

TRADE NEWS

říjen/listopad 2012

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Čína – rudá chiméra střízlivým pohledem

LÉKEM NA NEPLATIČE DPH
NENÍ BLACKLIST

GOLIÁŠI A DAVIDOVÉ
SVĚTOVÉ EKONOMIKY 21. STOLETÍ

KOSMICKÝ BYZNYS
ZA 250 MILIARD EUR



SPOLEHLIVÝ PARTNER PRO VÁŠ ČÍNSKÝ BUSINESS

Profesionální podpora při vstupu na
čínský trh:

Poradenství v oblasti:

- rozvoje podnikání
- práva a daní
- norem a certifikací při exportu
- HR

Praktické služby:

- analýzy trhu a sektorů
- seznam poskytovatelů služeb
- databáze veletrhů a výstav
- bezplatné přechodné užívání kanceláře

Kontaktujte naše SME Centrum v Číně a
poradte se s našimi experty:

enquiries@eusmecentre.org.cn

Tel: +86 10 85275300



Foto: PAVEL HOBEŠÍ

Vážení čtenáři,

kdo se začal učit čínsky před deseti lety, byl považován za podivína. Pokud tak učinil před pěti lety, považovalo jej okolí za konfucionistického či buddhistického nadšence. Kdo se začíná učit čínsky dnes, je všeobecně vnímán jako ten, kdo bude mít jednou zajímavou konkurenční výhodu. Začne-li studovat jazyk nejlidnatější země světa až za pět let, určitě přežije, ale o něco hůře než ti, kteří čínštinu neodkládají.

Učit se čínsky neznamená pouze učit se perspektivní jazyk. Systém studia umožní poznat jinou filozofii, jiné hodnoty a jiné kultury. Svět se za posledních dvacet let zásadně změnil, není již rozdělen na hodné a zlé, rudé a modré,

ale na mocné globální hráče, kteří mezi sebou neválčí konvenčními ani atomovými zbraněmi, ale ekonomickými nástroji v podobě růstu HDP, míry exportu či schopnosti splácet svoje dluhy. Domnívat se, že si svět najde vzdělané našince se zlatýma českýma ručičkami schopné poradit si v každé svízelné situaci, je naivita. Vzdělaných, šikovných a pracovitých je totiž dnes přebytek. Změna je v tom, že jich je dostatek i na trzích dříve podceňovaných. Chceme-li uspět i v dalších desetiletích, musíme změnit útočnou i obrannou filozofii našeho podnikání. Pochopení cizích mentalit je jedním z klíčů řízení moderního byznysu a je základem pro přežití. Na následujících stránkách vám proto přiblížíme největší trh světa jiným úhlem pohledu než jen trvale omílanými makročíslly.

V minulém vydání Trade News jsme zdůraznili, že základem tuzemského průmyslu musí být hmotný produkt, a je chybou domnívat se, že přesunem jeho produkce do levnějších teritorií získáme konkurenční výhodu. Musíme k němu ovšem v pravou chvíli přidat službu a vědomost. Na prostém výrobku vyděláme málo, na službě více, na znalosti překlopené do patentu, certifikace či jiného know-how nejvíce. Naše vláda sice možná nenaplňuje očekávání podnikatelů, přesto je třeba uznat, že se jí podařilo správně prosadit podporu nových oborů, ať se již jedná o kosmický průmysl, nanotechnologie, biomedicínu či ICT. Všem se budeme postupně věnovat i v našem časopise. Jejich kombinací a spojením s dalšími novými oblastmi podnikání s podporou technického školství a nastavením jiné koncepce přístupu k vědě a výzkumu vznikají totiž nebyvalé šance pro malé podnikání.

Tentokrát přiblížíme některými opěvovanými a jinými zatracovanými megaprojekty Galileo. Jakkoliv se jedná o mimořádně nákladnou záležitost, je jeho realizace – s ohledem na geopolitické změny a přerozdělení ekonomického vlivu – strategickým krokem k posílení naší nezávislosti. Ta se totiž stane rozhodujícím faktorem budoucího úspěchu ekonomik, regionů, podniků, ale i jednotlivých občanů. Naše vyjednávací pozice vůči USA, Číně, Indii nebo třeba Rusku se stává méně závislou na stupni bohatství, naopak posiluje právě faktor soběstačnosti a nezávislosti. Zdokonalení technických parametrů přenosu signálu, zvýšení zaměstnanosti a netušené možnosti pro malé i velké podniky jsou již jen příjemným důsledkem.

Samozřejmě i v tomto vydání Trade News nemohou chybět vaše podnikatelské zkušenosti a příběhy. A k nim přidáváme spoustu dalšího zajímavého čtení. Pokud se nám podaří vás alespoň některými příspěvky inspirovat, pak má náš časopis smysl.

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

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4, IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník.

MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR a generální ředitel společnosti SINDAT, 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
antecom@antecom.eu



8

- 8 Rozhovor
Petr Robejšek: Goliáši a Davidové světové ekonomiky 21. století



10

- 10 Do světa za obchodem / Čína
Čína – rudá chiméra střízlivým pohledem



26

- 16 Tematické mapy
Východní Asie – nejlidnatější region světa v obrazu anamorfních map

- 18 Rozhovor
Chris Cheung: První kontakt v Číně
aneb Aby se malá evropská firma v říši středu neztratila

- 22 Příležitosti / Čína
• Skoro půl miliardy lidí na internetu
• Evropská móda je v Číně „in“

- 26 Rozhovor
Jana Švábenská: Chcete mít v Číně výhodu před konkurencí?
Obchodujte v jüanech!

- 28 Finanční rádce
Čína a dokumentární platby prostě patří k sobě

- 29 Zkušenosti
Učit se čínsky je dobrodružství

- 30 Profiliga / VARI
Když chcete kvalitu, vyrobíte ji i v Číně!

- 32 Profiliga / PRECIOSA – LUSTRY
Číňané chtějí být ohromeni. Světelné projekty plní přání na hranicích reality

- 34 Profiliga / Brano Group
Kdo myslí jen na peníze, snadno se spálí

- 36 Profiliga / Technistone
České inovace versus čínská kreativita

- 40 Rozhovor
Karel Dobeš: V Galileu jde o obrovské zakázky i pro české firmy

- 44 Rozhovor
Vladimír Remek: Kosmický byznys za 250 miliard eur

- 47 Právní rádce
Mezinárodní arbitráž

- 48 Profiliga / Amagro
Jak se podniká inovativním firmám v Česku

- 52 Průzkumy
Značky kvality a jejich vnímání spotřebiteli a podnikateli

- 54 Trh práce
Firmy nemohou čekat, jak to dopadne

- 56 Vzdělávání
• Program Leonardo da Vinci podporuje podniky
• Co je ECVET?



30



32



36



40



44

10. Den podnikatelů ČR

20. listopadu 2012, od 17 hodin

Kongresový sál hotelu Ambassador, Václavské náměstí 5, Praha 1

Co mohou podnikatelé očekávat
od příštího prezidenta
České republiky?

- Jiří Dienstbier • Vladimír Dlouhý • Jan Fischer
- Karel Schwarzenberg • Přemysl Sobotka • Miloš Zeman

Na programu je mimo jiné vyhlášení vítězů
Grantového programu pro členy AMSP ČR.

Přijďte diskutovat o tom, co trápí
české podnikatele!

www.amsp.cz

Akci předchází
SME exportní fórum
na téma Příležitosti
a hrozby BRICS
(14.00–16.00).



Nový Grantový program pro členy AMSP ČR

Firmy a podnikatelé sdružení v Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR mají opět možnost získat finanční podporu svého konkrétního podnikatelského záměru. AMSP ČR pro ně připravila ve spolupráci s Komerční bankou zajímavý grantový program, do něhož se mohou registrovat do 31. 10. 2012.

Vítězové budou slavnostně vyhlášeni na jubilejním 10. ročníku Dne podnikatelů České republiky před cca 400 osobnostmi podnikatelské i politické sféry, a to v Praze

20. listopadu 2012.

Vítěz získá částku ve výši 100 000 Kč, pro 2. místo je připraveno 60 000 Kč a pro třetí 40 000 Kč. Jako bonus obdrží ti nejlepší medializaci v našem magazínu Trade News v komerční hodnotě až 120 000 Kč.

Nabízíme vám konkrétní finanční částku, nikoli zvýhodněné produkty či služby partnerů.

Těšíme se na vaše přihlášky!

Více na: www.amsp.cz/novy-grantovy-program-pro-cleny



Grantový program pro členy AMSP ČR

DESET MILIONŮ PRO VÝZKUMNÉ ÚSTAVY A MENŠÍ FIRMY

Počátkem tohoto roku představila radní Aleksandra Udženija (ODS) Projekt Akcelerace – program podpory podnikání v Praze v letech 2012–2014. Cílem projektu je komplexní a cílená podpora podnikatelského prostředí na území hlavního města a efektivní odstranění bariér v podnikání. Jedním z nosných pilířů tohoto programu je projekt Inovační vouchery, který vznikl především na základě iniciativy radní Evy Vorlíčkové (TOP 09).

Hlavní město Praha vyčlenilo v rámci rozpočtu pro rok 2013 částku 10 milionů korun na podporu spolupráce výzkumných ústavů s podnikatelskými subjekty. Inovační voucher je poukázka na nákup služeb výzkumu a vývoje od výzkumných organizací, vysokých škol a dalších obdobných institucí. Cílem je, aby na základě společného pilotního projektu obě zúčastněné strany navázaly dlouhodobou spolupráci.

Hlavní výhodou implementace voucherů pro podnikatele bude snížení administrativní náročnosti na straně žadatele. Ve srovnání s přímým čerpáním

evropských fondů na individuální projekty bude mít žádost o voucher tři až pět stran a bude se podávat výhradně elektronicky prostřednictvím internetového portálu.

Implementační agenturou projektu Inovační vouchery na území hlavního města Prahy se stane akciová společnost Rozvojové projekty Praha, jejíž snahou bude především maximální pomoc podnikatelům, aby se dokázali orientovat v možnostech projektu a minimalizovali administrativní zátěž. O přidělení poukázky bude rozhodovat nezávislá a vysoce erudovaná komise odborníků, na jejímž složení se podílí mj. AMSP ČR.

Rádi bychom vás touto cestou pozvali na zahajovací prezentaci k projektu Inovační vouchery, která se uskuteční 28. 11. 2012 od 10 hodin v prostorách Magistrátu hl. m. Prahy na Mariánském náměstí 2 v Praze 1. Přítomni budou mimo jiné radní Aleksandra Udženija a Eva Vorlíčková a předseda AMSP Karel Havlíček. Registraci můžete potvrdit již nyní na e-mail: info@rprg.cz. Budeme se těšit na setkání.

JAKO JEDINÝ Z ČESKA VYSTOUPÍ PŘEDSEDA AMSP NA NEJVĚTŠÍM SVĚTOVÉM INOVAČNÍM FÓRU

Na přelomu října a listopadu se v Moskvě koná největší světové fórum zaměřené na inovace – The Open Innovations Forum. Přivítá na dvě stovky spíkrů z celého světa z politiky, byznysu a vědy. Šéfové nejvýznamnějších světových firem představí svoje vize v oblastech, jakými jsou elektronika, robotika, nanotechnologie, medicína nebo biotechnologie. Politici, podnikatelé a finančníci budou diskutovat nejen o nejnovějších trendech, předpokladech úspěchu, ale i způsobech financování a řízení vysoce inovativních projektů.

Česká republika bude mít na fóru jediného zástupce. Karel Havlíček, předseda

AMSP a ředitel investiční skupiny SINDAT, vystoupí v panelu zaměřeném na budování, motivování a udržení tzv. kreativní třídy v jednotlivých ekonomikách. Diskuze bude zaměřená na to, jaké podmínky vytvořit pro inovátory a lídry a jaký je jejich vliv na hospodářský růst a konkurenceschopnost. S Karlem Havlíčkem vystoupí ve společném panelu Stephanie Marrus, představitelka Portfolio Strategies, John Harthorne, ředitel a zakladatel MassChallenge, Clark Parsons, ředitel Berlin School of Creativ Leadership, a Jurij Paraszczak, ředitel IBM T.J. Watson Reserach Center. Panel bude moderovat Hadí Zablitz, partner a výkonný ředitel Boston Consulting Group.

KALENDÁRIUM

30. 10. 2012, Praha

Největší ruská banka vstoupila do Volksbank. Co to přinese českým exportérům?

Seminář Expandujte s námi do Ruska!

(organizuje AMSP ČR ve spolupráci s Volksbank)

Od 9.00, hotel Majestic,
Štěpánská 33, Praha 1.
Vstup zdarma.

Více na: www.amsp.cz/expandujte-s-nami-do-ruska

30. 10. 2012, Brno

Oceňování podniků – nové trendy

(organizuje ELAI ve spolupráci s AMSP ČR)

Od 18.30, Grandhotel Brno,
Benešova 605/18, Brno.
Vstup zdarma.

Více na: www.amsp.cz/ocenovani-podniku-nove-trendy-brno

15. 11. 2012, Olomouc

Inovační fórum

(organizuje AMSP ČR)

Od 8.30 do 12.30, hotel Flora,
Krapkova 439/34, Olomouc.
Vstup zdarma.

Více na: www.amsp.cz/inovacni-forum-pro-male-a-stredni-podniky-olomouc

LÉKEM NA NEPLATIČE DPH NENÍ BLACKLIST

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR v poslední době otevřeně kritizovala záměr ministra financí Miroslava Kalouska vytvořit listinu neplatičů DPH a přenést případné nedoplatky na jejich obchodní partnery. Při té příležitosti jsme se zeptali předsedy AMSP Karla Havlíčka: Můžete svůj nesouhlas zdůvodnit?

Důvodů je hned několik. Jednak ještě nevíme přesně, na základě čeho se bude vyhodnocovat zápis o takové listiny. Už jenom to, že pokud tam někdo bude uvedený a bude mít dojem, že je to neoprávněné – a garantuji, že takových firem nebude málo – rozpoutá soudní spor. Firmy mohou mít nějaký spor se státem, třeba proto, že jim finanční úřad dlužil peníze. Nebo proto, že nesouhlasí s výměrem daně. Tento spor je v nějakém stupni řešení, a v tu chvíli je někdo vyvěsí na tabuli hanby. Pokud bych já byl firmou, která se bude cítit nařčena neoprávněně, půjdu okamžitě k soudu. Vůbec není jasné, kdo bude vybírat skupinu těch, které na černé listině zveřejní. Jestli ministerstvo uvažovalo o tom, že tam bude viset až 28 tisíc subjektů, bude důsledkem záplava soudních pří. Chápu, že se daně platit musí, nicméně finanční úřad má poměrně dost nástrojů, jak je od firem získat. Nemohu připustit ani na minutu variantu, že stát přenechá tento problém napospas trhu. Když nakupuji od nějaké firmy, nemám čas na to, abych seděl na internetu a díval se, jestli tam zrovna můj dodavatel visí, nebo ne. Středně velká firma může klidně obchodovat s pětistovkou dodavatelů. Dovedete si představit, že to někdo bude sledovat, a v momentě, kdy se špatně podívá nebo se prostě přehlédne, tak ponese tu zodpovědnost?

Myslíte si tedy, že koncept blacklistu je úplně špatný, nebo je jen špatně uchopený ze strany ministerstva?

Pokud to shrnu, špatné je především to, že se přenáší odpovědnost. Špatné je i to, že bude vznikat nějaká tabule hanby, kdy není jasné, za jakých podmínek se tam někdo může ocitnout. Nemyslím si, že by ministerstvo záměrně chtělo udělat někomu zle. Ale z dlouhodobého pohledu toto není možné aplikovat, aniž by nedošlo k nějakému excesu. Když pak někomu blacklist zkazí obchod v řádu desítek milionů korun, podá firma žalobu na toho, kdo to způsobil. V tom je riziko obrovského počtu arbitráží, které zcela jistě budou.

Pochybná je i finanční efektivita takového opatření. Pan ministr Kalousek říká: „Já je tam vyvěsím, a tím pádem se to všechno vyčistí a nikdo mi nebude dlužit.“ To je hluboký omyl. Kdo nic nemá, nezaplátí tak jako tak nic. Firma v konkurzu nebo v nějakých fatálních problémech to prostě nemá z čeho uhradit. Druhá kategorie neplatičů, složená z bílých koní, překupníků a podobně, což jsou bezskrupulózní mizerové, samozřejmě také nezaplátí. Pouze v první fázi státního řízení získá peníze tím, že potrestá naprosto nevinného obchodního partnera, který si jen nedal pozor. A to se stane v normální firmě jen jednou. Pak vzniknou interní procesy, které tomu napříště zabrání. Neplatiči si jen najdou jiný nelegální způsob, jak se dostat k penězům.

Celý rozhovor najdete na www.cianews.cz.

ZDROJ: ČESKÁ INFORMAČNÍ AGENTURA





GOLIÁŠI A DAVIDOVÉ SVĚTOVÉ EKONOMIKY 21. STOLETÍ

JEŠTĚ NA ZAČÁTKU TOHOTO TISÍCILETÍ ZAZNAMENÁVALA GIGANTICKÁ ČÍNSKÁ TOVÁRNA S NÍZKÝMI VÝROBNÍMI NÁKLADY DVOUCIFERNÝ RŮST. NYNÍ SE VŠAK JEJÍ ZÁPADNÍ ODBYTIŠTĚ ZMENŠUJÍ A ZEMĚ SE VÍC ZAMĚŘUJE NA DOMÁCÍ SPOTŘEBNÍ TRH. JAKÉ MÁ ČÍNSKÁ EKONOMIKA VÝHLEDY DO BUDOUCNA? DOKÁŽÍ SE NAŠE MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY UPLATNIT NA TAMĚJŠÍM TRHU V NOVÉ REALITĚ? NA TO I NA DALŠÍ OTÁZKY JSME SE ZEPTALI ZNÁMÉHO EKONOMA A POLITOLOGA PETRA ROBEJŠKA.

V minulém čísle Trade News varoval profesor Milan Zelený před blížícím se poklesem německé ekonomiky, na níž jsou Češi jako subdodavatelé zásadním způsobem závislí. Obává se potenciálního čínského obratu k vlastnímu velkému trhu. Považujete tuto hrozbu za aktuální?

To je správný, i když nikoliv nový poznatek. Obrat Číny k vlastnímu trhu a snížení růstu jsou součástí pětiletky odhlasované loni v březnu. Do roku 2015 měl být růst zpomalen na sedm procent

a těžiště ekonomického rozvoje se mělo přesunout na domácí trh. Obou cílů dosáhl Peking dříve, než mu bylo milé. Čínský ekonomický růst je jednomístný, protože odpadají západní zákazníci. Peking se proto musí velmi rychle orientovat na vlastní trh. Proto také importuje méně z Německa a dosavadní „německá růstová výjimka“ končí.

Myslíte, že říši středu hrozí tvrdý pád? A co to bude znamenat pro Evropu?

Pro Čínu to znamená dvojí. Její vzestup k supervelmoci bude probíhat podstatně pomaleji než dosud a její občané nemohou očekávat dosavadní tempo růstu blahobytu. To, že mají Číňané problém s nízkým růstem, navíc zastiňuje skutečnost, že měli a mají problém také s rostoucí inflací, a to zejména u politicky citlivých potravin. Pokud jde o Evropu, Čína je pro starý kontinent momentálně menším problémem než naopak.

Má tedy smysl, aby české firmy ještě usilovaly o čínský trh?

Samořejmě. Pro podnikatele nikdy neexistuje nebe bez mráčku: vždy musí porovnávat šance a rizika. V Číně bude možné i v budoucnu vydělávat peníze. Ale každá podnikatelská story je jedinečná a vždy nakonec rozhoduje to, jak schopné je vedení firmy.

Znalci současné Číny tvrdí, že se země nachází již za stadiem kopírování a dbá na vývoj vlastních značek, které by se dokázaly prosadit na světových trzích. Jakou mají šanci mezi silnými značkami vyspělých ekonomik?

To je příliš optimistické. Číně nezbývá nic jiného než vyvíjet vlastní značky, ty se však musí nejprve zbavit špatné pověsti, které čínské výrobky – jako otrávené hračky, neléčivé léky a nekvalitní

obchodu. Alespoň to poslední budou státy APEC nuceny začít uskutečňovat. Evropa jako obchodní partner na neurčitou dobu odpadá a zemím APEC nezbývá nic jiného než se pokusit vyrovnat tento fakt rozšířením vzájemného obchodu. I když se jim to zčásti může – protože musí – podařit, vzájemný obchod zcela jistě nebude tak výnosný, jak tomu bylo v případě Evropy.

V poslední době volá Evropa po návratu k národním státům. Neurychlilo by to její snižující se náskok?

Návrat k národním státům je proces, který probíhá paralelně s krizí globalizace. Na obě skutečnosti upozorňují již nejméně deset let. Tento poznatek však není politicky korektní, a proto nebyl dosud brán na vědomí.

