJÍMU POBŘEŽÍ, TEDY NA HONGKONG, ŠANGHAJ, ŠEN-ČEN NEBO NA PEKING. ČÍNSKÁ VLÁDA SE VŠAK SNAŽÍ ROZVÍJET I VNITROZEMÍ. ZÁSADNÍ VÝZNAM BY MĚLA MÍT TZV. ZÁPADNÍ PERIFERIE, SIN-ŤIANG.

Sin-ťiang se v posledních 25 letech stává pro Čínu životně důležitou částí z více hledisek. Především figuruje jako nejdůležitější nebo jeden z nejdůležitějších domácích producentů strategických surovin, zejména ropy nebo uhlí. Pokud jde o mezinárodní vztahy a zahraniční politiku, lze mluvit o proměně ze zapadlé periferie na středobod multilaterálních ekonomicko-politicko-bezpečnostních zájmů. Takovou roli celá Střední Asie hrála i po minulé tisíciletí, kdy tudy proudilo několikerymi směry zboží, kulturní výměna, náboženské směry i politické zájmy a ideologie.

Obnovení nesmírného strategického významu Sin-ťiangu trvá od rozpadu SSSR a následné stabilizace vztahů se sousedními středoasijskými státy v 90. letech 20. století. Hlavní město Sin-ťiangu Urumči bylo nedávno prohlášeno za tzv. ústřední město rozvoje západních oblastí z vnitřně ekonomického hlediska, a klíčové je i pokud jde o mezinárodní obchod po tzv. nové Hedvábné cestě, při jejímž vzniku hrají silnou roli úzké vztahy Číny s Kazachstánem. V Kašgaru v jižním Sin-ťiangu zase vznikla zvláštní ekonomická zóna přímo podle šenčenského modelu, která je výhodně položená u hranic s Kyrgyzstánem, Tádžikistánem, Afghánistánem a Pákistánem, a je tedy dopravně napojena na Ferganskou kotlinu a v budoucnu asi i na přístav Gwadar na pobřeží Arabského moře. A nejde jen o dopravu a obchod. Všechny státy od Pákistánu po Kazachstán jsou velmi blízkými politickými spojenci až vazaly Číny a veskerá velkoryse budovaná dopravní

infrastruktura je samozřejmě využitelná i vojensky.

## KAMARÁDSTVÍ DO DEŠTĚ

Čína zatím úspěšně naplňuje ambici proměnit Pákistán v dopravní koridor, kudy do ní budou putovat suroviny od pobřeží Indického oceánu. Pákistán je od roku 1949 pravděpodobně nejbližším spojencem ČLR, pokud jde o zásadní bezpečnostní otázky, například vztahy s Indií, Tchaj-wanem, tibetský nebo ujgurský problém.

Vztahy obou zemí jsou proto často nazývány kamarádstvím do deště. Výstavbu gwadarského přístavu u brány do Ománského zálivu Čína z větší části financovala a v dubnu 2015 získala na 40 let práva k jeho spravování. Z technologického ani finančního hlediska nejspíš nebude pro Čínu problémem ani výstavba ropovodu přes Pákistán a Karákóram do Sin-ťiangu, kde se napojí na již existující ropovod z Kazachstánu a na vznikající ropovod z jižní Sibíře, který povede přes kratičký úsek sintiangsko-ruské hranice.

Vlastní stavba energetického koridoru z Gwadaru bezpečnostní situaci v Sin-ťiangu nejspíš přímo neovlivní, protože ta je především výsledkem čínské domácí politiky. Podle mého názoru vznik této tepny nijak nezvýší ani možnosti infiltrace radikálního islámu z Pákistánu, které jsou již dnes v Sin-ťiangu velmi omezené. Číně se také zatím daří chránit ropovod i dopravní koridory z Kazachstánu.



Naopak daleko zranitelnější bude ropovod na území relativně nestabilního Pákistánu. Je však reálné, že si Čína od Pákistánu koupí nějakou možnost na principu exteritoriality, jak si tyto záležitosti na pákistánském území spravovat sama, třeba i včetně ozbrojené ochrany. Tuto variantu by určitě uvítaly i čínské ozbrojené složky, které nemají od čínsko-vietnamského konfliktu v roce 1979 prakticky žádné bojové zkušenosti. Dalším rizikovým faktorem je možný ekonomický propad a chaos v Číně, ke kterému se však v této chvíli neschyluje.

Každopádně by české firmy při svých plánech na působení v Číně neměly Sin-ťiang opominout. I tady se pro ně otevírají nové možnosti. ■

TEXT: ONDŘEJ KLIMEŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK

MGR. ONDŘEJ KLIMEŠ, PH.D.,

PŮSOBÍ V ORIENTÁLNÍM ÚSTAVU AV ČR

A ZABÝVÁ SE PROBLEMATIKOU VÝCHODNÍ ASIE

# ZAHÝBOU ČÍNSKÉ AUTOMOBILKY SVĚTEM JAKO V OSMDESÁTÝCH LETECH JAPONCI?

ČÍNSKÝ TRH S AUTOMOBILY V PRVNÍM POLOLETÍ PRUDCE ŠLÁPL NA BRZDU. TŘÍPROCENTNÍ RŮST ZAOSTÁVÁ NEJEN ZA VÝVOJEM V PŘEDCHOZÍCH LETECH, ALE I ZA TÍM, CO NAHLÁSILA DÝCHAVIČNÁ EVROPA. NAVZDORY TOMU JE ČÍNSKÝ TRH PRO VĚTŠINU SVĚTOVÝCH AUTOMOBILEK NADÁLE SVATÝM GRÁLEM. NEMĚLY BY ALE ZAPOMÍNAT NA KONKURENCI, KTERÁ JIM V ZEMI DRÁKA ROSTE. ZA DESET LET BY TOTIŽ UŽ NĚKTERÉ TAMNÍ FIRMY MOHLY BÝT SCHOPNÉ POSTAVIT SE ZAVEDENÝM ZÁPADNÍM ZNAČKÁM ČELEM, ŘÍKÁ CAROL TOOZE, KTERÁ MIMO JINÉ PŮSOBILA V MANAGEMENTU ČÍNSKÉHO ZASTOUPENÍ VOLVA A JAGUARU A NYNÍ PRACUJE JAKO KONZULTANTKA PRO EVROPSKÉ SPOLEČNOSTI AKTIVNÍ V ČÍNĚ.



**Carol Tooze** působila dvacet let v managementu globálních společností aktivních v Číně. Z čínských firem pracovala například pro Ming Pao Corporation a Gemline Inc, z globálních značek mezi její zaměstnavatele patřilo Volvo a Jaguar Land Rover. V současné době radí jako nezávislá konzultantka evropským firmám, jak uspět v Číně. Žije střídavě v britském Weston-super-Mare a v čínské provincii Kuang-tung.

**O růstu i dlouhodobém potenciálu čínského trhu s automobily se toho napsalo i namluvilo hodně. Zkusme to zjednodušit a zkrátit. Jak byste ho jako „insider“ popsala třemi slovy? Naděje, riziko a výzva.**

**Rozkličme si každé z těchto pojmenování a ukažme na něm významné aspekty trhu, který sice v prvním pololetí zaznamenal propad, ale i tak se mu věří. Často se přitom citují statistiky, podle nichž je například v Německu na tisíc obyvatel pět set aut a v Číně sto sedmdesát.**

S rozvíjejícími se trhy obecně jsou spojovány velké naděje, což se pochopitelně netýká jen automobilového sektoru. Čínská ekonomika navíc v posledních deseti letech rychle sílí a trh s automobily se otevřel světu až poměrně nedávno, což jeho růst určitě zrychlilo. Zároveň bych připomněla i to, že jde o největší automobilový trh na světě. Spojené státy v tomto smyslu Čína předstihla v roce 2010 a její náskok následně narůstal.

**Růst rozvíjejících se ekonomik a hlad tamních obyvatel po spotřebním zboží je z pohledu globálních firem lákavý, většina velkých automobilek ostatně právě proto sází na Čínu. Na druhou stranu se často na těchto trzích musí prát s jistými specifiky, výzvami...**

...přesně tak, ono by se to dalo nazvat svým způsobem souvisejícím rizikem.

Pokud se zaměříme přímo na tyto výzvy, zmínila bych v souvislosti s Čínou určité tržní podmínky, které jsou bezesporu specifické. Určitě je proto vhodné, aby si zahraniční firmy najímaly experty znalé místního prostředí. Ani ti je sice neochrání od regulace a byrokracie, ale určitě jim pomůžou se v ní orientovat a obecněji řečeno pomůžou pochopit ona určitá specifika.

## PRUDKÝ RŮST NENÍ NAPORÁD

**V roce 2013 čínský trh s automobily meziročně narostl o šestnáct procent, což pro srovnání znamenalo, že se v Číně prodalo desetkrát víc aut než v Indii. Loni pak šlo o posílení o deset procent, letos se čekalo zhruba sedm. Namísto toho přišlo prudké ochlazení.**

K jistému zpomalení prodeje došlo už v posledním čtvrtletí loňského roku a letos jsme na něj zřejmě navázali. Nedávno přitom automobilová asociace přišla s tím, že by si v tomto roce mohl trh připsat dokonce jen tři procenta a nikoli původně očekávaných sedm. Vychází přitom z dostupných čísel o prodejích za první pololetí. Ochlazení se týká v podstatě všech segmentů a značek, tedy jak domácích, tak i zahraničních. Výjimkou jsou vozy typu SUV a MPV, což nejsou klasické osobní vozy. Ani čínský trh prostě nebude vždy prudce růst.

**Ochlazení z deseti procent na tři je výrazné. Zejména vezmeme-li v potaz, že globální ekonomika má zřejmě už to nejhorší z pokračující krize za sebou. Evropský trh si tak v prvním pololetí připsal růst o sedm procent a předstihl Čínu. Proč ta šlápla na brzdu?**

Určitě se pod to do jisté míry podepsaly pokračující problémy globální ekonomiky. Čínský trh s automobily je nicméně do značné míry závislý na domácích faktorech, s globálními cykly ještě není příliš korelovan, a proto je to nejpodstatnější třeba hledat doma. V první řadě bych tak zmínila zpomalení samotné čínské ekonomiky. Letos se čeká meziroční posílení o sedm procent a ani toho se možná nepodaří dosáhnout. K tomu je pak podle mě třeba přičíst ještě určitá krátkodobá i dlouhotrvající domácí specifika, respektive faktory.

### O co konkrétně jde?

Na čínském akciovém trhu například praskla bublina, trh propadl o nějakých 30 až 40 procent, a to se na ochotě lidí utrácet projevovalo. Svou roli určitě sehrálo i to, že mnohá velká čínská města, ze-

ČÍNA JE NEJVĚTŠÍ  
AUTOMOBILOVÝ  
TRH NA SVĚTĚ.

jména pak města takzvaného prvního řádu, která patří mezi největší domácí trhy, regulují prodeje automobilů prostřednictvím vydaného počtu nových registrací. Ve městě Šen-čen a jeho okolí tak například žije zhruba 16 milionu lidí a je jim umožněno ročně zaregistrovat pouze 100 000 nových automobilů. Podobnou politiku přitom praktikují i Peking nebo Šanghaj, což má pochopitelně na prodeje aut v těchto místech obrovský vliv.

## ČÍŇANÉ PREFERUJÍ ZAHRAIČNÍ ZNAČKY

**Šéf japonské asociace autovýrobců Fumihiko Ike v souvislosti se současnou situací na čínském trhu mluví o spirále smrti. I přesto podobně jako většina expertů čeká další růst. Jak robustní ve střednědobém horizontu bude a ve kterém segmentu je největší potenciál?**

Určitě se to nejzajímavější bude dít v segmentu osobních vozů, o které je stále velký zájem. Stejně tak se dá čekat solidní poptávka po velkých, v průmyslu využívaných vozích. V tuto chvíli, jak jsem už zmínila, přitom rychle rostou prodeje SUV a MPV, což souvisí s omezeními na registraci nových vozů. Lidé deklarují, že je používají k podnikání, a obejdou tak stávající pravidla. Nemyslím si, že by šlo o nějaký dlouhodobý fenomén, ale v krátkodobém horizontu budou nejspíš prodeje právě těchto vozů růst v relativním srovnání rychleji než prodeje osobních aut. V absolutních číslech nicméně budou i nadále vítězit osobní vozy.

**Mnozí prodejci domácích automobilů si stěžují, že Číňané preferují**

**zahraniční, zejména západní značky. Bude něco podobného platit i v blízké budoucnosti, nebo čekáte změnu?**

Bude to pořád stejné, změna si podle mého názoru vyžádá ještě nějaký čas. U automobilů totiž trvá, než se firma technologicky dostane na špičku, než si vyslouží pověst důvěryhodného výrobce a s tím spojenou náklonnost. V tuto chvíli přitom stále mají čínské automobilky, co se technologií, služeb a podobně týče, co dohánět. Zahraniční značky proto budou i nadále vládnout čínskému trhu. Letos například importy budou představovat až sedmdesát procent prodeje, respektive tržního podílu. Na druhou stranu domácí automobilky pomalu posilují, každý rok jde v poslední době o nějakých pět, šest procent.

**Je tedy možné, že dojde k nějakému skokovému posunu, a nebo budou čínské automobilky i nadále jen pomalu ukrajuvat z domácího koláče a trhu budou vévodit Volkswagen a spol.?**

Čínské zákazníky těžko přesvědčíte, těžko si je něčím koupíte. Vědí, co chtějí, požadují co možná nejvyšší kvalitu za cenu, která jim přijde rozumná. Teď tak nejčastěji volí auta zmíněné skupiny Volkswagen a General Motors. Ty zde jednak své vozy vyrábějí a jednak mají velmi hustou a kvalitní síť dealerů a servisů. Navíc jsou rozumně naceněné a efektivní, i jejich levné modely jsou tak konkurenceschopné. Proto se právě jim chtějí čínské automobilky přiblížit. Oblíbené jsou zejména na jihu i japonská Toyota a Honda a nově korejský Hyundai. Obecně řečeno se tak dá říci, že na jihu je mix vozového parku pestřejší.

**To se týká střední třídy. Segmentu luxusních vozů, který podle firmy McKinsey po šestatřicetiprocentním posílení během minulé dekády poroste do roku 2020 v průměru o 12 procent ročně, kraluje pár značek. Čím si oligopol na tak zajímavém trhu vysvětlujete?**

Máte pravdu, Volkswagen a General Motors vládnou střednímu segmentu. Mezi luxusními vozy dominuje Mercedes, kterému se hodně dařilo loni a letos na to navazuje, Audi, což je jednička, BMW a Jaguar Land Rover. Platí přitom, že osmdesát procent tohoto segmentu ovládá pět značek a zmíněná ▶▶

► čtyřka opanuje 74 procent čínského trhu, zatímco ve Spojených státech mají jen 52 procent trhu s luxusními automobily. To je pochopitelně obrovský rozdíl. Tato tendence se přitom v dohledné době asi nezmění. Číňané totiž zatím znají relativně málo značek a stále se soustředí jen na ty skutečně nejznámější.

## BUDOUCNOST MAJÍ ELEKTROAUTOMOBILY

**Čínští autovýrobci v posledních pěti letech podle Standard & Poor's masivně zainvestovali do výzkumu a vývoje. Za pět až deset let by se tak podle nedávné analýzy této agentury mohly vozy z dílen SAIC Motor, Dongfeng Motor Group nebo Great Wall Motor výrazněji prosadit nejen doma, ale i na mezinárodní scéně. Vidíte to podobně?**

Podle mě na sobě musí domácí automobilky ještě zapracovat. Jsou tu ale například firmy, které vlastní technologie

na výrobu elektrovozdů. Právě ty bych sledovala, ty mají budoucnost, k čemuž přispívá například i jistá státní podpora a samozřejmě reativně nízké výrobní náklady, s nimiž mnohé čínské firmy pra-

ČÍNSKÉ AUTOMOBILKY MAJÍ  
CO DOHÁNĚT. NA SOLIDNÍ  
MEZINÁRODNÍ ÚROVEŇ BY  
SE ALE OPRAVDU ZA DESET  
LET MOHLY DOSTAT.

cují. V budoucnosti se nicméně podle mě ti skuteční vítězové budou ve velkém spoléhat na využití kvalitních technologií, napojení aut na internet a podobně. Stručně: čínské automobilky mají co dohánět. Na solidní mezinárodní úroveň

by se ale opravdu za deset let, o kterých mluví Standard & Poor's, mohly dostat.

**Řekněme, že se toto proroctví naplní a čínští autovýrobci začnou ve střednědobém horizontu hrát pomyslnou první ligu. Jak výrazně to změní pravidla hry na globálním trhu?**

Určitě to svět změní. Vzpomeňte si, že když na globální scénu vstoupily japonské automobilky, také to trhem zahýbalo. Něco podobného napříště mohou způsobit i čínské firmy, které se mohou opřít o efektivní výrobu. Pokud k tomu přidají kvalitní technologie, pak zažité pořádky změní. Podstatnou část auta totiž bude tvořit elektronika, takže pokud Číňané tuto oblast zvládnou, mohou trh ovlivnit jako ve své době Japonci a Korejci. ■

S CAROL TOOZE SI POVÍDAL ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: ROMAN CHLUPATÝ

30. ZÁŘÍ 2015

NA VŠE V PRAZE

KONKURENCESCHOPNOST ČR 2016

PRŮMYSL PRO 21. STOLETÍ

Akce organizovaná v součinnosti s World Economic Forum  
Pod záštitou ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka  
**Vysoká škola ekonomická v Praze**  
30. září 2015

### 13:00 Slavnostní zahájení

Hana Machková, rektorka Vysoké školy ekonomické  
Martin Tlapa, náměstek ministra zahraničních věcí

### 13:30 – 15:00 Nový normál, nové nároky:

**Kdo ob stojí v globalizované ekonomice zítřka?**

Caroline Galvan, senior manažerka Global Competitiveness v rámci WEF  
Günter Deuber, ekonom Raiffeisenbank

Seppo Laine, poradce generálního ředitele Finpro

### 15:45 – 17:15 Průmysl 4.0, průmysl budoucnosti:

**Trumf ve (středo)evropských rukách.**

Rudolf Fischer, finančně-ekonomický ředitel Siemens ČR

Boguslawa Skowronski, zakladatelka Nomad Fund

Karel Havlíček, Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

více na <http://www.wef.cz>

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:





ZAPAMATUJME SI DOBRĚ SRPEN 2015. ČESKÁ EKONOMIKA SE STALA Z POHLEDU RŮSTU EVROPSKÝM ŠAMPIONEM. SPOTŘEBA DOMÁCNOSTÍ, VÝSLEDKY EXPORTÉRŮ A INVESTIČNÍ CHUŤ NÁS POSÍLAJÍ DO PRVNÍ LIGY. V LETNÍ EUFORII BY ALE NEMĚLY ZAPADNOUT VAROVNÉ ZPRÁVY O VÝVOJI HOSPODÁŘSTVÍ ČÍNY.

Země středu nekompromisně naznačuje, že jí začíná téct do žlutých střeoviců. Po prudkém oslabení na tamním akciovém trhu přicházela jedna špatná zpráva za druhou. Pokles růstu HDP pod sedm procent se ještě vydýchat dá, ale meziroční snížení exportu o více než osm procent je velký průšvih. Reakce čínské centrální banky na sebe nedala dlouho čekat a již takto podhodnocený jüan cíleně oslabila, nejvíc za posledních dvacet let. Pokračování v této politice může znamenat doslova pohromu. Nejenže hrozí měnové války, ale není vyloučeno ani uvalení cel. Nemusí nastat, ale pro nás to znamená opětovně otevřít diskuzi, s jakými produkty se vlastně máme šanci v Číně prosadit. Pokusím se přitom o trochu netradiční pohled.

## VZDĚLÁVACÍ BYZNYS

To, že k nám ročně proudí pouhé desítky vzdělání chtivých čínských studentů, je naše tragická vizitka. Celkový počet Číňanů, kteří se v tuto chvíli vzdělávají na některé ze zahraničních univerzit, je přitom skoro 400 tisíc. Asi nás nemusí trápit, že převážná většina z nich studuje v USA, Austrálii, Kanadě nebo Velké Británii, ale to, že je jich o dva řády více v Nizozemsku nebo Polsku, je naše velká byznysová prohra. Záměrně používám slovo byznys, neboť celá řada státních i soukromých vysokých škol u nás válčí kvůli demografické křivce

s nedostatkem studentů a Číňané nejenže mohou doplnit prázdné lavice, ale za studium i pobyt nemálo zaplatí.

Pro školy se navíc jedná o mezinárodní posílení, tuzemští studenti přirozenou cestou poznají čínskou mentalitu, jazyk a společné vědecké projekty mohou podpořit vznik start-up firem a nalákat čínské investory. Zamysleme se třeba nad filmových průmyslem. Kolik získáme čínských filmařů díky pobídkám a kolik bychom jich získali, kdyby u nás jejich studenti absolvovali třeba FAMU? Situace je o to horší, že Číňané o studium u nás stojí, neboť nejenže respektují kvalitu našeho vzdělávacího systému, ale je pro ně i za dostupné prostředky. Co z toho vyplývá? Stát musí zahájit marketingové, náborové aktivity po celé Číně a dále musí změnit nepochopitelný vízový režim. Školy musí přestat brečet a spoléhat na stoleté tradice a představit excelentní studijní obory v anglickém jazyce, angažovat čínsky mluvící pracovníky a prostudovat si základy mezinárodního marketingu.

## TURISTICKÝ BYZNYS

Podíl čínských turistů na celkových útrátách v naší zemi vzrostl na 26 procent, čímž se usadili na prvním místě. Jen pro porovnání: jeden Číňan v našich obchodech utratí v průměru 21 tisíc korun, zatímco jeden Američan o třetinu méně. Nárůst počtu turistů z Číny je

dvojnásobný a tento rok by jich k nám mohlo zavítat skoro 300 tisíc. Ambice ale musíme mít větší.

Číňané nesmírně stojí o Českou republiku a s ohledem na růst čínských turistů ve světě a atraktivitu našich hlavních turistických oblastí není číslo půl milionu snem, ale reálnou šancí. To se ovšem nestane automaticky. I zde musí stát začít v Číně intenzivně zviditelňovat naše majstrštyky. Nestačí ale spoléhat jen na genius loci Karlova mostu či Českého Krumlova a předpokládat, že turisté nakoupí drahé hodinky v Pařížské ulici. Budovat dnes mezinárodní turistickou infrastrukturu pro návštěvníky nepolibené naší kulturou znamená vytvořit přehledný informační systém, uklidnit vystrašené cizince kvalitní lékařskou péčí, bezpečným pobytem a zajistit jejich neokradení v prvním taxíku z letiště. Podnikatelé, úředníci i policisté se budou muset rychle naučit pár frází a slovíček z čínštiny. Pro naše děti by potom čínština měla být automaticky v nabídce středních i vysokých škol.

TEXT: KAREL HAVLÍČEK  
FOTO: SHUTTERSTOCK

DOC. ING. KAREL HAVLÍČEK, PH.D., MBA, JE PŘEDSEDOU ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR, STOJÍ V ČELE INVESTIČNÍ SKUPINY SINDAT A JAKO DĚKAN VEDE FAKULTU EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠFS.

# V ZEMI DRAKA JSOU EVROPSKÉ STROJE „IN“

DESETILETÉ PŮSOBNÍ DCEŘINÉ SPOLEČNOSTI TOS KUNMING V JIŽNÍ ČÍNĚ A 250 PRODANÝCH STROJŮ Z JEJÍ PRODUKCE NA ČÍNSKÝ TRH. TO JE VIZITKA, KTERÁ Z LÍDRA MEZI SVĚTOVÝMI VÝROBCI OBRÁBĚČÍCH STROJŮ – TUZEMSKÉ ZNAČKY TOS VARNSDORF DĚLÁ V ZEMI DRAKA KLÍČOVÉHO HRÁČE. PROTO JSME POŽÁDALI O ROZHOVOR JEJÍHO OBCHODNÍHO ŘEDITELE MILOŠE HOLAKOVSKÉHO.



Miloš Holakovský, obchodní ředitel TOS Varnsdorf

## POSLEDNÍ ÚSPĚCH? PŘEKVAPILI JSME RYCHLOSTÍ OBRÁBĚNÍ

### Asie se stává vysoce konkurenčním prostředím. Jak se vám daří v něm obstat?

Všechno je to o lidech, s nimiž spolupracujeme. Vytvořili jsme tým pracovníků a spolehlivých lidí, kterým se daří získávat nové zakázky. Dokázali jsme lidsky

propojit českou technickou erudovanost s čínskou znalostí trhu a mentality. V současné době je poměrně velká poptávka po strojích z Evropy a nám v prodeji pomáhá tradice a kvalita značky TOS Varnsdorf a.s.

**Na počátku roku jste informovali o uzavření nového čínského kontraktu na dodávku šesti strojů v objemu pěti milionů eur. Můžete to blíže specifikovat? Jsou už stroje na místě?**

Ano, stroje už jsou na místě a začíná jejich instalace. Jejich kompletní předání včetně technologie by mělo proběhnout do konce tohoto roku. Uzavření kontraktu samozřejmě předcházelo několikaměsíční vyjednávání o jeho podmínkách a hlavně o technologii, která je jeho součástí. To, že se nám podařilo přesvědčit zákazníka, bylo dáno profesionální prací našich technologů, kteří vymysleli rychlejší způsob obrábění komponentů. Abychom zákazníka ujistili, že lze dosáhnout prezentovaných časů obrábění, připravili jsme kompletní 3D simulaci obrábění s vizualizací stroje, nástrojů a obrobků. Přejímky strojů v TOS Varnsdorf se zúčastnilo jedenáct zástupců klienta různých profesí, kteří důkladně zkontrolovali geometrii a funkčnost strojů a již zmíněnou 3D simulaci obrábění. Tento zákazník působí na čínském trhu od roku 1986 a zaměřuje se na výrobu hydraulických komponentů pro nákladní automobily. Ve svém oboru je velice úspěšný a s nutným navýšením výrobních kapacit se naskytla příležitost pro nás.