Vzhledem k tomu, do jaké šlamastyky Evropany zatáhla přehnaně ambiciózní a zároveň neprofesionálně a nedůsledně prováděná integrační politika, bylo by posílení pozice národních států vykoupím. A z globálního hlediska by evropská zóna společného obchodu bez „bruselské nadstavby“ vytvořila z Evropy baštu stability v chaotickém světě.

José Manuel Barroso nedávno na summitu G20 v Mexiku prohlásil, že si nepřijel pro rady, co má EU dělat. Myslíte, že to její představitelé opravdu vědí? A jak nás asi vidí zbytek světa?

Barroso přesně ví, co by chtěl on, ale nechce vzít na vědomí to, co by bylo dobré pro Evropany. Zájmy bruselské centrály a zájmy občanů kontinentu spolu skoro nikdy nesouzněly. Teď si zřetelně protirečí. To však neznamená, že ti, kteří chtěli na mexickém summitu Evropanům radit, mysleli na něco jiného než výlučně na své vlastní zájmy. Pro ostatní mocnosti jsou Evropané nástroj nebo překážka pro dosahování jejich vlastních cílů.

Věříte proroctví některých expertů o vzniku tří světových mocenských center G3? Evropa – Spojené státy a Kanada, případně i Mexiko – Asie?

Jaképak proroctví? Již koncem minulého století se mluvívalo a psalo o ekonomické triádě. Dívám-li se na hlubokou vývojovou a zejména myšlenkovou krizi Evropy anebo na jinak nastavenou, ale nemálo složitou situaci v Asii, tak mi

z toho vychází, že ten „jednooký“ jsou Spojené státy.

Nadnárodní společnosti jsou málo flexibilní a jejich výkonnost již delší dobu klesá. Hrouť se jim rovněž globální řetězce. Nemohlo by právě to být příležitostí pro české firmy, aby se emancipovaly a staly se dodavateli finálních výrobků a služeb?

Moje skepse vůči udržitelnosti globalizace a kritika nefunkčnosti EU se zakládají na stejné, den co den empiricky ověřované premise. Lidé jsou schopni vytvořit velké celky, ale už nejsou vždy schopni je úspěšně řídit. To platí i o velkých firmách. Pokles jejich úspěšnosti není nic jiného než příznak spontánního rozpadu nefunkčních, příliš velkých celků.

Mám-li pravdu v tom, že globalizace je právě nahrazována fragmentací, pak budoucnost nepatří economy of scale, nýbrž jedinečnosti a řešením na míru. Tím se otevírá cesta pro malé a střední firmy, ale i země.

V rozhovoru pro náš magazín hovořil profesor Hermann Simon o tom, že skrytí šampioni, malé a střední firmy, jsou jedním z důležitých faktorů úspěchu německého exportu. Jaké jsou v Česku reálné možnosti je víc podpořit?

Vidím čtyři možnosti. Velkokorysou státní podporu, například v rámci fondu pro venture capital. Stabilitní, když už ne optimální, právní prostředí. Je lepší vědět, na čem jsem, než muset počítat s tím, že se rámec mého plánování každou chvíli změní. Zahraničněpolitickou podporu, která se nevyčerpává v ceremoniích a v uzavírání velvyslanectví. A last but not least nemilosrdný boj proti korupci. Na tomto poli vidím zřetelný pokrok, ale zatím jenom pokrok.

S PETREM ROBEJŠKEM
SI POVIDALA VĚRA VORTELOVÁ.
FOTO: RETO KLAR

Petr Robejšek

Nezávislý analytik, poradce a kouč. Specializuje se na analýzy a prognózy hospodářského a politického vývoje, poradenství pro podnikatele apod.
robejssek@centrum.cz

LIDÉ JSOU SCHOPNI
VYTVOŘIT VELKÉ CELKY, ALE
UŽ NEJSOU VŽDY SCHOPNI
JE ÚSPĚŠNĚ ŘÍDIT.

auta – mají. Právě teď vyšlo v Německu najevo, že deset tisíc školáků dostalo žaludeční infekci, který s velkou pravděpodobností pocházel z čínských jahod. Takové věci se nezapomínají.

Pokud jde o čínskou kreativitu, teprve budoucnost ukáže, jestli je svou podstatou kolektivistická čínská společnost schopná vytvořit vhodné prostředí pro inovace. Myslím přitom také, ale zejména, na politický útlak. Kreativita je neprozkoumaný fenomén, jedno je však jisté. To, že ve srovnání s USA má Čína více než čtyřnásobný počet obyvatel, zdaleka ještě neznamená, že bude někdy v budoucnu produkovat čtyřikrát víc patentů.

Ve Vladivostoku nedávno proběhl summit Tichomořsko-asijského hospodářského společenství (APEC). Která z projednávaných témat považujete pro Evropu za nejdůležitější?

Komuniké summitu se hemží obvyklými bezobsažnými zaklínadly o spolupráci, snížení cel a rozšíření vzájemného



ČÍNA – RUDÁ CHIMÉRA STŘÍZLIVÝM POHLEDEM



GLOBÁLNÍ VESNICE PŘIBLÍŽILA KDYSI ZCELA TAJEMNOU ČÍNU ZÁPADNÍMU SVĚTU NA VZDÁLENOST JEDNOHO KLIKnutí MYŠI. ČÍNA JE NYNÍ BLÍŽE NEŽ KDY JINDY – PŘESNÝCH INFORMACÍ O JEJÍM HOSPODÁŘSTVÍ, EKONOMICE A POLITICE JE PLNÝ INTERNET. PŘESTO EVROPANY NEFASCINUJE O NIC MÉNĚ NEŽ V ROMANTICKÝCH DOBÁCH DOBRODRUŽNÝCH CEST MARKA POLA.

Čína je totiž opravdu svébytná. Každý kilometr čtvereční země za Velkou zdí dýchá jinými pravidly, než na jaká jsme zvyklí, a jinak tomu je i s čínskou ekonomikou. Chiméra téměř jedné a půl miliardy postupně bohatnoucích spotřebitelů přilákala do země středu v minulých dvou dekadách podnikatele ze všech končin světa. Řada se na velkém čínském snu spálila, řada stále valí Sisyfův kámen a jen menšímu procentu se s „jinakostí“ země podařilo vypořádat a na obrovském trhu uspět. Navíc je možné, že zhoršující se hospodářská situace ukrojí i z tohoto koláče.

HOSPODÁŘSKÝ RŮST JE VÍC NEŽ JEN ČÍSLO

Čínská ekonomika se i dnes – stejně jako před půl stoletím – roztáčí v pětiletých ekonomických plánech. Ten poslední, dvanáctý, snížil růst HDP na sedm procentních bodů. Krátkodobý odhad růstu čínské ekonomiky (na rok 2012) korigovaly v minulých týdnech také významné ratingové agentury – UBS (z 8 na 7,5 procenta) a Goldman Sachs (ze 7,9 na 7,6). Nic strašného, pomyslel by si průměrný Evropan. Je přece zvyklý na to, že se růst ekonomiky u něj „doma“ v posledních několika letech pravděpodobně pohybuje někde kolem nuly, případně již spadl do záporných čísel.

Jenže pro Čínu hospodářský růst není jen číslem. Ten pozitivní legitimizuje společenský systém, který byl nastaven na konci sedmdesátých let architektem čínského hospodářského zázraku Teng Siao-pchingem a který se obejde bez demokracie, plurality a voleb. Systém, jenž vkládá hlavní odpovědnost za řízení miliardového behemota do rukou jedné strany. Dokud ekonomika roste a lidé se mají rok od roku lépe, není potřeba vážně uvažovat o jeho změně.

Jenže cílení na sedmiprocentní hospodářský růst poprvé po mnoha letech prolomuje konsenzus baoba („bránit osm“), tedy nepsaný závazek čínské vlády nenechat růst ekonomiky meziročně klesnout pod osm procent. S nižším než osmiprocentním růstem (osmička je navíc v pověřivé Číně považována za šťastné číslo) spojují někteří ekonomové a politologové obavu ze sociálních nepokojů.

ASIJSKÁ MAŠINA ZPOMALUJE

Čím to, že kdysi zdánlivě nezastavitelné asijské mašiny „dochází pára“? Globální ekonomická krize, která se nyní zakusuje do hospodářství evropských států, je jednou z příčin. Čínská ekonomika je stále téměř ze čtyřiceti procent závislá na exportu a Evropská unie je pořád největším obchodním partnerem země středu (relativně těsně následována USA). Chudnoucí Evropa přirozeně nemůže nakupovat tolik čínského zboží jako v minulých letech, a objemy čínského exportu do EU se tak propadají. To s sebou nese snižování výroby, a tedy i negativní implikace pro hospodářský růst.

Dalším veskrze čínským problémem je realitní bublina, která nafukovala růst HDP v celé poslední dekádě. Tuto bublinu začala vláda v minulém roce bez milosti vyfukovat. Zatím se to docela daří – ceny nemovitostí letos řízeně poklesly. Zároveň však ustala i nová výstavba, která přidávala cenná procenta ukazatelům hospodářského růstu.

Čínská ekonomika se také potýká se strukturálními problémy, které nebude snadné řešit ani v dlouhodobém horizontu. Předně, stále existuje celá řada sektorů, v nichž je tzv. přeinvestováno – velké státní podniky, kterým státní

banky půjčují bez potřebného hodnocení rizik a profitability investice, nasměrovaly v minulých letech obrovské zdroje do odvětví, která se zdála perspektivní, respektive perspektivní byla. Dokud se však v těchto sektorech natolik nezvýšila výrobní kapacita, že nabídka dramaticky převýšila poptávku a učinila výrobu neprofitabilní. To je třeba případ odvětví výroby větrných elektráren, solárních panelů či cementáren. V současné době čelí podniky, které se rozhodly vydat touto cestou, vážným problémům, snižují výrobní kapacity a propouštějí.

Dalším problémem strukturálního rázu je to, že čínská ekonomika je stále více než cokoli jiného světovou továrnou na zboží s nízkou přidanou hodnotou. A na to, aby Číňané mohli levně vyrábět levné zboží, potřebují především dostatek nekvalifikované pracovní síly, která bude téměř zadarmo. Jenže ta teď začíná docházet.

ČÍNSKÁ POPULACE STÁRNE A MLADÍ SE KE STROJŮM NEHRNOU

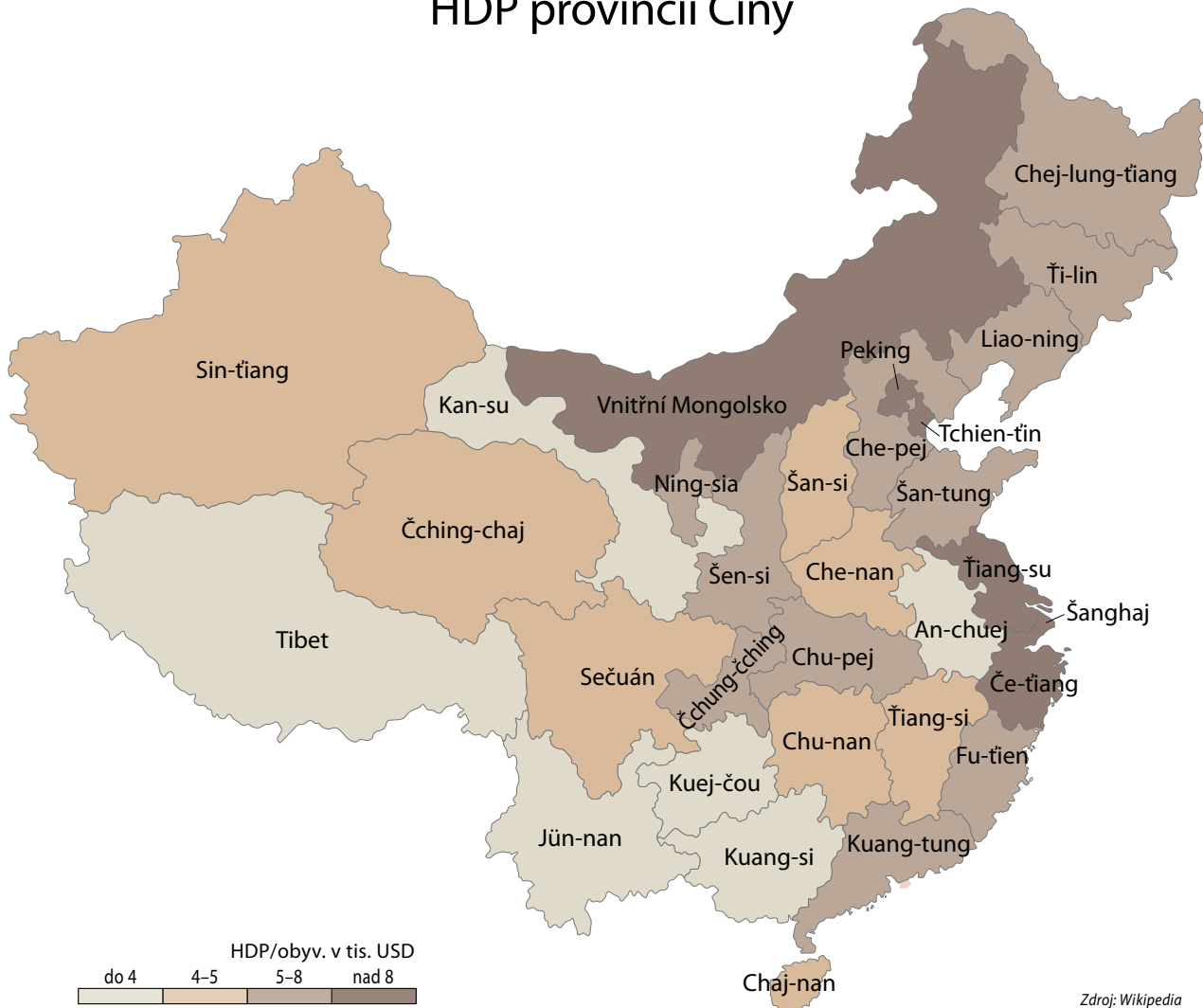
Na vině je mimo jiné známá politika jednoho dítěte. Ta dávala v sedmdesátých letech, tedy když byla poprvé představena, smysl tím, že umožnila Číně překlenout transformační roky bez neustálé hrozby hladomoru. Čína je sice velká země, ale má překvapivě málo úrodné půdy a obava z hladu způsobeného přelidněním je tak trochu geneticky zakódována v povaze každého Číňana (stejně jako neustálý pocit potřeby bojovat o limitované zdroje, který dělá zdejší společnost z pohledu cizince tak trochu „vlčí“). Poválečný populační boom a plodná léta padesátá (tedy do začátku Maova nezdařeného projektu velkého skoku

Číňané nelámou tak jako my starý a nový rok prvního ledna, ale po skončení oslav čínského nového roku (přesné datum se rok od roku liší). Tyto oslavy mimo jiné znamenají, že se dělníci pracující v přímořských městech vydávají na mnohdy tisícikilometrové cesty k rodinám. Rok od roku ale přibývá těch, kteří se již ke strojům nevrátí – počet práceschopných Číňanů se začíná snižovat a migranti často zjišťují, že

je pro ně najednou práce i doma, a to za srovnatelných podmínek, které by je přivítaly ve vzdálených továrnách. Řada malých továren tak v tomto období krachuje, protože „nejsou lidi“. Ti dělníci, kteří se rozhodnou vrátit, si pak jsou vědomi své vyjednávací pozice a chtějí přidat. A protože se bezedná zásobárna levné čínské pracovní síly pomalu vyčerpává, přidáno také dostanou.



HDP provincií Číny



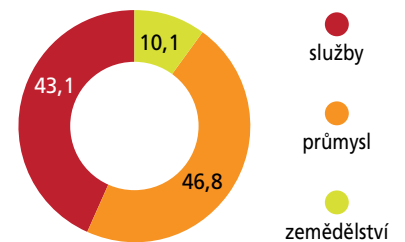
Zdroj: Wikipedia

Region	HDP/obv. v USD
Tchien-ťin	13 058
Šanghaj	12 783
Peking	12 456
Ťiang-su	9 545
Če-ťiang	9 083
Vnitřní Mongolsko	8 905
Liao-ning	7 788
Kuang-tung	7 787
Šan-tung	7 317
Fu-ťien	7 273
Ťi-lin	5 933
Čchung-čching	5 341
Chu-pej	5 301
Che-pej	5 198
Šen-si	5 131
Chej-lung-ťiang	5 050

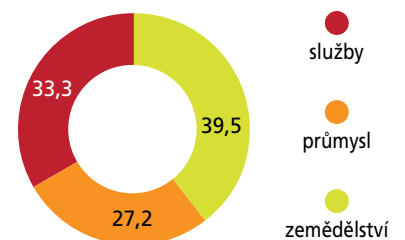
Region	HDP/obv. v USD
Ning-sia	5 015
Šan-si	4 796
Sin-ťiang	4 633
Chu-nan	4 618
Che-nan	4 487
Čching-chaj	4 473
Chaj-nan	4 459
Sečuán	4 046
Ťiang-si	4 008
An-chuej	3 923
Kuang-si	3 919
Tibet	3 108
Kan-su	3 032
Jün-nan	2 935
Kuej-čou	2 541

STRUKTURA HOSPODÁŘSTVÍ ČÍNY

PODÍL NA HDP (v %)



PODÍL NA ZAMĚSTNANOSTI (v %)



pak zajistil, že v době nastartování čínského hospodářského zázraku na konci sedmdesátých a v průběhu osmdesátých let minulého století nebyl problém naplnit nově vznikající továrny dvacátníky a třicátníky. Politika otevřených dveří Teng Siao-pchinga a celkové uvolnění sešněrované společnosti v letech osmdesátých pak přinesly další baby boom – novou krev tentokrát přivítaly brány továren na počátku jednadvacátého století.

Devadesátá léta však žádnou takovou vlnu nepřinesla a společně s politikou jednoho dítěte zapříčinila, že dnes čínská populace stárne a nevzdělaných dělníků, kteří jsou ochotni pracovat za mzdu vyměřenou optikou třetího světa, dramaticky ubývá. Nejjasněji se tento trend projevuje vždy s příchodem čínského nového roku.

Zvyšující se cena práce pak znamená, že čínští výrobci přestávají být konkurenceschopní v odvětvích, která stála za tradičním čínským exportním zázkem. Zahraniční společnosti, jež

v exportních zónách na jihu Číny v devadesátých letech vystavěly montovny exportního zboží, nyní hladově pokukují po Vietnamu, Kambodži nebo v posledních měsících „trendy“ Barmě. Levnou práci tam dostanou za zlomek toho, co by měli zaplatit v Číně. Malí čínští výrobci textilu, hraček a obdobného neznačkového spotřebního zboží, které již dvě desítky let plní naše supermarkety, si však takový luxus dovolit nemohou. Jednak se jim často za těch několik let nepodařilo nashromáždit kapitál potřebný k relokaci, jednak je něco takového jako investování v zahraničí naprosto mimo vesmír, ve kterém se doposud pohybovali. Na investice do zahraničí nemají schopnosti, zkušenosti a chybí jim k tomu i potřebný „mindset“. Nezbyvá jim tedy než bojovat nelítostnou bitvou se stále se snižující marží. Boj je to o to těžší, že i jim je jasné, že jej nemohou nikdy vyhrát.

TECHNOLOGIE A INOVACE, SNADNO A RYCHLE TO NEPŮJDE

To ovšem není nic, s čím by dlouhodobé plány čínské vlády nepočítaly. Nutnost přenastavit ekonomiku na výrobu

s vyšší přidanou hodnotou je něco, k čemu se čínské vlády zavázaly již minimálně ve dvou posledních pětiletých plánech. A je samozřejmé, že ekonomická transformace, která – na rozdíl od té naší v devadesátých letech – není doprovázena transformací politickou, bude mít své oběti. Kdo chtěl do války, musí bojovat, a když se kácí les, létají třísky. Zatím jich však není tolik, aby vlny bankrotů malých podniků na jihu Číny způsobovaly vážnější společenské nepokoje, a centrální vláda se tak může naplno soustředit na podporu inovativní výroby.

Jde to ale ztuha. Čínská společnost je nastavena tak, že zatímco slovo „inovace“ nemůže chybět žádné čínské společnosti in mission statementu a životopis Steva Jobse se prodává – jako jediná kniha vůbec – i v obchodech s potravinami, stále platí čínské pořekadlo, že „zastřelen bude ptáček, který vstrčí první hlavu“. Na příkladu nedávno zesnulého geniálního amerického vizionáře je také snadné ukázat, jak je nemožné, aby v dohledné době Čína získala obdobného gura. Jobs si dovolil následovat svou vizi i přesto, že to pro něj znamenalo zklamat očekávání,

Inovace v Číně je řízený, shora dolů diktovaný proces. Nápad se „musí“ vymyslet v daném časovém horizontu, s danými náklady a v daném technickém rámci. Musí se dokonale naplánovat. Takový přístup pochopitelně naprosto omezuje kreativitu těch, kteří i v moderních firmách stále nejzásadnější inovace přinášejí – řadových pracovníků, kteří nejlépe vědí, jak daný produkt funguje a co po něm zákazníci požadují (nebo co mohou požadovat). Tím se například Čína dramaticky liší od Japonska, kde se inovacím tradičně daří a kde se klade zásadní důraz na „zlepšovací návrhy“ řadových pracovníků (jakkoli může být zmínka o „zlepšovácích“ v českém prostředí doprovázena ironickým úšklebkem, v zemi vycházejícího slunce tento přístup funguje).





keré na něj jako na mladého studenta společnost a rodina ve své době kladly. Tedy kupříkladu zanechat školy, odjet do Indie, studovat něco tak „nesmyslného“, jako je kaligrafie. To je v Číně nemyslitelné. Čína je skupinová společnost a pro běžného Číňana je nepředstavitelné, aby očekávání skupiny nesplnil nebo aby se jim nedej bože postavil. Pro inovativní prostředí je takový přístup přímo vražedný.