**Osobně Čínu navštívujete, takže byste mohl dlouze hovořit o specifikách jednání s čínskými obchodníky. Můžete se o některé zkušenosti podělit se čtenáři TRADE NEWS?**

Máte pravdu, jednání s čínskými obchodníky jsou hodně specifická a vždy musíte být na schůzku velmi dobře připraveni. Většinou probíhají v zasedací místnosti a při příchodu není vhodné zasednout, kde se vám zachce, ale počkat, až vám bude místo přiděleno. Samotná schůzka začíná představením, předáním vizitek a nezávaznou konverzací. Již jen předávání vizitek je malý



Jedna z výrobních hal dceřiné společnosti TOS Kunming v jižní Číně

rituál.jednání jsou složitá a mohou trvat i několik hodin. Většinou se předpokládá, že výsledek bude mimořádně výhodný pro zákazníka. Při vyjednávání musíme tolerovat zažité čínské nešvary, jako je posmrkávání, popotahování, kouření a srkání čaje. Na závěr schůzky většinou dojde na fotografování a předání malých dárečků na památku. Dá se říct, že v tomto duchu probíhá většina schůzek s čínskými obchodníky.

## KOUZLO ÚSPĚCHU

JE V PROPOJENÍ

ČESKÉ TECHNICKÉ

ERUDOVANOSTI S ČÍNSKOU

ZNALOSTÍ TRHU

A MENTALITY.

### Co byste zvláště doporučil české firmě, která vstupuje na čínský trh?

Velice dobře zvažovat, s jakým partnerem se budete na čínském trhu prezentovat. Najít správného dealera, který zná místní trhy a problematiku obchodu, rozumí dobře vašemu produktu a je k vám loajální, je nelehký úkol, ale kdo toto zvládne, má připravenou půdu pro budoucí úspěšné obchody. V opačném případě ztratíte čas i mnoho obchodních příležitostí.

## SPOLEČNÝ PODNIK V JEKATĚRINBURGU

**Čína je však pouze jedním v celé mozaice světových trhů, na nichž máte silnou pozici. Jako druhý bychom mohli jmenovat Rusko. Jak se vyvíjí vaše pozice na tomto trhu?**

Naše současné aktivity lze rozdělit na dvě části. První, která tvoří přímý prodej do Ruské federace, je ovlivněna embargem Evropské unie. Během velmi krátké doby se ale ukázalo, že samotné embargo na dodávky strojů není pro nás tím největším problémem. Zásadní se stala devalvace rublu, která ovlivnila chování investorů. Výrazně se snížila jejich chuť nakupovat nové stroje, které jsou teď výrazně dražší, a to dnes považujeme za největší překážku v obchodu s Ruskou federací. Druhá aktivita je zaměřena na rozvíjení našeho společného závodu v Jekatěrinburgu. Nyní jednáme o podpisu investiční smlouvy s Ministerstvem průmyslu a obchodu Ruské federace v Moskvě, která by odstartovala přechod z montážního závodu na plnohodnotný výrobní závod s kapacitou 150 strojů ročně.

### Potvrdil zájem o vaše stroje nedávný veletrh Metalloobrabotka v Moskvě?

Ano, zájem o naše stroje je stále vysoký, obchody brzdí nedostatek financí a v dnešních dnech opět se propadající kurz rublu. Za dvanáct měsíců od zavedení embarga se náš prodej do Ruské federace propadl o 40 procent.

### A co další trhy? Kam se ještě chystáte vstoupit a proč?

Výborně se nám daří ve střední, východní a severní Evropě. Tahounem zůstává Česká republika s třiceti prodanými stroji v roce 2014. Znovu se začínáme lépe prosazovat v západní a jižní Evropě.

Nyní pracujeme na velké marketingové podpoře trhu v Íránu. Tento trh sužovaný dlouholetým embargem by se mohl v nejbližší době opět otevřít a chceme být na tuto variantu dobře připraveni. Další tak velký trh, který čítá okolo 80 milionů obyvatel, budeme jen těžko hledat.

## INOVACE A ZASE INOVACE

**TOS Varnsdorf má více než stodešetitiletou historii a za tu dobu se stal předním lídrem ve světě obráběcích strojů. Mimo jiné je znám tím, že má silné vývojové zázemí a neustále přichází s novinkami. Co chystáte v nejbližší době?**

Za poslední dva roky jsme představili tři nové stroje, které doplnily náš výrobní program v mimořádně širokou nabídku včetně strojů s hydrostatickým vedením. Náš výrobní program se tedy skládá z deskových a stolových provedení strojů a z obráběcích center. V inovacích nicméně firma pokračuje dál a během letošního veletrhu EMO v Miláně ve světové premiéře představíme stroj s označením WRD 13. Jedná se o lehký deskový stroj, který je určen pro nižší a delší dílce, konkrétně takové, které dosahují ►►



► výšky do tří metrů, ale mají délku do třiceti metrů. Kromě toho se zaměříme i na další rozšíření sortimentu frézovacích hlav, ať už univerzálních anebo ortogonálních.

### **A co Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně? Tam také vždy přijdete s nějakou novinkou. Co to bude letos?**

Vzhledem k tomu, že letos dělí MSV Brno a EMO Milán jen několik dnů, tak nebudeme v Brně vystavovat stroj. Přesto srdečně zveme všechny návštěvníky ke zhlédnutí naší speciální prezentace, již je virtuální realita 3D projekce našich strojů včetně ukázek technologického využití. Toto nebude nikdo jiný na veletrhu prezentovat a po výstavách v Číně a Rusku, kde jsme 3D projekci představili, můžeme říci, že jsme opět o krok před konkurencí.

### **Strojaři při našich rozhovorech často poukazují na to, že pokud si nevychováme novou generaci, pak u nás strojařská tradice vymře. A že mladí lidé nemají o technické obory zájem. Jak se vám daří získávat mladé lidi pro strojařinu? Máte dost technických kadrů?**

Dlouhodobý problém, se kterým se potýkáme, je nedostatek kvalitních pracovníků v technických profesích. Vedení firmy má v úmyslu od září příštího roku otevřít Střední odbornou

školu ve Varnsdorfu, kde by se měli vzdělávat jak v učňovském středisku, tak i na střední odborné škole potenciální uchazeči o práci nejen pro TOS, ale i pro další firmy ve Šluknovském výběžku. Školu bude zastřešovat TOS Varnsdorf a vedení firmy by chtělo ovlivňovat i skladbu předmětů tak, aby ze školy odcházeli absolventi, kteří najdou okamžitě uplatnění ve výrobě. Podle managementu firmy je důležité, aby žáci, kteří tuto školu nebo učňovské středisko absolvují, uměli skutečně to, co dnešní výrobní firmy potřebují, aby měli potřebné znalosti a dovednosti. Dnes je totiž zcela běžné, že žáci opouštějí střední průmyslové školy anebo učňovská střediska bez znalostí, které by uplatnili v praxi.

### **Odhadnete, jak se bude vyvíjet letošní rok? Dosáhnete stejně úspěšných cílů jako vloni, kdy jste měli tržby za více než dvě miliardy korun?**

Letošní rok je pro nás poznamenán embargem EU vůči Ruské federaci. Tento výpadek se nám však daří částečně eliminovat na jiných trzích a výsledky nasvědčují tomu, že bychom se měli opět blížit k hranici dvou miliard korun v tržbách za zboží vyrobené v naší společnosti.

### **Za redakci TRADE NEWS držíme palce, aby se vám to podařilo. ■**

*ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV TOS VARNSDORF*







# Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



27 500 osobních automobilů



991 trolejbusů



4 900 autobusů



169 vrtulníků



4 220 nákladních vozů



59 elektráren



1 550 traktorů



10 letadel



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



# ČÍNA A VIETNAM

## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

„ZEMĚ STŘEDU“, JEDNA Z KOLÉBEK LIDSKÉ CIVILIZACE, JE S 1,35 MILIARDY OBYVATEL NEJLIDNATĚJŠÍM STÁTEM NA SVĚTĚ. DISPONUJE PO USA DRUHOU NEJVĚTŠÍ EKONOMIKOU, MÁ NEJVYŠŠÍ HDP PODLE PARITY KUPNÍ SÍLY MĚNY, JE SVĚTOVÝM EXPORTÉREM ČÍSLO JEDNA A IMPORTÉREM ČÍSLO DVĚ.

TCHAJ-WAN (TÉŽ FORMOSA NEBOLI KRÁSNÝ OSTROV) JE HOSPODÁŘSKY VELMI VYSPĚLÁ ZEMĚ, V ASIJSKÝCH POMĚRECH NEBÝVALE SVOBODOMYSLNÁ, PATŘÍ K NEJHUSTĚJI ZALIDNĚNÝM OBLASTEM SVĚTA. DE FACTO NEZÁVISLÝ DEMOKRATICKÝ STÁT UZNÁVÁ JEN PÁR DESÍTEK ZEMÍ. ČÍNA TCHAJ-WAN POVAŽUJE ZA SOUČÁST SVÉHO ÚZEMÍ, I KDYŽ HO NEOVLÁDÁ.

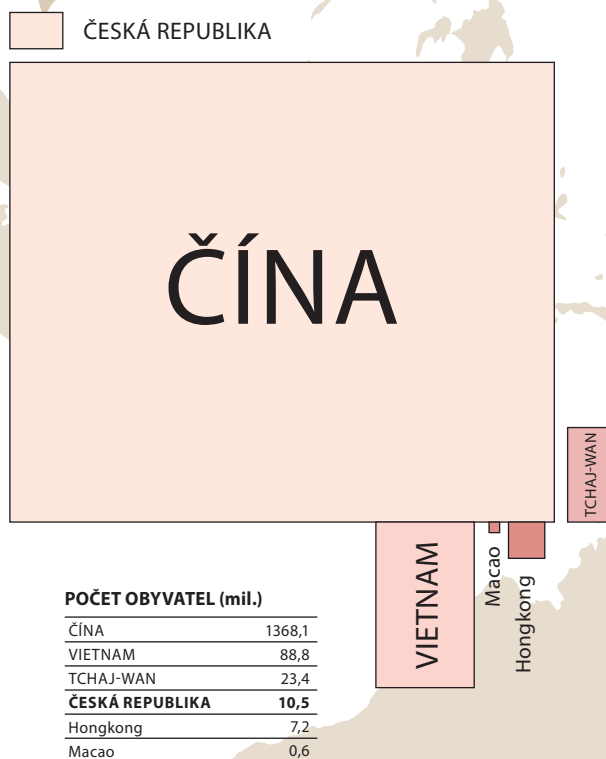
HONGKONG, V PŘEKladU VOŇAVÝ PŘÍSTAV, PověSTNÝ NÍZKÝMI DANĚMI A VOLNÝM OBCHODEM, PŘEDSTAVUJE JEDNO Z HLAVNÍCH OBCHODNÍCH A FINANČNÍCH CENTER SVĚTA. Společně s 60 km západně vzdáleným Macaem, které je největší „HERNOU SVĚTA“, se řadí k lídrům v žebříčkách HDP na obyvatele i naděje dožití. Obě území mají status tzv. zvláštní správní oblasti Čínské lidové republiky s uspořádáním ve stylu „jedna země – dva systémy“.

Podobně jako v Číně i ve Vietnamu vládne komunistická strana, která umožňuje soukromé podnikání. Vietnam s 90 miliony obyvateli jako 13. nejlidnatější země dosahuje od roku 2000 každoročně jednoho z nejvyšších přírůstků HDP na světě.

### HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

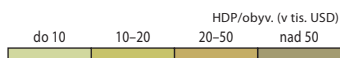


### POČET OBYVATEL



#### LEGENDA

□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 5 mld. USD



Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM

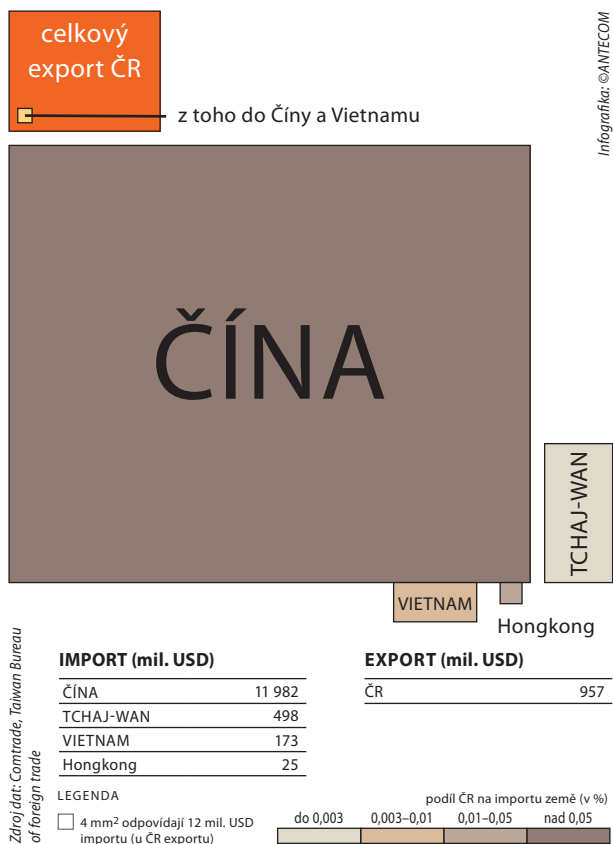
#### LEGENDA

□ 4 mm<sup>2</sup> odpovídají 1,25 mil. obyvatel

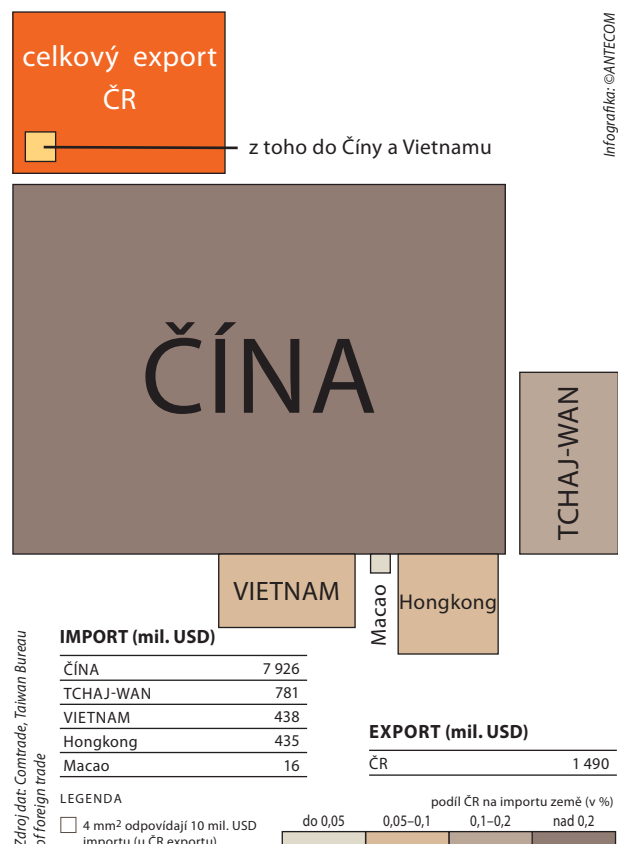


Zdroj dat: Wikipedia    Infografika: ©ANTECOM

## IMPORT PŘEVODOVEK



## IMPORT KOHOUTŮ A VENTILŮ



## IMPORT STROJŮ NA ZPRACOVÁNÍ KAUČUKU A PLASTŮ



## IMPORT VALIVÝCH LOŽISEK



Petr Zemánek:

## RÁDI OTEVŘEME DVEŘE DO ČÍNY I OSTATNÍM

ČÍNSKÁ VLÁDA NEDÁVNO VYHLÁSILA PROGRAM ZAVÁDĚNÍ HIGH-TECH TECHNOLOGIÍ DO SÉRIOVÉ VÝROBY. NA MNOHA MÍSTECH V ZEMI ZAČALA BUDOVAT ROZVOJOVÉ ZÓNY, V NICHŽ NABÍZÍ FIRMÁM Z CELÉHO SVĚTA ADMINISTRATIVNÍ A VÝROBNÍ PROSTORY. TĚTO PŘÍLEŽITOSTI VYUŽILA SPOLEČNĚ S KULIČKOVÝMI ŠROUBY KUŘIM TAKÉ SPOLEČNOST HESTEGO.

### DRŽÍME RYCHLEJŠÍ TECHNOLOGICKÉ TEMPO

Na letošním veletrhu CIMT v Pekingu podepsalo Hestego dohodu o spolupráci s uskupením Investment Promotion Bureau v Jiangsu Jintanu, kde se nachází jedna z rozvojových zón. Tato čínská strategie podporuje vznik vývojových center světových inovačních firem, s nimiž budou kooperovat místní výrobci. Obě české společnosti si od tohoto kroku slibují profesionálnější servisní podporu českých strojů u čínských zákazníků.

„Místní firmy sice ještě pokulhávají v nejmodernějších strojírenských technologiích, stroje zatím osazují špičkovými evropskými komponenty, ale celkově se systematicky posouvají k vyšší kvalitě. Na první pohled je to už patrné třeba na moderním designu nebo řemeslném provedení krytování. Ale u nejmodernějších technologií konkurenci stále nestíhají. Tady vidíme velkou šanci,“ říká ředitel rozvoje společnosti Hestego Petr Zemánek.

Číňané mají ambice vyrábět špičkové produkty ve všech komoditách a k tomu potřebují strojní park na světové úrovni. Vyškovská společnost s dvacetiletou tradicí patří mezi úzkou evropskou elitu ve vývoji a výrobě teleskopických krytů, které chrání vodící plochy a komponenty pohyblivých os strojů a představují hlavní část portfolia. Tento segment není významný ani tak velikostí obrátu jako specializací a unikátním know-how.



Starosta města Jiangsu Jintan City Di Zhiqiang a majitel firmy Hestego Ivo Bezloja za přítomnosti ministra průmyslu a obchodu Jana Mláčka po podpisu Letter of Intent na veletrhu CIMT 2015

„Továrny na výrobu strojírenské techniky se i přes veškerý boom nestaví ve světě tolik, aby měly domácí čínské firmy samy šanci vyvinout špičkové know-how a vyrobit sofistikovaný produkt mezinárodních parametrů. V posledních letech totiž probíhá obrovská a rychlá specializace, která de facto brání novým firmám, aby dohlnaly náskok vyspělých zemí a zapojily se do hlavního proudu globálního byznysu,“ upozorňuje na bezprecedentní technologické tempo Petr Zemánek.

Během dvaceti let si výrobce speciálních komponentů získal prestiž nejen

u českých, ale i evropských odběratelů, kteří hrají světovou ligu. „Ti nás vyzvali, abychom je provázeli při jejich mezinárodních aktivitách. Společně se zástupci agentury CzechTrade v Šanghaji a Pekingu a s obchodní radou našeho velvyslanectví v Číně jsme hledali nejvhodnější model, jak takovou koordinovanou expanzi uskutečnit. Proto nyní pracujeme na nové strategii zahraniční expanze, kterou představují tři hlavní směry: za prvé nabízíme našim českým i zahraničním zákazníkům asistenci na klíčových trzích, mezi něž Čína jako největší odběratel obráběcích strojů na světě patří, za druhé jsme



s našimi kontakty a znalostí prostředí schopni vypracovat pro partnera projekty cílené nabídky šité na míru čínským zákazníkům a za třetí chceme pronikat přímo k čínským výrobcům," vysvětluje velkorýsý projekt Petr Zemánek, který působil řadu let jako ředitel Svazu strojírenské technologie a nasbíral bohaté zkušenosti a kontakty na různá teritoria i jako dlouholetý vrcholový manažer u předního výrobce vysokorychlostních brousicích strojů Junker Group.

## S TECHNOLOGIÍ ROSTOU POŽADAVKY NA STROJOVÝ PARK

„Čínské vedení orientuje v poslední době svou podporu směrem k malým inovativním technologickým firmám a snaží se je za pomoci značných finančních prostředků přilákat do země. Levné produkty jdou na odbyt stále obtížněji a více čínských zákazníků projevuje zájem o kvalitní evropské stroje na úkor domácí výroby. Často přicházejí s požadavkem na dodávku stroje včetně technologie. Uvědomují si totiž, že čas je drahý a čím rychleji a kvalitněji obrobí produkt, tím rychleji poroste produktivita práce. Mnozí jsou proto již ochotni za kompletní řešení ve špičkové kvalitě zaplatit vyšší cenu. To nám hraje do karet spolu s posilováním jüanu, které snižuje ceny importovaných strojů v porovnání s domácí produkcí," vysvětluje ředitel rozvoje, ale zdůrazňuje, že vývoj

a výrobu nejsložitějších a nejsložitějších částí strojů si firmy ponechávají doma.

Podle Petra Zemánka mají Číňané velmi dobře zmapovaný světový strojírenský trh včetně pozice českých výrobců. Pokud firma dodává renomovaným finálním výrobcům, s vysokou pravděpodobností si jí Číňané všimnou. Čeští exportéři během pětadvaceti let technicky a cenově inovovali a svými standardy se prakticky srovnali s německou konkurencí. Podle znalců čínského obchodního prostředí je tamější zákazník spíše konzervativní a u nabídek cenově a technicky srovnatelných se řídí referencemi. I v tomto ohledu mohou čeští strojaři ze situace těžit.

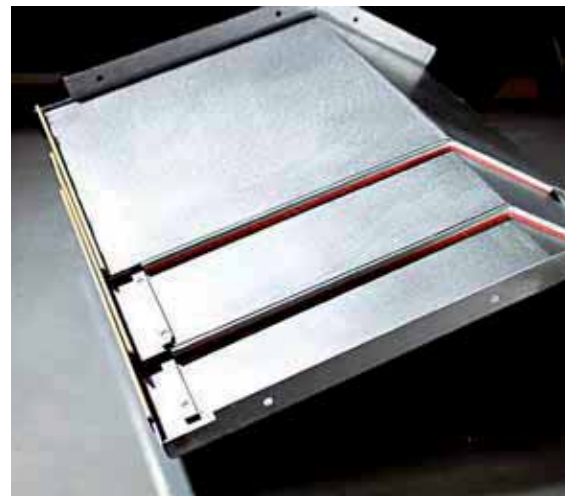
Již před třemi lety byla na strojírenských veletrzích a výstavách u Číňanů patrná postupná změna chování ve vztahu ke kopírování. Do té doby čínské produkty jako by vypadly z oka sortimentu renomovaných zahraničních firem. S přechodem od masové výroby k vyšší specializaci jsou i čínští výrobci vystaveni větší konkurenci a své know-how si začínají hlídat. Přibývá čínských exponátů, které jsou chráněny proti nelegálnímu kopírování technických řešení a na tištěných podkladech a firemních internetových portálech nechybí copyright. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV HESTEGO

## HESTEGO a.s.

Ryze českou strojírenskou společností zaměřující se na vývoj a výrobu teleskopických krytů, kapotáží strojů a zpracování plechů založil v roce 1995 ve Vyškově na Moravě Ivo Bezloja. V současné době již patří mezi přední evropské hráče v oboru. Na svých projektech spolupracuje s ČVUT a VUT a provozuje vlastní školicí středisko. Zaměstnává přes tři sta pracovníků. Exportuje do téměř 30 zemí. Své zahraniční zastoupení má ve Stuttgartu a letos podepsala dohodu o spolupráci s čínským uskupením Investment Promotion Bureau v Jiangu Jintanu.

Společnost Hestego získala vloni titul Firma roku 2014 Jihomoravského kraje a Odpovědná firma Jihomoravského kraje.





## ZEMĚ PROTIKLADŮ

*Protiklady nejsou ve skutečnosti protiklady, ale komplementární části: jedna doplňuje druhou.*  
Osho

Obří moderní obchodní centra, Bund, umělecká ulička Tchaj-kchang, v níž dýchá typický život staré Šanghaje, hodně drahá zóna Sin-tchien-ti, obchodní třída Nan-ťing, zahrady Jü-jüan a budovy bazaru v tradičním stylu, parky, botanická zahrada nebo zoologická zahrada s úžasným výběhem motýlů – to všechno je Šanghaj. A taky důmyslný navigační systém, díky němuž v nejlidnatějším městě Číny a největším světovém přístavu nezabloudíte, dokonale fungující veřejná doprava a bezpečné rozsáhlé moderní metro, které můžeme jen závidět.

Mě ale fascinovala třeba víkendová seznámka v Lidovém parku, kde spousta „dohazovačů“ nabízí své nezadané příbuzné a známé. Sedí u stolečků nebo jen tak na zemi s cedulkami upřesňujícími věk muže či dívky nebo ženy, často s fotografií, informacemi o vzdělání, zájmech, požadavcích na partnera, poskytují telefonní čísla a snaží se dohodnout schůzku.

Nebo obchody s knihami v ulici Fu-čou. Ty mě zajímaly proto, že jsem byla v Číně hlavně kvůli výuce čínštiny. V několika velkých knihkupectvích najdete kromě čínských knih i cizojazyčné publikace mnoha autorů, Milana Kunderu nevyjímaje. A samozřejmě spoustu učebnic. Hodně z nich vydala zahraniční nakladatelství. Jsou ale i malá

knihkupectví, s obyčejnými knížkami čínských nakladatelů, a právě po takovém jsem toužila, abych si mohla koupit nějakou jednoduchou dětskou knížku s textem ve znacích bez přepisu do pchin-jinu (transkripce čínských znaků). Na jedno takové z mnoha jsem před odletem domů narazila, vybrala si a počítala poslední mince, abych vyšla. Bylo mi divné, že na pultu stojí místo pokladny váha, ale při placení jsem zjistila, že v těchto krámcích se knihy prodávají na váhu.

Čína však není jenom Šanghaj, v provinciích je spousta fascinujících míst. Jedním z nich je kouzelné městečko Li-ťiang, pro nás Čechy sympatické už tím, že tam mají kavárnu Praha. Žije tu národnostní menšina Nasiů, k níž se hlásí v Číně asi 300 tisíc lidí, potomků tibetských kočovníků, kteří se usadili v úrodných údolích provincií Jün-nan a S'-čchuan. Zajímavé je, že někteří dodnes uznávají pravidla matriarchální společnosti. Děti žijí v domě matky i v dospělosti, patří matce stejně jako všechen majetek, otcovství se nepřikládá zvláštní význam. Muži docházejí do domu svých vyvolených pouze na noc, převážně se věnují hudbě a politice. Ženy se zaměřují na ekonomické činnosti a zastávají rozhodující pozice. V praxi to vypadá například tak, že nás v restauraci, kterou vlastnila žena, obsluhoval muž, ale platili jsme majitelce.

U nás se o Číně hodně mluví a snad každý ví, že Čína, nejlidnatější země světa, leží v Asii. Ale když jsem na otázku Ni shi na guo ren? (Odkud jsi?) odpověděla, ať čínsky nebo anglicky, reakce byla velmi rozpačitá. Česká republika drtivě většinu Číňanů nic neříká, bez ohledu na to, že po Šanghaji jezdí relativně dost vozů Škoda Octavia – na dvoře bloku činžáků, kde jsem bydlela, jich parkovalo hned několik. V nejlepším případě Číňani zareagují na Československo. Jen prodavač skvělých placek na ulici v tisíc let starém městečku Čchi-pao si Českou republiku a Československo správně spojil. Treba se reklamu naší zemi podaří udělat krtečkovi! ■

TEXT A FOTO: HANA GLATZOVÁ





**Ing. Hanu Glatzovou** přivedla do Číny profese a studium čínštiny na Mandarin House v Šanghaji. V Číně strávila 60 dnů, zamilovala si ji a těší se, že se tam zase podívá.

# P

## RACOVNÍ TRH ČÍNY

### FAKTA A ČÍSLA

#### Statistika

Nezaměstnanost	4,2% (leden 2015)
Počet pracovních hodin	40 hodin/týdně na plný pracovní úvazek
Věk odchodu do důchodu	Výchozí věk pro odchod do důchodu (dříve 50–60) není v současné době přesně specifikován. Důchodový věk je stanoven v závislosti na profesi a pohlaví. Zvyšování věku odchodu do důchodu je v souladu s kroky čínské vlády.

#### Základní a středoškolské vzdělání

Úroveň	4 stupně vzdělávání (7–13 let, 13–16 let, 16–19 let, 19–23 let)
Délka studia	9 let povinné školní docházky. Ukončit povinnou školní docházku je možné absolvováním 9. ročníku s podmínkou, že žák dosáhl 16 let věku.

#### Vysokoškolské vzdělání

Úroveň	bakalářské studium, magisterské studium, návazné Ph.D. doktorské studium, MBA
Délka studia	4 roky
Kvalita	V roce 2014 existovalo v Číně více než 2500 vysokých škol a univerzit. Čínské univerzity se dělí do skupin: <ul style="list-style-type: none"> <li>• zřízené ministerstvem školství (např. Tsinghua University, Shanghai Jiaotong University)</li> <li>• zřízené městy (např. Hubei Yichang Three Gorges University)</li> <li>• nezávislé a soukromé (např. Zhejiang University, Hangzhou Institute of Commerce and Industry)</li> </ul>
Průměrný věk absolventa	24 let

#### REGIONÁLNÍ ROZDÍLY

Východní a jižní oblasti (regiony) Číny mají rostoucí ekonomiku. Důvodem je jejich blízkost k moři, a tedy jednodušší návaznost na přístavy, která podporuje rozvoj mezinárodního obchodu. Vedle větší dostupnosti pracovních příležitostí v těchto provinciích přispívají k sociální

migraci i lepší klimatické podmínky. 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 zpracování ropy atp.

#### MZDY PODLE PROFESÍ

U pracovních pozic na vyšších manažerských úrovních je problematické stanovit průměrné mzdy vzhledem k tomu, že je velký rozdíl mezi tím, zda zaměstnavatelem je lokální nebo nadnárodní společnost a také mezi jednotlivými regiony.

I na řadových pozicích jsou velké rozdíly v odměňování podle toho, kterých pracovníků je zrovna nedostatek. Např. pracovníci na pozici kvalifikované pracovní síly, jako např. řidiči vysokozdvížných vozíků, jsou velmi žádaní. Jejich mzdy

jsou ale spíše stále a nezvyšují se. Jejich průměrný nástupní plat je oproti nástupnímu platu čerstvého absolventa VŠ vyšší. U absolventa se zase předpokládá rychlé zvýšení mzdy po získání zkušeností.



Profese	Průměrná měsíční mzda
Řidič vysokozdvizného vozíku	720 EUR
Sekretářka *	1 150 EUR
Sales Specialist **	1 450 EUR
Head of Sales **	2 900 EUR

Profese	Průměrná měsíční mzda
CEO ***	21 500 EUR

Při směnném kurzu 1000 RMB = 143,73 EUR (EUR/RMB = 6,96)

\* 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

## PERSONÁLNÍ PORADENSTVÍ

### Nástroje recruitmentu

Internet	Hlavní pracovní portály v Číně jsou Liepin, Zhilan, 51Job a LinkedIn. Je zde běžně inzerována nabídka práce pro všechny platové úrovně.
Nejoblíbenější	Roste využívání vyhledávání vhodných kandidátů pomocí sociálních sítí. Síťe LinkedIn a Liepin jsou více profesionální, a proto jsou využívány spíše věkově i zkušenostně staršími uchazeči. Síťe Weibo a Wechat jsou naopak preferovány mladšími lidmi. Většina společností inzeruje aktuální pozice na svých webových stránkách v sekci kariéra.
Náklady	Náklady jsou závislé na počtu a délce uveřejnění inzerovaných pracovních pozic. Průměrné náklady začínají na částce 1 450 EUR za inzerát na jeden rok.

### Recruitment – personální agentury

Cílové skupiny	Široký záběr pozic s finančním ohodnocením do 2 500 EUR/měsíc
	Agentury používají kombinaci sociálních médií a svou vlastní databázi kandidátů
Náklady	10 %–20 % ročního příjmu

### Executive search – headhuntery

Cílové skupiny	Manažerské pozice s finančním ohodnocením nad 2 500 EUR/měsíc
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. V dubnu 2015 začala platit nová pravidla pro zahraniční investory vydaná Národní

rozvojovou a reformní komisí ČLR (NDRC) a Ministerstvem obchodu ČLR (MOFCOM). Čínské Ministerstvo obchodu je zřizovatelem organizace Invest in China, která má zastoupení v jednotlivých provinciích.

**Více informací naleznete na <http://www.chinafdi.gov.cn>.**

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).

Liana Hrabálková:

# V ČÍNĚ PREFERUJÍ ČERVENÉ A VYBÍRAJÍ HLAVNĚ OČIMA

NA LETOŠNÍCH ČÍNSKÝCH VELETRŽÍCH ZAUJALO ČESKÉ VÍNO. KONKRÉTNĚ ČERVENÁ FRANKOVKA Z RODINNÉHO VINAŘSTVÍ LUDWIG V EXKLUZIVNÍ LAHVI S VNITŘNÍM SPIRÁLOVÝM EMOSSINGEM ZÍSKALA NA ŠANGHAJSKÉM VELETRHU SIAL CENU ZA INOVACE. „ČIŇANÉ MAJÍ TOTIŽ RÁDI NOVINKY, Z VÍN UPŘEDNOSTŇUJÍ ČERVENÁ A KLADOU VELKÝ DŮRAZ NA ZAJÍMAVÝ OBAL,“ VYSVĚTLUJE ŘEDITELKA MARKETINGU ZMÍNĚNÉHO VINAŘSTVÍ LIANA HRABÁLKOVÁ. NUTNO DODAT, ŽE OCENĚNÍ SIAL INNOVATION SELECTION VÍNO DOSTALO JAKO JEDEN Z TŘICETI PRODUKTŮ Z CELÉHO SVĚTA, COŽ BYL V SEDMITISÍCOVÉ KONKURENCI PŘIHLÁŠENÝCH VÝROBKŮ VSKUTKU ÚSPĚCH.



Liana Hrabálková, ředitelka marketingu Vinařství Ludwig, na bořetické vinici

## UM SMÍCHANÝ S LÁSKOU A TRADICÍ

Do Bořetic vjíždíme „od Prahy“, a když se dáme obcí ve směru na Němčičky, stavíme až u poslední velké budovy na samém konci ulice, jak jinak než žluté (neboť právě ta je „erbovní“ barvou česko-moravského Vinařství Ludwig). Přivítala nás marketingová ředitelka

Liana Hrabálková: „Tahle naše žlutá barva souvisí s tím, že máme měděné logo. Navíc je žlutá v Česku brána víceméně pozitivně.“ A protože se vydáváme na jih Moravy, abychom se bavili o úspěších českého rodinného vinařství v Číně, dodává: „Z čínského hlediska je to barva určená pro císaře, takže bychom na jejich trhu teoreticky neměli mít žlutou ani zlatou. Ale Čiňané to skouslí a logo tolerují. Naši Čiňané nám rozumějí,“

poznává s úsměvem, zatímco vstupujeme do bořetického sklepa.

Po obou stranách mu dominuje řada moderních nerezových tanků a na každém konci poněkud vyčnívají barriquové sudy. „Zraje v nich jednak naše Chardonnay, ale také André,“ poučuje mne moje průvodkyně, přičemž dále ukáže elegantním gestem otevřenou dlaní: „Tady na druhé straně jsou nové sudy, kde dozrává část kupáže Inflagranti 2013, kterou teď připravujeme.“

Vinařské sklepy jistě mají neoddiskutovatelnou poezii, nicméně co je to proti poezii samotných vinic?! „V tuto letní dobu vinohrady krásně odkvetly,“ připravuje mne paní ředitelka za chůze cestou na první z nich. „Sám vidíte, že nasazeno mají letos naprosto úžasně, ale neptejte se mě, jakou očekáváme úrodu. Vždycky na podobnou otázku říkám: Počkejte, až to bude ve sklepě. Třeba loni jsme čekali bohatou úrodu, ale potom přišly fatální deště, které vínu způsobily obrovské problémy s plísněmi. Ostatně, skalní vinaři tvrdí, že vloni se poznal správný vlnař, opravdový vinohradník – podle toho, jak se mu to povedlo zvládnout.“

Mezitím už stoupáme na zdejší nejhýčkanější vinici, na trať Růženy, jeden ze Svahů devíti údolí. Okolní krajina kolem Bořetic a Němčiček je totiž poměrně zvládnutá. Stojíme na kopci a je odtud úžasný výhled do kraje. „Jsme v centru zdejších takzvaných Modrých hor,“ dostává se



mi zasvěceného výkladu, „takže odtud, z jednoho jediného místa, dobře vidíme na všechny okolní obce: Bořetice, Pavlovice, Vrbici, Kobylí a Němčičky.“

## VRAŤME SE K ČÍNĚ

Za poslední tři roky dodalo Vinařství Ludwig do Číny plných osm kontejnerů vína po 6600 lahvích. Převážně šlo o vína červená, přičemž nejúspěšnější je Frankovka, a to jak levnější jakostní víno, tak i pozdní sběr v řadě Archivní sklep. Druhým neméně úspěšným vínem je André barrique, které navíc zaujme i etiketou z přírodního korku. Z bílých vín je pak poptávané Neuburské výběr z hroznů v řadě Ludwig Culinary a z řady Ludwig Prime Line Ryzlink rýnský.

„Když jsme jeli poprvé do Hongkongu, věděli jsme jen to, že vizitka se podává oběma rukama. Všechno jsme se museli naučit,“ vzpomíná Liana Hrabáková na čínské začátky. „Něco jsme načetli, poznali na místě a také jsem se zúčastnila školení, které vedl bývalý pracovník české ambasády v Pekingu Jan Hebnar. Pobýval tam léta, takže hodně znal; naučil nás takové věci, jako je třeba zasedací pořádek při večeři, systém přípitků, vyprávěl o čínské historii, protože bez základních znalostí těžko pochopíte místní mentalitu. Je navíc sinolog, česko-čínským vztahům se věnuje dodnes, a když mu zavoláme, velice ochotně poradí a pomůže.“

## VÍNO MUSÍ NEJPRVE LAHODIT OKU, NEŽ DOJDE NA KOŠT

Podle zkušeností ludwigských vinařů dají v Číně při výběru vína nejprve na to,

jak se jim líbí. „Je tam momentálně tlak francouzských vín, a protože hledají změnu a jsou nadšeni novinkami, mají šanci i česká vína. To naše zaujalo právě originální korkovou etiketou, nyní používáme i dřevěné etikety a na šanghajském veletrhu oceněné lahve se spirálovým embossingem.“

Kdo přišel s vítězným nápadem? „Byly to sklárny, my jsme se toho chytli. Lahev vypadá, jako když ji zakrouťte, ale ten reliéf spirály je pouze uvnitř, zvenci je lahev hladká. Nejprve jsme s těmito lahvemi vstoupili na český trh, loni se nám do nich povedlo svatomartinské a možná i díky této inovaci zmizelo z pultů jako první. Spirála navíc pomáhá, že víno se při nalévání provzdušňuje, jak se v ní roztočí. Některá červená vína by měla být otevřena předem, aby se mohla dekantovat, z této lahve je ale možné nalítat hned. Má šroubovitý uzávěr, takže ji zatím nepoužíváme pro drahá vína, spíše pro základní řadu. Chceme oslovit mladé, kteří jsou otevření novinkám,“ ukazuje nám paní ředitelka vskutku nepřehlédnutelnou lahev.

## ZAUJME SPÍŠ ČESKÁ BLONDÝNKA NEŽ ČÍŇANKA

„Pro naši kampaň v Číně jsme si původně vybrali čínskou kamarádku. Ovšem tamní obchodníci nám doporučili, že upoutá spíše nějaká atraktivní blondýnka a Češka. V tu dobu jsme spolupořádali soutěž Miss Víno a dívka, která zastupovala nás, získala titul vicemiss s tím, že ji v rámci sponzoringu můžeme využít na nějakou kampaň. A tak se stala naší tvář v Číně,“ usmívá se Liana Hrabáková.

Ovšem hezká blondýnka je pouze jedna stránka jejich prezentace na největším

asijském trhu. Kromě účasti na veletrzích ve spolupráci s agenturou CzechTrade uspořádali například letos na jaře sérii školení o víně. „Vysvětlovali jsme nejen způsob výroby vína, ale i jeho základní vlastnosti, poradili jsme, jak víno vychutnat, a demonstrovali jsme to na několika vzorcích z našeho sortimentu. Celkem se zúčastnilo 120 zájemců, a to v Pekingu, Si-anu, Čcheng-tu a Šanghaji. Každý z nich si odnesl certifikát o úspěšném absolutoriu. Pití vína je nyní v Číně móda a Číňané se o něm chtějí i hodně naučit.“

Vinařství Ludwig se stalo také jedním z partnerů China Investment Forum 2014, jehož se zúčastnilo 16 evropských zemí a Čína, a partnerem velvyslanectví v Pekingu pro 65. výročí navázání čínsko-českých diplomatických vztahů, které vyvrcholilo návštěvou prezidenta Zemana v Číně vloni na podzim. „Naše vína byla vidět i u příležitosti oslav státního svátku pořádaného konzulátem v Šanghaji. Také spolupráce s naším velvyslanectvím byla výtečná,“ pochvaluje si představitelka úspěšného vinařství práci naší ekonomické diplomacie. ▶▶

## Vinařství Ludwig s.r.o.

Navazuje na více než staletou tradici vinařství v rodině Ludvíků Šlancarů z Němčiček u Velkých Pavlovic na jižní Moravě. Sdružuje cca dvacet pracovníků na třech místech – v Bořeticích, Roztokách u Prahy a v Moravské Nové Vsi. Celková roční produkce činí 1 800 000 litrů vína. Firma disponuje vlastními výrobními, skladovacími a dopravními kapacitami a letos slaví 25 let od svého založení.

## ►► KOUZLO VELETRHU

Oklíkou jsme se vrátili opět na veletrh. Vyplatí se do účasti na něm investovat? Následovala jednoznačně kladná odpověď. „I v Číně platí, že musíte být vidět. A ideální je spojit se za podpory CzechTrade ještě s dalšími našimi firmami a být součástí větší expozice pod hlavičkou České republiky, aby si vás opravdu všimli. Právě v Číně máme vynikající zkušenosti ze spolupráce se zástupci agentury CzechTrade. Vždycky nám vyšli vstříc, jsou aktivní. Teď se bude otevírat kancelář CzechTrade v Kantonu, takže už budou na čtyřech místech. Určitě doporučuji se s nimi spojit,“ chválí Liana Hrabálková, a když se ptám na konkrétní obchodní úspěch z poslední doby, doplňuje:

„Například letos v březnu jsme byli na veletrhu v Šanghaji. Přišla tam agentka našeho zákazníka, ochutnala, a zeptala se, jestli si může ty otevřené láhve vzít s sebou, aby dala víno ochutnat šéfovi. Dali jsme jí samozřejmě lahve zavřené. Druhý den volala, že mají zájem, nicméně že musí sehnat někoho, kdo jim to převezme přes celnici, protože oni nejsou dovozci. A když jsme tam pak byli na přelomu dubna a května na Sialu pro ocenění, řekla nám ano, podepsala kontrakt a minulý týden jsme jí zásilku posílali, což je na čínské poměry neobyčejně rychle uzavřený obchod. Veletrhy jsou skvělý základ, ale musíte mít už nejlépe

nějakého dovozce, protože tam chodí spousta lidí z restaurací, vináren, vyberou si konkrétní vzorky, objednájí tři čtyři kartony a zeptají se, kde si to mohou koupit. Pokud tam jedete s představou, že dovozce získáte až na místě, je to opravdu hodně nepravděpodobné. Dovozce je třeba vyhledávat aktivně a nečekat, že přijdou za vámi.“

## TRÉNUJTE KARAOKE

Povídání o Číně uzavíráme zajímavým doporučením. Podle představitelky Vinařství Ludwig se tam neobejdete bez karaoke stejně jako jinde v Asii. „Čekají vás čtyř- až pětihodinové večere s povídáním a částečně i s byznysem, kdy probíhají přípitky, předkrmy, hlavní jídlo, posleze se v rámci cigarety a nějakého toho vína doladují podmínky smlouvy, načež se tradičně odchází na karaoke. Někdy se z toho dá vykrotit, ale obvykle to nejde, a tak do toho musíte jít. Tam už je to bez jednání, pouze na ‚opít, zpívání a družbu‘. Není třeba se opít doslova, ale dostat se s nimi do určité nálady. Číňané mají pocit, že když jsou lidé takto uvolnění, sblízuje je to. Nedoporučuji se tomu bránit, ale když třeba nechcete pít pálenku, je třeba to hlásit hned na začátku večere. My obvykle říkáme, že nám lékař zakázal tvrdý alkohol, takže můžeme pít jenom víno nebo pivo. To tolerují. Ale když už si s nimi dáte dva panáky a pak řeknete, že dál pít nebudete, to již není slučitelné s jejich mentalitou.“



Neobejdete se také bez tlumočnicka, protože zvláště nejvyšší manažeři striktně mluví čínsky. Pokud nemáte svého spolehlivého překladatele, může nastat problém, neboť ten jejich bude vždy na jejich straně a nemusí vám přesně překládat. „Další překážkou bývá, že jsem žena, neboť obchodní Čína je mužský svět. Proto jezdím v delegaci pod vedením pana majitele, který naše čínské partnery po pár přípitcích odkáže na svého zástupce, tedy na mne. Na rozdíl od Číny třeba ve Vietnamu takový problém není, protože tam mnohé funkce zastávají ženy.“

A čím chce Vinařství Ludwig v Číně přeskvapit? V současnosti je tam velký boom nealkoholických sektů, takže ve spolupráci s nestorem moravského vinařství profesorem Ficem vyvíjí nová nealkoholická vína. Čino, máš se na co těšit! ■

TEXT: LUBOS Y. KOLÁČEK  
FOTO: ARCHIV VINAŘSTVÍ LUDWIG

inzerce



Jen efektivní podnikové procesy vedou k udržení se na trhu, zvýšení konkurenceschopnosti a expanzi

## PŘESNĚ PODLE VAŠICH POTŘEB OBOROVÉ ŘEŠENÍ OD MINERVY ČR

Pomáháme výrobním podnikům s optimalizací podnikových procesů:

- prodej a nákup
- logistika a skladování
- plánování a řízení výroby
- finance a manažerské rozhodování
- údržba strojů a majetku
- řízení lidských zdrojů
- řízení vztahů se zákazníky



Informujte se jak zefektivnit oblasti Vašeho informačního systému na [marketing@minerva-is.cz](mailto:marketing@minerva-is.cz)

[www.minerva-is.eu](http://www.minerva-is.eu)

# KVALITA PŘICHÁZÍ (TAKÉ) Z ČÍNY

ČEŠTÍ IMPORTÉŘI ČASTO S NAPĚTÍM A BUŠÍCÍM SRDCEM OTEVÍRAJÍ SVŮJ KONTEJNER PŘIVEZENÝ Z ČÍNY, ABY ZJISTILI, OBRAZNĚ ŘECENO, ZDA ŽULA NEBYLA VYMĚNĚNA ZA KÁMEN. POKUD NENÍ OBCHODNÍ VZTAH SMLUVNĚ OŠETŘEN A V CELÉM DODAVATELSKO-LOGISTICKÉM ŘETĚZCI CHYBÍ PRVEK KONTROLY, SVÁDÍ TO DODAVATELE VELMI ČASTO K LAXNÍMU PŘÍSTUPU, KTERÝ SE MŮŽE PROMÍTNOUT VE SNÍŽENÉ KVALITĚ ZÁSILKY NEBO ODESLÁNÍM MENŠÍHO MNOŽSTVÍ. TO PLATÍ KDEKOLI VE SVĚTĚ, NEJEN V ČÍNĚ. A PŘITOM MOŽNOSTÍ, JAK SI ZABEZPEČIT SVÉ DOVOZY A ZBAVIT SE NOČNÍCH MŮR POLOPRÁZDNÝCH KONTEJNERŮ, JE NĚKOLIK.

Jednou z nejefektivnějších forem snížení rizika dovozu nekvalitních výrobků je inspekce zboží během výroby nebo před nakládkou. Namátková inspekce na začátku obchodního vztahu dává vašemu partnerovi jasně najevo, že trváte na domluvené kvalitě a víte, jak si ji zajistit. Pravidelné nebo občasné návštěvy inspektora nutí vašeho dodavatele k neustálé obezřetnosti při výrobě a dodržování domluvené kvality.

Kontrolu zboží i následný dohled nad nakládkou může provést například čínský agent nebo nezávislá inspekční společnost. Ovšem najít spolehlivého čínského agenta je už samo o sobě tak trochu oříšek. Cíl některých agentů je jediný, a to vydělat a zmizet.

## VÝHODY NEZÁVISLÉ „TŘETÍ STRANY“

Inspekční společnosti vstupují do procesu jako nezávislá třetí strana, jejich ceny se pohybují v rozmezí 262 až 300 USD za jeden člověkodenní. Solidní inspekční firma by vám měla nabídnout cenu all inclusive a nevyžadovat po vás žádné další poplatky. Samotná platba za poskytnuté služby se provádí až po zaslání inspekčního reportu. Zákazník má právo si vyžádat inspekční certifikát, který může být nedílnou součástí dokumentárního akreditivu, a importér má pak jistotu, že zboží odpovídá určitým normám a/nebo kontraktu.

Jinou možností je osobní návštěva vašich čínských dodavatelů, prohlídka



výrobních prostor a strojů, následná kontrola zboží a případné vyjednání dalších obchodů. Tady je ale zapotřebí už jistá dávka zkušenosti s čínskou obchodní kulturou a vyjednáváním. Tato strategie je finančně poměrně nákladná, protože na služební cestu do Číny je vždy lepší vyslat minimálně dva kompetentní zástupce společnosti, což posílí jejich vyjednávací pozici.

Dnes se z Číny dováží zboží i v té nejvyšší kvalitě. A ačkoli výrobní náklady nekompromisně rostou, mnoho zkušených obchodníků zatím nehodlá své dodavatele opustit, a to právě z důvodu spolehlivosti a kvality ve výrobě v porovnání s levnějšími asijskými zeměmi.

Je jen věcí importéra, zda zaujme pozici obezřetného obchodníka, který

investuje prostředky a čas na prověření potenciálního dodavatele, zabezpečení kvality nebo plateb. ■

TEXT: KATEŘINA ZAPLETALOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

ING. KATEŘINA ZAPLETALOVÁ JE OBCHODNÍ MANAŽERKOU  
SPOLEČNOSTI ACCUINSPECTION

S uzavřenou kupní smlouvou se při dovozu spotřebního zboží v praxi setkáte zcela výjimečně. V případě nesplnění sjednaných podmínek nebo podvodného chování tak neexistuje žádná právní vymahatelnost.

Vladimír Jeřábek:

# N AŠE BANKOVNÍ SKUPINA JE UŽ V ČÍNĚ JAKO DOMA

KOMERČNÍ BANKA BYLA V RÁMCI SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRVNÍ, KTERÁ PŘED ŠESTI LETY NABÍDLA SVÝM KLIENTŮM ÚČET V ČÍNSKÝCH JÜANECH. NAKOLIK TUTO MOŽNOST VYUŽÍVAJÍ? PLATÍ STÁLE, ŽE ČÍNŠTÍ OBCHODNÍCI ZVÝHODŇUJÍ OBCHOD VE SVÉ MĚNĚ? I NA TO JSME HLEDALI ODPOVĚDI U VLADIMÍRA JEŘÁBKA, ČLENA PŘEDSTAVENSTVA KB A NÁMĚSTKA GENERÁLNÍHO ŘEDITELE PRO DISTRIBUCI.



**Ing. Vladimír Jeřábek, MBA,** vystudoval Fakultu strojní, katedru ekonomiky a řízení na VUT v Brně a MBA na Nottingham Trent University. Po ukončení studií pracoval jako ekonomický ředitel v bankovní a průmyslové sféře. Od roku 1998 působil v Komerční bance v manažerských pozicích distribuční sítě jako ředitel regionální pobočky, ředitel regionu a od roku 2007 jako výkonný ředitel pro distribuční síť. V červnu 2008 se stal členem představenstva KB a náměstkem generálního ředitele pro distribuci.