Obsese Číňanů s detailním plánováním výzkumu také v reálu vylučuje výskyt disruptivních inovací, tedy těch, které zcela změní fungování daného výrobku a dramaticky zvýší přidanou hodnotu, kterou spotřebitelé přinášejí (klasickou

disruptivní inovací je například lednička, jež na konci devatenáctého století nahradila na váhu prodávaný led a úplně vymazala z mapy podnikání ledaře). Inovace v Číně jsou v podstatě vždy jen inkrementální – daná technologie (často původně asimilovaná ze Západu) se vylepšuje tak dlouho, až světlo světa spatří nový výrobek, který svými parametry předčí ten původní o deset, dvacet nebo padesát procent. Ale parafrázujeme-li Henryho Forda, otce americké disruptivní inovace; o kolik procent je lepší automobil než povoz tažený koňmi?

MYSLET „OUTSIDE THE BOX“ JE PROBLÉM

To však neznamená, že „zlepšovací“ přístup nemůže fungovat. Může. Existuje řada výrobků, které se po léta pouze vylepšují a vlastně stojí na stejném základě. Pokud si tak koupíte čínskou mikrovlnnou troubu, pravděpodobně zjistíte, že obsahuje tolik tlačítek a speciálních programů, že by na její obsluhu musela čínská hospodyňka vystudovat Ph.D. Také bude taková trouba svítit a při skončení pečicího programu vám zahraje úryvek z klasické čínské opery. V zásadě to ale bude tatáž trouba, která se poprvé nabízela americkým domácnostem již v padesátých letech. A možná to nebude nikomu vadit. Stejně tak chloubá

čínského dopravního systému, rychlovlak CRH-380 (značení také udává maximální rychlost v kilometrech), je vlastně pouze výrazně vylepšený a především „zrychlený“ starší vlak Siemensu. Nejrychlejší smartphone na světě pravděpodobně nakonec bude čínský – Xiaomi II a jeho vysoce taktovaná čtyři jádra (nakrátko) zahánbí celou světovou konkurenci zvukových jmen. Bude to ale stále ten samý smartphone jako konkurenti od HTC a Samsungu, jen o něco rychlejší. Čínští inženýři totiž nejsou o nic méně bystří než jejich západní kolegové a řada čínských firem má obrovské zdroje lidského i finančního kapitálu, které může do výzkumu vrhnout. Jen jim chybí schopnost myslet „outside the box“. Jestli za to může dva a půl tisíce let staré učení Konfucia nebo vedoucí úloha komunistické strany, je otázkou. Jestli je tato neschopnost prozatímní nebo trvalá, je pak otázkou číslo dvě.

Kámen úrazu je také v tom, že se tyto inkrementální inovace (jako je CRH-380, nebo Xiaomi) obzvláště špatně kloubí s high-tech průmyslovým odvětvím. Dotykový telefon nevznikl přidáním více tlačítek ke stávajícímu zařízení. Elektromobil není jen dokonalejší vůz se spalovacím motorem. High-tech se často vyvíjí dynamicky, disruptivně, bez ohlížení se přes rameno. Pokud výrobce zaspí a promešká nástup disruptivní

Čínská akademie sociálních věd vydala v roce 2011 dokument, který zkoumá růst střední třídy v Číně v posledních letech. V roce 2009 čítala střední třída (podle výše příjmu) 230 milionů lidí, což představuje 40 % celkové městské populace v Číně. Mezi lety 2000 až 2009 rostla střední třída meziročně o 3,8 %. V Pekingu a v Šanghaji představuje střední třída 46 %, resp. 38 % celkové populace těchto velkoměst. Vývoj spotřebních návyků tento nárůst mezd jasně odráží.

inovace, často se mu již nepodaří ujetý vlak dohonit (finská Nokia by o tom pravděpodobně mohla napsat román).

Tohle Číně zatím nejde. Je to o to palčivější, že na úspěch v high-tech si země brousí zuby již celou poslední dekádu. Bez průlomových inovací v high-tech není možno udávat krok ve světě IT, obnovitelných energií nebo biotechnologií. Proto čínské firmy v high-tech vždy pouze šlapou na paty západní konkurenci, přičemž neobeznámenému pozorovateli to již léta připadá, že už už musí tuto konkurenci předhánit. Hned tak to ale nebude.

Přidaná hodnota však nemusí být vždy obsažena v dokonalém technickém řešení. Průlomový efekt, který zboží dostatečně diferencuje a vymezi proti konkurenci, může mít na svědomí také kupříkladu unikátní design. Cit pro tvary a krásu v prostoru není něco, co by se v populaci zrodilo přes noc. Proto jsou Číňané neustále posedlí nakupováním luxusního zboží ze západních, především evropských módních domů. Proto se v Číně rekordně daří Applu, přestože čínské telefony v čistě hardwarových parametrech již dokonce překonaly zbrusu nový iPhone 5. Proto zahraniční automobilky stále mohou žádat výrazné cenové prémium za vozy navržené italskými návrháři a ty jdou stále na dračku.

PŘÍLEŽITOSTÍ JE DVĚ STĚ MILIONŮ SPOTŘEBITELŮ ZE STŘEDNÍ TŘÍDY

Ekonomický goliáš tak alespoň ve výrobě s vyšší přidanou hodnotou stále stojí tak trochu na hliněných nohou. Produkuje stále cenově výhodné produkty, ale minimální procento z nich přináší skutečnou přidanou hodnotu v oblasti inovací nebo designu, kterou si ale stále rostoucí střední třída Číňanů (a to je dnes již více než dvě stě milionů spotřebitelů) žádá a je ochotna si za ni připlatit. A to je příležitost také pro české firmy.

Dobře se například daří české sklářské firmě Preciosa. Ta pronikla na čínský trh přes obchodní zastoupení v Hongkongu již před více než dvanácti lety. V loňském roce pak otevřela obchodní zastoupení v Šanghaji, aby lépe pokryla teritorium pevninské Číny. Unikátní designová svítidla Preciosy můžete spatřit v prestižních čínských hotelích, jako

jsou například Ritz Carlton Shenzen, St. Regis Beijing či Shangri-la Shanghai (více na str. 32–33). Podobně je na čínském trhu úspěšný také český LASVIT, značka, která také dodává svítidla do hotelů a jiných luxusních prostor. Na čínský trh s designovým zbožím však míří také noví bojovníci – jedním z nich je například sklářská firma Žalman vyrábějící zajímavé, originálně pojaté skleněné vázy a mísy. Ty možná neosloví každého, ale v Číně, kde alespoň teoreticky nakupuje půl druhé miliardy spotřebitelů, může i takový „niche“ produkt sklidit úspěch.

Inovativním firmám v Číně také byznys vzkvétá. Liberecké ELMARCO již do Číny udalo několik svých nanospiderů a pomalu se rozjíždí spolupráce mezi čínskými a českými výzkumnými týmy na vývoji aplikovatelných produktů. Daří se také českým strojírenským firmám, neboť lví podíl českého exportu do Číny náleží podle statistik stále strojírenství.

Přesto české firmy obrovským způsobem zaostávají za tím, co se daří jejich konkurentům ze západní Evropy, USA a Japonska. Jmenujme třeba jen německé automobilky, francouzské vinaře, americké IT firmy nebo japonské výrobce dopravních prostředků. Ti mají před našimi podnikateli náskok také proto, že většina z nich naskočila do rozjíždějícího se vlaku nové, protržně orientované Číny již v osmdesátých letech minulého století, tedy právě v období, kdy my jsme tento trh začali ztrácet. Západní firmy mají také kapitál, který je k proniknutí na čínský trh nezbytný, neboť téměř nic se v Číně nestane hned. Je tak potřeba obrovské dávky trpělivosti a finančních prostředků, než se podaří trh otevřít.

Na druhou stranu není možné se dvacet let po revoluci stále ohánět kartami, které nám, byť je to pravda, nebyly rozdány ideálně. Českým firmám také často chybí marketingová strategie (a to od reklamy až po distribuční kanály), jak se na čínský trh dostat, a často také nejsou k dispozici kvalifikovaní, dostatečně jazykově vybavení lidé, kteří by dokázali navrženou strategii realizovat. I to se postupně mění, ale cesta je to ještě velmi, velmi dlouhá. Snad ne jako hedvábná stezka sama. ■

TEXT: JAN HEBNAR A LUCIE MARKOVÁ
FOTO: THINKSTOCK A ARCHIV AUTORŮ



Jan Hebnar

Vystudoval obor právo a právní věda na Právnické fakultě a obor mezinárodní vztahy na Fakultě sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně. Působil jako ředitel odboru vnitřního trhu Evropské unie v období českého předsednictví v Radě EU. Poté vykonával funkci zástupce vedoucího obchodního úseku na zastupitelském úřadě České republiky v Číně.



Lucie Marková

Absolvovala Univerzitu Palackého v Olomouci, obor čínská a nizozemská filologie. Žije čtvrtým rokem v Peking, kde dokončuje studium mezinárodního obchodu na University of Science and Technology. Momentálně vykonává stáž na Velvyslanectví České republiky v Peking.

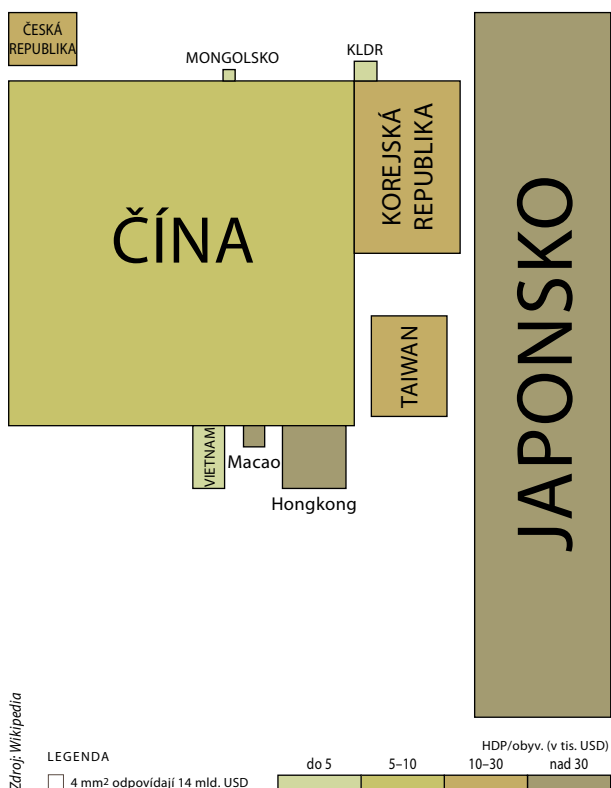
VÝCHODNÍ ASIE – NEJLIDNATĚJŠÍ REGION SVĚTA V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP



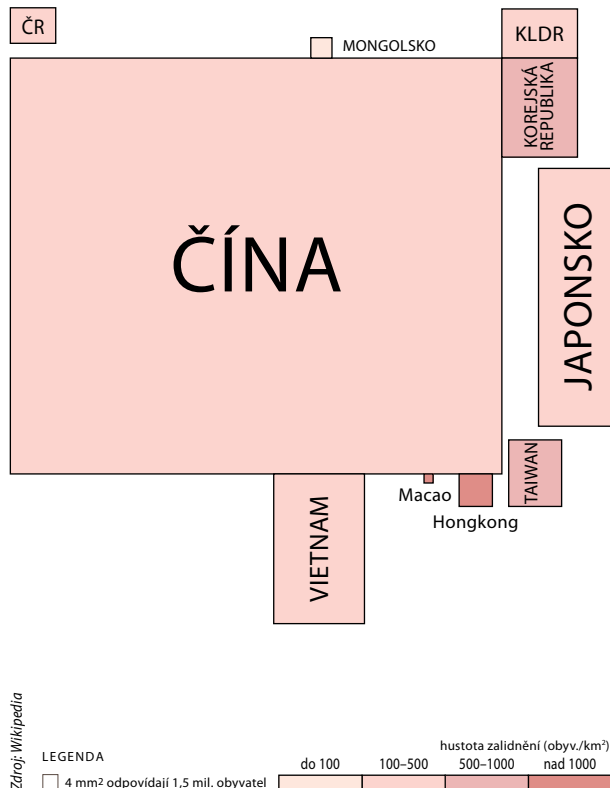
OBLAST, VE KTERÉ NAJDEME ŘADU EXTRÉMŮ, SE TĚŠÍ OHROMNÉMU ZÁJMU VŠECH OBCHODNÍKŮ I OBYČEJNÝCH LIDÍ CELÉ PLANETY. NENÍ DIVU, VŽDYŽ VÝCHODNÍ ASIE, TO JE NEJEN VELMI VYSPĚLÉ JAPONSKO, PRŮMYSLOVÁ KOREJSKÁ REPUBLIKA NEBO TAIWAN, RYCHLE SE ROZVÍJEJÍCÍ ČÍNA A VIETNAM, FINANČNÍ CENTRUM HONGKONG A ASIJSKÉ „LAS VEGAS“ MACAO, ALE I NEJŘÍDČEJI OSÍDLENÝ STÁT SVĚTA MONGOLSKO A TAKÉ JEDNO Z NEJCHUDŠÍCH A NEJUZAVŘENĚJŠÍCH MÍST NA SVĚTĚ, KLDR.

SUMA SUMÁRUM ZDE ŽIJE CELÁ ČTVRTINA LIDSKÉ POPULACE ZEMĚ, KTERÁ DOKÁŽE VYTVOŘIT VÍCE NEŽ PĚTINU SVĚTOVÉHO HDP. V NAŠÍ NABÍDCE ANAMORFNÍCH MAP JSME SE ZAMĚŘILI NA DOVOZ PRODUKTŮ V OBORU NANOTECHNOLOGIE, IT, BIOTECHNOLOGIE A KOSMICKÉHO PRŮMYSLU.

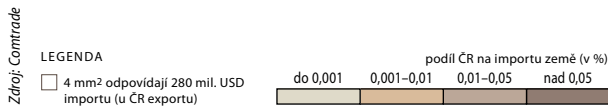
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



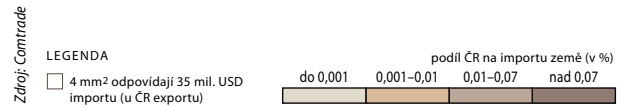
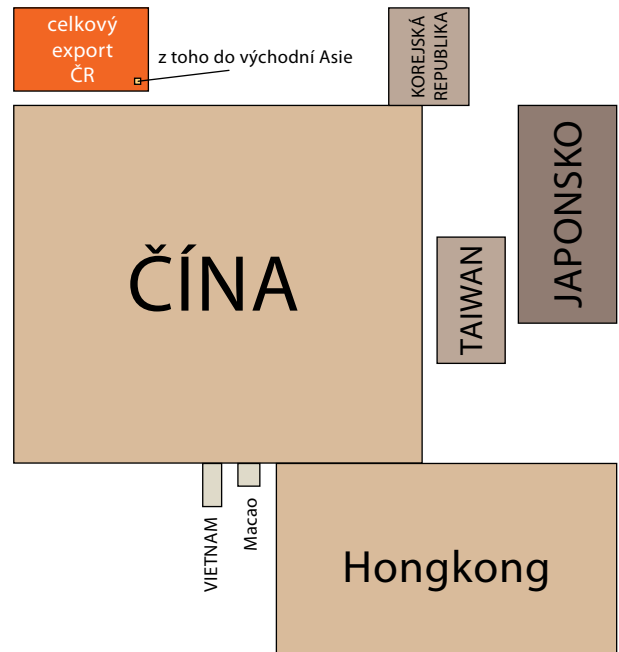
POČET OBYVATEL



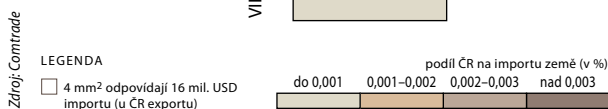
IMPORT INTEGROVANÝCH OBVDVŮ



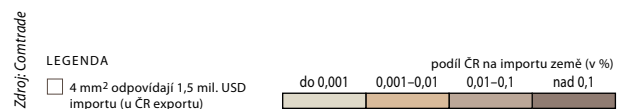
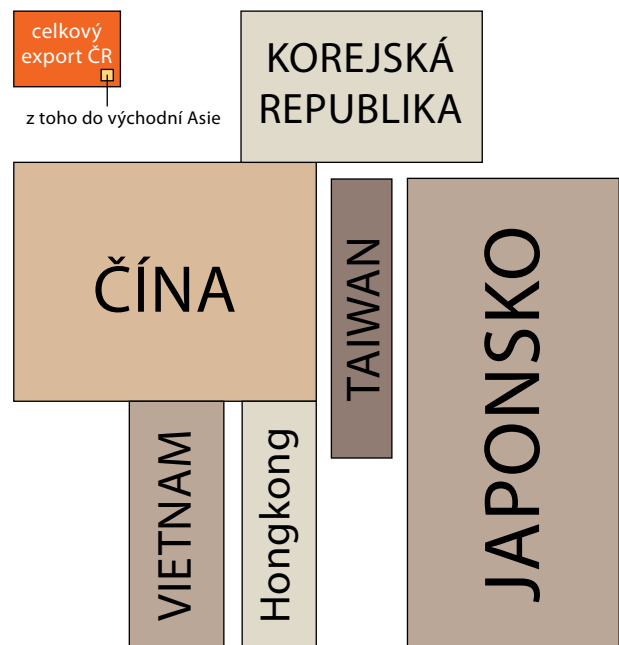
IMPORT POČÍTAČOVÝCH PAMĚTÍ



IMPORT LETADEL, KOSMICKÝCH LODÍ, DRUŽIC



IMPORT ANTIBIOTIK



PRVNÍ KONTAKT V ČÍNĚ

ANEBO ABY SE MALÁ EVROPSKÁ FIRMA V ŘÍŠI STŘEDU NEZTRATILA

V ČÍNĚ MUSÍTE BÝT A MUSÍTE JI MÍT RÁDI, ABYSTE S NÍ MOHLI OBCHODOVAT. I O TOM JSME HOVOŘILI S CHRISEM CHEUNGEM, VÝKONNÝM ŘEDITELM A PORADCEM PRO VSTUP NA TRH V OBLASTI ROZVOJE PODNIKÁNÍ V EU SME CENTRE (NEBOLI CENTRU EU PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY V ČÍNĚ). ORGANIZACE JE FINANCOVANÁ EVROPSKOU UNÍÍ A NABÍZÍ BEZPLATNÉ SLUŽBY EVROPSKÝM PODNIKŮM, JEŽ CHTĚJÍ PRORAZIT NA ČÍNSKÉM TRHU A DLOUHODOBĚJI SE TAM UDRŽET.

Čína zpomaluje tempo hospodářského růstu. Vyplatí se ještě usilovat o její přízeň? Je tam stále dostatek příležitostí pro exportéry?

Mezinárodní měnový fond nedávno snížil svůj odhad růstu čínského HDP na 8% oproti své předchozí předpovědi 8,2%, což odráží určité zpomalení ekonomiky. Navzdory tomu jsou odhady budoucího růstu (MMF nyní předpovídá pro rok 2013 8,5%) stále obrovsky pozitivní, zejména ve srovnání s předpokládaným růstem v EU. Navíc export ze zemí EU do Číny roste, loni to bylo cca o 21%. Některé segmenty jsou na tom ještě mnohem lépe. Například export potravin a nápojů z EU do Číny vzrostl v první polovině letošního roku o 51%.

K tomu se na stránkách Trade News ještě vrátíme. Říše středu je známá zejména jako obrovský exportér. Existují nějaká odvětví, v nichž by naopak výrazně převažoval import, například ze zemí EU, nad exportem?

Odvětví, v nichž evropské společnosti tradičně exportují do Číny ve velkých objemech, jsou zejména ty sektory, kde mají evropské podniky konkurenční výhodu v oblasti know-how a technologií. Malé a střední podniky v EU jsou tradičně velmi silné v odvětvích, jako je doprava a komunikace, stavebnictví a výroba.

Na co lákáte evropské firmy? Které argumenty hovoří ve prospěch čínského trhu?

Mnoho evropských malých a středních podniků již obchoduje se sousedními zeměmi v rámci Evropy; nicméně

atraktivita působení na největším trhu na světě, co se týče počtu spotřebitelů, příležitostí k růstu, konkurenceschopnosti a inovací, je obrovská.

ČÍNSKÉMU TRHU JE TŘEBA
SPRÁVNĚ POROZUMĚT,
A TO JEŠTĚ PŘEDTÍM,
NEŽ NA NĚJ VSTOUPÍTE.

Hodně firem má zájem prorazit v Číně vzhledem k velikosti její populace, tj. 1,35 miliardy lidí, což představuje velmi lákavé odbytiště i vzhledem k rostoucím příležitostem v oblastech mimo nejvýznamnější čínská města. Rozsáhlý rozvoj čínských měst druhého a třetího řádu a stále lepší dopravní spojení mezi jednotlivými městy dále zvětšuje už tak impozantní klientskou základnu a také dostupný fond atraktivní pracovní síly pro mnoho společností.

Evropské malé a střední podniky mohou v Číně využít pomoci celé škály poskytovatelů služeb. Naše EU SME Centre funguje jako první kontaktní místo; poskytuje jim primární obchodní informace a podporu.

Která další odvětví čínského trhu jsou v současné době pro evropské exportéry nejperspektivnější?

Každý členský stát EU má jedno nebo více odvětví, ve kterém má vysokou

odbornost. Díky své různorodosti je export ze zemí Evropské unie velmi dobře zastoupen ve velkém množství odvětví. V první řadě, jak už jsem zmínil, je to potravinářský průmysl, ale také průmyslové zboží: strojírenská a dopravní zařízení, různé zboží a chemikálie, které představují 10,9% exportu.

Lze říci, že by některá odvětví byla zvláště slibná pro malé a střední podniky z EU?

Příležitosti pro evropské malé a střední podniky jsou ve všech sektorech. EU SME Centre provádělo průzkum na mnoha trzích včetně zelených technologií, IT, potravinářství, automobilového průmyslu, textilního a oděvního průmyslu a zdravotní péče (pozn. red.: některé informace z těchto průzkumů přinášíme na následujících stránkách) a zjistili jsme, že všechny tyto sektory nabízejí těmto firmám dobré příležitosti (viz http://www.eusmecentre.org.cn/content/documentation?doc_type=report).

S jakými zbraněmi mají tedy naše firmy jít do boje o tyto trhy?

Všechny malé a střední firmy, které již v Číně dosáhly úspěchu, vsadily na pokročilé technologie, know-how a také se snažily porozumět místní mentalitě a trhu a navázat správné vztahy.

Naše čtenáře by zajímala především spolupráce s českými firmami. Máte nějaké zkušenosti i s českými malými a středními podniky?



Chris Cheung, výkonný ředitel a poradce pro vstup na trh v EU SME Centre

zákazníky velmi populární. Jedním z těchto nejlepších příkladů, který na našem webu prezentujeme, je firma Stavus – český podnik, který exportuje do Číny důlní zařízení.

V čem podle vaší zkušenosti spočívají největší nástrahy při vstupu na čínský trh? Dá se říci, že některé aspekty či specifika evropských exportéři mají tendenci podceňovat?

Úspěšný vstup na čínský trh není věcí nemožnou, ale je třeba pokládat správné otázky a být schopný na ně nalézt ty nejlepší a nejpřesnější odpovědi. Většina malých a středních podniků se domnívá, že je čínský trh díky své velikosti jakýmsi eldorádem. Nicméně, i když skutečně skýtá velké množství příležitostí, je především třeba mu správně porozumět, a to ještě předtím, než na něj vstoupíte.

Mnoho společností se snaží dělat byznys na dálku, ale to je v Číně obtížné – zkrátka tam musíte být. Musíte udržovat pravidelný kontakt se svými partnery. Věnujte hodně času tomu, abyste je opravdu poznali; nemluvte vždy jen o byznysu. Zkuste si více povídat o tom, odkud kdo z vás pochází, o svých životech, rodinách, koníčcích. Takto se vaše vztahy za krátkou dobu začnou prohlubovat a vy začnete jeden druhému důvěřovat.

Tedy porozumění a důvěra. Jak však kvalitního partnera, s nímž budete tento vztah budovat, najít? Jak v obrovské Číně zvolit správný směr?

Tady můžeme pomoci. V první řadě nalézt odpovídající trh: musíte se rozhodnout, do jakého regionu či města půjdete. Pak potřebujete právní poradenství, abyste zjistili, zda existují nějaká omezení vstupu na trh. Další věcí, kterou musíte udělat, je v mnoha případech nalézt spolehlivého čínského partnera – pokud exportujete, musíte nalézt distributora. Nově příchozím firmám důrazně doporučujeme navštívit místní trh a jezdit na relevantní veletrhy, aby si udělaly samy obrázek o úrovni kvality a konkurence. Je nezbytné kontaktovat zkušené podpůrné organizace, jako například vaši příslušnou obchodní komoru nebo průmyslový svaz. EU SME Centre umí pomoci ve všech těchto oblastech; může poskytnout českým malým a středním firmám informace

Dostáváme mnoho dotazů od malých a středních podniků z celé Evropské unie. Chtějí pomoci vyhledat partnery v Číně nebo trhy pro zboží a služby, poradit, jak prorazit na tamním trhu či porozumět procedurám spojeným

s dovozem a cly. Je to velmi různorodé. Pomohli jsme tak už i několika českým firmám. Na našem webu jsou k dispozici případové studie týkající se těch podniků, které již na čínském trhu působí. Ty ukazují nejlepší praxe a jsou mezi našimi



EU SME Centre (Centrum EU pro malé a střední podniky v Číně)

Je organizací financovanou Evropskou unií a podporovanou sdružením obchodních komor včetně Čínsko-britské obchodní rady, německé, francouzské, italské, španělské obchodní komory v Číně a obchodní komory Beneluxu v Číně, Evropské obchodní komory v Číně a EUROCHAMBRES v Bruselu. Funguje jako platforma umožňující koordinaci mezi poskytovateli služeb malým a středním podnikům z řad státního a soukromého sektoru v EU i v Evropě.

Malé a střední podniky, které mají zájem o poradenství v oblasti čínského trhu, se mohou zdarma zaregistrovat na www.eusmecentre.org.cn, a získají tak bezplatný přístup ke službám, které centrum poskytuje. S EU SME Centre lze komunikovat i v češtině.

a poradenství ohledně toho, jak vstoupit na trh, a mělo by tedy být jedním z prvních kontaktních míst, na která se mohou v Číně obrátit. Naše webové stránky www.eusmecentre.org.cn obsahují velké množství informací, takže už podle nich je možné si udělat dobrou

představu o tom, jak začít. A já můžu českým firmám jen doporučit, aby je pravidelně sledovaly. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ JANA JENŠÍKOVÁ A DANIEL LIBERTIN.

FOTO: ARCHIV EU SME CENTRE

PROČ SE OBRÁTIT NA EU SME CENTRE V PEKINGU?

PĚT ARGUMENTŮ CHRISÉ CHEUNGA

1 Odbornost
V EU SME Centre pracují experti, kteří za sebou mají více než 10 let zkušeností s prací v Číně ve své specializaci. Ty sahají od rozvoje podnikání přes právní poradenství, normy pro export až po vzdělávání a lidské zdroje. Malé a střední podniky, které se na nás obrátí s žádostí o informace o trhu a poradenství, si proto mohou být jisté, že od nás dostanou ty nejpřesnější a nejaktuálnější informace, aby pak na jejich základě mohly dělat kvalifikovaná obchodní rozhodnutí.

2 Ušetřený čas
Veškeré obchodní nástroje a adresáře, jimiž EU SME Centre disponuje, jsou dostupné on-line. Díky tomu, že máme veškeré informace centrálně

uloženy na jednom místě, naši klienti mohou významně ušetřit čas tím, že se podívají na náš web, a pak nás kontaktují. To vychází mnohem lépe, než kdyby museli prohledávat mnoho webových stránek a kontaktovat několik poskytovatelů služeb, aby našli relevantní informace.

3 Důraz na praxi, srozumitelnost
O čínském trhu existuje hodně informací, ale není vždy snadné je pochopit. Zejména předpisy a procesy spojené s dovozem mohou být dost zavádějící. Naše centrum tyto informace zpřístupňuje všem, a to v jednoduchých, přehledných příručkách, kde jsou vypíchnuty klíčové skutečnosti, které jsou pro malé a střední podniky nejdůležitější.

4 Důvěryhodnost
EU SME Centre má kolem sebe hustou síť silných partnerů – je podporováno sdružením obchodních komor a financováno Evropskou unií. Zajišťujeme naše služby malým a středním podnikům napříč všemi 27 členskými státy EU a poskytujeme nezávislé, nezaujaté informace a soukromé, důvěrné poradenství.

5 Bezplatné služby
Jelikož je EU SME Centre financováno Evropskou unií, za naše služby si nic neúčtujeme. Jsme v podstatě neziskovou organizací, jejíž jediný cíl je pomáhat vzdělávat ty firmy, které projeví zájem o čínský trh.



EGAP

již **20 let** podporujeme český vývoz

Praktický význam pojištění u EGAP:

- ochrana proti riziku nezaplacení
- ochrana investic v zahraničí
- kvalitní management pohledávek a cash flow
- jednodušší přístup k úvěrům
- podpora v mezinárodních soutěžích
- podpora mezinárodní kooperace

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Vodičkova 34/701, 111 21 Praha 1
Tel.: +420 222 841 111, E-mail: info@egap.cz

S KORO PŮL MILIARDY LIDÍ NA INTERNETU

UŽ PŘI POHLEDU NA OBROVSKÉ POČTY UŽIVATELŮ INTERNETU A VLASTNÍKŮ MOBILNÍCH TELEFONŮ V ČÍNĚ JE ZŘEJMÝ DYNAMICKÝ RŮST IT INFRASTRUKTURY, KTERÝM ZEMĚ PROCHÁZÍ V POSLEDNÍCH LETECH. NIKDE JINDE NA SVĚTĚ NEEXISTUJE VÍCE UŽIVATELŮ INTERNETU (457 MIL.) ČI MOBILNÍCH TELEFONŮ (859 MIL.).

Daleko působivější je však fakt, že zde existuje prostor pro mnohem vyšší růst. Míry penetrace užívání internetu a mobilních telefonů se pohybují kolem 30%, což je mnohem nižší číslo než v Evropě, kde je míra penetrace mobilních telefonů nyní vyšší než 100%.

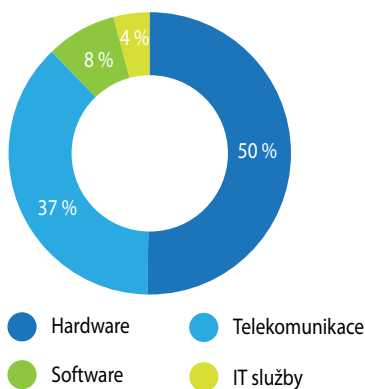
Podle nedávných statistik (z roku 2010) Ministerstva průmyslu a informačních technologií (MIIT) má čínský IT trh hodnotu 10,7 bilionu jüanů, což je 1,6 bilionu dolarů, přičemž Evropská observatoř informačních technologií (EITO) ohodnotila podobný trh v Evropě na 704 miliard eur, tedy 1,02 bilionu dolarů.

VÝRAZNÉ PŘÍLEŽITOSTI: SOFTWARE A IT SLUŽBY

Ačkoli telefony a hardware mají lví podíl na IT trhu, je to software a IT služby, co vykazuje největší nárůst a jeví se zvláště slibně pro evropské malé a střední

podniky. Podle čínské výzkumné agentury ACMR jsou služby v oblasti IT školení, služby IT podpory a údržby a služby

Čínský IT trh v roce 2010



Celkový příjem/tržby v USD: 1,6 bilionu

Použitý směnný kurz: 1 americký dolar = 6,6 jüanu

Zdroj: MIIT, EU SME Centre

Sektory jako bankovníctví či zdravotnictví nejvíce ze všech potřebují modernizovat svá systémová vybavení, a proto jsou vhodným potenciálním zdrojem příležitostí. Větší počet příležitostí je také možné nalézt v méně známých čínských městech, kde je velký nedostatek dodavatelů kvalitních služeb.

VÝVOJ WEBOVÝCH STRÁNEK

Ačkoli v Číně existuje okolo 1,9 milionu webových stránek, nejdostupnější příležitosti pro evropské malé a střední podniky se nabízejí zatím hlavně u stále rostoucího počtu zahraničních firem a organizací, které v poslední době

Čínská vláda dává IT zelenou

12. pětiletý plán zdůrazňuje informační technologie nové generace jako další etapu procesu rozvoje, přičemž do této široké kategorie řadí telekomunikační sítě příští generace, internetové technologie příští generace, konvergence tří sítí (sítě telefonu, počítače a kabelové televize), cloudové technologie, integrované obvody, displeje nové generace, nejvýkonnější software, nejmodernější servery a informační služby.

systémových integrací už v relativně vyspělé fázi. Naproti tomu služby IT consultingu a outsourcingu jsou stále ještě na vzestupu.

SEKTOR IT CONSULTINGU A OUTSOURCINGU

Zahraniční společnosti zavádějí výkonnější praktické postupy a metody, které jsou založeny na efektivních IT systémech integrovaných s jejich provozními procesy. Tyto procesy jsou v současné době implementovány i v Číně, což s sebou přináší nově vznikající potřebu poskytovatelů služeb, kteří umějí vyvíjet a integrovat databáze a IT systémy (např. systémy ERP či CRM).



vstoupily na čínský trh. Konkurence na trhu návrhu a vývoje webových stránek se ale přiosťruje, a poskytovatelé služeb musejí stále více dokazovat svoje kompetence v oblasti integrace systémů, návrhu a vývoje databází. Čínské webové stránky jsou z velké většiny málo rozvinuté, a malým a středním podnikům z Evropy bude nějakou dobu trvat, než si místní firmy zajistí jako standardní klienty.

VÝVOJ APLIKACÍ

Počet uživatelů mobilního internetu v Číně jde do stovek milionů, iPhone a telefony se systémem Android mizí z pultů prodejen závratnou rychlostí a výrobci hardwaru jako Toshiba, Samsung a Great Wall Computer dodávají tablety po vzoru iPadu od Applu. To má za následek velký tržní potenciál pro různé aplikace. Ačkoli stávající trh s aplikacemi je malý, čínští spotřebitelé, kteří jsou již zvyklí platit za vyzvánění a za on-line hry, budou tím správným cílovým trhem.

FIREMNÍ SOFTWARE

Nejrychleji rostoucím segmentem v období mezi lety 2009 až 2013 budou nástroje integrace dat a kvality dat se složenou roční mírou růstu (CAGR)



na úrovni 32%, ačkoli jeho základna je zatím malá. Podle firmy Gartner, výzkumné a poradenské společnosti v oblasti IT, dohánějí čínské podniky ztrátu zaváděním těchto nástrojů, což má za následek rychlý růst tohoto trhu.

NEJLEPŠÍ PLÁN ÚTOKU: PŘIZPŮSOBTE SVÉ PRODUKTY, ZAMĚŘTE SE NA KONKRÉTNÍ REGIONY

Čínský trh by měl být v hledáčku každé evropské malé či střední IT firmy, která chce expandovat. Pro zvýšení svých šancí na úspěch by takové firmy měly vyvíjet své produkty tak, aby splňovaly velmi specifické potřeby – například účetní software pro finanční sektor, systémy záznamů o pacientech pro nemocnice či specializovaný software pro ukládání dat. Firmy by také měly změřit potenciál, který skýtají města druhého a třetího sledu v regionech, kde velcí hráči zatím nezačali působit a která rovněž představují významné trhy.

Rozumí se samo sebou, že je třeba na daném místě skutečně být, aby bylo možné takové služby poskytovat, a také, vyjma vzácných případů, kdy je možné okamžitě použít univerzální řešení, je třeba vždy počítat s výraznou lokalizační služeb a produktů a jejich přizpůsobením na míru danému zákazníkovi. Prodej zahraničním klientům je sice zpočátku cestou nejmenšího odporu, ale lepší vyhlídky na dlouhodobý růst nabízejí neustále se rozvíjející čínské firmy a instituce.

„Je určitě nebezpečné se domnívat, že by čínští klienti měli zájem používat náš software naprosto stejným způsobem jako evropští zákazníci. Proto úzce spolupracujeme s každým zákazníkem, abychom co nejlépe pochopili jejich specifické potřeby. Tam, kde je to třeba, umíme konkrétní systémy ušít na míru přímo pro čínský trh – je to lepší, než se spoléhat na jedno obecné řešení pro všechny,“ poznamenává John Davies, generální ředitel firmy TDSI, ve zprávě organizace UKTI o softwarovém odvětví v Číně.

TEXT: CHRIS CHEUNG, PORADCE PRO VSTUP NA TRH V OBLASTI ROZVOJE PODNIKÁNÍ, EU SME CENTRE
FOTO: THINKSTOCK

Nástrahy při vstupu na trh

Evropské malé a střední podniky budou pochopitelně muset vzít v úvahu několik nástrah, které se objeví, jakmile vejdu do styku s čínským trhem. Vedle jazyka a kulturních problémů, jež bude nutné překonat, by měly vzít v potaz následující:

Kritický moment v oblasti pracovní síly

Pracovníci v oblasti IT (např. IT inženýři a weboví vývojáři) jsou čím dál dražší a je také stále těžší si je udržet. Rychlé změny zaměstnání jsou v současné době v IT odvětví běžnou skutečností; některé interní zdroje uvádějí roční fluktuaci zaměstnanců okolo 50 %.

Mnoho pracovníků v IT dává také přednost práci pro velké mezinárodní společnosti, takže malé a střední podniky budou muset zdůraznit svým zaměstnancům možnosti růstu a firemní hodnoty, aby zvýšily šance si je udržet.

Rozvojový trh

I přes rychlý růst je IT trh v Číně stále ve fázi rozvoje. Na jedné straně je mnoho čínských organizací (veřejných i soukromých), které zatím nejsou dost rozvinuté na to, aby mohly využít nejnovější IT řešení, a na straně druhé nehmotné produkty typu IT consultingu a softwaru nejsou v Číně vnímány jako něco, co by významně přidávalo hodnotu, jako je tomu na Západě. Je tedy zapotřebí čas na to, přesvědčit čínské kupce o výhodách a přínosech mnoha IT služeb a softwarových produktů a překonat výraznou citlivost na ceny na tamním trhu.

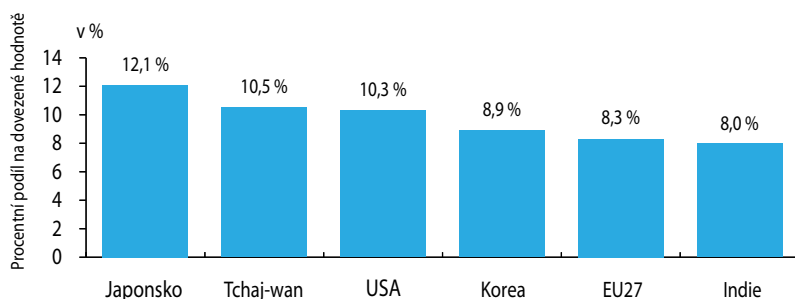
Ochrana duševního vlastnictví

Podmínky v oblasti ochrany duševního vlastnictví v Číně stále představují výzvu pro jakýkoli podnik působící na tamějším trhu. Evropské malé a střední podniky v IT průmyslu, které mají zájem prodávat nebo vyvážet IT produkty do Číny, by si měly být vědomy vysokého rizika porušení ochrany duševního vlastnictví a obtížné vymahatelnosti těchto práv.

EVROPSKÁ MÓDA JE V ČÍNĚ „IN“

ČINA JE JIŽ OD ROKU 1994 NEJVĚTŠÍM EXPORTÉREM TEXTILU A ODĚVŮ NA SVĚTĚ, PŘIČEMŽ POSLEDNÍ STATISTIKY Z ROKU 2010 UKAZUJÍ, ŽE ZAUJÍMÁ 40 % CELOSVĚTOVÝCH EXPORTŮ. JEDNÁ SE VŠAK PŘEVÁŽNĚ O LACINÉ A MĚNĚ KVALITNÍ PRODUKTY. NAOPAK NA GLOBÁLNÍM TRHU S CENOVĚ I KVALITATIVNĚ VYŠŠÍMI PRODUKTY JSOU JEDNOZNAČNĚ SILNĚJŠÍ ČLENSKÉ STÁTY EU. EVROPSKÉ MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY MOHOU PROTO VYUŽÍT PŘI VSTUPU NA ČÍNSKÝ TRH JASNĚ PŘEVAHY DÍKY INOVATIVNÍMU DESIGNU, KVALITĚ A APLIKACI NEJNOVĚJŠÍCH TECHNOLOGIÍ.

Dovoz textilu a oděvů do Číny



Členské státy EU byly pátým největším dovozcem textilu a oděvů do Číny, a představovaly tak 8,3 % hodnoty čínských importů v roce 2010. Nejvíce se na uvedeném výsledku podílely: Itálie (3 %), Německo (1,6 %), Francie (1 %), Velká Británie (0,7 %), Rakousko a Belgie (po 0,4 %), Španělsko a Nizozemsko (po 0,3 %), Portugalsko, Rumunsko a Lucembursko (po 0,2 %).