## Jak je to tedy s českými exportéry a čínským jüanem?

Čínská měna se loni podle počtu transakcí dostala do pětiky světových měn, jüanem se platilo více než kanadským či australským dolarem. Jeho podíl v celosvětovém měřítku rostl a činí přes dvě

procenta. Velkou dynamiku vykazuje zejména bilaterální výměna v asijských zemích.

I když se Čína řadí mezi pět největších obchodních partnerů ČR, realizace plateb je standardizovaná a není náročná,

podle našich dat se většina obchodů realizuje stále v eurech a dolarech. A to i přesto, že podle mezinárodního průzkumu téměř polovina čínských společností nabízí slevu v případě uzavření kontraktu v CNY, což je i jeden z faktorů vyšší pravděpodobnosti získání zakázky.

## Co byste tedy našim firmám mířícím do Číny z pohledu banky doporučili? Jak optimálně nastavit platební styk? A na co konkrétně by si měly dát pozor?

Čína je po Německu druhým největším dovozcem do ČR, ale až osmnáctým největším trhem pro české exportéry. Tomu podle firemních databází odpovídají i počty aktivních společností, kterých je na trhu přes 600, většina zaměřená na import. Je nám ctí, že našimi klienty jich je přes čtyřicet procent. Převaha dovozu nad vývozem je logická, neboť překonat exportní bariéry čínského trhu, ať už vzdálenost, mentalitu, státní podporu a nejistoty s tím spojené, je těžší než těžit z levnosti a vzrůstající kvality čínského zboží.

## Jaké služby tedy vaši klienti potřebují?

V první řadě je to pochopitelně standardní zahraniční platební styk, kdy platby (i ty v jüanech) je možné realizovat jak prostřednictvím zabezpečeného elektronického bankovníctví, tak samozřejmě i přes papírové platební příkazy. U hlavních měn, jako je euro a americký dolar, je platební výměna bezproblémová,

protože clearingové zpracování probíhá v USA a eurozóně. Problém může nastat, pokud se platba vrací, dohledává se nebo se doplňují platební instrukce. Zde bývá reakční doba čínského korespondenta poněkud delší. Problematické je také uvádění názvu účtu příjemce, zejména při zadávání v elektronickém bankovníctví.

Mezi klíčové faktory každé spolupráce s čínským podnikem se řadí platební podmínky v obchodní smlouvě, jejich správným nastavením se lze vyhnout řadě komplikací. Běžná je zálohová platba ve výši zhruba třiceti procent, zbývající část ceny je vhodné dohodnout za využití některého z bankovních zabezpečovacích instrumentů, jako jsou dokumentární platby. Nejoblíbenějším zůstává dokumentární inkaso, kdy česká firma je dovozce. Vývozce předkládá dokumenty bance a žádá ji, aby zajistila platbu proti předání dokumentů dovozcí, který tyto dokumenty potřebuje k disponování se zbožím. Inkaso staví dovozce do výhodnější pozice, neboť může odmítnout převzetí dokumentů v případě nevhodnosti dodávky, a tedy nezaplátit kupní cenu.

URČITĚ VIDÍM VĚTŠÍ  
INVESTIČNÍ AKTIVITU, NEŽ  
TOMU BYLO PŘED ROKEM.

**Hovoříme spolu krátce před Mezinárodním strojírenským veletrhem v Brně. Jakou roli hraje právě strojírenství v portfoliu vaší banky?**

Podíl strojírenství na úvěrovém portfoliu KB je dlouhodobě významný a stabilní, neboť patří mezi naše dlouhodobé priority, a to i přes svůj částečně cyklický charakter a turbulence v posledních letech, ať už se jedná o důsledky hospodářské krize či geopolitické otřesy na východních trzích. Podíl KB na celkovém trhu ve financování strojírenství zhruba odpovídá celkovému tržnímu podílu banky (cca 20%) v segmentu korporátních a top korporátních klientů.

Je nutné si uvědomit, že strojírenské podniky podporujeme nejen samotným přímým financováním, ale též prostřednictvím úvěrů poskytovaných jejich

## Eliminujte riziko dvojitým jištěním

V Číně je dobré kombinovat platební podmínky s dalšími pojistkami, jako je návštěva podniku na místě, kontrola procesů výroby, komerční pojištění kontraktu. Opominuto by nemělo být ani kurzové zajištění. Skupina Société Générale získala před časem jako jeden z prvních zahraničních subjektů bankovní licenci v Číně, a může tak těžit ze získaných zkušeností.

finálním odběratelům například ve formě exportních úvěrů, leasingu, factoringu, což našim klientům dává možnost nabídnout svým zákazníkům konkurenceschopné komplexní řešení včetně financování. Naprostá většina našich klientů vykazuje dobré a poslední dobou stále se zlepšující finanční výsledky a stabilitu, o čemž svědčí nízké náklady banky na riziko spojené s financováním strojírenského sektoru.

**S úspěchy některých z nich se setkáváme i na stránkách TRADE NEWS. Které z těch aktuálních vám udělaly radost?**

Je mi velkým potěšením a obohacením, potkám-li se s majiteli či řediteli společností, které mají jasnou vizi, znají své konkurenty a možnosti. Bohudík je takových společností nemálo. Umí se přizpůsobovat nové situaci, umí inovovat, umí se zapálit pro svoje ideály, jsou schopni vyvézt svá řešení za české hranice, umí zachytit nový trend. Podaří-li se nám společným rozhovorem a výměnou dat najít řešení jejich rozvojových potřeb, je to ideál a i náš cíl. V tomto čísle TRADE NEWS má například prostor Galatek nebo TOS Varnsdorf. Ale to je jen vzorek, těch společností je nepřeberné množství.

**Pozorujete, že se s hospodářským oživením zlepšila jejich ekonomická situace, více investují, rozšiřují své exportní aktivity?**

Podnikatelská aktivita v eurozóně v červnu rostla nejrychlejším tempem za poslední čtyři roky. České hospodářství má dobře našlápnuto, očekává se

růst téměř 3% tažený čerpáním peněz z EU, růstem investic, poklesem cen ropy a nízkou inflací. KB ohlásila velmi dobré obchodní výsledky, které odrážejí tento pokračující růst české ekonomiky, kdy jsme reportovali růst objemu úvěrů o 5,6% a dvouprocentní nárůst počtu klientů. Určitě vidím větší investiční aktivitu, než tomu bylo před rokem.

**Vaše banka se na největším tuzemském strojírenském veletrhu pravidelně prezentuje. S čím přicházíte letos?**

Komerční banka se MSV letos účastní již po patnácté, budeme se prezentovat ve společném stánku s dceřinou společností SGEF (Société Générale Equipment Finance) umístěném na volné ploše před pavilonem Z, kam všechny naše klienty srdečně zveme. Je pro nás důležité být svým současným i potenciálním klientům nablízku a účinně se podílet na jejich aktivitách. Já osobně budu na veletrhu od pondělí do středy a spolu s kolegy z korporátního bankovníctví budeme s našimi zákazníky hovořit o jejich rozvojových plánech tuzemských i zahraničních, projednávat konkrétní kontrakty, obdivovat jejich exponáty. Toto považuji za nejdůležitější aktivitu na veletrhu.

**V rámci MSV také již tradičně slavnostně stvrzujete další spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR. Jak hodnotíte dosavadní společné projekty a jaké nové chystáte?**

Komerční banka spolupracuje s nejrůznějšími typy organizací a asociací. Vyhledáváme partnery pro všechny segmenty našich zákazníků. Dovolují si tvrdit, že již čtyřletá spolupráce s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR je úspěšná. Je zaměřena zejména na partnerství pro oblast dotační a jiné finanční podpory z fondů EU v návaznosti na nové programovací období, na grantový program pro členy AMSP, na export a projekt Svou cestou, který podporuje zájem o podnikání mezi mladými lidmi. Novou oblastí bude podpora živnostníků a vybraných řemesel. Rovněž i tento rozhovor je součástí naší spolupráce, a proto přejí magazínu TRADE NEWS hodně čtenářů vyhledávajících odborné, inspirující články. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV KB



# V IETNAM NECHCE HRÁT DRUHÉ HOUSLE

PLATÍ-LI OBEČNĚ V ASII, ŽE PRO EVROPANA (A JEŠTĚ VÍC STŘEDOEVPANANA) JE ZDE OBCHODOVÁNÍ A PODNIKÁNÍ VELMI SLOŽITÉ, PAK VE VIETNAMU TO PLATÍ DVOJNÁSOBNĚ. TĚŽKO ŘÍCT, JESTLI JE TO VROZENOU CHYTROSTÍ AŽ VYCHYTRALOSTÍ VIETNAMSKÝCH OBCHODNÍKŮ, OBROVSKOU KONKURENCÍ NA MÍSTNÍM DEVADESÁTIMILIONOVÉM, STRATEGICKY POLOŽENÉM TRHU, ROZDÍLNÝMI POLITICKÝMI SYSTÉMY, ADMINISTRATIVNÍMI BARIÉRAMI, NAŠÍ NEDOSTATEČNOU STÁTNÍ PODPOROU EXPORTU DO OBTÍŽNÝCH TERITORIÍ NEBO MALOU PŘIZPŮSOBIVOSTÍ ČESKÝCH FIREM VŮČI NEZNÁMÉMU PROSTŘEDÍ A NEZVYKLÝM METODÁM KOMUNIKACE A OBCHODOVÁNÍ. NEJSPIŠ PŮJDE O KOMBINACI VŠECH UVEDENÝCH PRVKŮ A ZŘEJMĚ JEŠTĚ ŘADY DALŠÍCH.



## VE VIETNAMU PODNIKÁ KAŽDÝ

Prvním dojmem většiny návštěvníků při první cestě do Vietnamu je zjištění, že je tady všechno jiné. Od počasí přes dopravu, stravování, výchovu dětí, společenské zvyky... Na každém kroku zjišťujeme, jak málo o zdejším prostředí a způsobu života víme a jak složité je do nich proniknout. Totéž platí pro široké spektrum podnikatelských a obchodních aktivit.

Jedním z hlavních rozdílů oproti českému prostředí je skutečnost, že nějaké formě podnikání se věnuje prakticky každý Vietnamec bez rozdílu věku, pohlaví, profese či postavení a podnikání je pro místní obyvatele stejně samozřejmé jako například dýchání. Každý chce především vydělat co nejvíc peněz, aby uživil sebe a svou rozvětvenou rodinu. K podnikání se přistupuje zcela bez zábran, bez předsudků, bez přílišné svázanosti stereotypy a předpisy. Zákony sice platí, ale jejich výklad a dodržování bývají značně volné. Za peníze se dá koupit prakticky všechno. Je zjevné, že v tomto prostředí se typický český podnikatel a obchodník, zvyklý na jasně daná pravidla a léty zaběhané a ověřené postupy, nedokáže dost dobře zorientovat.

## VIETNAMSKÁ PERESTROJKA

Válkami zdevastovaný a zbídačený Vietnam nastoupil v roce 1986 cestu ekonomických reforem (doi moi neboli obnova je vietnamskou obdobou perestrojky) s cílem dosáhnout úrovně průmyslově rozvinutých zemí. Cesta se ukázala jako správná a za necelých třicet let přinesla nemalé úspěchy.

V roce 1995 byl Vietnam přijat do ASEAN a postupně se mu v řadě oblastí daří dotahovat úroveň vyspělejších zemí tohoto uskupení. Ekonomické společenství ASEAN, které by mělo vzniknout do konce tohoto roku, vytvoří de facto volný trh s 600 miliony obyvatel a Vietnam zde rozhodně nechce hrát druhé housle. Zároveň je v závěrečných fázích vyjednávání dohody o volném obchodu s EU, Transpacifického partnerství s USA a dalšími deseti zeměmi z obou břehů Tichého oceánu, nedávno podepsal dohodu o volném obchodu s Jižní Koreou a s Euroasijskou ekonomickou unií. Přestože je Vietnam nadále

zemí s monopolní vládou komunistické strany, jeho ekonomika má v podstatě tržní charakter a nijak výrazně nevybočuje ze standardů, které panují v celé oblasti jihovýchodní Asie.

## OBROVSKÁ PROMĚNA

Země stále prochází obdobím bouřlivého rozvoje, její tvář se mění prakticky ze dne na den, rostou nové domy, rezidenční čtvrti, průmyslové zóny, rekreační rezorty, hotely, pro nás nezvykle rychlým tempem se rozšiřuje silniční a dálniční síť, každý rok se otvírají desítky nových mostů, tunelů, modernizují a rozšiřují se letiště a přístavy. Hanoj a Ho Či Minovo Město budují metro, plánuje se vysokorychlostní železniční spojení ze severu na jih.

Rostoucí energetické potřeby průmyslu i domácností musí pokrývat nové elektrárny, doposud hlavně tepelné, ale v rostoucí míře i takové, které využívají obnovitelné zdroje. V plánu je i výstavba několika jaderných elektráren. Se stoupajícím tlakem na ochranu životního prostředí vzniká potřeba budování čistíček a zařízení na likvidaci různých druhů odpadu.

Je samozřejmé, že na takovýto rozvoj nemůže mít Vietnam, který se teprve nedávno přehoupl přes hranici mezi rozvojovými a středněpříjmovými zeměmi, dostatek vlastních finančních zdrojů. Klíčovou roli proto hrají dary ze zahraniční rozvojové spolupráce a přímé zahraniční investice, které se Vietnam snaží lákat prostřednictvím poměrně velkorysých pobídek, stále ještě levné a mladé pracovní síly a kombinací přírodních, zdrojových a geograficky strategických podmínek.

Vietnam dnes v Asii figuruje na druhém místě, hned po Číně, v objemu příchozích zahraničních investic (v úhrnu asi 250 mld. USD), přičemž mezi investory jsou na prvních místech Jižní Korea, Japonsko a Singapur. Velké firmy tam převádějí zejména výrobu elektronických zařízení (největším jednotlivým investorem je Samsung), dopravních prostředků, textilu, obuvi a stále víc také potravin. Na vietnamském vývozu se zahraniční investice podílí zhruba sedmdesát procenty.

## ZÁVISLOST NA DOVOZU

Spolu s růstem ekonomické úrovně země roste i koupěschopnost místního obyvatelstva a domácí poptávka. Většina spotřebního zboží, zejména pak vyšší kvalitativní a cenové kategorie, musí být importována. Vietnam nebyl schopen zachytit potřebu podpůrných průmyslových odvětví, která by byla schopna zásobovat subdodávky velké zahraniční výrobní podniky. Z toho důvodu je velká část surovin a polotovarů pro výrobu stále dovážena a přispívá k překvapivě nevyváženosti zahraničního obchodu (zdaleka největší deficit má Vietnam s Čínou).

Z výše uvedeného logicky vyplývá, že by Vietnam měl být ideálním odbytištěm pro široké spektrum výrobků a služeb a ideálním partnerem pro ekonomickou spolupráci. Skutečnost ale není tak růžová, alespoň z pohledu českých a obecně západních zájemců. Razantní nástup investičně silných, zejména asijských zemí je nezřídka provázen souběžným poskytováním rozvojové pomoci, výhodných úvěrů a dotací, s nimiž nemá většina menších zemí a jejich firem šanci soupeřit. Do hry pak vstupují ►►





► také v úvodu zmíněná asijská specifika, včetně přebujelé byrokracie a všudypřítomné korupce, která opět hraje do ruky zemím, jež se v nich umí přirozeně pohybovat.

U vládou plně financovaných projektů upřednostňuje Vietnamská socialistická republika domácí dodavatele, a tak pro zahraniční zájemce zbývají jen ty projekty, u nichž je podmínkou zajištění velké části financování, ať již v podobě investice nebo úvěru. Většina infrastrukturálních projektů je realizována modelem build-operate-transfer (BOT), build-transfer (BT) a v poslední době také public-private partnership (PPP).

## VYUŽIJME VÝHODU, KTEROU STÁLE MÁME

Česká republika má oproti dalším evropským zemím jednu nespornou výhodu, a sice to, že ji s Vietnamem pojí dlouholeté přátelské vztahy fungující často na osobní úrovni. Asi šedesátitisícová vietnamská komunita v ČR má obrovský potenciál k tomu, aby byla přirozeným styčným bodem mezi českými a vietnamskými podnikateli a obchodníky. V některých případech toto spojení funguje, není tomu tak ale automaticky.

Pokud bych měl uvést jen jedno pravidlo pro navazování obchodních styků s Vietnamem, pak by to určitě bylo to, že obchod s ním nelze dělat na dálku. Souvisí to s obširným popisem specifika, který jsem uvedl výše: ve Vietnamu je prostě všechno tak jiné, že kdo ho osobně nenavštíví, nemá šanci pochopit, o čem je řeč. Řada českých firem se v minulosti nepříjemně spálila tím, že se nechala nalákat na krásné sliby pochybných prostředníků a neověřila si realitu

na místě. V lepších případech to skončilo neproplacenou dodávkou zboží, v horším bohužel propadlou investicí.

Tato země v jihovýchodní Asii je bezesporu velmi perspektivním trhem. Dokonce se někdy říká, že je jedním z posledních velkých a ještě zcela neobsazených trhů na světě. Je ale zároveň trhem velmi obtížným a ne každý se na něm dokáže prosadit. Rozhodnutí investovat ve Vietnamu nebo spolupracovat s místními firmami musí být dobře promyšleno a připraveno, jedině tak má šanci na úspěch. Zcela zásadní je identifikace spolehlivého partnera na vietnamské straně, byť třeba jen ve funkci poradce. Je silně naivní a nezodpovědné myslet si, že našinec, bez hluboké znalosti místního prostředí, jazyka, všech specifík jednání se zdejšími institucemi a v neposlední řadě bez osobních vazeb na důležité osoby, může ve Vietnamu samostatně uspět.

O zakázky ve Vietnamu dnes soupeří nejsilnější hráči z celého světa a země si je své atraktivity náležitě vědoma. Vybírá si jen ty nejlepší a nejperspektivnější. To ovšem neznamená, že by mezi nimi nemohla být i Česká republika a české firmy. ■

TEXT: MARTIN KLEPETKO

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



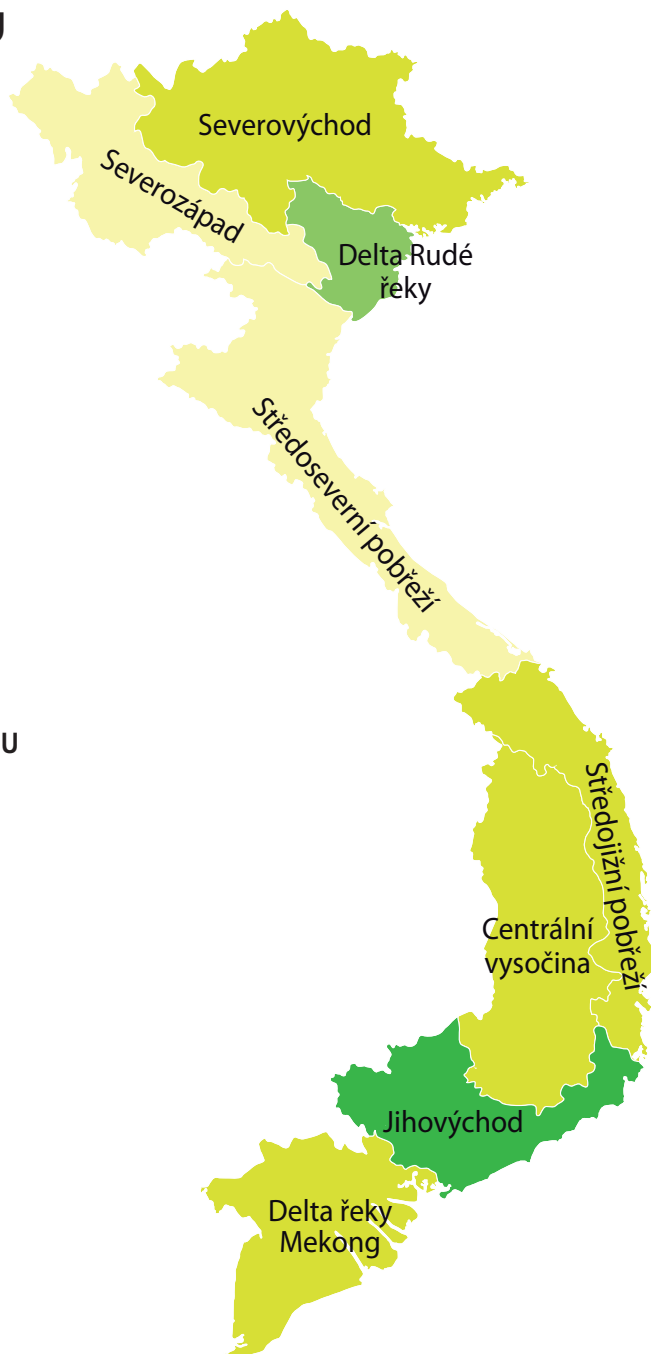
**Mgr. Martin Klepetko**  
je velvyslancem ČR  
ve Vietnamu

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S VIETNAMEM OD MARTINA KLEPETKA

- 1 Uvědomme si, že Vietnam je ve všem jiný. Pochopit jej znamená ho osobně navštívit. Obchod nelze dělat na dálku.
- 2 Šanci na úspěch má pouze dobře připravené a promyšlené rozhodnutí. Zcela zásadní je spolehlivý partner na vietnamské straně.
- 3 Ujistěte se, že váš projekt má zajištěné financování; ve většině případů je budete muset obstarat vy.
- 4 Využijte tradičních přátelských vztahů mezi Českou republikou (Československem) a Vietnamem a početné vietnamské komunity v ČR.
- 5 Neočkávejte, že se výsledek dostaví po prvním jednání. Buďte trpěliví, odměnou vám bude dlouhodobé obchodní partnerství.
- 6 Nečekejte, že se naučíte stoprocentně odhadovat emoce svých vietnamských obchodních partnerů. Úsměv může znamenat stejně tak spokojenost jako nedůvěru a nelibost.
- 7 Dbejte na to, aby se váš protějšek nedostal do nepříjemné situace a neztratil tvář. Vietnamci nemohou otevřeně přiznat chybu nebo prohru, nenuťte je k tomu.
- 8 Pro Vietnamce, stejně jako všechny Asiaty, je těžké říct „ne“. Počítejte s tím, že „ano“ nemusí znamenat bezvýhradný souhlas.
- 9 Vietnamci jsou velmi pohostinní. Buďte připraveni pohostinnost opětovat. Vaši partneři vás určitě budou chtít navštívit, často i s celou rodinou.
- 10 Dávejte si dobrý pozor, co říkáte a komentujete. Spousta Vietnamců rozumí česky!

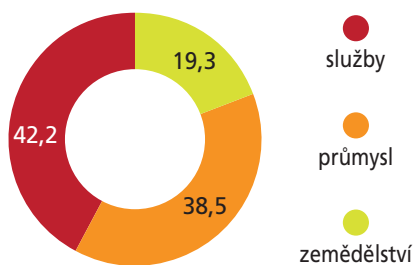
## HDP PROVINCÍ VIETNAMU

Provincie	HDP/obyv. v USD
Jihovýchod	3 125
Delta Rudé řeky	2 421
Delta řeky Mekong	1 862
Středojižní pobřeží	1 760
Centrální vysočina	1 703
Severovýchod	1 536
Středoseverní pobřeží	1 393
Severozápad	1 035

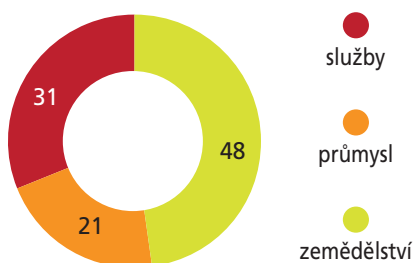


## STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ VIETNAMU

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚŠTNANOSTI (v %)



HDP/obyv. v tis. USD  
do 1,5    1,5-2    2-3    nad 3

Zdroj dat: Statistical office of Vietnam    Infografika: ©ANTECOM





Josef Kocián:

## D O PRVNÍ LIGY NÁS DOSTAL VLASTNÍ VÝZKUM A VÝVOJ

VÝSTUPY ČESKÉHO STATISTICKÉHO ÚŘADU O RŮSTU EXPORTU NAŠICH FIREM VYVOLÁVAJÍ U VEŘEJNOSTI URČITÉ ROZPAKY NAD TÍM, ZDA NEDÁVNÉ OBAVY Z VÝPADKU RUSKÝCH TRHŮ NEBYLY VÍC MEDIÁLNÍM HUMBUKEM NEŽ REALITOU. ČÍSLA ALE NEVYPOVÍDAJÍ NIC O CESTĚ, KTERÁ RŮSTU PŘEDCHÁZELA.



Josef Kocián, generální ředitel společnosti Galatek

### NEJVĚTŠÍ LAKOVACÍ LINKA NÁKLADNÍCH VAGONŮ NA SVĚTĚ JE Z ČESKA

„Na nezasvěcené to může dělat takový dojem. Ve skutečnosti se však za tím skrývá velké úsilí. V našem případě i mnoho nejistoty, jestli se podaří nahradit stávající odbyt v Ruské federaci novými zakázkami,“ konduje generální ředitel společnosti Galatek Josef Kocián.

„V období krize v letech 2008 až 2009 nás převážně velké dodávky do tohoto teritoria vytáhly z odbytových těžkostí. Například projekt Uralvagonzavod Nižnij Tagil pro povrchové úpravy železničních nákladních vagonů a cisteren, který nemá svým rozsahem obdoby nejen v historii Galateku. Jde totiž o největší lakovací linku nákladních vagonů na světě. V období protiruských sankcí se nám naštěstí podařilo uplatnit více svých výrobků v tuzemsku i na trzích západní Evropy. Na přelomu loňského a letošního roku jsme realizovali zakázku v novém závodě japonského výrobce traktorů Kubota Farm Machinery ve francouzském Bierne nedaleko známého přístavu Dunkerque v hodnotě přes tři miliony eur,“ ohlíží se s jistotou, byť momentální úlevou do nedávné historie Josef Kocián.