Zdroj: Mezinárodní obchodní centrum a EU SME Centre

HNACÍ MECHANISMY RŮSTU

Navzdory své výrobní síle dovezla Čína v roce 2010 textilní a oděvní produkty v hodnotě 29,5 miliardy amerických dolarů, což i tak představuje jen něco málo přes 2 % jejího celkového objemu importu. Tato 2 % však představují obrovské množství příležitostí pro evropské exportéry.

Disponibilní příjem, zejména v nejvýznamnějších čínských městech a ve městech druhého sledu, roste raketovým

tempem, a čínští spotřebitelé utrací stále více peněz za oděvy, aby drželi krok s aktuálními módními trendy. Zejména mladí lidé (od 18 do 30 let) v čínských městech mají velmi silné povědomí o módě a jsou ochotni utracet více za zahraniční značky, které jsou synonymy módního stylu a vkusu. Zvláště s ženami by se mělo počítat jako s velmi slibnou cílovou skupinou, a to ne pouze díky jejich zálibě v neaktuálnějších trendech, ale také proto, že obvykle to jsou ony, kdo činí finální rozhodnutí, jaké oděvy se budou kupovat pro celou rodinu.

Dalším silným hnacím mechanismem na trhu s oděvy je velmi rychle rostoucí popularita e-shopů v Číně. Nakupování on-line rostlo mezi roky 2005 až 2010 každoročně v průměru o více než 100 %. Podle čínské firmy iResearch, která se zabývá internetovým průzkumem a poradenstvím, byl v sektoru módy v uvedených letech nárůst on-line prodeje B2C (mezi firmami a spotřebiteli) vždy vyšší než 130 %. Zatímco mnoho silných tradičních obchodníků dosud v oblasti on-line prodeje spíše pokulhává, nezávislí on-line prodejci značkové módy rychle získávají čím dál větší podíl na trhu.

Trend nákupu oblečení on-line vykazuje prudký nárůst – v roce 2007 zaujímal jen 3,23 % všech nákupů oblečení, zatímco pro rok 2012 se očekává, že bude na úrovni 17 % (80 miliard jüanů).

„SEXY TEXTILIE“

S módou tedy máte v Číně skutečně šanci, pokud zaujmete kvalitním materiálem, designem a evropskou značkou. Nejedná se však zdaleka o nejvíce atraktivní trh v oblasti textilního průmyslu. Nejvíce „sexy“ z podnikatelského hlediska jsou tu textilie určené pro průmyslové využití. V tomto směru má ohromný potenciál růstu například

Nákup oblečení on-line

	2007	2008	2009 *	2010	2012**
Celková hodnota on-line nákupů oblečení v mld. jüanů	22,3	36,6	30,87	n/a	80
% z celkového prodeje oblečení	3,23	4,68	9,70	12,8	17

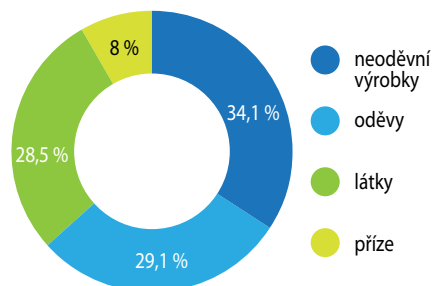
* údaje za 1. polovinu roku

** dosavadní údaje

Zdroj pro údaje z let 2007–2008: China IntelliConsulting Corp.

Zdroj pro údaje z let 2009–2012: iResearch

Segmentace čínského trhu s textiliemi: podíl na trhu podle hodnoty, r. 2009



Zdroj: Datamonitor

vývoj nových způsobů využití a aplikací textilních vláken a výrobků v odvětvích jako letectví, automobilový průmysl, zdravotnictví, stavebnictví a architektura, doprava a osobní ochrana. Stále vyšší míra využívání technických textilií je hnací silou poptávky po high-tech vláknech a přízích se speciálními funkčními vlastnostmi, jako jsou například vysoká odolnost, extrémní pevnost, speciální elasticita, odolnost vůči UV záření, vysoká filtrační rychlost, odolnost proti erozi, vlhkosti a schopnost zpomalit hoření. Evropské firmy mají nejlepší pozici pro využití těchto příležitostí: mezi světovými top 20 zeměmi, co se týče exportu látek pro funkční a průmyslové využití, je 10 členských států EU.

TEXT: CHRIS CHEUNG A LISA KIM,
SPECIALISTÉ EU SME CENTRE
FOTO: THINKSTOCK



Příležitosti i pro české firmy

Speciální vlákna a příže pro funkční textil

Vysoký růst počtu automobilů v Číně stejně jako v sektorech dopravy, zdravotnictví a čistých energií a zaměření Číny na úspory energie a snižování znečištění ve výrobním sektoru – to vše bude vytvářet příležitosti pro větší využití technických textilií.

Ekologická barviva pro ekologicky šetrné textilie

Přísnější požadavky na ochranu životního prostředí, které stanovují jak vlády, tak zákazníci, nutí výrobce hledat více „zelené“ suroviny, aby se zlepšil environmentální profil daného produktu.

Vysoce kvalitní tkaniny

Se zvyšováním příjmové hladiny v Číně čím dál více lidí vyhledává oděvy vyšší kvality, aby tak demonstrovali svůj dobrý vkus a svůj status. Tkaniny z Evropy jsou považovány za vysoce kvalitní a více stylové.

Textilní stroje a zařízení

Modernizace průmyslových postupů v tradičních textilních svazech a nová uskupení, která se utvářejí ve střední a západní části Číny, jsou hybateli nové poptávky po pokročilejších textilních strojích.

Návrh a vývoj

Jak čínské společnosti, tak zahraniční společnosti v Číně potřebují více investovat do rozvoje nových vláken, tkanin a inovací oděvů, aby se posunuly do vyšších pater hodnotového řetězce, a měly tak lepší pozici pro světový trh.

Specializované butiky s oblečením

Malí, kvalitní výrobci, kteří se specializují na konkrétní produktové řady, mají příležitost obsadit mezeru na trhu. Například v segmentu dětského oblečení, který těží z nedávného zvýšení míry porodnosti.

On-line butiky s oblečením

Úspěch mnoha nezávislých on-line značek ukazuje, že velký růst on-line nákupů oblečení se zdá být trvalým trendem.

CHCETE MÍT V ČÍNĚ VÝHODU PŘED KONKURENCÍ? OBCHODUJTE V JÜANECH!

SKUPINA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ZÍSKALA PŘED ČASEM JAKO JEDEN Z PRVNÍCH ZAHRANIČNÍCH SUBJEKTŮ BANKOVNÍ LICENCI V ČÍNĚ. A KOMERČNÍ BANKA BYLA V RÁMCI TÉTO SKUPINY PRVNÍ, KTERÁ NABÍDLA KLIENTŮM ÚČET V ČÍNSKÝCH JÜANECH. PODLE VŠEHO TO BYL KROK SPRÁVNÝM SMĚREM, NEBOŽ ČÍNSKÝ JÜAN SE POSTUPNĚ STÁVÁ VÝZNAMNOU OBCHODNÍ MĚNOU. PROTO JSME SE PRO DOPORUČENÍ, JAK NEJLÉPE NASTAVIT PLATEBNÍ STYK S ČÍNOU, VYDALI ZA JEDNOU Z NEJPOVOLANĚJŠÍCH – VÝKONNOU ŘEDITELKOU PRO PROVOZ KOMERČNÍ BANKY JANOU ŠVÁBENSKOU.



Ing. Jana Švábenská nastoupila do Komerční banky v roce 2000 jako ředitelka divize financování obchodu a exportu, a to po dlouholeté praxi v ČSOB v oblasti dokumentárního platebního styku a financování exportních a importních operací. Od 1. ledna 2010 zastává funkci výkonné ředitelky pro Provoz a je členkou výboru ředitelů Komerční banky. Pracuje ve výkonné radě národního výboru Mezinárodní obchodní komory, kde zároveň předsedá bankovní komisi.

Paní ředitelko, kdy jste se poprvé osobně setkala s Čínou?

Intenzivněji to bylo na pracovním jednání v naší bance dávno předtím, než jsem do Číny měla možnost odjet. Očekávali jsme čínského klienta a namísto jednoho jich přišlo hned dvacet. Vzpomínám si, jak mi všichni splyvali, ale mluvil jen jeden. Ti ostatní pozorovali, poslouchali, zapisovali. Uvědomila jsem si, že mají velmi přísnou hierarchii. Při jednání mluví vždy ten nejvýše postavený, nikdo jiný nevystoupí, pokud není vyzván. Tomu se musíte přizpůsobit, pokud chcete získat jejich respekt.

Kdy jste poprvé Čínu navštívila?

Bylo to v roce 2005 a byl to ohromný zážitek. O to intenzivnější, že jsem tam jela společně s našimi klienty v rámci podnikatelské mise, kterou organizovala Komerční banka, takže jsem zemi vnímala tak trochu jejich očima. Už tenkrát s námi jely tři skupiny firem – importéři, exportéři i ti, kteří tam chtěli přenést část výroby. Od té doby jsem tam byla s různými českými firmami už několikrát, naposledy společně s prezidentem Václavem Klausem.

A jakou největší zkušenost jste si odtud odvezla?

Naprostou jistotu, že pokud chcete s touto zemí obchodovat, musíte tam být a pochopit jejich mentalitu. Řekla bych, že asijská partneři jsou pro nás Evropany nejhůře čitelní. Potřebujete tam mít svého člověka, kterému důvěřujete a který vás místním prostředím bezpečně provede. Proto jsem přesvědčena, že našim firmám může hodně pomoci, že tam mají možnost

obrátit se naším prostřednictvím na „svou“ banku.

Co tedy vaše banka klientům, kteří obchodují s Čínou, nabízí?

V první řadě je to pochopitelně standardní zahraniční platební styk, stejně jako s jinými zeměmi. Platby je možné realizovat jak prostřednictvím elektronického bankovníctví, tak samozřejmě i přes papírové platební příkazy. Dále mohou klienti využívat i dokumentární platební styk (dokumentární inkasa, dokumentární akreditivy).

Kdy se čínská měna dostala na váš kurzovní lístek? A jakou měnu při obchodním styku s Čínou podnikatelé nejčastěji využívají?

Čínskou domácí měnu – čínský jüan (ISO kód CNY) – jsme zařadili do našeho kurzovního lístku vloni. V současné době je pro platby do Číny nejvíce využíván americký dolar, na druhém místě je pak euro. Postupně se však zvyšuje také podíl plateb v čínských jüanech. U plateb, které přicházejí z Číny, je poměr opačný, tedy na prvním místě euro a za ním americký dolar. Posílat platby do Číny nebo je z Číny přijímat lze ve všech měnách uvedených na kurzovním lístku naší banky.

V úvodu jsme zmínili účet v čínské měně. V čem je pro klienty výhodný?

Je známo, že čínští obchodníci jsou ochotni poskytovat zajímavé slevy, pokud se obchod realizuje v čínských jüanech. Ve spojení s účtem v této měně pak klienti ještě omezí riziko ztráty z kurzových rozdílů. Účet je samozřejmě možné obsluhovat prostřednictvím elektronického bankovníctví, stejně jako účty v jiné cizí měně.

Čínská měna ale stále není volně směnitelná. Má to nějaký vliv na platby?

Ano, čínský jüan zatím není měnou s plnou směnitelností, operace s měnou proto podléhají kontrole čínských úřadů a mohou být předmětem regulatorního opatření čínských orgánů podle tamního práva.

Dotýká se tato omezení klienta?

Platí pravidlo, že příjemce v Číně musí mít povolení přijímat platby ze zahraničí

v čínských jüanech. Platbu v čínské měně je samozřejmě možné poslat z účtu, který je veden v kterékoli jiné měně. V případě, že si otevřete účet v čínských jüanech, je možné nakoupit měnu například převodem z účtu v českých korunách. Zde je pak potřeba hlídat čas. Čínská strana vyžaduje, aby takto nakoupené prostředky byly bezzbytku použity na platbu faktury, a to nejpozději do tří měsíců od data nákupu prostředků. Pokud klient obdrží platbu v čínských jüanech, ať už na účet vedený v této měně nebo v jakékoli jiné měně, neplatí zde žádná omezení pro použití měny.

Na co konkrétně by si tedy měli klienti dát pozor?

U plateb do Číny bývá problematické uvádění názvu účtu příjemce, zejména při zadávání v elektronickém bankovníctví. Nežřídkou se stává, že má název větší počet znaků, než kolik můžete vepsat do příslušného pole. Pokud klient z tohoto důvodu název zkrátí, vystavuje se riziku, že platba nebude připsána. Ze zkušenosti víme, že i jedno chybějící písmenko může být pro čínskou banku důvodem pro nepřipsání platby. Další komplikací je, že čínské banky neavizují jakýkoli problém s platbou a platbu nepřipíší příjemci, ani ji nevrátí zpět. Vše se pak řeší až na základě reklamace klienta, a v konečném důsledku se tak nejen prodlouží připsání platby příjemci, ale platba se také prodraží.

Je možné takovým situacím nějak předcházet?

Samozřejmě, že ano. Konkrétně u dlouhého názvu účtu příjemce doporučujeme nezkracovat, a pokud se nevejde do příslušného řádku, pokračovat na dalším řádku do adresy, kterou je možné v případě potřeby zkrátit. Pokud má klient jakékoli nejasnosti se zadáním, může problém konzultovat se svým bankovním poradcem nebo kdykoli kontaktovat telefonickou linku podpory přímého bankovníctví, která je mu k dispozici 24 hodin denně.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ.

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK



Čínský jüan

Samotné slovo jüan označuje kruhovou minci. Začal být používán v období dynastie Čching, kdy označoval primárně minci stříbrnou.

Čínský jüan (ISO kód CNY) je oficiální měnou Čínské lidové republiky. Měna je známá také pod názvem renminbi (ISO kód RMB). Čínský jüan má dvě podjednotky:

1 jüan = 10 tiao = 100 fenů.

Je čínský jüan totéž co renminbi?

Pro čínskou měnu se používají oba názvy. Nevyjadřují však zcela totéž. Renminbi je obecné označení čínské měny. Ekvivalent k tomu je například česká koruna nebo americký dolar. Jüan je název jednotky čínské měny, takže pokud jde o konkrétní částku, mluvíme už o jüanech nikoli o renminbi. U samotných jüanů se dále rozlišuje, zda jsou tzv. „onshore“, tedy uvnitř kontinentální Číny, nebo „offshore“ – mimo kontinentální Čínu. Pro první skupinu se používá ISO kód CNY. S mimokontinentálními jüany se setkáte především v Hongkongu a označují se ISO kódem CNH. Kurzy CNH a CNY vůči americkému dolaru nejsou totožné.

Čínský jüan získal v květnu 2012 od Mezinárodního měnového fondu status globální rezervní měny.

ČÍNA A DOKUMENTÁRNÍ PLATBY PROSTĚ PATŘÍ K SOBĚ



Naše společnost se věnuje dovozu vysoce kvalitních e-cigaret a příslušenství od předních výrobců do České republiky. Od počátku roku 2009 dovážíme zboží také z Číny, kdy s čínským partnerem byly platební podmínky nastaveny na platbu předem. Objemy našich dovozů však kontinuálně rostou, a proto už delší dobu uvažujeme o jiných alternativách placení za zboží. Jaké jsou naše možnosti právě s ohledem na Čínu?

Kristýna Tošnárová, jednatelka Marion Group, s.r.o., Rakovník



ODPOVÍDÁ GABRIELA KOSTKOVÁ,
TRADE AND EXPORT FINANCE KB

MEZISTUPNĚM JSOU DOKUMENTÁRNÍ PLATBY

Je samozřejmě úplně zbytečné polemizovat o tom, zda vůbec existuje pro vašeho čínského partnera něco výhodnějšího, než když dostane peníze za zboží předem. Vždyť mu nehrozí žádné riziko; to nesete čistě na svých bedrech. To ale neznamená, že není možné posunout se v tomto obchodním vztahu o stupínek výše, tak abyste netahali za výrazně kratší konec provazu a i váš obchodní partner zůstal v klidu.

Mezistupněm mezi platbou předem na jedné straně a hladkou platbou po dodávce zboží na straně druhé jsou dokumentární platby. A právě ty by pro vás mohly být optimálním řešením. Tyto platby jsou v obchodování s Čínou obvyklé a oblíbené, využívá jich mnoho našich importérů.

JAK TO FUNGUJE

U dokumentárního inkasa by váš obchodní partner odeslal zboží do Čech a až následně by ve své bance předložil obchodní fakturu, dopravní doklad a kupříkladu certifikát o původu zboží, pojistný certifikát, balicí list – podle toho, co je pro váš byznys typické a na čem jste domluveni. Spolu s dokumenty by své bance dal instrukce, aby za něj zinkasovala od vás z ČR peníze za dodávku. Čínská banka by dokumenty k dodávce poslala vaší české bance a ta by vás oslovila s tím, že po zaplacení dokumenty obdržíte. Dokud nezaplatíte, nevydá vám banka dokumenty a při využití námořní dopravy a dispozičních dokladů se tak nedostanete ani ke zboží, což chrání čínského partnera před neoprávněným převzetím zboží bez úhrady.

Ačkoliv je v obchodování mezi Čínou a ČR platba prostřednictvím dokumentárního inkasa hojně zastoupená, přechod od platby předem k inkasu by představoval příliš radikální změnu. Vraťme se tedy o pomyslný krok zpátky.

KDYŽ DO ZÁVAZKU VSTUPUJE BANKA

Když nechcete platit předem a váš obchodní partner nechce poslat zboží do Čech bez jistoty, že v případě jeho dodávky dostane zaplacené, je na místě dokumentární akreditiv, kdy do závazkového vztahu vůči dodavateli vstupuje třetí strana – banka dovozce, tzn. vaše česká banka. Tím váš obchodní partner získává kvalitní zajištění platby.

Akreditiv je tedy písemné prohlášení vaší banky, v němž se zavazuje, že pokud čínská protistrana v určeném čase



bance doloží dohodnuté dokumenty dokladující, že dodala odpovídající zboží ve stanovených termínech na domluvené místo, tak jí zaplatí. Akreditivní listinu banka vystaví na základě vaší žádosti a bude v ní jasně uvedeno, za jakých podmínek je připravena vašemu dodavateli platit.

Toto závazné prohlášení pošle česká banka bance vašeho obchodního partnera a ta jej o něm následně uvědomí. Tento krok se nazývá vystavení a avizování akreditivu. Podmínky, při jejichž splnění dojde k úhradě, jsou tedy čínskému partnerovi předem známy, odpovídají zároveň smluvním podmínkám vašeho obchodu. Nejsou tedy ani pro jednu ze stran překvapením, a dodavatel tak na základě akreditivu může bez obav přistoupit k expedici zboží.

Než se za vás banka zaručí a zaváže se zaplatit, zkoumá jak kreditní riziko, tak riziko samotného obchodu. Vystavení akreditivu tedy předchází schvalovací proces. Je proto nutné oslovit banku s předstihem, aby se obchod stihl zrealizovat včas. ■

FOTO: ARCHIV KB A THINKSTOCK

Dokumentární platby

Máme na mysli dokumentární inkasa a dokumentární akreditivy. Proč jsou tyto platby nazývány dokumentární? Jejich společným jmenovatelem je uskutečnění platby za dodávku proti předložení určitých dokumentů, které zpravidla prokazují, že zboží bylo vyexpedováno.

UČIT SE ČÍNSKY JE DOBRODRUŽSTVÍ

HANA GLATZOVÁ UMÍ ANGLICKY, NĚMECKY, RUSKY, FRANCOUZSKY, ŠPANĚLSKY A KDYSI NA STŘEDNÍ ŠKOLE MĚLA LATINU. PŘESTOŽE SE KAŽDÝ DALŠÍ ZÁPADNÍ JAZYK UČÍ SNADNO, U ČÍNSTINY TOTO PRAVIDLO NEPLATÍ. U ČÍNSTINY TOTIŽ NEPLATÍ NIC Z TOHO, NA CO JSME ZVYKLÍ.

NA ZAČÁTKU BYLA MOTIVACE. MOTIVACE NĚKOHO JINÉHO

Na cestě za poznáním čínštiny je Hana Glatzová už tři roky. High-tech firma, v níž pracovala na pozici obchodní ředitelky, začala totiž před lety s Čínou obchodovat. Vzhledem k tomu, jaký potenciál měl jejich produkt, byly tehdy obchodní výsledky velmi neuspokojivé, i když se podařilo najít čínského partnera. „Problém byl v komunikaci. Pro Číňany je angličtina stejně těžce zvládnutelná jako pro nás jakýkoli jazyk asijské kultury. Proto jsem chtěla, aby se pracovnice obchodního oddělení, která měla Čínu na starosti, začala učit čínsky. Souhlasila, ale požádala mne, abych šla do kurzu s ní. Chtěla jsem ji motivovat, a tak jsem se taky přihlásila,“ vzpomíná Hana Glatzová s tím, že jiné ambice tenkrát neměla.

ČÍNSTINA JSOU DVA JAZYKY. PSANÝ A MLUVENÝ

„I když někteří tvrdí, že ne, podle mne je čínština hodně závislá na hudebním sluchu – a ten mi chybí. Zvládnout čínské znaky vyžaduje vizuální paměť – a tu taky nemám. Už na první hodině čínštiny mi bylo jasné, že to tentokrát nebude vůbec jednoduché. A možná i to se mi na tom zalíbilo,“ usmívá se Hana Glatzová. Nástrahy přicházely postupně. Čínština například nemá odlišné tvary pro minulý, přítomný a budoucí čas. Je to jazyk hodně kontextový – gramatické jevy v ostatních jazycích nahrazuje určitým způsobem skládání vět a přidáváním různých částic. Číňanovi jsou časy tak cizí jako nám jeho skládání vět. A problémem samo o sobě je to, že se vlastně učíte dva jazyky: psaný a mluvený.

KDYŽ SES NAUČILA TOLIK JAZYKŮ, ČÍNSTINU NEVZDÁŠ!

Čínština je jazyk tonální. Co to znamená? Výška tónu spoluurčuje význam slova, přičemž platí, že čím víc je slabika přízvukná, tím je delší a tón je výraznější. „Na rozdíl od vietnamštiny, která má tónů šest, se prý čtyři v čínštině dají zvládnout. Ovšem chce to hodně vytrvalosti a pokory. Když už se totiž naučíte slovíčko, musíte se ještě naučit tón každé jeho slabiky. Takže na začátku bojujete s beznadějí, protože neustále všechno zapomínáte, všechno se vám plete a postupujete velmi, velmi pomalu.“ Ne každý toto období překoná. V září 2009 začínala Hana Glatzová v brněnském jazykovém kurzu spolu s dalšími jedenácti nadšenci, v lednu už jich bylo jenom pět, přičemž loni v zimě skládali základní zkoušky na Konfuciově institutu ve Vídni jen čtyři z původního kurzu a zkoušku na dalším vyšším stupni už složila na Konfuciově institutu v Olomouci jako jediná.

CHCETE UMĚT ČÍNSKY? PAK MUSÍTE DO ČÍNY

Je známo, že při učení jakéhokoliv jazyka je neúčinnější pobývat delší dobu v jeho domovské zemi. V případě čínštiny to platí dvojnásob. Říší středu

musíte pochopit, abyste se naučili mluvit jejím jazykem. A tak se Hana Glatzová v roce, kdy slavila padesátku, rozhodla jet se svým kurzem na měsíc do Číny.

Procházela se po Velké čínské zdi, byla v Zakázaném městě, v Šanghaji, Hongkongu i u největšího Buddha v Lešanu. Ale poznala také čínský venkov, viděla na nekonečných perfektně obdělávaných polích Číňany jen s motykou. „Ty rozdíl jsou tak obrovské, že si to nedokážete představit, když to nevidíte. Některé věci mi vyrazily dech. Leccos při tom pochopíte a i na jejich jazyk začnete pojednou nahlížet z jiného úhlu.“

Tvrdí, že nikdy nebude mluvit čínsky natolik, aby se obešla bez tlumočnicka do angličtiny. Ale dnes už dokáže říct pár zdvořilostních slov a lépe chápe čínskou mentalitu. „Potvrdilo se mi to, proč jsem před lety do kurzu posílala svou kolegyni. S Číňany musíte komunikovat. Čím více a lépe se vám to daří, tím se vám více otevrou. Když jim pár slovy v jejich jazyce ukážete, že se o ně zajímáte, určitě se to projeví i v byznysu.“

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV HANY GLATZOVÉ A THINKSTOCK



Ing. Hana Glatzová

Vystudovala obor ekonomika zahraničního obchodu na VŠE v Praze. Od roku 1982 pracovala jako obchodní referentka ve společnosti EXICO, a.s., v Praze, od roku 1984 pak ve společnosti Technopol, a.s., v Bratislavě. V letech 1997 až 2011 působila v brněnské firmě vyrábějící a prodávající rastrovací elektronové mikroskopy.

KDYŽ CHCETE KVALITU, VYROBÍTE JI I V ČÍNĚ!

TRADIČNÍ VÝROBCE ZAHRADNÍ TECHNIKY S MOTORY HONDA, SPOLEČNOST VARI Z LIBIC NAD ČIDLINOU, VYRÁBÍ NĚKTERÉ KOVOVÉ DÍLY, JEJICHŽ PRODUKCE JE VELMI ENERGETICKY NÁROČNÁ, PŘÁVĚ V ŘÍŠI STŘEDU. STEJNĚ JAKO NA ČESKÉM JSOU I NA ASIJSKÉM TRHU POVAŽOVÁNY ZA ŠPIČKU.

ZA ČÍNSKÝ ŠUNT MOHOU EVROPŠTÍ OBCHODNÍCI

Co je to šunt? Podle Jiřího Belingera je to výrobek, který má limitované použití. Bývá označován kategorií C a jako takový vydrží jen 100 hodin práce, zatímco „áčko“ je nastaveno na 500 hodin. Cenový rozdíl je mezi nimi malý. „Výrobky VARI mají životnost 2000 hodin a víc, až 5000 hodin. To znamená, že vydrží desetkrát déle než stále výborná „áčka“ a přitom jsou za stejné peníze. Na rozdíl od našich konkurentů dáváme pětiletou záruku úplně na všechno – od motorů po řemínky a lanka,“ upřesňuje majitel VARI.

Podle něj se v našich řetězcích prodávají většinou jen „céčka“, a proto je u nás

zažité, že co je z Číny, nevydrží. „V Číně najdete všechny typy kvality, od šuntu přes střední kvalitu až po high-tech. Za šuntů mohou naši obchodníci, kteří chtějí rychle a bez práce zbohatnout, a tak k nám vozí právě nízkou kvalitu, která ještě projde certifikací.“

OD NÁKUPU PO VÝROBU

Jiří Belinger jel poprvé do Číny v roce 1996 na mezinárodní veletrh spotřebního zboží v Kantonu. „Veletrh byl hodně zaměřený na řemesla – ruční nářadí a malé elektrospotřebiče. Tehdy jsem chtěl v Číně nakupovat zboží. Dodnes spolupracujeme s některými firmami, které jsem tam poznal,“ vzpomíná a zdůrazňuje, že když se z deseti



vytipovaných obchodních partnerů povede jeden, který je spolehlivý a komunikuje, je to skoro zázrak. Za šestnáct let se však český výrobce naučil, jak se na vzdáleném a náročném trhu pohybovat. A tak dnes v Číně vyrábí nejen velmi kvalitní strojírenské díly, které vozí do Evropy, ale i luxusní modely Global VARI pro asijský trh.

„V současné době spolupracujeme se třemi čínskými firmami. V jedné jsme dokonce aktivně zapojeni, mají tam naše technologie a jsme smluvně provázáni. Zbývající dvě zůstaly jako subdodavatelé. Vybírali jsme ze třiceti subjektů, než jsme zůstali u těchto tří. S nimi jsme si sedli tak, že jsou obě strany spokojeny a spolupráce funguje,“ konstatuje.

DESET TISÍC ZMETKŮ NAHRAZENO

Neznamená to však, že problémy i mezi osvědčenými partnery neexistují, to by byla iluze. Obchodní vztah představuje neustálé vzájemné učení a porozumění. Ve VARI řešili i situace, kdy k nim z Číny doputovalo deset tisíc zmetků. Číňané totiž voskové formy, v nichž se odlévaly komponenty, připravili v pátek a samotné lití nechali až na pondělí. Formy se v horu nepatrně roztekly, takže vznikly odchylky. Když však v Česku tuto technickou závadu odhalili, čínský partner veškeré výrobky nahradil včetně vzniklých škod a zaručil, že se to už neopakovalo. „Žádný Číňan mě zatím nepodvedl, z mých zkušeností drží slovo daleko spíš než Evropan,“ dodává





Majitel VARI Jiří Belinger a jeho syn Ing. Tomáš Belinger, MBA, který je obchodním ředitelem firmy.

k tomu Jiří Belinger. „Je to tím, že jsem pochopil, že je nesmím do ničeho tlačit. Vyhledávám firmy, které nabízejí to, co já potřebuji, ale nenutím je, aby vyráběly to, co chci,“ prozrazuje klíč k úspěšnému obchodování s Číňany, který spočívá v komunikaci a pochopení jejich mentality slušnosti a nechuti říkat „nevim“ a „neumím“.

Z ČÍNY DO DALŠÍCH ASIJSKÝCH STÁTŮ

„Připravujeme export našich univerzálních traktorů Global VARI z Číny do Vietnamu. Na tamním veletrhu jsme za tento výrobek získali dokonce zlatou medaili. Chtěli jsme naše traktůrky

vyrábět přímo tam, ale bohužel Vietnam ještě není natolik vyspělý. Proto tam budeme dovážet produkty ze sousední Číny, stejně jako pracujeme na dalších perspektivních trzích – Laosu, Kambodži, Malajsii, Thajsku.“

Společnost, jejíž obrat byl loni 235 milionů korun, exportuje do 27 zemí. Největší úspěchy má v Německu a na Slovensku, ale třeba i v Ghaně. Nově se rozvíjejí obchody ve Francii. Firma je vývojem i marketingem navázána na japonskou společnost Honda.

KOPÍRUJÍ NÁS TUZEMSKÉ FIRMY, NIKOLIV ČÍNSKÉ

V Čechách je značka VARI jedničkou v oblasti malotraktorů a diskových sekaček na vysokou trávu a křoviny – mají největší obrat i nejvíce prodaných strojů. Své portfolio neustále modernizuje, například nyní připravují nové typy strojů Hurricane, u nichž už nemusíte starou přerostlou trávu uklízet, protože ji semelou nadrobno, a mají několik dalších vylepšení. „Pokud možno vše musíme chránit patenty, protože v opačném případě nás firmy kopírují. Ne čínské, ale ty domácí,“ uzavřel naše povídání Jiří Belinger. ■

TEXT: JANA JENŠIKOVÁ
FOTO: ARCHIV VARI

VARI, a.s.

Česká firma z Libic nad Cidlinou zabývající se výrobou a prodejem malé zemědělské, komunální a zahradní techniky. Její vlnkovou lodí je stavebnicový malotraktor, který si i po 41 letech výroby a inovací zachovává vtipné řešení, velmi kvalitní zpracování a kompatibilitu s dalšími doplňky. Základem strojů VARI jsou výkonné a ekologické motory japonské firmy Honda, s níž VARI již tradičně spolupracuje. Počátky podniku sahají až do roku 1912, kdy živnost převzal na základě živnostenského listu na kovářskou a podkovářskou činnost Antonín Jelínek z Pátku u Poděbrad, který opravoval i vyráběl hospodářské stroje. V roce 1969 podnik uzavřel smlouvu s firmou Gutbrod o koupi licence na výrobu stavebnicového systému malé zemědělské techniky Terra. Systém byl kombinován z výrobků pocházejících z Československa. Po ukončení licence s firmou Gutbrod v polovině 80. let došlo k malým úpravám systému a modernizovaná verze Terry se začala prodávat pod značkou VARI systém, jenž ale zůstal kombinovatelný se svým předchůdcem. Dnes má firma 80 zaměstnanců a její obrat roste meziročně od přelomu století průměrně o deset procent. Úspěšně exportuje do téměř tří desítek zemí celého světa.

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S ČÍNOU OD JIŘÍHO BELINGERA

- 1 Z naší zkušenosti vyplývá, že Číňané jsou schopní strojaři, ale málokterý z nich umí dobře anglicky. Proto potřebujete mít „svého“ Číňana, v našem případě je to žena, která studovala vysokou školu ve Spojených státech, takže mluví anglicky excelentně.
- 2 Vzhledem k výchově a přirozené slušnosti má čínský partner tendenci vám odkývat to, co po něm chcete. Když na něj budete tlačit, řekne vám „ano“ i na to, na co nestačí. To bývá nejčastější příčinou všech nedorozumění.
- 3 Potvrďte si vzájemně, že si rozumíte, a důležité věci komunikujte také písemnou formou. Právě při písemném projevu lze udělat daleko přesnější překlad. V diskuzi můžete snadno nabýt dojmu, že jde všechno, ale až když se kontrakt formuluje písemně a stvrzují se jednotlivé body, rozkrývají se nepřesnosti mezi vašimi představami a možnostmi čínského partnera.
- 4 Je dobré se propracovat vždy ke skutečnému zdroji, to znamená k výrobcovi. Pokud komunikujete pouze přes obchodníka, mohou vzniknout problémy.
- 5 Pracujte s rozdíly! Zatímco u nás má veřejnost podnikatele ještě v mnoha případech za podvodníka, v Číně si ho váží, protože roztáčí spotřebu drahého zboží. Proto se v Číně bohatství dává na odív, a pokud je to možné, nakupuje se zahraniční luxusní zboží. Touha mladých Číňanů po světovém standardu je obrovskou motivací pro učení se a pro úspěch.
- 6 Musíte se o Čínu zajímat, pochopit ji a mít ji rádi. Já i můj syn, který je obchodním ředitelem VARI a má na starosti export, tam jezdíme už čtrnáct let, máme tam osobní přátele a vazby. ■

ČÍŇANÉ CHTĚJÍ BÝT OHROMENI

SVĚTELNÉ PROJEKTY PLNÍ PŘÁNÍ NA HRANICÍCH REALITY

Společnost PRECIOSA – LUSTRY S TŘÍSETLETOU TRADICÍ NA TUZEMSKÉM TRHU EXPANDUJE DO CELÉHO SVĚTA. KŘIŠŤÁLOVÉ A SKLENĚNÉ PRODUKTY Z KAMENICKÉHO ŠENOVA TAK ZDOBÍ VSTUPNÍ HALY HOTELŮ A REZIDENČNÍCH STAVEB VE SVĚTOVÝCH METROPOLÍCH, JAKÝMI JSOU DUBAJ, MOSKVA, BALTIMORE A V NEPOSLEDNÍ ŘADĚ HONGKONG. O PODNIKÁNÍ NA ČÍNSKÉM TRHU, CHARAKTERISTICKÝCH VLASTNOSTECH TYPICKÉHO ČÍNSKÉHO ZÁKAZNÍKA A AKTUÁLNĚ ROZPRACOVANÝCH PROJEKTECH JSME SI POVÍDALI S GENERÁLNÍM ŘEDITELM SPOLČNOSTI PAVLEM MARKEM.



Ing. Pavel Marek,
generální ředitel společnosti PRECIOSA – LUSTRY

Aktuálně má společnost Preciosa nejvíce rozpracovaných projektů právě v Číně. Který je podle vás v této oblasti nejvýznamnější a proč? A který máte nejraději?

Obecně podle mého názoru nelze jednoduše říct, který projekt je nejvýznamnější. Všechny jsou pro nás velkou výzvou a i menším projektům přikládáme velký význam. Samozřejmě prestižnost projektu roste se známostí budovy a její polohou. Do této skupiny lze zařadit světoznámá kasina v Macau nebo hotel Ritz Carlton v Hongkongu. Osobně mám nejraději restauraci Vida Rica v Macau, kde jsme v partnerství s design studiem SPIN Japan vytvořili unikátní svítidla, která mají skutečně pozitivní odezvu laické i odborné veřejnosti. Jednoznačně nejvíce „nej“ se pak pyšní již zmíněný projekt vybavení hotelu Ritz Carlton v Hongkongu, jelikož se jedná o jeden z nejvyšších hotelů na světě. Zde se nachází nejvýše umístěná restaurace a bar na světě, nejvýše položený bazén a nejvyšší prezidentské apartmá, které zdobí česká křišťálová svítidla spolu s moderním designovým osvětlením vyrobeným na míru.

Tak velký projekt jako Ritz Carlton je určitě velkou výzvou sám o sobě.



Vybavíte si nějakou konkrétní situaci nebo unikátní řešení, na které jste nejvíce pyšný?

Největší výzvou pro nás bylo skloubit požadavky a představy tří významných designérských firem, s nimiž jsme na projektu spolupracovali. Naši partneři byli z Japonska (firma SPIN), Singapuru (firma LTW) a Hongkongu (firma HBA). Preciosa vypracovala celkem více než 60 designových řešení a předložila desítky vzorků skla ke konečnému schválení. Co se týká unikátních skleněných soch, rád bych zmínil zejména dvě dominanty desetimetrových krbů v restauraci Lounge and Bar. Na tyto monumenty postavené na designovém konceptu tekoucí lávy bylo spolu s dekoracemi oken ve stejné restauraci použito více než 100 000 kusů křišťálových komponent, které jsme vyrobili speciálně pro tuto příležitost.

Čínský zákazník se tedy nespokojí jen tak s čímkoliv. Je podle vás těžké na čínském trhu oslovit, zajmout a vyhrát?

Typický čínský zákazník v tomto segmentu je skutečně náročný, obzvláště pokud se jedná o importované zboží. Vždy nám maličko napomohl všeobecně zavedený předpoklad, že původ zboží



PRECIOSA – LUSTRY, a.s.

Inovátorská a progresivní firma dodávající kompletní řešení v oblasti designového osvětlení staví na třísetleté tradici výroby svítidel v regionu Kamenického Šenova. Současně využívá nejmodernější technologie jako optická vlákna, LED, nanotechnologie apod. I přes dlouhou tradici sklářské výroby české lustry nijak nezaostávají za světovými trendy. Moderní, přísně geometrické, ale i velmi zdobné lustry jsou díky počítačovým simulacím a zátěžovým testům zpracovány podle aktuálních požadavků na bezpečnost a odolnost proti vnějším vlivům, sklo je ošetřeno samočisticím lakem s nanočásticemi. Ani moderní technologie neubírají svítidlům to nejdůležitější – punc ručně zpracovaného, dokonale řemeslně provedeného uměleckého díla.

z Evropy nebo USA deklaruje něco výjimečného a kvalitního. Tak také nahlížejí na naše svítidla, čímž si obě strany ušetří nemálo přesvědčování. Největší důraz kladou zákazníci jednoznačně na design a na již zmíněné kvalitní provedení. Samozřejmě tím nechci říct, že by docházelo na jednání o ceně až v poslední řadě, ale naštěstí naši zákazníci dokážou vnímat unikátnost projektů i patřičnou kvalitu a tu také přiměřeně ocenit.

Jak obecně přistupují čínští klienti k takovýmto zakázkám? Jsou spíše zdrženliví a střídmí, nebo se nebojí i velkých projektů?

Můžeme jednoznačně říci, že se velkoleposti rozhodně nebojí. Někdy jsou dokonce jejich představy na hranici toho, co je reálné a co není. Pro nás je skutečně přínosné mít takto náročné zákazníky, díky nimž mnohem snáze posouváme naše dosavadní hranice „nemožného“. Převážně hledají okázalost, možnost předvést se v celosvětovém měřítku a naše svítidla jim k tomu dávají výbornou příležitost.

Čína představuje ohromný trh, také co se týče poměrného počtu konkurentů. Jaké benefity Preciosa nabízí ve srovnání s místními výrobci, že se

vám daří uspět v tendrech na takovéto zakázky?

Tamější trh je sice obrovský, ale místy velice omezený. Zatímco místní dodavatelé jsou převážně pouze výrobci svítidel, naše společnost je schopná nabídnout komplexní řešení dodávky. Pro naše zákazníky svítidla designujeme, testujeme, vyrobíme, dodáme, namontujeme a zároveň poskytneme záruční i pozáruční servis. Takovéto řešení zakázky je pro klienty velice pohodlné a málokterý konkurent v Číně se nám v tomto může rovnat.

Vraťme se však z Dálného východu zpět do tuzemska. Co chystáte pro svou domácí klientelu?

Společnost realizovala v poslední době samozřejmě také množství tuzemských projektů. Jedním z nich je i podíl na rekonstrukci vily Tugendhat. Nejaktuálnější je nyní otevření nového showroomu v Praze v Jáchymově ulici. Máme zde vystavené klasické křišťálové dekorativní lustry, moderní designová svítidla, jedinečné skleněné skulptury, exkluzivní křišťálovou bižuterii a módní doplňky, figurky a dárkové zboží z broušeného křišťálu. ■

*ZA ROZHOVOR PODĚKOVALA JANA JENŠÍKOVÁ.
FOTO: ARCHIV PRECIOSA – LUSTRY A KB*

Radmila Vávrová,
bankovní
poradce pro
korporátní
klientelu,
Komerční banka
region Hradec
Králové



Společnost PRECIOSA – LUSTRY je klientem naší banky od roku 1961. Firma patřila a stále patří mezi největší výrobce svítidel v České republice. Za dobu své podnikatelské činnosti si prošla změnami v oblasti inovace výrobků, na které měla vliv především nová poptávka zákazníků, vznikly nové projekty na přání odběratelů. Firma dbá rovněž na ekologii a musela přizpůsobit svoji výrobu legislativě. Jsme velice rádi, že jsme partnerem v oblasti platebního styku a mohli jsme nabídnout a rozšířit i spolupráci v dodavatelsko-odběratelských vztazích s Čínou – platby a běžný účet v CNY. Těšíme se na další velmi zajímavou a pro obě strany jistě přínosnou spolupráci.