Přesto je patrné, že nejen jeho komplikace na ruském trhu stále mrzí: „Například Čína je pro nás příliš vzdálený a nepřehledný trh, kdežto Rusko je mnohem zajímavější. Jisté ochlazení vztahů jsme pocítili již v době, kdy se jednalo o radaru v Brdech, takže

je přístup na ruský trh stále složitější. Chápu obavy našich zemědělců ze ztrát v Rusku, ale v porovnání s průmyslovými firmami jsou zanedbatelné. Galatek ztratil posouváním, oddalováním či rušením kontraktů v Rusku jen za jediný rok porovnatelné částky jako celé toto odvětví. Ve vztazích českých a tamějších firem nepředstavuje jediný

### Technologický bonbonek

V době, kdy sílila konkurence v oblasti standardních dodávek lakovacích pracovišť, zaměřil se tradiční český výrobce na nestandardní lakovací kabiny vyšší technické úrovně, určené pro zákazníky s vysokými nároky na kvalitu či úroveň spotřeby barev. Patří mezi ně například robotické linky pro lakování interiérových i exteriérových plastových i kovových dílů.

## GALATEK, a.s.

Ryze českou společnost založilo v roce 1990 v Ledči nad Sázavou pět společníků z oboru. Zpočátku se subjekt zaměřoval především na poradenské a projekční služby v oblasti technologií a zařízení pro povrchové úpravy a zabezpečení ekologie. Později na základě obchodních výsledků a požadavků zákazníků se jeho vedení rozhodlo řešit zakázky komplexně, včetně výrobních, montážních a servisních služeb. Vzrůstající počet zakázek a renomé na trhu přivedly v roce 1998 majitele k rozhodnutí transformovat subjekt na akciovou společnost a navýšit základní jmění. Na tuzemský i zahraniční trh firma dodává kompletní provozy lakoven a linek povrchových úprav v evropské kvalitě především pro střední a větší zakazníky.



problém rubl, ale zaseté semínko nedůvěry. Naštěstí se nám podařilo výpadky z ruského trhu nahradit, ale museli jsme obrát vyskládat z většího počtu menších zakázek, což je pracnější a nákladnější," konstatuje lídr ryze české firmy z Ledče nad Sázavou.

### UMÍME HROMADNÉ ROBOTICKÉ LAKOVÁNÍ DÍLŮ

Za pětadvacet let existence se Galateku podařilo uskutečnit přes tři tisíce projektů jak v tuzemsku, tak v zahraničí. Portfolio se týká širokého spektra nejrůznějších odvětví: od hudebních nástrojů přes automobily a kolejová vozidla až po letadla.

Do nejvyšší ligy pak společnost postoupila v roce 2012, kdy uvedla do provozu výzkumné a vývojové pracoviště vybavené nejmodernějšími technologiemi. To jí umožnilo inovovat v podstatně vyšším tempu než do té doby a intenzivně se zabývat předvídáním vývoje v oboru.

Součástí pracoviště jsou progresivní technologie předúpravy povrchu, jako je tryskání sněhem (cryosnow), ožeh či ionizace. Dále je vybaveno dvěma roboty pro nanášení nátěrových hmot a vytvrzování UV lampami. Nechybí ani řada aplikačních zařízení a v neposlední řadě také laboratoř vybavená nezbytnými přístroji k ověření základních parametrů provedených povlaků.

Důležitou roli hraje kontrola vlastností nátěrových hmot a laků. Tím se firma posunula do kategorie dodavatelů, kteří jsou schopni zrealizovat i sofistikované linky hromadného robotického lakování dílů. Tato zařízení jsou technologicky a objemově velmi náročná. „Zejména při zakázkách pro automobilový průmysl je tato služba důležitá, protože naši partneři nedisponují tímto sofistikovaným zařízením ani časem na mnohahodinová

testování. Zakázky na zařízení na hromadné robotické lakování UV laky nás posouvají do vyšší ligy," vysvětluje Josef Kocián.

Přes poměrně nestabilní měnovou a zahraničněpolitickou situaci ve světě se ledečskému Galateku loni podařilo se 112 pracovníky dosáhnout obrátu v celkové výši 313 milionů korun. A zakázky za letošních prvních pět měsíců naznačují ještě příznivější vývoj. Dobrá finanční kondice firmě umožňuje profinancovat projekty z vlastních zdrojů, přesto potřebuje mít v zádech silného finančního partnera. „Komerční banka je naším finančním partnerem po celou dobu a můžeme se na ni stoprocentně spolehnout," dodává ředitel firmy.

### ZÁKAZNÍCI JAKO V BAVLNCE

V době, kdy prakticky všechny firmy slibují potenciálním zákazníkům individuální péči, před i pozáruční servis a řešení na míru, zní tvrzení, že nějaká česká firma dokáže minimálně udržet krok v kvalitě a rozsahu služeb s německou konkurencí, nepřilíš uvěřitelné. V případě malé inovativní firmy Galatek však nejde ani v nejmenším o nadsázku. „Naši servisní pracovníci jsou zákazníkům k dispozici sedm dní v týdnu 24 hodin denně a za nesrovnatelně výhodnějších podmínek než západoevropská konkurence," poznamenává k dostupnosti a flexibilitě služeb Josef Kocián. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV GALATEKU

Koho zajímají technologické novinky společnosti Galatek, neměl by letos na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně vynechat stánek č. 4 v pavilonu E.



„Společnost Galatek slaví letos čtvrt století od svého založení a téměř po celou tu dobu jí Komerční banka stojí jako finanční partner po boku. Jsme rádi, že můžeme podpořit růst této ryze české firmy, která se z malého podniku o pár zaměstnancích a omezeném předmětu činnosti vypracovala v lídra na trhu lakoven a linek povrchových úprav. Ačkoli v poslední době se naše spolupráce soustředí spíše na oblast krátkodobých či dlouhodobých bankovních záruk a běžných bankovních operací, neboť společnost už disponuje vlastním kapitálem, snažíme se jí ve všem vyjít pružně vstříc. Rádi budeme svými službami podporovat její další rozvoj, při němž budeme držet palce.“

JOSEF KING, BANKOVNÍ PORADCE  
PRO KORPORÁTNÍ KLIENTELU,  
OBLAST VYSOČINA, KB



Zásah mezinárodních sankcí je možné demonstrovat na objemu vývozu, který v případě ČR postupně klesal od roku 2010 z hodnoty 96 mil. USD na 27 mil. USD v roce 2014.

Jan Procházka:

## V ÍRÁNU MŮŽEME NAVÁZAT NA DOBRÉ ZKUŠENOSTI

ČESKÝM EXPORTÉRŮM SE OTEVÍRAJÍ NOVÉ MOŽNOSTI NA TĚMĚŘ OSMDESÁTIMILIONOVÉM ÍRÁNSKÉM TRHU. EGAP UŽ ZAHÁJIL PROJEDNÁVÁNÍ NOVÝCH OBCHODNÍCH PŘÍPADŮ DO ÍRÁNU, NYNÍ JSOU VE FÁZI PORADENSTVÍ A PŘEDBĚŽNÉHO POSOUZENÍ. PODMÍNKOU PRO JEJICH KONEČNÉ SCHVÁLENÍ JE ODVOLÁNÍ SANKCÍ ZNEMOŽŇUJÍCÍCH VÝVOZ DO TĚTO ZAJÍMAVÉ DESTINACE.

## Česko-iránské obchodní vztahy a mezinárodní sankce

V září 2014 se uskutečnila podnikatelská mise do Teheránu. Setkání bylo významné nejen z pohledu obchodního, ale i historického, neboť se jednalo o první podnikatelskou misi do této země. Podle sdělení Hospodářské komory ČR se jí zúčastnilo téměř 20 zástupců českých firem z oborů, jako je strojírenství, doprava či energetika. Pravděpodobně se tím podařilo opět nastartovat posílení tradičních iránsko-českých obchodních vztahů. Na konci dubna letošního roku pak na tuto cestu navázala návštěva iránského ministra pro hospodářské záležitosti a ministra financí v Praze v sídle Hospodářské komory ČR.

Výsledkem bylo, že obě strany chtějí navázat na četné obchodní vztahy, které byly v období 2010 až 2012 utlumeny mezinárodními sankcemi. Jestliže dojde k uvolnění těchto sankcí, mohla by se českým společnostem naskytnout možnost spolupráce v oblasti energetiky – rozšiřování a obnova tepelných elektráren a spolupráce spojená s plánovanými investicemi v oblasti obnovitelných zdrojů. Íránská delegace dále projevila zájem o farmaceutické výrobky a zdravotnickou techniku.

Podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky reaguje pojišťovna tímto krokem na aktuální vývoj mezinárodněpolitické situace, kdy se v horizontu půl roku očekává zrušení sankcí vůči Íránu. „Chceme tím pomoci zajistit konkurenceschopnost českých vývozců a umožnit přípravu nových obchodních případů tak, abychom po zrušení sankcí byli schopni rychle reagovat a začít pojišťovat nový export,“ uvádí Jan Procházka.

Zmíněné rozhodnutí EGAP souvisí také s tím, že pojišťovna má pozitivní zkušenost s minulými obchodními případy do tohoto teritoria a eviduje takřka bezproblémovou platební historii iránských subjektů. „Do doby zavedení sankcí odběratelé z Íránu platili v řádných termínech, po zavedení sankcí nám zůstaly dva pojištěné případy, které dosud nejsou splacené,“ doplňuje generální ředitel.

Před sankcemi přitom činila celková aktivita EGAP v Íránu téměř 13 miliard korun, přičemž po zavedení sankcí řeší úvěrová pojišťovna jen jednu pojistnou událost s Bank Saderat. Nezaplacení pohledávky ve výši 8 milionů dolarů v tomto případě souvisí právě se sankcemi, které omezují zahraniční platby. Nyní se nicméně rýsuje reálná varianta, jak ve velmi krátké době dořešit i tuto pojistnou událost. V tomto případě má

totiž EGAP státní záruku Íránu, a pokud by tato pohledávka nebyla řádně zaplacená, šlo by o komplikaci při pojišťování případných dalších obchodů. Druhá pohledávka, kterou EGAP v Íránu má, je u Bank Tejarat, tam ale nyní splátky probíhají bez problémů.

Právě s platbami z iránských bank mají u starších pohledávek problém i další evropské země. Významným dopadem sankcí je totiž i vyloučení některých bank ze systému SWIFT a jejich uvedení na sankční seznam. Tento krok fakticky zkomplikoval mj. obchodní vztahy, které vznikly ještě před zavedením sankcí, neboť banky z reputačního hlediska odmítají se sankcionovanými subjekty spolupracovat a v mnoha případech nedokončují transfery splátek iránských dlužníků. Nemožnost transferu dlužné částky bohužel nakonec postihuje především evropské věřitele. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV EGAP



Hana Hikelová  
je ředitelkou  
PR a komunikace EGAP

S podporou EGAP byly do roku 2010 úspěšně realizovány dodávky kolejnic, technologického zařízení pro elektrárnu Iran Shahr, linky pro výrobu dieslových čerpadel, parní turbogenerátory, cukrovary Khoozestán, cementárna Shahr-E-Kord, čistička odpadních vod a další dodávky v celkové hodnotě více než 10 mld. Kč. Aktivita EGAP nebyly omezeny pouze na poskytování pojištění vývozních úvěrů, pojištěny byly také bankovní záruky v hodnotě 1,2 mld. Kč a českým vývozcům bylo poskytnuto i pojištění výrobního rizika ve výši 1,6 mld. Kč.



# VELETRH PRO BUDOUCNOST

V PŘEDVEČER ZAHÁJENÍ LETOŠNÍHO MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU V BRNĚ JSME POLOŽILI PÁR OTÁZEK GENERÁLNÍMU ŘEDITELI BVV JIŘÍMU KULIŠOVI.

**Říká se, že MSV je nejdůležitějším veletrhem v Česku. Platí to podle vás stále?**

Určitě. MSV není jen nejdůležitější veletrh v Česku, ale i na Slovensku, a také je to nejdůležitější průmyslový technický veletrh ve střední Evropě. Ani

v sousedním Rakousku takový veletrh není. V Česku jde o nejvýznamnější hospodářskou událost roku. Podle mne stále platí, že „nejsem na MSV, neexistuji“. Tento veletrh je obrazem českého strojírenství a dalších průmyslových oborů. Je to zásluha vyspělého českého

průmyslu, že takovýto veletrh v Česku existuje. Pokud by u nás nebyl rozvinutý průmysl, nebyl by ani strojírenský veletrh v Brně.

**Můžete říci, co tato mezinárodní událost znamená pro vystavující firmy?**

MSV je platformou pro prezentaci průmyslových technologií pro budoucnost. Pro vystavující firmy je to jedinečná příležitost představit v reálu nejen nové technologie, ale i firmu jako takovou. U návštěvníka vzniká celkový dojem o image vystavující firmy na základě řady vizuálních prvků, což mnoho firem stále podceňuje. Většina vystavovatelů MSV, téměř 85 procent, je stálých. Akce pro ně tvoří nedílnou součást firemního obchodního života. Pro mnohé je to jediné místo, kdy se během jednoho týdne setkají se svými zákazníky z regionu střední Evropy.

**Co znamená zmíněný veletrh pro vaši společnost, město Brno a pro vás osobně?**

Pro město Brno a okolní region je to ekonomicky velmi důležitá událost. Dovolím si říct, že je důležitější ekonomický multiplikátor než třeba brněnská Moto GP. Pro společnosti Veletrhy Brno je to ekonomicky nejdůležitější akce v jejím portfoliu. Pro mne osobně znamená řadu osobních setkání s velmi zajímavými lidmi, se kterými bych jinak neměl příležitost se potkat.

**Jakou má ve světě konkurenci?**

Nejbližší konkurencí je bezesporu Industriemesse v Hannoveru, ale veletrhy mají především regionální dopad. Jsou na nich přítomny světově známé značky a oslovují cílovou skupinu v určité spádové oblasti. Splňují tedy heslo



Jiří Kuliš, generální ředitel BVV



„Think globally, act locally“ (Myslete globálně a jedněte místně). V regionu střední Evropy konkurenci nemá. Termín MSV koordinujeme s akcemi EMO, IMTS Chicago, AMB Stuttgart, protože zástupci firem přeci jen nemohou být v jeden čas na dvou místech.

### A jakou má konkurenci brněnské výstaviště a společnost Veletrhy Brno?

Přímou konkurenci v našem geografickém prostoru široko daleko nevidím. Brněnské výstaviště je bezkonkurenční a jediné, které splňuje standardy mezinárodního výstaviště z hlediska infrastruktury a kvality výstavních hal. Tedy když pominu výstaviště ve Vídni, které je sice blízko, ale přeci jen obsluhuje výrazně jiný, rakouský trh. Akce v rozsahu MSV se tam nekoná. Jak už jsem uvedl, naši skutečnou konkurencí jsou velké německé veletrhy, které na sebe stahují celoevropskou a také celosvětovou pozornost.

### I obor výstavnictví inovuje. Jaké jsou aktuální trendy? Držíte s nimi krok?

Využíváme veškeré systémy v oblasti obchodní i technického servisu, které používají německé veletržní správy. Veletržní expozice mohou vypadat lépe a jsou levnější než před lety. Trendem jsou čisté expozice s velkoplošnou grafikou často na grafických textiliích. Současné technické možnosti jsou nekonečně rozmanité. Jsme schopni zajistit nejvyšší standard, což nám již věří i Škoda Auto – jeden z nejnáročnějších zákazníků, které máme.

### A co to znamená pro firmy, které se veletrhu účastní? Mají nové, lepší možnosti prezentace?

Veletrh představuje pro firmy jisté náklady a zejména dobrou přípravu, ale dobře připravená účast se jistě vyplatí.

Veletržní účast se dá pořídit i za cenu inzerce, přičemž je často efektivnější. Viděli jste obráběčky či průmyslové zařízení na billboardech? Koupili byste si strojní zařízení za miliony korun pro váš provoz přes internet? Firmy, které říkají, že budou hledat jiné formy propagace, budou dělat firemní akce atd., se po čase na veletrhy zase vrací. Pro segment B2B v technologických oborech je veletrh nenahraditelný.

POKUD BY U NÁS NEBYL  
ROZVINUTÝ PRŮMYSL,  
NEBYL BY ANI STROJÍRENSKÝ  
VELETRH V BRNĚ.

### Co je pravdy na tom, že MSV je pro firmy stále nákladnější záležitostí? A má vůbec pro menší firmu účast na veletrhu a vynaložené náklady na něj smysl?

Veletrh je typický marketingový nástroj nejen pro velké, ale zejména střední a malé podniky. Není pravda, že účast je stále nákladnější. Náklady záleží na firemním konceptu účasti včetně toho, zda firma hostí své zákazníky kaviárem či parkem. Ve srovnání s internetem, inzercí či billboardy má veletrh svoje přednosti, zejména v osobním kontaktu.

### Kdybyste měl jmenovat tři nejvýznamnější mezinárodní veletrhy v Česku, které by to byly?

MSV Brno, veletrh zemědělské techniky Techagro Brno a elektrotechnický Amper v režii Terinvestu v Brně. Samozřejmě existuje několik dalších specializovaných mezinárodních akcí, které pořádáme, jako Wood-tec, IDET, Styl/Kabo, Stainless, OPTA, Salima,

Embax Print; ty mezinárodní srovnání ustojí. Bohužel každý organizátor vsune do podtitulku veletrhu slovo mezinárodní, i když ve skutečnosti mezinárodní není. Musel by splňovat kritéria UFI (Union des Foires Internationales), ale ta splňují jen některé naše akce a v Česku a na Slovensku žádné jiné.

### A jak si stojíme ve srovnání s evropskou konkurencí?

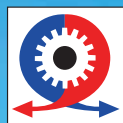
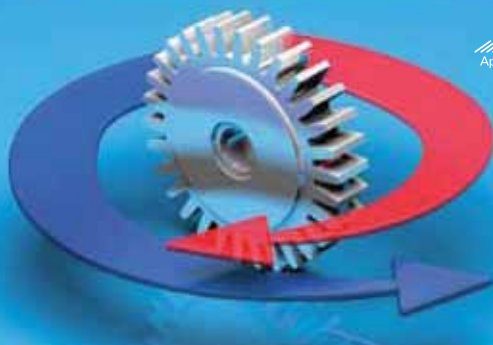
Po stránce veletržní techniky a výstavních hal jsme srovnatelní s evropským standardem. Zahraniční vystavovatelé jsou často překvapeni naším profesionálním přístupem a tím, že u nás věci dobře fungují. V tom rozdíl není. Rozdíl je ve velikosti veletrhů v závislosti na velikosti trhu. Je to rozsah německého a českého trhu, co předurčuje rozsah a sílu jednotlivých veletrhů. Jde o externí faktor, který my jako veletržní správa nemůžeme ovlivnit.

### Co Veletrhy Brno připravují nového?

Uvedli jsme na trh několik nových akcí, některé jsme stáhli, uvažujeme o dalších. Hodláme spoluorganizovat veletrh v Moskvě. Konkrétní témata neprozradím, neboť konkurence nespí. U MSV hodláme od letošního roku poskytnout zvláštní prostor pro prezentaci vize Průmyslu verze 04, tedy digitální propojení všech fází tvorby přidané hodnoty. Ta „čtvrtá průmyslová revoluce“, o které se začíná mluvit, je spíše evolucí, je zde, ale ještě není tak vidět a není plně pochopena. Proto jsme nabídli lídrům myšlenky Průmyslu 4.0, jako jsou Siemens, ABB, Bosch Rexroth, Microsoft a dalším, speciální podmínky pro prezentaci jejich vize. ■

ZDROJ: BVV

**Zaregistrujte se před svou návštěvou veletrhu, ušetříte čas i peníze! [www.bvv.cz/msv](http://www.bvv.cz/msv)**



57. mezinárodní  
strojírenský  
veletrh

MSV 2015 AUTOMATIZACE



7. mezinárodní  
veletrh dopravy  
a logistiky



Mezinárodní veletrh  
techniky pro tvorbu  
a ochranu životního  
prostředí

**14.–18. 9. 2015**

Brno – Výstaviště [www.bvv.cz/msv](http://www.bvv.cz/msv)

DIGITÁLNÍ TOVARNA  
**PRŮMYSL 4.0**  
Hlavní téma MSV

Central  
European  
Exhibition  
Centre

BVV  
Veletrhy  
Brno

Dušan Sedláček:

## NÁŠ NEJVĚTŠÍ KAPITÁL JSOU LIDÉ

„NĚKDY NÁŠ PRODUKT MŮŽE VYPADAT HODNĚ OBYČEJNĚ, JAKO KUS GUMY,“ USMÍVÁ SE ŘEDITEL SPOLEČNOSTI GUMEX DUŠAN SEDLÁČEK PŘI NAŠÍ NÁVŠTĚVĚ V JEJÍM STRÁŽNICKÉM SÍDLE. „OVŠEM NENÍ GUMA JAKO GUMA. TŘEBA VYROBIT TAKOVÉ TĚSNĚNÍ, ABY PLNIL VE STROJI BEZCHYBNĚ SVOU FUNKCI, JE SKORO ALCHYMIE: ZVOLIT SPRÁVNÝ MATERIÁL, KTERÝ BUDE GARANTOVAT STOPROCENTNÍ VÝKON A DLOUHODOBOU ŽIVOTNOST, VŠECHNO SPRÁVNĚ SPOČÍTAT, ALE TAKY ODHADNOUT, PROTOŽE U NOVÝCH PRODUKTŮ NIKDY PŘESNĚ NEVÍTE, JAK SE BUDOU CHOVAT V PROVOZU.“ PRYŽOVÉ A PLASTOVÉ VÝROBKY GUMEXU NEJSOU SAMY O SOBĚ NIJAK ZVLÁŠTĚ SOFISTIKOVANÉ, ALE MAJÍ VYSOKOU PŘIDANOU HODNOTU TÍM, ŽE SE STÁVAJÍ NEDÍLNOU SOUČÁSTÍ NAPŘÍKLAD VELMI SLOŽITÝCH CNC STROJŮ, KTERÉ BY BEZ NICH NEMOHLY FUNGOVAT.



Když se Dušana Sedláčka, ředitele společnosti GUMEX, zeptáte na jeho koníčky, vedle letecké modelařiny a muziky jmenuje i práci pro firmu, která ho stále baví a naplňuje

podarilo přežít nelehké časy i díky tomu, že se snaží být stejný jako jejich výrobky – pružní, kvalitní a užiteční. „Přežili jsme několik změn vlád, společenského klimatu i podnikatelského prostředí a daří se nám neustále zvyšovat hospodářský výsledek a růst, v posledních letech roste ročně finanční objem výroby o 40 procent. Ale i tak jsme nezapomněli, z čeho jsme vznikli, a nerozlišujeme mezi malým a velkým klientem. Chceme zachovat rodinný duch naší firmy, do něhož patří mimo jiné taky slušnost a vstřícnost k zaměstnancům i klientům. Vedle velkých dodávek pro strojírenské firmy stále vyhovíme i běžnému zákazníkovi ‚z ulice‘, když k nám přijde pro ‚ukrojte mi toho za dvě koruny‘.“

Výroba plastových a pryžových výrobků má u nás tradici a vždy patřila k tahounům české ekonomiky a zpracovatelského průmyslu. Zajímalo nás tedy, jak se Gumexu žije v této poměrně náročné konkurenci. Co dělá pro to, aby získal klienta, a hlavně aby se k němu vracel?

„Pečujeme o více než dvanáct tisíc zákazníků a denně jen tady ve Strážnici vyřídíme až osmdesát výrobních příkazů. K tomu přidejte brněnskou a pražskou pobočku a tři na Slovensku. Za osm měsíců letošního roku téměř 10 tisíc výrobních příkazů na 800 tisíc produktů. Je to velké množství nejrozličnějších výrobních

řešení. Když to zjednoduším, gumové těsnění vám uřízne kdekdo. Ale aby ještě po roce věděl, co a z čeho přesně řezal, a tu operaci bezchybně zopakoval, to už je problém. Pokud bych měl říct, čím se od naší konkurence odlišujeme, pak je to podle mne právě velmi důkladný a zpracovaný evidenční systém zakázek. Zavedli jsme precizní sledování ve výrobě, elektronický systém výrobních příkazů, sledování a porovnávání časů... To všechno nám umožňuje optimalizovat i cenu pro zákazníka, a tím pádem jsme pro něj ještě atraktivnější,“ vypočítává ředitel Gumexu a dodává s úsměvem: „ISO sice nemáme, ale náš vlastní systém podle mne funguje v praxi výborně.“

### KDO CHTĚL PRACOVAT, UŽ PRACUJE

Jak to tedy probíhá ve skutečnosti? „Klient nám třeba pošle výkres a znamená, co přesně potřebuje od nás vyřešit. Máme partu specialistů výroby, strojařů, kteří vymyslí neoptimálnější řešení. Například firma požaduje těsnění pro světlo. Určí si, jaké vlastnosti by mělo mít – samolepicí, mikroporézní a podobně, a my pak stanovíme správnou sílu a nevhodnější typ materiálu. Naneseme na materiál samolepku a připravíme dokumentaci pro náš stroj, který těsnění vyrobí. Klientovi tak dodáme těsnění přesně na míru.“

### PRUŽNÉ PARTNERSTVÍ

Rodinná firma oslavila loni dvacáté narozeniny. Podle Dušana Sedláčka, který stojí v jejím čele spolu s tátou-zakladatelem Janem Sedláčkem, bratrem Liborem a sestrou Janou Lagovou, se jim



Také nás zajímá, zda pak plní svou funkci podle očekávání. Pokud se vyskytne v provozu nějaký nesoulad, co nejrychleji se ho snažíme odstranit," dostává se nám vysvětlení.