Pavel Juříček, generální ředitel a majitel Brano Group

Pavel Juříček:

K DO MYSLÍ JEN NA PENÍZE, SNADNO SE SPÁLÍ

„V ČINĚ JSEM SI HLEDAL PARTNERA OD ROKU 2002. VĚŘÍM VE VLASTNÍ ÚSUDEK. STÁLE JSEM SI OVĚŘOVAL, ZDA PROTISTRANA SLEDUJE STEJNÝ CÍL. KDYŽ ZAČALA MOC TLAČIT NA PENÍZE, UCOUVL JSEM. NEJDŘÍVE MUSÍTE MÍT VIZI, JASNO, ČEHO CHCETE DOSÁHNOUT, ZÁMĚR ROZPRACOVAT A SYSTEMATICKY IMPLEMENTOVAT,“ ŘÍKÁ GENERÁLNÍ ŘEDITEL A MAJITEL BRANO GROUP, VICEPREZIDENT SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR
PAVEL JUŘÍČEK.

MILION JEŠTĚ PŘED PODPISEM SMLOUVY

Když v roce 2007 koupila společnost Brano Group svého konkurenta ve výrobě zvedáků Bilstein Wagenheber (nyní Brano Wagenheber GmbH Wolfburg), Němci již měli připravenou smlouvu o spolupráci s čínskou firmou Baolu, kterou český majitel akceptoval. Dobré zkušenosti pak vyústily v založení společného podniku Brano Baolu.

„V případě majitele Baolu, pana Lua, jsem natrefil na solidního podnikatele, který má jako bývalý člen šanghajské vlády výborné osobní kontakty v tamější státní správě, drží slovo a má ke mně důvěru. Při mé nedávné návštěvě jsme se dohodli, že navýšíme základní jmění. Protože můj ředitel potřeboval rychle nějaké cash flow, složil pan Lu milion RMB (čínský jüan), ještě než jsme podepsali smlouvu. Není technik, ale ekonom a obchodník, je bystrý a podnik začal budovat s dlouhodobou vizí. Takový přístup mi konvenuje. Preferuji odloženou spotřebu, finanční nezávislost, vysokou výkonnost a dlouhodobou strategii firmy. Jak jsem měl možnost Čínu poznat, solidnost mého

partnera není v jeho společenské vrstvě výjimkou,“ oceňuje Pavel Juříček kvalitu vztahu.

ZAČÁTEK SE MŮŽE PROTÁHNOUT I NA TŘI ROKY

Čínské zkušenosti sbíralo Brano již od roku 2002, kdy navázalo spolupráci s JJWT Advanced Industry v Nanjingu. Ale založit joint venture je mnohem komplikovanější než tam nepravdělně obchodovat. „Kromě dobrého společníka, který se vyzná ve spleti tamějších právních norem a v místních zvyklostech, vám nesmí chybět trpělivost a tolerance. Když se zaregistrujete v obchodním rejstříku, je třeba složit kauci na vlastní jmění v eurech. Přestože vám ji zaevidují v den, kdy ji složíte, do jmění vznikající společnosti částku zaúčtují až za půl roku. Vzhledem k tomu, že RMB stále posiluje, činí diference mezi rozhodným datem a účetní operací kolem 250 tisíc RMB ve prospěch státu,“ upozorňuje Pavel Juříček na nezastupitelnou roli znalce místního prostředí.

V roce 2009 vznikl v Šanghaji společný podnik Brano Baolu s šedesátiprocentní majoritou mateřské firmy. Jeho

výrobní portfolio tvoří zámky, pedály, páky a ruční brzdy určené pro čínský trh. „Jsme první česká dodavatelská firma v Číně. Připravili jsme projekty zámeků 5. dveří General Motors, zámeků Delta a Striker, přední kapoty Volva, 5. dveří, panty a griffstastery,“ upřesňuje ředitel Brano Group. V současné době pracuje v závodě místní personál a osm Čechů, kteří ho zaučují, dohlížejí na instalaci linek a přípravu nástrojů.

Dělníci, seřizovači na linkách, logistici, projektový manažer a šéfová oddělení kvality jsou Číňané, ale klíčová fáze přípravy je na odbornících z Hradce nad Moravicí. Již nyní, zatím na sklad, sjíždí denně tři tisíce zámeků pro General Motors a koncem října se rozjede sériová výroba.

„Produkce je v poměrně dobré kvalitě. Na největší problém jsme narazili u dodavatele nástrojů pro plasty Blue Star. Výrobky jsme museli převézt k nám do Hradce, některé předělat a některé vyhladit. Číňané jsou velmi učenliví, ale zatím nemají potřebný smysl pro detail. Za posledních patnáct let rychle ovládli technologie, ale schopnost dotáhnout věc do finále pro ně není samozřejmostí

Jak odbory zachránily Juříčka a Juříček Brano

Moc nechybělo a tehdejší národní podnik Branecké železářny zmizel v propadlišti dějin českého průmyslu. Vysvětlit lidem zejména v době zásadních společenských přeměn, jako byla devadesátá léta minulého století, že uspokojit okamžitá hmotná přání a potřeby znamená se připravit o budoucí prosperitu, není vůbec lehké. V jednom z rozhovorů na to jeden z klíčových autorů privatizačního projektu, na jehož základě vznikla 1. května 1992 Brano a.s., předseda představenstva a generální ředitel Brano Group vzpomíná: „Nastalo nešťastné období, kdy podniky ovládly privatizační fondy. Mnohé firmy kvůli tomu krachovaly, buď byly vytunelované, nebo měly zcela neschopný management. Uvést do praxe projekt nově orientovaný převážně na automobilový průmysl nebylo jednoduché. V rozhodných momentech za mnou stáli někteří odboráři vedení dlouholetým zaměstnancem firmy Břetislavem Witwerem, ale zpočátku to stejně byla jakási one man show. Půl roku jsem spal v kanceláři ve spacáku, než jsem pochopil, že to tak dál nejde. Další roky ale ukázaly, že jsme se vydali správným směrem.“

a vyžaduje daleko větší úsilí než u našich lidí. U Čechů je technické myšlení generační záležitost, vypěstovaná a ověřená historicky. Tyto bazální industriální

dovednosti, na nichž můžeme rozvíjet náš průmysl i v jedenadvacátém století, bychom neměli promarnit,“ říká Pavel Juříček.

SVĚT NENÍ TAK OTEVŘENÝ JAKO EVROPA

Řada zdejších malých a středních výrobců se obává velkých vzdáleností a podnikatelských nejistot v odlišném teritoriu. Záleží na odvaze a vizionářství šéfa, zda se k mimoevropské expanzi odváží. „Evropa včetně Česka je k dovozům poměrně otevřená, ale svět se jim brání. Pravidelný byznys v lokalitě vzdálené 8,5 tisíce kilometrů vám velmi komplikuje logistiku. Proto je výhodnější následovat s výrobou zákazníka do místa spotřeby. Nejen Čínané zvou dodavatele, aby se k nim přišli lokalizovat, a hledají takové, kteří jim za evropské ceny zaručí dobrou kvalitu a vysokou produktivitu. Například VW má do roku 2015 v Číně třicetiprocentní local content (výrobu komponentů).“

Dobry byznys totiž mohou zablokovat celní překážky. Třeba v Rusku činí clo na import autodílů 28%. Když si tam hledáte reálnou příležitost, musíte tam jít, protože tak vysoké zatížení je smrtící. Zajímavých příležitostí jsme mohli v této destinaci využít jen proto, že jsme tam založili stoprocentně vlastněnou společnost Branoros. O něco menší bariéry klade Turecko, naopak v Indii musíte počítat s dvojnásobným zdaněním – na federální a regionální úrovni, se silným korupčním prostředím a překonat složité administrativní překážky. Ve srovnání s těmito zeměmi je Čína transparentní a platí tam jednoduché a srozumitelné celní

sazebníky, takže se můžete chovat vcelku robustně. Pečlivě si však musíte vybrat oblast podle celního zatížení. V Číně platí na plastové díly desetiprocentní clo, na kovové dvanáctiprocentní, ale na sofistikovanější výrobky, jako je mechatronika nebo elektronika, dávají nulu. Dělají to chytře: co ještě neumí udělat sami, osvobodí, a zatěžují jen produkci, v níž nejsou ještě dost silní,“ podotýká generální ředitel Brano Group. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV BRANO

Brano Group

Přední český výrobce pro automobilový průmysl. Produktové portfolio Brano Group tvoří zámky, pedálové systémy, tlumiče, prvky řazení, autozvedáky, brzdové přístroje, topení, elektrické komponenty, mechanismy bifunkčních světlometů a vzduchové houkačky. Brano Group zahrnuje třináct subjektů a má zastoupení na všech kontinentech, kromě Austrálie a Antarktidy. Podnik v Hradci nad Moravicí založil před 150 lety spolu s několika společníky Karel Dorasil. Původně se jednalo o výrobu drobného železářského zboží. Známé zavírače dveří se tu vyrábějí od roku 1909. V roce 1988 vznikla firma Branecké železářny a strojírny, státní podnik. Prvního května 1992 bylo založeno Brano a.s. Výrobní program se zaměřil především na automobilový průmysl. Roku 1999 vznikla společnost Branoros na výrobu autozámků (Rusko), v roce 2008 Brano Bel Jihoafrická republika (pedálové ústrojí), 2009 Brano Baolu. O rok později vznikl společný podnik Brana a japonských společností Otsuka Koki a Sumitomo. Otsuka Brano sídlí v Olomouci a produkuje pedálové ústrojí a páku ruční brzdy pro Suzuki, Hondu a Nissan.

V roce 1995 činil obrat společnosti 420 mil. korun při 880 zaměstnancích, loni vzrostl na 3,5 mld. a počet pracovníků se pohyboval kolem 2200. Mezi branecká „nej“ patří rok 2005 s tržbami přes 4 mld. korun.



ČESKÉ INOVACE VERSUS ČÍNSKÁ KREATIVITA

ČÍNA DÁVNO NENÍ POUZE SYNONYMEM LACINÝCH KOPIÍ. MÍSTNÍ DESIGNÉŘI ČÍM DÁL ČASTĚJI PŘEKVAPUJÍ ZAJÍMAVÝMI PRODUKTY, NAVÍC ZA POLOVIČNÍ NEBO I JEN TŘETINOVOU CENU OPROTI SVĚTOVÉ KONKURENCI.



Radek Průša, obchodní ředitel společnosti Technistone

To je ve skutečnosti reálná hrozba i pro české výrobce. „Pokud chceme obstát, musíme být v inovacích a nápaditém designu stále o krok před nimi,“ tvrdí Radek Průša, obchodní ředitel společnosti Technistone, která do Číny již řadu let úspěšně vyváží technický kámen. Aktuálně profitují na výrobě speciálních povrchů, které ještě čínská technologie není schopna v požadované kvalitě zvládnout.

Z VERONY DO HONGKONGU

S Radkem Průšou jsme hovořili v době, kdy byl jednou nohou na cestě do Verony na 47. ročník mezinárodního veletrhu mramoru, designu a technologií jeho zpracování. Právě na této světové přehlídce trhu s kamenem začala před deseti lety cesta Technistone na čínský trh.

„Když nás na veletrhu Marmomacc ve Veroně v roce 2001 oslovila neznámá čínská firma Stonetech, že má zájem o import a distribuci našich výrobků na trzích v Číně a Hongkongu, bylo to milé překvapení,“ vzpomíná obchodní ředitel největšího střeoevropského výrobce technického kamene. „V té době jsme vši silou hledali zákazníky

v západní Evropě a možnost exportovat do vzdáleného teritoria byla víc než zajímavá. Samozřejmě jsme chytli tuto příležitost za pačesy a z dnešního pohledu jsme udělali dobře. Spolupráce se postupem času rozšířila a z několika kontejnerů ročně byly desítky kontejnerů vyvezených do Číny jak pro rezidenční sektor, tak i privátní a veřejné projekty. Dnes už je počítáme na stovky. Odběratelem jsou vedle Stonetechu také další zákazníci v různých částech Číny, zejména v Pekingu, Šanghaji a Kantonu. Čína se tak stala našim druhým největším exportním odbytištěm.“

Přitom prosadit se v některých specifických oblastech tohoto regionu nebylo vůbec jednoduché. „Například Šanghaj nás jako komerční a finanční centrum říše středu hodně lákala. Naše pokusy uspět v ní ztroskotávaly, až jsme se nakonec rozhodli využít spolupráce s agenturou CzechTrade, konkrétně s jejím zástupcem Alešem Červinkou. Za tři měsíce jsme díky jeho zkušenostem a kontaktům našli vhodného obchodního partnera a dokonce realizovali první dodávku. Proto jsme se obrátili i na CzechTrade v Chengdu, tam jsme ale teprve na začátku,“ doplňuje Radek Průša.

TECHNISTONE V ČÍNĚ

- ▶ Silver Dragon Casino, Macao
- ▶ Exhibition and Commercial Centre, Hongkong
- ▶ Guangzhou Zhu Jiang Xin Cheng, bytová výstavba
- ▶ Yoho Town, Yuen Long, N.T. – Shopping Arcade & Lift Lobby Project
- ▶ Vouex Road West, Hongkong, bytová výstavba
- ▶ Chatham Garden project Hongkong, bytová výstavba
- ▶ University City Guangzhou, bytová výstavba
- ▶ Hoi Wand Rd, West Kowloon, bytová výstavba





Technistone, a.s.

Ryze česká společnost, jeden z prvních výrobců technického kamene na světě, působí v Hradci Králové více než 20 let. Za tu dobu vyvinula 5245 různých barev desek v šesti rozličných povrchových úpravách. Díky vysokému obsahu křemene je materiál Technistone odolnější než produkty vyráběné z přírodního kamene (žula) či desky ze syntetických materiálů (solid surface, laminát). Od počátku je klíčem k úspěchu zaměření na design, inovativní vývoj a vysokou kvalitu produkce. Kombinací přírodního materiálu se zrcadly nastartoval Technistone revoluční směr v oblasti technického kamene. Tím docílil jedinečného vzhledu a není divu, že se řada Starlight stala referenčním produktem i benchmarkem na celosvětovém trhu.

Přes devadesát procent produkce jde na export, a to do více než 75 států (včetně Číny, USA, Brazílie, Jihoafrické republiky, Austrálie a Nového Zélandu). Společnost má 160 zaměstnanců a její roční obrat neustále roste; v současné době činí půl miliardy korun.

Novinky

Královéhradecký výrobce přichází každý rok s inovací, která odráží poslední trendy. Proto se mu daří pravidelně obhajovat čelní místo mezi světovou konkurencí. Ve Veroně letos představil hned několik novinek pro rok 2013. Řadu výrobků Harmonie obohatil o nové odstíny šedé, betonové a béžové. Absolutní novinkou je design Galaxy, který připomíná noční rozzářenou oblohu.

EXKLUZIVITU? NEDÁME

Většina námluv s čínskými zákazníky je provázena jejich požadavkem na exkluzivitu. Technistone má však zcela jinou obchodní strategii a nechce být závislý pouze na jediném zákazníkovi. „Je pravda, že některá jednání na našem přístupu ztroskotala, ale my si stále stojíme na svém. Jedinou exkluzivní smlouvu na území Číny má právě Stonetech, a to pro Hongkong a Macao. Je podmíněná konkrétním závazkem prodeje. I přesto se nám v Číně daří, protože nabízíme jedinečný výrobek,“ vysvětluje Radek Průša.

Jedinečnost značky Technistone spočívá v užitných vlastnostech. Nejen čínští zákazníci oceňují dokonalý přírodní povrch desek či dlaždic této značky, které jsou díky bezpórovitosti naprosto hygienické, a proto si velmi dobře rozumí s potravinami. Můžete na nich cokoli krájet či zpracovávat, dokonce natloukat maso nebo válet těsto, aniž byste je poškodili. Jsou tvořeny z více než devadesáti procent přírodními prvky, převážně čistým přírodním křemenem. A v řadě aspektů vlastnosti přírodního kamene předčí! Staly se proto módním hitem, ideálním materiálem nejen na kuchyňské desky, ale i obložení koupelen, podlahy, schody, parapety a další interiérová i exteriérová využití.

DŮLEŽITÝ JE OSOBNÍ KONTAKT

Spolupráce s čínskými partnery je založena na kvalitních osobních vztazích. Úspěšný obchodní partner, jakým je pro Technistone například Stonetech, má za sebou mnohaletou práci se svými klienty včetně stovek pracovních obědů, večerí a dalších forem „zainteresování“ architektů, developerů, majitelů kuchyňských studií a podobně. „Jen tak dokáže do projektů naše produkty prosadit, získat závaznou objednávku a následnou realizaci obchodů s českým partnerem. A to včetně zajištění plateb, což je jedna z klíčových podmínek hladkého obchodu,“ podotýká manažer exportu do Číny Josef Valášek s tím, že osobní podpora a návštěvy přímo u čínského distributora mohou úspěch podpořit. „Představení dodavatele z České republiky či Evropské unie pomáhá k lepšímu image obchodního partnera. I dnes platí, že importované produkty jsou v Číně znamením luxusu, proto je především vyšší příjmové skupiny obyvatelstva vyhledávají a dávají jim přednost před domácím zbožím. Toho musíme umět využít.“ ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV TECHNISTONE

RŮST ZAHRANIČNÍHO OBCHODU POKRAČOVAL I V ROCE 2011

V MEZIROČNÍM SROVNÁNÍ SE OBRAT ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ZVÝŠIL O 12,6 PROCENTA, PŘIČEMŽ Z DAT ČESKÉHO STATISTICKÉHO ÚŘADU VYPLÝVÁ, ŽE ABSOLUTNÍ MEZIROČNÍ PŘÍRŮSTEK O 621,9 MILIARDY KORUN BYL DRUHÝ NEJVYŠŠÍ OD VZNIKU SAMOSTATNÉ ČESKÉ REPUBLIKY.

Hodnota obratu zahraničního obchodu se v roce 2011 proti roku 2000 zvýšila více než 2,3krát, konkrétně o 3203,2 miliardy, a dosáhla tak hodnoty 5566,2 miliardy korun. Přebytek zahraničního obchodu ve výši 191,1 miliardy korun byl nejvyšší od roku 2005, kdy zahraniční obchod České republiky poprvé od jejího vzniku zaznamenal kladnou bilanci. V porovnání s rokem 2005 bylo kladné saldo zahraničního obchodu v roce 2011 téměř pětkrát vyšší.

Vývoz meziročně vzrostl o 13,7 procenta a dosáhl 2878,7 miliardy korun. Docílený meziroční přírůstek vývozu ve výši 345,9 miliardy korun byl

po roce 2010 druhý nejvyšší od roku 2000. V roce 2011 se proti roku 2000 vývoz zvýšil o 156,8 procenta a v porovnání s rokem 2004, kdy se Česká republika stala členem EU, se navýšil o 67,1 procenta. Dovoz byl meziročně vyšší o 11,4 procenta a činil 2687,6 miliardy korun. Oproti roku 2000 vzrostl dovoz o 116,4 procenta a ve srovnání s rokem vstupu České republiky do EU byl vyšší o 53,6 procenta. Přebytek zahraničního obchodu dosáhl podle Statistického úřadu 191,1 miliardy korun a byl proti roku 2010 o 69,9 miliardy korun vyšší. Krytí dovozu vývozem se tak zvýšilo ze 105,0 procenta v roce 2010 na 107,1 procenta v roce 2011. Docílená

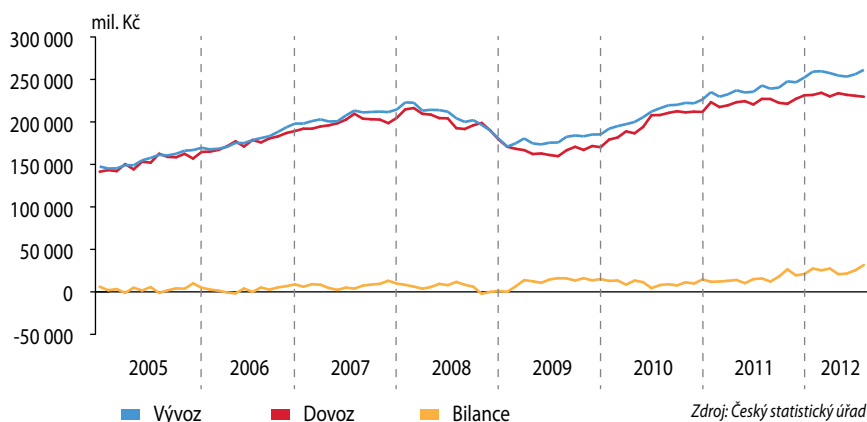
aktivní bilance byla výsledkem kladných sald ve všech čtvrtletích.