Parta specialistů výroby, jak tu ve Strážnici skromně říkají, je vlastně velmi výkonné vývojové oddělení. Jeho pracovníci musejí mít nejen důkladné znalosti z oboru, ale také rozumí materiálu, mají praktické zkušenosti, jak se materiály chovají, protože na papíře všechno vypadá ideálně a na nich je, aby našli to nejlepší řešení pro danou zakázku. Takoví lidé se nehledají snadno. „Máte pravdu," souhlasí Dušan Sedláček, „konstruktéry hledáme těžko, v současné době je zaměstnanost vysoká, a kdo chtěl pracovat, už pracuje. Pokud k nám nepřejdou od jiné firmy, jsme odkázáni na absolventy škol. Například ze strážnické odborné školy k nám chodí kluci během roku na zkušenou. Věříme, že se nebude opakovat situace, kdy škola ze třiceti studentů doporučila pouze jednoho.“

Možná právě proto, když se ředitele Gumexu zeptáte, na co je nejvíc pyšný, odpoví, že na lidi, které má kolem, protože lidi jsou základ. Stejnou odpověď má i na to, co si myslí, že je třeba zlepšit, protože každá lidská chyba komplikuje termín dodávky a má vliv na spokojenost klienta. Řčení, že firmu dělají lidé, berou tady v Gumexu na sto procent. A poznáte to z každého detailu, ať už listujete jejich propagačními materiály nebo si prohlédnete jejich web či procházíte s ředitelem jednotlivými výrobními halami.

## NESPÍME NA VAVŘÍNECH

„Když jsme kdysi začínali s dopravními pásy, udělali jsme jich sedmáct za rok. Ale nyní jich jen ve Strážnici vyrobíme deset za den. Umíme však také stometrový pás přímo u zákazníka ve slévárně, to už je jiná třída. Naše pásy musejí vydržet mnoho let provozu a být naprosto funkční a bezpečné.“

Pryž je jako člověk, tvárná, houževnatá. Naše práce není jen o naprogramování stroje. Je to také o umu a dovednosti. O chtění jít dál, do obtížnějších případů. Naši technici jsou zkušení a posouvají práci s materiály na vyšší úroveň. A samozřejmě nás zajímají i nové materiály a technologie. Vše s cílem usnadnit zákazníkům co nejvíce život a nabízet stále lepší řešení. Plánujeme samozřejmě další aktivity, ale ty zatím nebudu prozrazovat," uzavírá Dušan Sedláček. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: MAREK JENŠÍK A ARCHIV GUMEXU

## GUMEX, spol. s r. o.

Společnost založil v roce 1994 Jan Sedláček a postupně do ní přibral své děti. Stále je duší firmy a působí ve funkci finančního ředitele. Syn Dušan je ředitelem společnosti, Libor marketingovým ředitelem a dcera Jana Lagová personální ředitelkou. K modernímu sídlu ve Strážnici přibyly časem pobočky – v Brně, Praze, Bratislavě, Žilině a Košicích. Firma má celkem přes 130 zaměstnanců a obsluhuje více než 12 000 zákazníků, z nichž převážnou část tvoří výrobní a servisní firmy. Specializuje se na pryžové a plastové výrobky, dodávané na míru podle požadavků klienta. V loňském roce přesáhly její tržby 300 milionů Kč.



Karel Kučera:

# J SME DOBŘÍ, ALE POŘÁD TO JAKO ZEMĚ NEUMÍME PRODAT

CZECHINVEST SE ZAČAL VÍCE SOUSTŘEDIT NA MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY, KTERÉ BY SE MOHLY STÁT SUBDODAVATELI VELKÝCH ZAHRANIČNÍCH SPOLEČNOSTÍ A VYTĚŽIT TÍM I CENNÉ BODY V PODOBĚ REFERENCÍ PRO SVŮJ EXPORT. „KVALITNÍ SUBDODAVATELSKÁ ZÁKLADNA JE JEDNÍM Z NAŠICH TRUMFŮ PŘI ZÍSKÁVÁNÍ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC,“ ŘEKL MI GENERÁLNÍ ŘEDITEL AGENTURY CZECHINVEST KAREL KUČERA. „PRO INVESTORA JE PODSTATNÉ, KDYŽ VÍ, ŽE NEBUDE MUSET DOVÁŽET KOMPONENTY PŘES PŮL SVĚTA, ALE ŽE MU JE VYROBÍME V ČESKU A KVALITNĚ.“ S KARLEM KUČEROU JSME HOVOŘILI V PŘEDVEČER BRNĚNSKÉHO MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU. PROTO PRVNÍ OTÁZKA SMĚŘOVALA K MSV.



**Ing. Karel Kučera** vystudoval VŠE, Fakultu mezinárodních vztahů, a Právnickou fakultu UK v Praze. Pracoval v několika nadnárodních společnostech jako Deutsche Post či pro poradenské firmy Accenture a M. C. Triton. V současné době působí jako generální ředitel agentury CzechInvest.

## Je něco speciálního, co letos chystáte právě pro malé a střední firmy na MSV v Brně?

Podářilo se nám připravit společně s Jetro – japonskou vládní agenturou na podporu obchodu a investic a Japonskou obchodní a průmyslovou komorou velmi zajímavou kontaktní akci pro naše firmy, říkáme jí obrácený

veletrh. V praxi to bude znamenat, že konkrétní japonské firmy přivezou své výrobky a budou pro ně hledat mezi českými výrobci subdodavatele. Naše firmy si je budou moct podrobně prohlédnout a osahat, promluvit si s japonskými partnery, navázat kontakty. Vidím to jako příležitost hlavně pro menší a střední podniky, které by se tak mohly

zapojit do dodavatelských řetězců a následně expandovat v zahraničí.

## To může některé naše čtenáře zajímat. Kdy a kde tato akce bude přesně probíhat?

Tento obrácený veletrh, přesněji Japanese Component & Material Buyers Exhibition 2015, se uskuteční na brněnském výstavišti ve středu 16. září. Podářilo se nám předem domluvit na 185 vzájemných schůzek japonských investorů působících v Česku i jinde v Evropě s potenciálními českými dodavateli.

## Říká se, že Česká republika je největším japonským klastrem v Evropě, je to tak?

Ano, co se týká počtu japonských firem výrobního charakteru, které u nás působí, můžeme se srovnávat s mnohem větším Německem nebo Velkou Británií.

## Podářilo se získat velké investice i z Korejské republiky. V jedné ze zpráv uvádíte, že vloni u nás investovala nejvíce prostředků ze všech zemí, téměř 26 miliard korun. Jak je to s Čínou?

U Číny bychom rádi zopakovali to, co se podářilo s Japonskem a začíná s Koreou, ale zatím jsme na začátku. Interně jsme u ní zvolili strategii „money and market“, tedy nejde nám primárně pouze

o investice, ale o to, aby čínské společnosti u nás našly partnery, s nimi udělaly joint venture v Číně nebo investovaly do společných perspektivních projektů, třeba jen deset procent, a těmto projektům pak pomohly na čínském trhu. Česká firma tak může získat zajímavé zakázky a reference i pro jiné trhy.

## Jak byste z pohledu investic porovnal Japonsko a Čínu?

Asijský byznys je obecně dlouhodobý a hodně vztahový. Čínské investice jsou však přece jen trochu rychlejší než japonské a častěji mají i investiční charakter. Zatímco u Japonců výrazně převažují výrobně-technologické investice. Je třeba si uvědomit, že každý z trhů, ať už japonský, korejský nebo čínský, se nachází v jiné fázi. Ale pro všechny platí, že čím dřív je pro nás získáme, tím lépe, protože zájem z mnoha světových stran o ně je obrovský.

## Na co investory do Česka lákáte?

Už jsem zmiňoval, jak důležitá je pro nás kvalitní databáze subdodavatelů. Dále prodáváme naši kvalifikovanou pracovní sílu, která odvede kvalitní práci za dobrou cenu. A kromě toho dokáže být kreativní a s mnoha problémy si poradí. To hodně oceňují třeba Američani nebo Angličani. Pomáhá nám technická vyspělost populace, která se tu pěstovala po několik generací. Angličani říkají, že gentleman se rodí až ve třetí generaci, a totéž se dá vztáhnout i na technické dovednosti. Ovšem nejdůležitější je, že se investuje tam, kde je stabilní prostředí. A Česká republika je pro investory dlouhodobě stabilní partner. Navíc naši politickou scénu hodnotí nyní jako investičně laděnou a podnikatelsky vstřícnou.

## A co nám naopak body ubírá?

Začínáme mít potíže s lokalizováním investic v rámci Česka, protože nám docházejí příhodná místa. Ve chvíli, kdy investor přijde s tím, že požaduje deset nebo patnáct hektarů, a řekne, co by měl pozemek splňovat, často skončíme na jedné dvou lokalitách. Vybudované průmyslové zóny už jsou asi z 81 procent zaplněny, takže budeme muset hledat nové lokality. Jednou z nich je například průmyslová zóna Nad Barborou na Karvinsku, jejíž vznik před pár týdny schválila vláda.

Dalším negativem může být délka povolovacích procedur. Jejich zákonné lhůty zkrátit nelze, ale snažíme se investorům pomáhat s přípravou dokumentů a při

## Agentura CzechInvest v roce 2014

- Zprostředkovala **147 investičních projektů**  
Oproti roku 2013 nárůst o více než třetinu
- Souhrnná výše projektů dosáhla **87 miliard korun**  
Oproti roku 2013 nárůst o více než 80 %
- Investice mají vytvořit **16 733 nových pracovních míst**  
Oproti roku 2013 nárůst o 60 %
- Agentura CzechInvest zprostředkovala více projektů než všechny agentury sousedních postkomunistických zemí dohromady

kommunikaci se státními orgány, aby se odbouraly zbytečné časové prodlevy a proces se zrychlil.

## Jak jsme na tom ve srovnání s našimi sousedy?

Řekl bych, že si stojíme velmi dobře, v mnoha aspektech je převyšujeme. Máme však zásadní problém: neumíme se prodat. Zatímco se soustředíme na problémy a hovoříme o nich, abychom je zdárně vyřešili, zapomínáme často zdůraznit pozitiva. Například Polsko, Slovensko nebo i Maďarsko umí svou lokalitu prodávat podstatně lépe nejen jako investiční agentura, ale obecně.

## Ale oni si nejspíš investoři mezi sebou řeknou, kde je to lepší. Není to tak?

Určitě ano, vzájemně se informují a dávají reference. A to je taky to, co nám pomáhá nejvíc – naši úspěšní klienti v zahraničí. Uvedu jeden příklad z poslední mise v USA, kde jsme propagovali náš letecký průmysl. Je rozdíl, jestli se biju v prsa já a říkám, že jsme nejlepší, než když vystoupí člen představenstva Honeywellu a řekne, že Češi jsou opravdu skvělí. Naštěstí takto už to funguje, a nejen v USA.

**Zdá se, že ano, protože za poslední rok a půl se vám podařilo získat téměř dvě stovky nových investičních projektů v objemu více než 100 miliard korun, které by měly přinést přes 20 tisíc nových pracovních míst. Jde o podstatný**

## nárůst oproti předchozímu období. Co ještě k tomu přispělo?

Funguje, když vláda prosazuje proaktivní investiční politiku, a také je vidět, že jde nahoru ekonomika. Nahrává nám, že se zkrátí investiční cyklus. Zatímco třeba s Nexenem jsme jednali 18 měsíců, než vše klaplo, s Foxconnem trvalo jednání 15 týdnů...

A taky se cíleně snažíme urychlit a zproduktivnit fungování naší organizace, abychom byli klientovi blíží. Před časem jsme přijali strategii, na jejímž základě jsme například vypustili jednu úroveň řízení, čímž se naše činnost zpružnila. Dohodli jsme se, že jednu velkou divizi investic rozdělíme na dvě, první se stará o investory, kteří jsou v Čechách, a druhá o ty, kteří přijdou zvenku. Navýšili jsme počet lidí, kteří jsou v přímém kontaktu s firmami, a to cca o 15 až 20 procent. Také pomohlo, že se už dříve začalo s digitalizací některých procesů, čímž jsme zvýšili flexibilitu našich pracovníků a omezili administrativu. A máme taky nově založenou divizi pro malé a střední firmy.

## A zase jsme u nich. Co dalšího jim ještě nabízejíte?

Jsem s nimi v každodenním kontaktu při čerpání svěřených evropských programů. V rámci programu Podnikání a inovace už jsme jim rozdělili 77 miliard z evropských fondů. A na to chceme navázat i následujícím Operačním programem Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK), hlavně co se týče efektivity a minimální rizikovitosti. Od Nového roku pak v součinnosti s nově vzniklou Agenturou pro podnikání a inovace, kam přejde kolem 130 našich zaměstnanců.

A co bych ještě rád zmínil, je náš program CzechLink, který slouží k tomu, abychom českým firmám, které mají zájem o vstup kapitálového partnera, tohoto zahraničního partnera pomohli vytipovat. Naší prioritou není firmu prodat, ale pomoci s tím, aby do ní vstoupil investor, který jí pomůže s dalším rozvojem.

A v neposlední řadě se chceme posunout blíží k firmám, do regionů. Protože si uvědomujeme, že abychom chápali jejich potřeby a problémy, musíme jim být nablízku. ■

S KARLEM KUČEROU SI POVIDALA JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV CZECHINVEST

Jiří Ferenc:

## P ROČ SE NESPOJIT S BANKOU, KTERÁ NÁM UMÍ PROŠLAPAT CESTU

K TRADIČNÍM ÚČASTNÍKŮM MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU (MSV) V BRNĚ PATŘÍ ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA (ČEB). LETOS TO BUDE JEJÍ JUBILEJNÍ, DVACÁTÁ ÚČAST. „STAVÍME NA OSOBNÍM KLIENTSKÉM PŘÍSTUPU, PROTO JE PRO NÁS KONCENTRACE ČESKÝCH A ZAHRANIČNÍCH VRCHOLNÝCH MANAŽERŮ NA MSV SKVĚLOU PŘÍLEŽITOSTÍ,“ ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL ČEB KAREL BUREŠ.

V této roli jede Karel Bureš do Brna na MSV podruhé. Naplnilo se jeho loňské očekávání? „Naplnilo, maximálně jsme využili možnosti setkat se osobně se současnými i potenciálními klienty. A jedním z konkrétních výstupů je například spolupráce se společností FERMAT CZ,“ konstatuje. Poprvé se zástupci obou společností potkali v sídle banky v Praze a podruhé v prostorách společnosti FERMAT CZ právě během loňského strojírenského svátku v Brně. Tehdy došlo k ujasnění konkrétních podmínek financování.

### AMERICKÁ AKVIZICE

Jde přitom o velmi zajímavou spolupráci. Česká společnost se totiž rozhodla pro akvizici v USA financovanou ČEB. To je méně obvyklý případ, protože většinou to funguje opačně: zahraniční investor si pro svoji akvizici vyhlédne Českou republiku. V případě Fermatu jde o společnost velmi dynamickou, která po čtyřech tuzemských akvizicích loni zrealizovala svoji první akvizici zahraniční. Jiří Ferenc, předseda představenstva FERMAT CZ, k tomu uvádí: „S významnou pomocí ČEB jsme loni v listopadu koupili sto procentní podíl v renomované společnosti Lucas Precision L.P. ve městě Cleveland ve státě Ohio. Celý akviziční proces představoval velmi náročný sled právních, finančních, účetních a daňových kroků. ČEB se pro nás stala zásadním poradním orgánem, na něž jsme se obraceli s dotazy týkajícími se nejen bankovníctví. A protože uvažujeme o dalších akvizicích v zajímavých teritoriích, které přinesou pracovní příležitosti i v tuzemsku, bude ČEB první bankou,

již s akvizicí oslovíme. Proč se nespojit s bankou, která nám umí prošlapat cestu?“

### KOPÍROVATELNÝ MODEL

Nejedná se ale o ojedinělý případ, tento model je využitelný i pro další společnosti s ambicemi expandovat na zahraniční trhy. „Jediným kritériem je přínos akvizice pro rozvoj tuzemské firmy, vliv na nárůst pracovních míst v ČR,“ podotýká Karel Bureš a zdůrazňuje, že ČEB se ráda „podepíše“ pod každý dobrý a uvěřitelný projekt.

V této souvislosti je třeba zmínit jeden z letošních trendů: výrazně se zvýšila poptávka firem po produktech, které nabízí odbor Trade Finance ČEB. Tedy po odkupech pohledávek a bankovních a proexportních zárukách. Potvrzuje to i nedávný nezávislý průzkum pro Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR), který se tentokrát zaměřil na zkušenosti malých a středních podniků se službami CzechTrade a České exportní banky a na celkovou náladu tuzemských exportérů (*Trade News o něm informoval v minulém vydání – pozn. red.*). Z produktů ČEB jsou nejčastěji využívány bankovní záruky (56%) a předexportní úvěry (44%). Dalším zjištěním bylo, že oslovení klienti jsou spokojeni s odborným vybavením bankéřů (69%). Hlavním informačním zdrojem je pro klienty osobní doporučení (informace takto čerpalo 54% oslovených klientů). Dodejme, že dotazovaní klienti ČEB měli obvykle obrát nad 100 mil. Kč (69% klientů) a rekrutují se například z oborů energetika, výroba, obchod



### ČEB na MSV

Stánek České exportní banky (ČEB) má číslo 30 a na 57. mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně ho najdete v pavilonu Z, v sektoru věnovaném bankám. Se zástupci ČEB se můžete setkat také na několika akcích v rámci doprovodného programu veletrhu, na kterých banka participuje. Jde zejména o Business den Ruské federace, Business den Běloruska, konferenci Hospodářské komory ČR na téma Exportní a podnikatelské příležitosti v Korejské republice, konferenci CzechTrade věnovanou tématu Afrika a Blízký východ nebo o Mezinárodní salon obchodních příležitostí Kontakt-Kontrakt, který organizuje Regionální hospodářská komora Brno.



## FERMAT CZ s.r.o.

Česká společnost má své sídlo v Brně a patří ke světové špičce mezi dodavateli strojů pro přesné obrábění – horizontálních vyvrtávaček. Zaměstnává více než 650 pracovníků a její roční obrat dosahuje téměř 70 milionů EUR.

a zprostředkování obchodu. Z průzkumu navíc vyplynulo další zjištění, že s rostoucím obrátem firmy zájem o využití služeb ČEB vzrůstá!

Karel Havlíček, předseda AMSP ČR, průzkum komentoval slovy: „Je zřejmé, že firmy vnímají ČEB jako profesionálního a spolehlivého partnera s velmi dobrým odborným kreditem.“ A když je řeč o kreditu, Karel Bureš připomíná: „Mezinárodní ratingová agentura Moody's v červenci opakovaně udělila ČEB rating na úrovni A1. Agentura tímto krokem potvrdila, že banku považuje za stabilní subjekt, který transparentně informuje o stavu svého portfolia a správu, klasifikaci úvěrů a opravných položek provádí v souladu s předpisy a bankovními standardy.“

## KLIENTI ČEB DOBÝVAJÍ ASIJSKÉ TRHY

Vraťme se ale k letošnímu ročníku prestižního strojírenského veletrhu. Je pro ČEB dobrou zprávou, že special focus country MSV 2015 je Korejská republika? „Určitě ano. Asie ve střednědobé strategii ČEB hraje významnou roli,“ říká Karel Bureš a dodává: „Náš zájem o asijské trhy potvrzuje mimo jiné i pátá jazyková mutace webových stránek ČEB. Po angličtině, ruštině, španělštině

a turečtině přibyla v červnu čínská mutace. Inspirací k tomuto kroku byl výrazný nárůst zájmu o webové stránky naší banky z Číny. Nová jazyková mutace našeho webu tak představuje nejen atraktivní marketingový nástroj, ale i zlepšení servisu pro stávající i potenciální klienty ČEB.“ Dalším signálem, že čeští exportéři začínají výrazněji dobývat asijské trhy, je také nejnovější obchodní případ renomované přerovské společnosti Meopta zrealizovaný s pomocí ČEB.

## NEJEN SMĚŘ ASIE

ČEB ale není jen bankou pro Asii. Její zástupce například nechyběl v podnikatelské misi organizované Svazem průmyslu a dopravy, která v červnu doprovázela ministra průmyslu a obchodu ČR Jana Mládku při jeho pracovní návštěvě Mexika. „Mexiko, které na podzim navštíví prezident Miloš Zeman, představuje pro české exportéry mimořádně atraktivní trh, navíc se české výrobky v Mexiku těší velmi dobré pověsti. Zájem o český export je především z odvětví strojírenství, automobilový průmysl, energetika, zemědělské a dřevozpracující stroje, IT služby a ekologická likvidace odpadu. Z pohledu ČEB považují za velký úspěch rozhodnutí státní rozvojové banky Banco Nacional

de Comercio Exterior (Bancomex) a třetí největší mexické banky Banco Mercantil del Norte začít využívat ČEB jako preferovaného partnera pro všechny budoucí nepřímé odběratelské úvěry a refinanční úvěry financující český export do Mexika,“ hodnotí misi Karel Bureš.

S výborným výsledkem se zástupci ČEB vrátili také z Maroka, kde mimo jiné podepsali memorandum o spolupráci s nejvýznamnější marockou bankou Attijariwafa. Maroko je klíčovým ekonomickým hráčem v oblasti západní subsaharské Afriky a českým exportérům nabízí velmi zajímavé obchodní příležitosti. Zároveň zde ale panuje vysoce konkurenční prostředí, proto vstup na zdejší trh vyžaduje důslednost a spolupráci s profesionály. Jedním z nich je právě zmíněná komerční banka Attijariwafa, jejíž tradice sahá do roku 1904. ■

TEXT: PETR KRIŽAN

FOTO: ARCHIV ČEB A SPOLEČNOSTI FERMAT CZ



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

# KAŽDÝ STROJ JE ORIGINÁL

„MŮŽE SE ZDÁT, ŽE HYDRAULICKÝ LIS JE POMĚRNĚ JEDNODUCHÝ STROJ, PŘESTO V POSLEDNÍCH LETECH PROCHÁZÍ VÝRAZNÝMI POSUNY A INOVACEMI,“ POZNAMENAL V ÚVODU NAŠEHO SETKÁNÍ MIROSLAV JOPEK, JEDNATEL BRNĚNSKÉ FIRMY DIEFFENBACHER-CZ. TA DNES VYRÁBÍ SPECIÁLNÍ STROJE I KOMPLEXNÍ TECHNOLOGICKÉ CELKY NA MÍRU ZÁKAZNÍKŮM Z CELÉHO SVĚTA. SPECIALIZUJE SE NA VRSTVICÍ STROJE PRO VÝROBU DŘEVOVLÁKNITÝCH, DŘEVOTŘÍSKOVÝCH A JINÝCH DESEK, ZÁROVEŇ JE VÝROBCEM LISŮ PRO TVÁŘENÍ KOVŮ A LISOVÁNÍ KOMPOZITŮ.



**Ing. Miroslav Jopek, Ph.D.**, jednatel společnosti Dieffenbacher-CZ. Strojařina je pro něj oborem, který ho zaujal už v dětství, její studium bylo tedy jasnou volbou. Těší ho viditelné výsledky, pod jeho vedením firma prošla organizačními změnami, které přinesly vyšší produktivitu práce, pružnější „tah na bránu“ a také lepší zázemí pro další posuny vpřed.

už se na nich vyrábějí komponenty pro BMW řady 7. Ta už má hodně karbonových dílů, tedy kompozitů, které obsahují uhlíková vlákna zpevněná ocelí. Naše stroje používají všechny významné automobilové firmy jako například Volkswagen, Mercedes a další.

## **Těžko byste se asi obešli bez konstrukčního oddělení. Kolik konstruktérů u vás pracuje?**

Nenabízíme zákazníkům stroje z katalogu, ale všechny připravujeme přesně podle jejich potřeb a přání, konstrukční oddělení je tedy nezbytné. V posledních letech jsme ho výrazně posílili. V Brně dnes máme 25 kvalifikovaných a zkušených konstruktérů, kteří pracují na projektech pro celou skupinu Dieffenbacher. Nyní jsme například vyráběli automatizovanou linku pro výrobu nerezových keg sudů. Zákazník potřeboval kromě vysoké kvality také vysokou produktivitu. Na vývoj, konstrukci a výrobu tohoto stroje jsme měli jen pět měsíců, ale vše jsme stihli a tento německý zákazník už se zajímá o další takové linky.

## **Kam dnes kráčí vývoj hydraulických lisů?**

Vývoj nových lisů souvisí především se stále širším využíváním kompozitů, a to zvláště v automobilovém průmyslu. Kompozity, které obsahují karbonová nebo skleněná vlákna, se zpracovávají pomocí speciálních technologií (SMC,

LFTD) a nahrazují v některých případech plechové či plastové díly automobilů. Automobilky hledají cesty ke snížení hmotnosti vozidel, aby docílily co nejnižších emisí. Speciálně pro ně vyrábíme lisy, které mají vysoké rychlosti. V loňském i letošním roce jsme dodali komplexní linky pro BMW a v tuto chvíli

## **S jakými speciálními požadavky se třeba setkáváte?**

Náš dlouholetý zákazník se na nás nedávno obrátil s objednávkou speciálního lisu, který by měl sloužit pro přechování konců hliníkových tyčí a jejich ohýbání speciálními technologiemi. Stroj je součástí linky, kdy na jejím začátku





## Dieffenbacher-CZ hydraulické lisy s.r.o.

Společnost Dieffenbacher vznikla v roce 1873, založil ji Jakob Dieffenbacher v německém Epingenu. Nyní je to nadnárodní společnost, která má více než 2000 zaměstnanců po celém světě, a to v Evropě, v Asii, Jižní Americe, Severní Americe a v Kanadě. Dieffenbacher-CZ byl v Brně založen v roce 1992 jako obchodní zastoupení mateřské společnosti. Nejprve to byla jen malá kancelář, ale postupně prošla přerodem v úspěšnou výrobně-konstrukční společnost. Výrobní program Dieffenbacher-CZ se skládá ze dvou částí. Jednou z nich je výroba zařízení na výrobu OSB desek, dřevoláknitých MDF desek a dřevotřískových desek. Druhou tvoří výroba hydraulických lisů pro automatické tvářecí linky, a to především hydraulických lisů pro tváření kovů a pro lisování plastů a kompozitních materiálů. V obou těchto oblastech patří Dieffenbacher ke světové špičce. Brněnská firma zaměstnává 100 zaměstnanců, kteří pro zákazníky zajišťují konstrukci, výrobu i servis.

dochází k předválcování hliníkových tyčí, pak právě na našem stroji k jejich pýchování a ohýbání a nakonec k vlastnímu kování do výsledného tvaru. Kamenem úrazu byla produktivita stroje. U hydraulických lisů je běžná rychlost (taktzeit) cca šest zdvihů za minutu. U tohoto stroje požadoval zákazník vyšší rychlost při maximální pracovní síle na poměrně dlouhé dráze. To vyžadovalo z naší strany speciální vývoj a konstrukci určitých strojních skupin a prvků, které zvýšily rychlost na deset zdvihů za minutu při požadovaných parametrech. V těchto dnech probíhá u zákazníka montáž tohoto zařízení a zároveň jednáme o výrobě stejného stroje pro jeho pobočku v Kanadě. Těší nás, když s námi klienti spolupracují dlouhodobě, když vznikají skutečná partnerství.

### Jaký je váš recept na takové dlouhodobé partnerství?

Snažíme se za každou cenu dodržet vysokou kvalitu produktů, dodací termíny a perfektní servis. Kořeny této filozofie sahají až k samotnému založení firmy rodinou Dieffenbacherů v roce 1873. V brzké době převezme štafetový kolík vedení firmy už pátá generace. Naše stroje nejsou za nejnižší cenu, přesto zákazníkům ušetří spoustu peněz. Stroje vysoké kvality nevyžadují tolik oprav a díky bezproblémovému chodu nedochází k velmi nákladným prostojům ve výrobě. Já sám, pokud plánuji investice do strojního vybavení v naší firmě, sáhnou raději po vyšší kvalitě, byť to

znamená vyšší investici. Ale pokud je v tuto chvíli naplněný plán výroby na víc než rok dopředu, potřebuji mít jistotu, že všechny zakázky vyrobíme včas a v plném rozsahu. Máme zde například stroj, který před dvěma lety představoval poměrně velkou investici. Avšak funguje v třisměnném provozu a dosud jsme s ním neměli ani jeden problém. Od našich strojů očekávají zákazníci totéž. Zkrátka chceme být pro naše zákazníky spolehlivým a férovým partnerem.

### V jakých oborech nacházejí vaše stroje uplatnění?

Je to velmi široké portfolio. Sahá od výroby automobilů, zemědělských strojů přes výrobu obalů až například do oblasti odpadového hospodářství. Pro tuto sféru jsme vyvíjeli a vyráběli speciální lis, který dokáže v jednom zdvihu provést dva tahy výlisku zároveň. To uspořilo výrazně čas výroby konečného dílce (odpadla jedna operace), prostory pro jeho skladování, nároky na manipulaci atd. Tento zákazník získal díky našim strojům zajímavý náskok před konkurencí.

### Vaši konstruktéři řeší různorodá a náročná zadání. Kde takové specialisty nacházíte?

V našem týmu jsou mladí lidé ve věku pětadvacet až třicet let, kteří postupně převzali znalosti od našich bývalých pracovníků. Z jejich práce číší drajv a svěží pohled na věc. Noví lidé k nám často přicházejí na doporučení našich

zaměstnanců, kteří jsou u nás spokojeni. Pracují u nás také mladí lidé, kteří s námi navázali kontakt už v době studia, chodili k nám na praxi nebo u nás dělali diplomovou práci. Spolupracujeme jak s vysokými školami, tak i s učilišti, studenti jezdí na stáže do naší mateřské společnosti. V tomto směru jsem optimista a věřím, že mladá generace bude mít o strojírenství zájem.

### Co jste připravili pro letošní MSV?

Účast na MSV je pro nás určitou tradicí, jsme na tomto veletrhu už od založení firmy každý rok. Potkáváme se zde s našimi zákazníky i s dodavateli na jednom místě, je to ideální příležitost k upevnění vztahů. Tento rok nás najdou na stánku 049 v pavilonu B a tímto je k nám srdečně zveme. ■

S MIROSLAVEM JOPKEM SI POVÍDALA VLASTA PISKAČOVÁ  
FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ A ARCHIV DIEFFENBACHER-CZ

# S NĚM BUDE TRADIČNĚ HODNOTIT VLÁDU

KLÍČOVÝM TÉMATEM SNĚMU SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR V PONDĚLÍ 14. ZÁŘÍ NA MEZINÁRODNÍM STROJÍRENSKÉM VELETRHU V BRNĚ BUDE VEDLE PODPORY TECHNICKÉHO VZDĚLÁVÁNÍ, ENERGETIKY, DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURY, VÝZKUMU, VÝVOJE A INOVACÍ, PROBLEMATIKY PRÁVNÍHO PROSTŘEDÍ ČI PODPORY EXPORTU TAKÉ PRŮMYSL 4.0. „PRO BUDOUCNOST NAŠÍ ZEMĚ JE PRŮMYSL 4.0 ZÁSADNÍ. ŘADA ZEMÍ NÁS UŽ V OBLASTI DIGITALIZACE PŘEDBĚHLA, NĚCO SE MUSÍ DRAMATICKY ZMĚNIT,“ ŘÍKÁ PREZIDENT SVAZU JAROSLAV HANÁK.



Jaroslav Hanák, prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR

**Na sněmu budou stovky kapitánů průmyslu hodnotit práci vlády a diskutovat s ní o svých požadavcích. Jaká budou letošní hlavní témata?**

Bohužel celé roky jsou témata obdobná, problémy se v čase liší intenzitou. Mezi ně patří požadavek na změnu vzdělávacího systému a podpora technického vzdělávání. Proto jsme letos vyhlásili Rok technického vzdělávání, k němuž se vláda přihlásila. Nejsme naivní, abychom si mysleli, že během dvanácti měsíců obrátíme jiným, modernějším směrem tak konzervativní rezort, jakým je školství. Proto jsme se na představenstvu dohodli, že i v příštím roce budeme pokračovat v naší kampani s hlavním akcentem na prosazení systémových změn. Zvýšíme tlak na to, aby vzdělávací systém více odpovídal požadavkům trhu práce. Některé dílčí změny se uskutečnily, ale jsou nedostatečné.

Dále budeme mluvit o energetice, stavu a perspektivách dopravní infrastruktury, podpoře výzkumu, vývoje a inovací, problematice právního prostředí či podpoře exportu.

Co bude nové a z hlediska konkurenceschopnosti firem klíčové ve střednědobém a delším časovém horizontu, je téma Průmysl 4.0.

**Můžete přiblížit Průmysl 4.0 a o co v této souvislosti váš svaz usiluje?**

Podle některých studií v České republice bude v roce 2030 chybět více než 400 tisíc kvalifikovaných pracovníků

v technických oborech. Je to tikající bomba ohrožení naší konkurenceschopnosti. Navíc se ukazuje, že demografický vývoj není příznivý a že zájem veřejnosti o technické obory dokážeme ovlivnit jen částečně. S podobnými problémy se potýká řada

ZVÝŠÍME TLAK NA TO, ABY  
VZDĚLÁVACÍ SYSTÉM VÍCE  
ODPOVÍDAL POŽADAVKŮM  
TRHU PRÁCE.

vyspělých zemí, včetně Spolkové republiky Německo, kde již několik let probíhá digitální transformace průmyslu. V tom jsme zaspali. Podívejte se na pobaltské země, jak rychle se posunuly v digitalizaci vazeb mezi státem, firmou, občanem. To už nemluví o tom, že německá vláda již přes dva roky implementuje high-tech strategii podpory tohoto záměru. Naproti tomu u nás nevidíme potřebný tah na bránu. Neexistuje tu strategie Průmyslu 4.0, inovací či ICT. Přitom průmysl potřebuje fundamentální změnu digitální transformace, která se projeví v celé společnosti. Jde o rozsáhlý proces vyžadující koordinované řešení více resortů. Máme několik vládních dokumentů k digitální agendě, ale ty nejsou prováděny. Po zrušení Ministerstva informatiky chybí gestor pro tuto oblast. Chceme od vlády, aby ho velmi rychle jmenovala a dokumenty nepřipravovala a neprojednávala „salámovou metodou“. Pozitivní je, že podnikatelská veřejnost si uvědomuje důležitost tématu, že se k němu hlásí stále více svazů, komor, firem, probíhá řada jednání, diskuzí, konferencí, tlak na politiky se zvyšuje, naše očekávání rostou.

### Zmínil jste očekávání. Jak byste v této souvislosti hodnotil vládu?

Dílčí hodnocení práce vlády není až tak špatné. Ministr spravedlnosti sáhl pod naším tlakem, vycházejícím z negativních zkušeností podnikatelů, na problém insolventů. Považujeme za správné, že ministr chce více

kontrolovat a trestat aktéry podvodných insolventů. Problém je ale dost složitý, změna zákona je jen předpokladem nápravy.

Oceňujeme snahy viceprezidenta a ministra financí, že chce narovnat podnikatelské prostředí a zavést například elektronickou evidenci tržeb. Tento záměr podporujeme a věřím, že se neohledně na vlnu kritiky podaří zavést do praxe.

Ministerstvo průmyslu a obchodu rozhodlo o atomu, ale nedořešená je otázka prolomení limitů.

Rád bych zmínil ještě chystaný zákon o veřejných zakázkách a stavební zákon. To jsou pro byznys kardinální záležitosti. Pokud se vládě podaří je správně nastavit, bude úspěšná a námi pozitivně hodnocená.

### Hodnotíte tedy vládu pozitivně?

Zmínil jsem několik pozitivních příkladů, kam by se dala zahrnout i podpora exportu a kvalitní fungování Ministerstva práce a obchodu a Ministerstva zahra-

CO CHYBÍ, JE  
VIZIONÁŘSTVÍ,  
STRATEGICKÉ  
ROZHODNUTÍ, KTERÉ BY  
SMĚROVALO NAŠI ZEMI  
NA PŘÍŠTÍ DESÍTKY LET.

ničních věcí na nejvyšší úrovni. Vláda a Ministerstvo financí se také výrazně snažily stabilizovat ČEB a EGAP. Je dobře, že politici intenzivněji při svých zahraničních cestách otevírají dveře našim exportérům. Podobných příkladů je řada.

Co ale chybí, je vizionářství, strategické rozhodnutí, které by směřovalo naši zemi na příští desítky let. Samozřejmě, že je to složité, politicky náročné, konfliktní. Proto je zájem o podstatné a dlouhodobé změny nedostatečný. Přitom jsou před námi oblasti, které

vyžadují okamžitá řešení, abychom obstáli v dlouhodobé perspektivě. Příkladem je oblast výzkumu, vývoje a inovací, kdy sice ze státního rozpočtu má proudit více prostředků do této oblasti, na druhé straně není dořešeno téma vztahu aplikovaného a základního výzkumu a fungování institucí. O tom, že struktura vzdělávání limituje konkurenceschopnost, hovoří svaz od svého vzniku. Za celé roky jsme se v tom nepohnuli.

### Tématem, které jste často zvedali například při tripartitním jednání, je stav čerpání prostředků z evropských fondů...

Je to ohromné poučení. Věřím, že i pro politiky, kteří o penězích v minulosti rozhodovali. Peníze z minulosti již nedočerpáme, teď ale říkáme, nečerpáme za každou cenu. K novému programovacímu období tato vláda přistupuje daleko zodpovědněji a je ochotná se s námi dělit o informace o stavu a průběhu čerpání. Nepochybně je správné, že se snížil počet operačních programů. Stále více musíme pracovat s principem udržitelnosti, přemýšlet, jak budeme fungovat bez evropských fondů. Lákadlo evropských peněz má svá rizika.

### Vedle oficiálních jednání o výše zmíněných otázkách chystáte na MSV v Brně řadu doprovodných akcí.

Chtěl bych návštěvníky veletrhu touto cestou pozvat na náš bohatý doprovodný program. Část z něho se odehraje v pavilonu Z v našem Průmyslovém ostrově, zahrnujícím naše vybrané členské svazy a asociace a některé firmy. Vedle konzultací, diskuzních panelů, například právě na téma Průmysl 4.0, a zajímavých expozic bude jedním z vrcholů úterní Industry Night, kam bychom rádi pozvali naše partnery, hosty a také vítěze soutěže o Zlatou medaili, kterou vyhlášíme a oceňujeme jí nejlepší vystavovatele. ■

S JAROSLAVEM HANÁKEM HOVOŘIL MILAN MOSTÝN  
FOTO: ARCHIV SP ČR

# Základem je dlouhodobé partnerství aneb Jak ušetřit investice do zdrojů tepla a elektřiny

MÁTE POCIT, ŽE VÁM NÁKLADY NA ENERGIE PŘERŮSTAJÍ PŘES HLAVU? RÁDI BYSTE SI POŘÍDILI PRO SVÉ PODNIKÁNÍ VLASTNÍ ZDROJE ELEKTŘINY A TEPLA, ALE NEMÁTE DOST PROSTŘEDKŮ? A VÍTE, ŽE DO TĚCHTO ZDROJŮ NEMUSÍTE SAMI INVESTOVAT, A UŠETŘÍTE TAK NEJEN ČAS A NERVY, ALE I FINANCE PRO SVÉ PODNIKÁNÍ? ABYCHOM ZJISTILI PODROBNOSTI, NAVŠTÍVILI JSME VEDOUCÍHO ENERGETICKÝCH SLUŽEB A ZDROJŮ E.ON ENERGIE PETRA KRISTKA.



„Řešit individuální požadavky klientů, na to jsme v E.ONu zvyklí,“ říká Petr Kristek, vedoucí Energetických služeb a zdrojů E.ON Energie. „Skutečně efektivní řešení pro ně však najdeme až tehdy, pokud s nimi máme dlouhodobý vztah nebo jsme měli možnost skutečně detailně poznat jejich potřeby.“

### **Pane inženýre, jak to je? Podnikatelé u vás opravdu nemusí za pořízení nových zdrojů energie zaplatit?**

Nemusí, ale samozřejmě to vychází z určitých podmínek. Základem je partnerství s klientem, s nímž máme uzavřenu smlouvu o dlouhodobé spolupráci, nazýváme ji Energy Contracting. Vycházíme z toho, jaké řešení je pro něj nejefektivnější, čeho chce inovací dosáhnout. Provedli jsme u něj měření, vypracovali jsme individuální návrhy řešení, s nimiž byl klient spokojen. V jeho prostorách pak instalujeme zdroj nebo provedeme modernizaci stávajících zdrojů a zákazníkovi pak z těchto zdrojů dodáváme teplo a elektřinu. Investice spojené s výstavbou či modernizací zdroje hradíme skutečně my. Podnikatel tak ušetří vlastní finance na další věci, které potřebuje pro rozvoj a zajištění svého podnikání.

### **Co všechno tím může ještě získat kromě šetření vlastních peněz?**

Kromě zmíněné modernizace a energetické efektivity, tedy například snížení spotřeby, hraje stále větší roli také aspekt udržitelnosti a ochrany životního prostředí. Stále víc našich klientů se ptá na možnosti využívání zelené energie a chce být v souladu s tímto trendem.

### **Co považujete například vy osobně za trendy a přitom velmi efektivní řešení?**

Znovu připomínám, že řešení jsou individuální pro různé typy a velikosti firem. Ale pokud bych měl odpovědět na vaši otázku, za jedno z nejefektivnějších

řešení pro větší firmu, větší objekty, areály nebo systémy dálkového vytápění považují efektivní využívání tepla a elektřiny, čehož lze dosáhnout například kogenerací. Jedná se o vysoce účinnou kombinovanou výrobu elektřiny a tepla.

### **Můžete více přiblížit její princip?**

Hlavním prvkem je spalovací motor, který roztáčí elektrický generátor, a tím vzniká elektrická energie. Teplo, které se takto uvolňuje, lze velmi efektivně využít jak pro vytápění nebo ohřev vody, tak pro jiné technologické procesy. Nejčastěji používaným palivem je zemní plyn, ale lze spalovat i jiná plynná či kapalná paliva.

### **A jaká je její účinnost?**

Právě že velmi vysoká. Pohybuje se v rozmezí mezi osmdesáti až devadesáti pěti procenty.

### **Může podnikatel svou volnou kapacitu na zdroji, který vyrábí elektřinu, zobchodovat? Pomůžete mu s tím?**

Může s námi uzavřít smlouvu o využití tzv. virtuální elektrárny – ViE, a tím tuto možnost zobchodovat svou volnou kapacitu získá. Jedná se o prodej tzv. regulační energie dodávané výhradně naší společností. Kromě standardní ceny za diagram může profitovat na tom, že má možnost nabídnout svoji volnou kapacitu pro tento účel právě v době, kdy se mu to hodí. Hodinu a cenu si určuje sám. Zajímavé je, že do virtuální elektrárny se mohou zapojit i zdroje menších výkonů.



## E.ON PŘEDSTAVUJE NOVÉ TECHNOLOGIE



### WindGas Falkenhagen

Pilotní projekt, který zpracovává a optimalizuje kolísavou energii z větru. Ověřoval se také proces povolovacího řízení, certifikace apod.

Zařízení je připojeno do místní sítě zemního plynu. Má celkový příkon 2 MW, produkce vodíku 360 m<sup>3</sup> za hodinu.

Výstavba trvala jeden rok, provoz byl zahájen v srpnu 2013.



### M5BAT

Úložiště elektřiny ve velkých bateriích, jejichž výkon bude 5 MW a kapacita 4 MWh. Jde o ověření konceptu a získání zkušeností s touto technologií, která zahrnuje pět potenciálních technologií baterií. Počítá se s tím, že bude uvedeno do provozu v roce 2016 a na trhu bude zastávat důležitou roli regulačního prvku s bateriovým úložištěm.

### A jak to všechno v praxi probíhá? Není to příliš složité?

Máme na to jednoduchou internetovou aplikaci skládající se z technické a obchodní části. Je uživatelsky velmi přívětivá.

### Vypadá to, že by si spousta podnikatelů mohla splnit svůj sen: být po stránce energií co nejvíce nezávislí a soběstační.

Vím, na co narážíte. Dnešní klient stále víc přemýšlí nad tím, jak si zabezpečit dostatek energií bez nutnosti být závislý na centrálních zdrojích. Ovšem musíme si uvědomit, že jsou to spojené nádoby. Jedno bez druhého se neobejde. Centralizace tvoří důležitý stabilizační prvek v celé soustavě. Každopádně tak lze vlastním zdrojem vyřešit spoustu věcí, o některých jsme již mluvili. Pravdou zůstává, že

nejlevnější elektřina nebo teplo je to, které vyrobíte a spotřebujete na místě.

### V oblasti turbulentních změn nezůstává energetika stranou. Co vidíte jako největší výzvu do budoucna?

Například sladění neřízených technologií, jako jsou větrné nebo solární elektrárny, s řízenými a předvídatelnými. V současné době si s tím ještě zcela poradit neumíme a otázkou zůstává, jak tato symbióza bude fungovat v budoucnosti. Velké výkyvy v soustavě dnes dokážeme uřídit pouze se značným vypětím. Zcela jistě bude zapotřebí sladit jak samotné technologie, tak spotřebu a případné vyvedení přebytečné energie, její akumulaci a podobně. Těch výzev do budoucna je hodně. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV E.ON A SHUTTERSTOCK





# PROJEKT KAPITÁLOVÝCH ÚČASTÍ CZECHLINK

## Snadná cesta ke strategickému partnerovi pro podnikání

Díky bezplatnému projektu mají čeští podnikatelé jedinečnou příležitost navázat kontakty se zahraničními partnery a vytvářet joint venture partnerství nebo přímo najít investora. Hlavním cílem projektu je usnadnit českým podnikům kontakt se zahraničními investory, kapitálově posílit podnikatelské subjekty a zvýšit příliv zahraničních investic do České republiky.

Projekt CzechLink je účinným nástrojem pro podporu rozvoje českých společností!

### PROJEKT JE URČEN PRO:

- Malé, střední i velké podniky ze zpracovatelského průmyslu s minimálně pětiletou historií a sídlem v ČR
- Společnosti, na jejichž majetek nebyl prohlášen konkurz či povoleno vyrovnání, nebo vůči nimž nebylo zahájeno insolvenční řízení

### CZECHINVEST V RÁMCI PROJEKTU NABÍZÍ:

- Aktivní vyhledávání zahraničních investorů
- Vypracování mezinárodního propagačního prospektu o Vaší společnosti
- Zařazení Vaší společnosti do systému nabídek joint-venture a akvizičních cílů

Více informací získáte na [www.czechinvest.org/czechlink](http://www.czechinvest.org/czechlink) nebo na e-mailové adrese [czechlink@czechinvest.org](mailto:czechlink@czechinvest.org).



# FÓRA INVESTORŮ OCENILA NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ START-UPY PROJEKTU CZECHEKOSYSTEM

## ÚČASTNÍCI MĚLI MOŽNOST ZÍSKAT PRO SVÉ PROJEKTY INVESTORA

ANALYTICKÝ NÁSTROJ PRO E-SHOPY A INFORMAČNÍ PORTÁL PODPORUJÍCÍ VÝHRADNĚ MALÉ MÍSTNÍ FIRMY V KONKRÉTNÍM REGIONU. S TĚMITO PROJEKTY ZVÍTĚZILY V LÉTĚ NA FÓRECH INVESTORŮ V BRNĚ A V PRAZE START-UPY MONKEYDATA S.R.O. A SPINDO S.R.O. CÍLEM TĚTO KLÍČOVÉ UDÁLOSTI PROJEKTU CZECHEKOSYSTEM REALIZOVANÉHO AGENTUROU CZECHINVEST S PODPOROU AMSP ČR BYLO PROPOJENÍ START-UPOVÝCH PODNIKATELŮ S POTENCIÁLNÍMI INVESTORY.

„Fóra investorů jsou završením projektu CzechEkoSystem, který je důležitým milníkem v podpoře malých a středních podniků. Zúčastnilo se ho více než sto firem, jimž projekt pomohl najít možnosti pro expanzi v České republice, ale také vyjet do zahraničí,“ řekl generální ředitel CzechInvestu Karel Kučera. Začínajícím podnikatelům popřál úspěch v jejich projektech a zmínil důležitost podpory start-upů, protože pomáhají zlepšovat podnikatelské prostředí a zvyšovat konkurenceschopnost České republiky. „V podobných projektech pro podporu začínajících podnikatelů chce CzechInvest určitě pokračovat i v budoucnu,“ dodal.

Vybrané start-upy, které se v minulosti zúčastnily projektu CzechEkoSystem, zde dostaly jedinečnou možnost prezentovat své podnikatelské záměry a oslovit investora, který by jim napomohl v dalším rozvoji. Odborná porota vybrala šest z nich – tři v Brně a tři v Praze, které získaly cenu v podobě ročního členství v Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR, která byla generálním partnerem akce. Absolutní vítězové brněnského a pražského fóra si zároveň odnesli i poukaz na financování účasti na zahraniční konferenci podle vlastního výběru od hlavního partnera akce, společnosti Deloitte.

„Nápady má hodně lidí, ale těch, kteří je skutečně dotáhnou do konce a tvrdě si je odpracují, což je v podnikání nejdůležitější, je mnohem méně,“ řekl start-upistům Karel Havlíček, předseda AMSP ČR.

Vítězné firmy vybrali porotci na základě kritérií jako inovativnost projektu, jeho realizovatelnost, ale také kvalita prezentace. Především ale Fóra investorů umožnila přítomným začínajícím podnikatelům představit své projekty investorům, pokusit se získat prostředky pro další rozvoj svého podnikání a získat i cennou zpětnou vazbu. ■

ZDROJ: CZECHINVEST

## Oceněné START-UPY

### Brno, Jihomoravské inovační centrum

#### I MonkeyData s.r.o.

● Analytický nástroj pro e-shopy, který automaticky stahuje a analyzuje data ze všech zdrojů, které e-shopy používají ke svému podnikání. Nejdůležitější čísla poté zobrazí na jednom místě v jasném a přehledném dashboardu. MonkeyData přináší neustálou kontrolu nad on-line podnikáním.

#### II Unisavers s.r.o.

● Společnost díky programu Modrá úsporám denně v terénu šíří osvětlu ve spotřebě vody, navrhuje a realizuje konkrétní řešení úspor, způsoby ochrany objektů před vytopením vodou a ochrany před úniky vody, o kterých ani nevíte, a přesto je platíte.

#### III CleverMaps a.s.

● Společnost vytváří unikátní software, který vizualizuje podnikání a významně zjednodušuje tradiční papírové agendy. Zaměřuje se na projekty v segmentech dopravy, správy majetku a business intelligence.

### Praha, Node5

#### I Spindo s.r.o.

● Jedná se o informační portál, který podporuje výhradně malé místní české firmy, a to vždy v konkrétním regionu. Společnost pomáhá firmám, aby se účinně, měřitelně a levně propagovaly a obstály v konkurenci a mediální tlaku velkých firem.

#### II 99 Factory s.r.o.

● Firma vyrábí zejména skateboardové desky na zakázku. Používá ty nejkvalitnější materiály a moderní technologie výroby a důraz klade i na ekologii.

#### III TELMED HTP s.r.o.

● CAREOS – revoluční dohledový systém pro asistivní technologie provazuje domácí telemedicínu, internet věcí, aplikace na mobilním telefonu a senzory EZS do řešení „plug and play“.

Více na [www.projekt-czechekosystem.cz](http://www.projekt-czechekosystem.cz).

Štěpán Tůma:

# SNAŽÍME SE OBCHODNÍKŮM USNADNIT ŽIVOT

ZÁKON O ELEKTRONICKÉ EVIDENCI TRŽEB, KTERÝ BY MĚL VSTOUPIT V PLATNOST PŘÍŠTÍ ROK, BUDE ZNAMENAT PRO ŘADU ŽIVNOSTNÍKŮ NOVÉ POVINNOSTI. TY SE JIM SNAŽÍ USNADNIT CELÁ ŘADA ŘEŠENÍ, MEZI NIMI NAPŘÍKLAD I ePOKLADNA OD VODAFONU. PODLE ŠTĚPÁNA TŮMY, ŘEDITELE MARKETINGU PRO FIREMNÍ ZÁKAZNÍKY VODAFONU, JE ELEKTRONICKÁ EVIDENCE PRO MNOHÉ PODNIKATELE PŘÍLEŽITOSTÍ KE ZJEDNODUŠENÍ VLASTNÍ ADMINISTRATIVY I K OSLOVENÍ NOVÝCH ZÁKAZNÍKŮ.



Štěpán Tůma, ředitel marketingu pro firemní zákazníky Vodafone

## Co vaše služba ePokladna obchodníkům umožní?

Je to uživatelsky jednoduché a přitom velmi komplexní řešení, které umožní

snadnou evidenci tržeb a obchodníkům v terénu také přijímání platebních karet. Samotná ePokladna je aplikace, kterou si obchodník nainstaluje do svého chytrého zařízení a která slouží k evidenci tržeb, ať už těch v hotovosti nebo z platebních karet. Na aplikaci si bude moci uživatel napojit například platební terminál typu mPOS nebo malou bezdrátovou tiskárnu účtenek. Záleží tedy na něm, jaké řešení zvolí, zda si vystačí jen se základním softwarem pro evidenci tržeb nebo zda na službě ePokladna postaví komplexnější řešení, které mu usnadní každodenní fungování ve vztahu k zákazníkům.

## Jak podle vás toto řešení může usnadnit živnostníkům život?

V České republice je přes jedenáct milionů aktivních platebních karet, v loňském roce s nimi zákazníci zaplatili přes 326 miliard korun. To jsou peníze, o které se obchodníci, kteří nepřijímají platební karty, částečně připravují. Naše ePokladna, mobilní terminál od našeho partnera České spořitelny, nebo další zařízení, která podnikatelům nabídneme za výhodných podmínek i s dotacemi, umožní obchodníkovi získat pro sebe část z tohoto do budoucna rostoucího balíku peněz. Především díky rozmachu bezkontaktních karet jsou totiž Češi ochotni kartou platit i drobné částky a tvoří se tu skupina zákazníků, kteří u sebe nosí jen minimum hotovosti a téměř výhradně platí kartou.

## Bude ePokladna ke svému provozu vyžadovat datový tarif?

K využívání tohoto řešení je zapotřebí připojení k internetu. V zásadě nezáleží na tom jaké, ale pokud bude chtít obchodník řešení spolehlivě využívat v terénu, jsou pro něj samozřejmě mobilní data nezbytná. Ve Vodafone máme řešení jak pro drobné podnikatele, tak pro malé a střední firmy, a ta se vyznačují komplexní nabídkou služeb. Pro podnikatele máme skupinu tarifů Business Red s neomezeným voláním a SMS. Pro menší a střední firmy pak službu OneNet Express s individuálním přístupem k zákazníkovi a možností snadno obsluhovat skladbu služeb přes internetovou samoobsluhu. Samozřejmě, že když si zákazník pořídí od Vodafone mobilní tarif, službu ePokladna a k tomu například ještě zakoupí hardware potřebný pro kompletní přijímání platebních karet a vydávání účtenek, vše bude mít přehledně na jedné faktuře, což usnadní kontrolu celkových nákladů na takové řešení.

## A kolik bude řešení pro elektronickou evidenci stát?

Služba ePokladna vyjde na řádově nižší stovky korun měsíčně, na podobnou částku vyjde i provozování samotného mPOS terminálu. Jeho cena se pohybuje v řádu několika tisíc korun, podobné je to s mobilními tiskárnami. ■

ZDROJ: VODAFONE



# INTERNETOVÉ BANKOVNICTVÍ JIŽ NEJSOU JEN PLATBY



Naše společnost se zabývá výrobou průmyslových pecí, sušáren a žárobetonových tvarovek, výrobky exportujeme do řady zemí. Z bankovních produktů využíváme kromě běžných převodů v ČR i zahraničí také dokumentární akreditivy, bankovní záruky a zajištění proti pohybům měnového kurzu. Na provádění plateb používáme internetové bankovníctví. Zajímalo by mne však, co vše z námi využívaných produktů můžeme ještě realizovat on-line bez nutnosti „papírování“?

Václav Stupka, ekonom, LAC, s.r.o.



ODPOVÍDÁ TOMÁŠ RAK,  
MANAŽER SPECIALISTŮ ZAHRAJNIČNÍHO OBCHODU KB

Pokud odhlédnu od obvyklého internetového bankovníctví sloužícího především pro provádění plateb, existují v Komerční bance ještě další on-line aplikace, které slouží právě například k vyřizování transakcí s produkty trade finance nebo k měnovým obchodům.

## BANKOVNÍ ZÁRUKY A ÚVĚRY PŘES INTERNET

První z těchto aplikací, kterou nazýváme Trade & Finance OnLine (TF OnLine), pokrývá oblasti nejen bankovních záruk a dokumentárních plateb, ale také krátkodobých a revolvingových úvěrů. Šetří čas a náklady spojené se zasláním papírových žádostí, a to například díky možnosti kopírovat žádosti z již realizovaných obchodů pro nově vytvářené.

Pokud potřebujete požádat o otevření dokumentárního akreditivu nebo vystavení záruky, je to možné provést on-line během pár minut. Stejně tak, pokud potřebujete načerpat nebo splatit úvěr, stačí se přihlásit do aplikace, vyplnit on-line žádost a pomocí zabezpečeného přístupu ji odeslat do banky ke zpracování. Pokud dostaneme potřebné informace elektronicky již od klienta, je pro nás zpracování výrazně jednodušší a především rychlejší.

Aplikace má celou řadu nastavení, je zdarma, funguje 24 hodin v české i anglické jazykové mutaci a se zaškolením pomáhají specialisté zahraničního obchodu. Poslední novinkou je možnost vzdáleného připojení našeho specialisty přímo na obrazovku klienta, jemuž se tak v případě potřeby dostane rychlé podpory.

## MĚNOVÉ OBCHODY BEZ OMEZENÍ

Přes internet je možné provádět i konverze měn, měnové zajištění (FX spoty, forwardy, swapy) nebo zadávání termínovaných vkladů. Tyto operace můžete provádět prostřednictvím aplikace KB eTrading.

Například majitelé středních a větších firem uvítají možnost nastavit konkrétní objemové limity pro jednotlivé uživatele, které zvyšují bezpečnost a zabrání nechtěným obchodům. Snadno a flexibilně lze nastavit datum vypořádání obchodu – v rozmezí od dne zadání (D+0) až po D+2 u promptních obchodů, od D+3 až po jeden rok u termínovaných obchodů a od D+0 u termínovaných vkladů.

Tím, že je aplikace on-line, umožňuje obchodovat 24 hodin denně a dokonce i během některých svátků specifických pro ČR. Mnozí ocení i jednoduché nastavení individuálních limitů, notifikace událostí prostřednictvím SMS a e-mailů nebo dokonalý přehled o stavu jednotlivých obchodů včetně historie změn.

## BEZPEČNOST JE NA PRVNÍM MÍSTĚ

Na závěr bych chtěl ještě zmínit, že používání on-line aplikací s sebou nese i jistá bezpečnostní rizika. Při jejich používání je důležité dodržovat základní zásady jako nesdělování hesel nebo nepřipojování se z veřejných míst, kde okolo sebe máte mnoho lidí. Rovněž je důležité věnovat pozornost ochraně samotného počítače, z něhož se připojujete. Naším klientům proto doporučujeme bezplatnou instalaci bezpečnostního softwaru Trusteer Rapport od společnosti IBM, který je ověřeným produktem používaným klienty významných bank po celém světě. Tento nástroj zjišťuje a odstraňuje většinu škodlivého finančního softwaru a „léčí“ infikované počítače. Je vhodným doplňkem ke stávající antivirové ochraně počítačů klientů. ■

FOTO: KB A THINKSTOCK





ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA  
CZECH EXPORT BANK

# Česká banka pro český export

## Česká exportní banka, a.s.

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

## Ratingové hodnocení

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

## Produkty

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

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

# PLAŤME LIDI ZA VÝSLEDEK, NE ZA SNAHU

ČASTO SLÝCHÁM STÍŽNOSTI A POVZDECHY MANAŽERŮ A PERSONALISTŮ, ŽE S LIDMI JE TO SLOŽITÉ. MUSÍ TO TAK BÝT NEBO JEN MNOŽSTVÍ SELHÁNÍ A ZKLAMÁNÍ PŘI PRÁCI S LIDMI VYVOLÁVÁ TENTO SILNÝ POCIT V HLAVÁCH NEJEN ČESKÝCH ZAMĚSTNAVATELŮ? PODÍVEJME SE PROTO NA ZÁSADNÍ FAKTOR, KTERÝ VŠECHNO ZJEDNODUŠÍ.

Máme dva typy pracovníků:

**1** Dělá svou práci, je zaměřený na výsledky a svou pozornost věnuje tomu, aby byly věci hotové a šly hladce. Když je prostor, své výsledky umí prezentovat a je obecně známý jako prospěšný a užitečný. Jeho osobní PR je dobré a hodnota, kterou firmě přináší, je více než jen dobrá. Má tedy dobrou schopnost sebeprezentace, ale je zároveň opravdu dobrý.

**2** Spíše o práci mluví, než by pracoval. Každý ve firmě ví, že toho má hodně a že nestíhá. Je všeobecně známé, že je důležitý. Nicméně když onemocní nebo z jiného důvodu chybí, zjistíte, že jeho PR vysoce převyšovalo jeho reálné výkony. Umí tedy dobře prezentovat sám sebe, ale není doopravdy tak dobrý.

Jaký je rozdíl mezi prvním a druhým pracovníkem? Oba mohou navenek působit stejně. Na poradě říkají správné věci. Často vypadají zaměstnaně a dokáží využít příležitost prezentovat se. Rozdíl je ve výsledku. V tom, za co je opravdu platíte. Platíte je za úplně dokončené hodnotné výsledky. Ne za „co by kdyby“, ani za snahu a ani za pracovní dobu strávenou v kanceláři.

Nenechte se mýlit. Někteří lidé nejsou dobří jen v tom, že dokáží získat práci, ale také si ji udržet a přitom nevydat víc energie, než je nezbytně nutné. Osobní PR a schopnost vyvolat správný dojem jim v tom výrazně pomáhá. Většina firem však není tak bohatá, aby si mohla dovolit platit zaměstnance za jejich osobní PR.

## JAK ROZPOZNAT TY, KTEŘÍ JEN MLUVÍ, OD TĚCH, KTEŘÍ TAKÉ PRODUKUJÍ

Zásadním faktorem je produktivita zaměstnance. Ne slova, ne počet odpracovaných hodin, ne argumenty o nepostradatelnosti a obtížnosti práce. Když dáte stranou osobní PR a zaměříte se na osobní produkci jednotlivce, vše se zjednoduší. Každá pozice ve firmě má definovatelný hodnotný výsledek, který vytváří potřebnost pozice a to, že osoba, která ho dodává, za to získává odměnu.

Pokud hodnotíte, povyšujete nebo platíte lidi podle jejich osobního PR a schopnosti říkat ty „správné“ věci namísto neoddiskutovatelných výsledků, koledujete si tím vždy o problémy. Nejen, že to je neskutečně drahá záležitost, ale také riskujete odchod těch opravdu produktivních nebo přinejmenším jejich demotivaci.

## ZAMĚŘTE SE NA OPRAVDOVÉ HODNOTNÉ VÝSLEDKY

Definujte u každého výsledek nebo výsledky jeho práce, které od něj chcete získat a za něž jste ochotni platit. Začněte hotové a odevzdané výsledky týdně a měsíčně sčítat. Zajímejte se o tyto výsledky při rozhovorech a všimněte si ochoty osoby se o nich bavit. Zaměřte se na to, zda se o ně sama zajímá, zda přemýšlí a jedná v konkrétních akcích tak, aby je zlepšila.

Snaží se pracovník odvést vaši pozornost od své produkce nebo jsou jeho slova a sliby prázdné a nenaplnují se? Pak to není dobrý indikátor. Pokud to je právě naopak, máte před sebou opravdu hodnotného zaměstnance.

Nebude to složité, pokud do hodnocení lidí nebudete zahrnovat jejich osobní PR a zaměříte se přímo na jejich výsledky.

## SHRNUTÍ:

- ▶ Nehodnoťte zaměstnance podle jejich schopnosti prezentovat se a přesvědčovat o své nepostradatelnosti. Zaměřte se na jejich reálné výsledky.
- ▶ Definujte jim a začněte měřit dokončený hodnotný výsledek, a to v týdenních a měsíčních periodách. Tak lépe zjistíte pravdu, budete spravedliví a rozhodování ohledně lidí se zjednoduší.

Rychle tak pochopíte, koho máte podporovat a chránit a kdo je adeptem na výměnu. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



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

klíčové semináře a přednáší na téma výběru a hodnocení zaměstnanců.

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



## P OVRCH USTOUPIL PŮDĚ SITUACI MŮŽE ŘEŠIT PRÁVO STAVBY

NOVÝ OBČANSKÝ ZÁKONÍK OBNOVIL ŘÍMSKOPRÁVNÍ ZÁSADU O TOM, ŽE POVRCH USTUPUJE PŮDĚ. DÍKY TOMUTO PŘÍSTUPU NEJSOU AŽ NA ZÁKONNÉ VÝJIMKY STAVBY ZŘÍZENÉ NA POZEMCÍCH NADÁLE SAMOSTATNOU VĚCÍ, JAK TOMU BYLO DO 31. 12. 2013, ALE TVOŘÍ NEDÍLNOU SOUČÁST POZEMKU JAKO VĚCI PANUJÍCÍ. TENTO PRINCIP TEDY DO BUDOUCNA VE VĚTŠINĚ PŘÍPADŮ DE FACTO ZNEMOŽŇUJE, ABY „VLASTNÍKEM“ STAVBY TVOŘÍCÍ SOUČÁST POZEMKU BYLA JINÁ OSOBA NEŽ VLASTNÍK POZEMKU (PO URČITOU DOBU MŮŽE TATO DVOUKOLEJNOST PŘETRVÁVAT U STAVEB VZNIKLYCH PŘED ÚČINNOSTÍ NOVÉHO OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU). JEDNÍM Z INSTITUTŮ PROLAMUJÍCÍCH UVEDENOU ZÁSADU A UMOŽŇUJÍCÍCH STAVBU OSOBE ODLIŠNĚ OD VLASTNÍKA POZEMKU JE PRÁVO STAVBY.

### CO JE PRÁVO STAVBY

Právo stavby představuje oprávnění stavebníka mít na pozemku nebo pod povrchem pozemku, který je ve vlastnictví jiné osoby, stavbu. Toto právo se vztahuje jak na stavbu již existující, tak i na stavbu, která má být teprve zřízena. Důvodová zpráva k občanskému zákoníku přitom uvádí, že nelze zřídit právo stavby k pouhé její části či podlaží, tj. právo stavby se má vždy týkat stavby celé.

Z právního hlediska se jedná o zvláštní věcné právo k věci cizí, o věc nemovitou

zapisovanou do katastru nemovitostí. Pro vlastníka pozemku znamená právo stavby podstatné omezení obsahu jeho vlastnického práva, neboť na stavebníka je přeneseno oprávnění přisvojovat si vše, co na pozemku vzejde, aniž je jeho vlastníkem. Právo stavby se může vztahovat i na pozemek, na kterém samotná stavba přímo nestojí, ale který slouží k jejímu lepšímu užívání (např. na kterém se nachází zahrada, parkoviště apod.).

Pro právního laika je v této souvislosti důležité uvědomit si, že onou nemovitou věcí zapisovanou do katastru není

samotná stavba, ale ono nehmotné právo na cizím pozemku takovou stavbu zřídit. Proto i když např. samotná stavba zanikne, neznamená to automaticky zánik práva stavby a stavebník má možnost za doby trvání práva stavby zaniklou stavbu nahradit stavbou novou.

V dnešní době může být právo stavby výhodné zřídit u staveb průmyslového a obchodního charakteru s plánovanou životností několik desítek let.

## ÚČEL A DŮVODY ZŘÍZENÍ

Historicky bylo účelem zavedení práva stavby zejména umožnění rozvoje sociálního bydlení u osob, které nemají dostatek finančních prostředků na koupi vlastního stavebního pozemku. Zda tento účel bude ve větší míře využitelný i dnes, záleží zejména na ochotě bank poskytovat úvěry na takové stavby. Dosavadní praxe ukázala, že banky jsou značně opatrné a vyžadují při zřízení práva stavby jak zřízení zástavního práva k právu stavby, tak i zřízení zástavního práva k pozemku (tj. k věci jiného vlastníka než stavitele).

V dnešní době se však uvedený institut jeví využitelný zejména při výstavbě staveb průmyslového a obchodního určení (např. skladových hal, obchodních center, garáží apod.), tj. staveb, které mají z hlediska stavebního provedení a účelu plánovanou životnost v řádu několika desítek let a pro stavebníky nemusí být ekonomicky výhodné a nezbytné vlastnit pozemky a platit za ně kupní cenu, kdy zřízení práva stavby jako práva věcného, evidovaného v katastru nemovitostí pro ně zároveň představuje větší právní jistotu i dispoziční možnosti než pouhý nájem pozemku. Na druhé straně pro vlastníky pozemků může být výhodné touto formou zhodnocovat pozemky jejich zastavením.

## VZNIK A DOČASNOST PRÁVA STAVBY

Přestože právo stavby může vzniknout rovněž rozhodnutím orgánu veřejné moci (např. rozhodnutím soudu při vyopřádání spoluvlastnictví rozdělením věci) nebo vydržením, bude jistě nejčastější formou jeho vzniku uzavření smlouvy, která musí být písemná. V takovém případě vzniká právo stavby okamžikem zápisu do katastru nemovitostí a nesmí být zřízeno na delší dobu než 99 let. Ze své podstaty je totiž právo stavby právem dočasným. V případě vzniku práva stavby formou vydržení trvá toto právo 40 let s možností soudního zkrácení či prodloužení této lhůty, jsou-li pro to spravedlivé důvody.

Ve smlouvě o zřízení práva stavby může být praktické kromě nezbytných náležitostí, kterými jsou zejména vymezení stavby a pozemku včetně doby trvání práva stavby a případné úplatnosti, upravit i některé další praktické otázky,

např. dobu, do které je stavebník povinen realizovat stavbu, či sjednat výhrady souhlasu vlastníka pozemku ke schválení určitého faktického nebo právního jednání stavebníka, např. i tak závažné otázky jako zřízení nájemního práva ke stavbě. Vlastník pozemku však nemůže odepřít souhlas k jednání stavebníka, které není k jeho újmě. Smlouva může rovněž uložit stavebníkovi povinnost stavbu pojistit.

Právo stavby nelze zřídit tam, kde by na pozemku vážla práva příčící se právu stavby. Přímo ze zákona přitom platí, že je-li již pozemek zatížen zástavním právem, lze k němu zřídit právo stavby pouze se souhlasem zástavního věřitele.

## DALŠÍ PODSTATNÉ ASPEKTY

Právo stavby může být zřízeno bezúplatně i za úplatu. Úplata může být sjednána jako jednorázová nebo i v opětujičích se dávkách jako tzv. stavební plat, který může být zapsán jako reálné břemeno do veřejného seznamu. Zákon přitom vyžaduje, aby výše stavebního platu byla pevná a neměnná (např. nelze připustit, aby se výše stavebního platu odvíjela od vývoje cen nemovitostí). Je však možné sjednat úpravy stavebního platu např. v závislosti na inflaci. Závazek platit stavební plat může být zajištěn např. i zástavním právem na právu stavby.

Právo stavby lze převést i zatížit. Ke smluvnímu převodu práva stavby dochází zejména smlouvou kupní, darovací či směnnou. Smluvně však lze převod či zatížení práva stavby zakázat, a pokud bude tento zákaz zapsán do katastru jako věcné právo, bude působit nejen mezi smluvními stranami, ale i vůči třetím osobám. Rovněž je možné, aby do katastru bylo zapsáno právo zatížit právo stavby pouze se souhlasem vlastníka pozemku. V takovém případě by tedy bez souhlasu vlastníka pozemku zatížení práva stavby (např. zřízení zástavního práva zajišťujícího úvěr banky) rovněž nebylo možné. Právo stavby rovněž přechází na dědice či jiného univerzálního právního nástupce (u společností podléhajících přeměně (např. fúzi) přechází na nástupnickou společnost).

Zákon zakládá oboustranné předkupní právo mezi stavebníkem a vlastníkem pozemku v případě převodu práva stavby či pozemku na třetí osobu, tj.

Po uplynutí doby trvání práva stavby připadá stavba vlastníkovi pozemku s tím, že stavebník má právo na vyplacení náhrady ve výši poloviny hodnoty stavby v době zániku práva. Výši náhrady lze však smlouvou modifikovat, dokonce ji i zcela vyloučit s tím, že stavba připadne vlastníkovi pozemku bez náhrady.

v případě, že stavebník převádí právo stavby, má vlastník pozemku přednostní právo k jeho koupi, a rovněž převádí-li vlastník pozemku pozemek třetí osobě, má přednostní právo koupě pozemku stavebník. Toto zákonné předkupní právo lze vyloučit pouze, je-li toto vyloučení zapsáno poznámkou do katastru nemovitostí.

Jedním z nejzásadnějších aspektů práva stavby je, že uplynutím sjednané doby trvání práva stavby se stavba stává plnou součástí pozemku, tj. dostává se do plné vlastnické dispozice vlastníka pozemku a stavebník ke stavbě ztrácí právo, neboť právo stavby uplynutím sjednané doby trvání zaniká. Stavebník má v souvislosti se zánikem svého oprávnění nárok na zaplacení náhrady od vlastníka pozemku, a to ve výši poloviny hodnoty stavby v době zániku práva stavby. Hodnotou věci je její cena, která se určí jako cena obvyklá, avšak je možné, aby se strany dohodly, že náhrada bude vyšší či nižší, anebo aby ji zcela vyloučily. Pokud bylo právo stavby zatíženo zástavou či jinak, musí být příslušné pohledávky věřitelů ze zajištění uspokojeny z náhrady. Jestliže však podle smlouvy náhrada vyplácena není, zanikají zástavní a jiná práva bez náhrady. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



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



Jaroslav Kurfürst:

## **T**RADE NEWS JE NATIONAL GEOGRAPHIC PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELE

„Magazín TRADE NEWS přináší inspiraci i poučení a čeští podnikatelé a živnostníci by si jej neměli nechat ujít. Věnuje se aktuálním tématům i zamyšlení nad příležitostmi pro český byznys ve světě. Obsahovou bohatost zvyrazňuje vynikající grafika, díky níž bych TRADE NEWS přirovnal k National Geographic pro malé a střední podnikatele, kteří mají zájem o zahraniční obchod. Navíc oceňuji skvělou spolupráci s redakcí. Přeju hodně úspěchů v budoucnu a stále širší okruh spokojených čtenářů.“

*Jaroslav Kurfürst je velvyslancem ČR v Belgii.*



Milan Ráž:

## **D**ÍKY TRADE NEWS NÁM TZV. NEUJEDE VLAK

„V českém prostředí patří TRADE NEWS k nejkvalitnějším odborným magazínům, které znám. Vedle perfektní grafiky, která je základem každého vydání, jsou v magazínu cenné hlavně informace. Velmi citlivý je i výběr autorů a zdrojů. Pro exportéry a podnikatele je určitě užitečné sdílení zkušeností úspěšných firem, čemuž je také věnován velký prostor. Časopis je proto nejen faktický, ale i inspirující a stává se spolehlivým zdrojem informací k podnikání, exportu a zahraničním trhům.“

Můj osobní názor je, že v TRADE NEWS najdeme všichni jednoduše to, co bychom vědět měli, aby nám „neujel vlak“. Toho se redakci daří dosáhnout bezesporu i tím, že se jedná o nezávislé médium.“

*Ing. Milan Ráž je v současné době ředitelem úseku služeb pro exportéry a zástupcem generálního ředitele CzechTrade. V oblasti mezinárodního obchodu se pohybuje celý svůj profesní život.*



Michal Kozar:

## **V** KAŽDÉM ČÍSLE NACHÁZÍM INSPIRACI, UŽITEČNÉ KONTAKTY A RADY

„TRADE NEWS patří mezi mé oblíbené magazíny. V každém čísle nacházím inspiraci, užitečné kontakty a rady. Tento časopis vřele doporučuji každému, kdo je jakýmkoli způsobem spojen s mezinárodním obchodem či podnikáním obecně. Kromě obsahové stránky oceňuji rovněž grafické zpracování. Přeji TRADE NEWS, aby si takto vysoký standard udržel a měl i nadále spoustu spokojených čtenářů.“

*Ing. Michal Kozar je spoluzakladatelem a prvním prezidentem Česko-australské obchodní komory v Sydney.*

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**

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

**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Foto**Shutterstock,  
Thinkstock**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**Shutterstock  
Čínský drak

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

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

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

## Připravujeme



Udávají stále Spojené státy americké tempo a trendy? Na to budeme hledat odpověď v příštím vydání TRADE NEWS. Chystáme se představit tuto nejsilnější národní ekonomiku světa z mnoha úhlů. A jako vždy nás budou nejvíc zajímat konkrétní zkušenosti našich exportérů s dobýváním tohoto nanejvýš náročného trhu.



Nejsou rozvinuté trhy jako Evropa či USA už automobily přesycené a co evropským autovýrobčům přinese dohoda o volném obchodu mezi USA a EU známá jako TTIP? Na to se mimo jiné zeptáme Martina Jahna, šéfa mezinárodních fleetových prodejí Volkswagen Group, člena dozorčí rady Škoda Auto a prezidenta Sdružení automobilového průmyslu.

Ve Slavkově u Brna navštívíme sídlo společnosti LIKO-S, Rodinné firmy roku 2014, která vznikla před 22 lety a dnes je zkušeným exportérem. Staví montované haly pro podnikání, vyrábí a montuje interiérové přičky, mobilní stěny, akustické podhledy, kovové konstrukce a technologické systémy. Operuje nejen na evropském trhu, ale také v Indii nebo třeba ve Spojených státech. Bude nás ale také zajímat, jak se předává žezlo v rodinné firmě nebo jak se buduje happy and green firma.



800 521 521  
www.kb.cz

# JSME SOUČÁSTÍ VAŠEHO PODNIKÁNÍ

KB – SPOLEHLIVÝ PARTNER  
STROJÍRENSKÝCH FIREM

- exportní a zakázkové financování
- ošetření obchodních a tržních rizik

NAVŠTIVTE NÁS  
NA MSV V BRNĚ  
PŘED PAVILONEM Z  
VE STÁNKU VP F 001

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ



 **SOCIETE GENERALE**  
Equipment Finance