JAK TO BUDE DÁL?

Přes příznivá čísla, která Statistický úřad prezentuje, nejsou budoucí výhledy exportérů jednoznačně příznivé. Otázkou s nejasnou odpovědí zůstává osud agentur CzechTrade a CzechInvest. V době uzávěrky Trade News visely otazníky také nad vedením dalších pro-exportních státních organizací – ČEB a EGAP. Nedobrá je také situace našich nejdůležitějších partnerů, kteří začínají pocítovat důsledky poklesu poptávky. Proto možná není špatné, že se dosud skvělá kondice exportérů příliš nepromítá do růstu mezd.

Ten by měl nastat až příští rok, ovšem pouze v případě, že se nepotvrdí chmurné předpoklady poklesu poptávky po zboží z EU. Hlavní ekonom Patria Finance David Marek k tomu říká, že díky očekávanému mírnému zlepšení ekonomické situace by příští rok mohly mzdy nominálně růst o 3 až 4 procenta. Zástupci podnikatelů jsou ale daleko opatrnější. Data z našich šetření nepotvrzují, že by firmy v průměru předpokládaly více než dvouprocentní mzdový nárůst, jak potvrdil analytik Svazu průmyslu a dopravy Bohuslav Čížek. ■

Vývoj zahraničního obchodu České republiky



ZDROJ: ČESKÁ INFORMAČNÍ AGENTURA

Voucher – Jeden měsíc zdarma

PROFESIONÁLNÍ MANAŽERSKÉ SEKTOROVÉ PŘEHLEDY

Vyberte si z nabídky Vámi preferované oblasti | odvětví:

Jak postupovat: Zašlete e-mail na helpdesk@cianews.cz, Předmět: ASOCIACE, Tělo e-mailu: Vámi preferované oblasti

- | | | | |
|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| ■ Ekonomika Politika | ■ Zdravotnictví Farmacie | ■ Doprava Logistika | ■ Investice Strategie |
| ■ Energetika Strojírnoství | ■ Telekomunikace IT | ■ Retail Zemědělství | |
| ■ Automotive Výroba | ■ Bankovníctví Pojišťovnictví | ■ Stavebnictví Development | |

Objednávejte na helpdesk@cianews.cz, předmět: ASOCIACE

Platnost do 30. 11. 2012

CIAN NEWS.CZ

SÁZKA NA JISTOTU

ČESKÁ REPUBLIKA BY SE MĚLA PROMĚNIT Z UŽIVATELE NOVÝCH TECHNOLOGIÍ NA VÝVOJÁŘE. V OBORECH, JAKO JE KOSMICKÝ PRŮMYSL, BIOTECHNOLOGIE, NANOTECHNOLOGIE A ICT, TOTIŽ ZAOSTÁVÁ ZA SVĚTEM.

STRATEGIE KONKURENCESCHOPNOSTI

Inovativní využití moderních technologií se ve vyspělých zemích stává nedílnou součástí strategií jejich budoucího rozvoje, která má stejný význam jako například efektivita, říká se v úvodu kapitoly Technologická připravenost v dokumentu Rámec strategie konkurenceschopnosti. Ten vznikl před dvěma lety z iniciativy Národní ekonomické rady vlády (NERV), nezávislého poradního orgánu, který pomáhá vládě nalézt nejvhodnější podobu reforem a ekonomických opatření.

Česko je sice na přičce využívání technologií na 20. až 40. místě na světě, ale postup státu při využívání například počítačových technologií je chaotický a nesystémový. Dokládají to i závěry zmiňované studie, na což poukázal garant podskupiny NERVu pro kapitolu technologické připravenosti Jiří Voříšek.

Přitom bez vyspělých technologií nebude Česká republika schopna obstát v konkurenci jiných zemí. Máme sice vědecká pracoviště na velice dobré úrovni, ale využití jejich práce českými podniky je malé. Hlavní překážkou rozvoje masivního využití vyspělých technologií je stát a jeho byrokracie, uvedli také zástupci NERVu.

AMSP U ZRODU DOKUMENTU

Na tvorbě strategie konkurenceschopnosti se před více než rokem aktivně podílela také Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Z její dílny je právě kapitola Technologická připravenost, konkrétně analýzy a návrhy opatření pro posílení pozice v oblastech nanotechnologií, biomedicíny a kosmického průmyslu, tedy tří pilířů. Pouze

na posledním, čtvrtém pilíři, kterým jsou ICT, asociace nespolupracovala.

Za vším stála speciální sekce AMSP – KET (Key Enable Technologies). Projektový tým pro přípravu jednotlivých kapitol vedl předseda asociace Karel Havlíček, který společně s místopředsedou Karlem Dobešem a zástupci NERVu výstupy představili zástupcům vlády.

„Jedná se o ucelený koncept klíčových oborů, v nichž má Česká republika velmi dobrou evropskou či dokonce celosvětovou pozici,“ říká Karel Havlíček s tím, že cílem bylo definovat obory, v nichž máme silnou výzkumnou základnu, kvalitní akademické zázemí i komerční šanci. Ty se pak staly základními pilíři tzv. nových technologií, které se vláda na základě tohoto dokumentu rozhodla v dalších letech ve zvýšené míře podporovat, a to zejména na úrovni výzkumu a vývoje.

„Všechny zmíněné oblasti představují velmi zajímavé šance pro tuzemské malé a střední firmy – projekty s univerzitami, AV ČR – vzniknou klastry, vědeckovýzkumné projekty, inkubátory podporované řadou grantů a strukturálních programů,“ zdůraznil Karel Havlíček. „Pro malé a střední podniky je to nevídaná příležitost realizovat se v oborech, které generují vysokou přidanou hodnotu, a mají v nich šanci uspět i v zahraničí.“

Podpoříme je i my na stránkách Trade News a postupně vám jednotlivé pilíře a šance s nimi spojené přiblížíme. V tomto čísle se věnujeme kosmickému průmyslu a hlavně projektu Galileo.

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: THINKSTOCK

Karel Dobeš:

V GALILEU JDE O OBROVSKÉ ZAKÁZKY I PRO ČESKÉ FIRMY

PŘED PÁR TÝDNY OTEVŘELA SVÉ BRÁNY PRAŽSKÁ CENTRÁLA EVROPSKÉ AGENTURY PRO GNSS (DRUŽICOVÁ NAVIGACE, PROJEKT GALILEO), KTERÁ K NÁM BYLA ROZHODNUTÍM EVROPSKÉ AGENTURY KOSMICKÉHO VÝZKUMU (ESA) DEFINITIVNĚ PŘESUNUTA Z BRUSELU. V TÉTO SOUVISLOSTI NÁM POSKYTL EXKLUZIVNÍ ROZHOVOR JEDEN Z TĚCH, KTEŘÍ ŘADU LET O GALILEO V PRAZE BOJOVALI: KAREL DOBEŠ, VLÁDNÍ ZMOCNĚNĚC A MLUVČÍ KOORDINAČNÍ RADY MINISTRA DOPRAVY ČESKÉ REPUBLIKY PRO KOSMICKÉ AKTIVITY.



Ing. Karel Dobeš se vyučil v Tesle Brno a v Tesle Rožnov p. Radhoštěm. Vystudoval PŠE ve Frenštátě p. Radhoštěm, ČVUT v Praze a Technickou univerzitu v Mnichově. Absolvoval studijní pobyty v USA, Japonsku a Brazílii. Od roku 1974 pracuje v oblasti evropských kosmických aktivit a s nimi souvisejících high-tech oborů. Současné těžiště jeho práce spočívá v podpoře českých kosmických aktivit v rámci evropských technologických projektů jako např. Galileo a GMES a využití potenciálu působení Evropské agentury pro GNSS v Praze a členství ČR v Evropské kosmické agentuře ESA. Zastává funkce vládního zmocněnce pro spolupráci s Evropskou agenturou pro GNSS (GSA), mluvčího a člena Koordinační rady ministra dopravy pro kosmické aktivity ČR, je vedoucí české delegace v Evropské kosmické agentuře ESA a místopředseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

Čím Češi přesvědčili Evropskou komisi a EU?

Šest let jsme vyvíjeli neustálý tah na branku. Jezdili jsme na všechna jednání, bylo o nás slyšet. Některé země, které kandidovaly, měly jen zelenou louku a vůbec nepokračovaly. My jsme od začátku zajistili budovu, měli jsme co nabídnout, všichni o nás věděli. Náš vstup do Evropské kosmické agentury v roce 2008 byl opět důkazem, že nám o něco jde.

Na druhou stranu i v České republice existovaly názory, že je to celé nesmysl.

Na vládě se tehdy diskutovalo i o jiných možných agenturách, ale nakonec rozum zvítězil, protože Česká republika je technologická země s průmyslovou tradicí. A já myslím, že tato technologická agentura – o níž bojovalo jednáct zemí, které k tomu měly převážně hospodářské důvody – do České republiky patří. Také bylo dobře, že všechny naše vlády (vystřídaly se za tu dobu tři) tohle rozhodnutí a vůli agenturu získat podporovaly. V průběhu kandidatury se na ministerstvu dopravy vystřídalo šest ministrů a dvanáct náměstků a vždy se nám podařilo nové lidi přesvědčit a motivovat. I to je v zahraničí hodnoceno velmi pozitivně.

Představte čtenářům Trade News stručně Galileo. V čem spočívá technický princip družicové navigace?

Aby družicová navigace mohla fungovat, potřebuje přijímač držet spojení s nejméně čtyřmi družicemi. Družicová navigace staví na nesmírně přesných hodinách. Galileo má rubidiové hodiny, které jsou vyrobeny ve Švýcarsku a jsou přesnější než u amerického systému GPS. Přijímač měří, jak dlouho signál běží od každé družice, a na základě toho spočítáte konkrétní pozici v koordinátách systému WGS84. Satelitová navigace by nešla přesně, kdyby na všech satelitech nebyly tyto hodiny synchronizovány. Jde tedy o měření vzdálenosti na základě zpoždění signálu z družic a o výpočet polohy metodou trilaterace. Pro výpočet polohy 2D stačí signál ze tří družic, zatímco pro výpočet přesné polohy v reálném životě (3D) je zapotřebí signálu nejméně ze čtyř družic.

Jak to využijeme v praxi?

Na základě signálů získáte nějakou pozici. Aby nám byla platná, v rámci geodetického geocentrického systému to je síť udávaná zeměpisnou šířkou a délkou, k níž se přidá nadmořská výška, a tím získáme tři koordináty. Ani to nám však v běžném životě nepomůže. Potřebujeme navíc přesné digitální mapy, na které pak získané koordináty projektujeme. V tu chvíli již víme, kde jsme. Potřebujete však i další informace: máte úplně jiné cesty pro auta, motocykly, pro kolo nebo třeba pro vodní či námořní dopravu anebo pro sport, kompas. Přístroje jsou tak umístěny přímo v autě, na kole anebo na motorce, kompas máte v mobilu; turista si nese přístroj ruční. A tady už začínáme mluvit o byznysu. Jedna část je výstavba celého systému (30 družic a pozemní stanice), aby pracoval, druhou částí je jeho optimální využití – tedy aplikace, což právě spadá do kompetence GSA v Praze. Tady začíná byznys pro malé, střední a velké podniky, protože čím více informací se nasbírá, tím více to pomáhá.

Hodně se mluví o tom, že evropský Galileo je konkurentem amerického GPS. Jaký je mezi nimi vlastně rozdíl?

Technicky vzato, ten americký má 24 družic a výkon 750 wattů, má šest orbitů se čtyřmi družicemi ve výšce 20,20 km. Jejich GPS – tehdy se to ještě jmenovalo NAVSTAR – začínalo jako ryze vojenský program v roce 1973 rozhodnutím US Air Force a Navy na základě systémů TRANSIT, TIMATION a 621B. V roce 2000 pak došlo ke zrušení omezení přesnosti pro civilní využití. Pro nás je významné, že Američané v tomto směru udělali spoustu práce, kterou my v Evropě už nemusíme opakovat. Základy byly položeny. Jsou tu i zkušenosti ve struktuře signálů a jejich prezentaci. GPS je poměrně jednoduše rušitelné, zatímco Galileo už má více-frekvenční příjem. Znamená to, že když ho chcete rušit, musíte už rušit obě frekvence – a to není jednoduché. Galileo se poučil z chyb, které mělo GPS.

Jedná se tedy o konkurenty, nebo budou spolupracovat?

Já bych neřekl, že je to konkurence, protože tady jde o kontinuální vývoj. Přišlo GPS, udělalo strašně moc práce, byly položeny základy, vyzkoušelo se prakticky, že to funguje. Evropští vědci a vývojáři ty výsledky převzali, ale viděli chyby. Stejně jako Američané, kteří teď

ŠEST LET JSME VYVÍJELI NEUSTÁLÝ TAH NA BRANKU. MĚLI JSME CO NABÍDNOUT, VŠICHNI O NÁS VĚDĚLI. NAŠ VSTUP DO EVROPSKÉ KOSMICKÉ AGENTURY V ROCE 2008 BYL OPĚT DŮKAZEM, ŽE NÁM O NĚCO JDE.

testují nový systém GPS 3, také poučený z předchozích chyb. A bude se učit i z chyb, které se vyskytnou v Galileu. To je evoluce celého vývoje. Co je však nejpodstatnější: existuje domluva mezi těmito systémy o takzvané interoperabilitě na veřejné úrovni.

Společné použití signálu GPS, GLONASS, Galileo a případně COMPASS znamená pro normálního uživatele podstatně

navýšení dosažitelnosti družicových signálů, a to obzvláště ve velkých městech, údolích a komplikovaném terénu. Tyto systémy pracují na rovinách více služeb. U Galilea tomu říkáme „služby“, u GPS to nazývají „kmitočty“. Přitom armádní kmitočty jsou kódované, takže se k nim u GPS nedostanete. Navíc lze běžné kmitočty znepřesňovat. To znamená, že se na ně moduluje speciální složka, a když nemáte konkrétní klíč, jímž ji odmodulujete, chybí vám patřičná přesnost. Galileo je ryze civilní systém. Veřejně regulovaná služba Galilea je vyhrazená pro státní bezpečnostní složky zemí EU a veřejnost k nim nemá žádný přístup.

Kromě toho, co jste uvedli, čím je ještě evropský systém zásadně jiný?

Galileo nabízí služby, má vyšší přesnost, jiný charakter signálů. Podstatný rozdíl oproti tomu, co dnes používáme, je takzvaný garantovaný signál (integrity): můžeme si to jednoduše představit tak, že Galileo má zabudovanu jakousi kontrolku, která zeleným světlem signalizuje, že systém stoprocentně funguje, takže například pilot se na něj může spolehnout. Pokud svítí červeně, musí přistávat jako dřív, to znamená bez družicové navigace. To umožní certifikaci třeba právě pro hromadnou dopravu, například v letectví. Aby GPS mohlo být takto používáno, existují takzvané zpřesňovací systémy jako v USA WAAS a v Evropě EGNOS. Systém EGNOS je kompatibilní s Galileem, což znamená, že aplikace pro EGNOS se budou moci použít i pro Galileo.

Poskytuje Galileo již nyní konkrétní služby?

Neposkytuje, systém bude spuštěn na přelomu let 2014 a 2015. Základní službou je Open Service (OS), který nabízí i GPS, a je tu zmíněná interoperabilita s GPS a ruským GLONASSem a doufáme, že i s čínským COMPASSem. Vychází z kombinace základních signálů, je zdarma, poskytuje určení polohy a času srovnatelné s ostatními GNSS systémy. Přesnost je 15–20 metrů (jeden kmitočet), 5–10 metrů (dva kmitočty). Zde je konkrétní přínos pro lidi, kteří ho používají v autech a mobilních telefonech.

Pak je tu kritická služba Safety of Life Service, která je vylepšenou verzí služby základní. Poskytuje aktuální varování uživateli, pokud přesnost neodpovídá normě. Slouží právě pro dopravní systémy, je tam už zmíněná kontrolka, určitá přesnost a záruky. Následuje komerční služba, ta je speciální, poskytuje

DŮLEŽITÉ JE TAKY NAŠE
ČLENSTVÍ V EVROPSKÉ
KOSMICKÉ AGENTUŘE ESA.

přístup ke dvěma dalším kódovaným signálům, které zvyšují množství přenesených dat a zvyšují přesnost určení polohy. I tato služba bude poskytována se zárukou (2 kmitočty, přesnost 5–10 m). Jedná se o placenou službu pro firemní potřeby, třeba o sledování kontejnerů, lodí a podobných objektů.

Následuje veřejně regulovaná služba nabízená už přímo vládám členských zemí Evropské unie. Bude zajišťovat určení polohy a času s vysokými nároky na přesnost a spolehlivost, zejména pro policii a bezpečnostní složky. Zde se využívají speciální přijímače se zvláštním klíčem, jenž zprávy dekoduje. Tato služba je zamýšlena třeba pro případy teroristického ohrožení, kdy se ostatní služby vypnou, aby se na ni nemohli napojit teroristé.

K dispozici je i Vyhledávací a záchranná služba (SAR), která bude převážně poskytována systémem COSPAS – SARSAT. Družice Galileo by měly být rovněž součástí systému MEOSAR. Ten je schopen přijímat nouzové signály z lodí, letadel a dokonce i od konkrétních osob a okamžitě je posílat do národních záchranných center. Jak už jsem naznačil, v tom je hlavní rozdíl mezi Galileem, který má zmíněných pět služeb, a GPS, jež nabízí pouze jednu službu základní.

Zavedení Galilea probíhá ve třech krocích. V jaké fázi se nyní nachází?

Vývoj už máme za sebou, nyní jsme v realizační fázi, kdy probíhá vypuštění čtyř družic na oběžnou dráhu (In Orbit Validation). První družice, od výrobců EADS Astrium GmbH a Thales Alenia



Space, startovaly v říjnu 2011 z ESA Space Centre v Kourou. Další dvě odletly letos začátkem října. Díky nim bude možno v určitých sektorech satelity testovat, připravovat aplikace a podobně. Ve třetí dokončovací fázi pak má být

566 milionů eur! A na jaře 2012 dalších šest družic... Ve hře jsou obrovské zakázky.

GSA začala v Praze pracovat oficiálně letos 6. září. Kolik má zaměstnanců a jaký je mezi nimi podíl Čechů?

Pracovníci GSA jsou zaměstnáni na smluvním základě a jejich výběr probíhá podle pravidel EU. Při inauguraci měla 45 zaměstnanců, z toho deset z ČR. Nerozhodovala národnost, ale jedině kvalita vzdělání a zkušenosti, takže výsledky jsou i v tomto směru pro Českou republiku velmi pozitivní. Podle informací generálního ředitele GSA, pana Carla de Dorides, by se mohl personální stav agentury do konce příštího roku více než zdvojnásobit. Informace o volných místech stejně jako o vypsaných zakázkách lze najít na internetových stránkách GSA: <http://www.gsa.europa.eu/>.

Může mít sídlo GSA v Praze podstatný vliv na českou ekonomiku?

Jednoznačně, a to ve třech zásadních oblastech. Jsou jimi technologie a inovace,

NEJDE TEDY JEN O ZÍSKANÉ
ZAKÁZKY, ALE O MOŽNOST
SE DÍKY NIM ROZVINOUT.

dodáno čtrnáct plus šest družic od německé OHB Systems, což je poměrně malá firma, která v tendru zvítězila nad mezinárodní renomovanou a podstatně větší společností EADS Astrium. Ta nabízí stejné systémy a zaměstnává přes čtrnáct tisíc lidí v Anglii, Francii, Německu a ve Španělsku. V tom vidím obrovskou šanci pro naše malé a střední podniky. Vždyť Evropská komise například objednala 7. ledna 2010 u firmy OHB Technology v Brémách prvních čtrnáct družic Galileo za částku kolem

průmysl a zaměstnanost, třetí oblastí je pak image a cestovní ruch. Ta první oblast znamená dosažitelnost nových technologií, motivace a nové příležitosti pro oblasti aplikace družicové navigace, rozšíření studijních oborů na vysokých školách a synergie kosmických technologií s jinými průmyslovými technologiemi. Druhá znamená konkurenceschopnost českého průmyslu a institucí, sídla zahraničních firem na našem území – třeba Astrium je tady, OHB, Thales Alenia. Přinese i vznik nových segmentů a služeb, vliv kosmických technologií na výrobní procesy, například v oblasti managementu projektů, kvality a dokumentace. Tady už se objevují firmy, které mají zájem dělat mapy nebo třeba náramky pro děti, které varují před epileptickým záchvatem. Tyto produkty se už nyní u nás vyrábějí, vzpomeňme například firmu Princip. Navíc je tu vliv na management řízení, management kvality, což se všechno odráží v jiných průmyslových sférách, kdy vzrůstá kvalita i konkurenceschopnost dotčených firem. Pokud se týká image a cestovního ruchu, hovoříme například o řadě mezinárodních konferencí, které tu probíhají. Tato tzv. odborná turistika Prahu posune opět dál.

Neméně důležité je taky naše členství v Evropské kosmické agentuře ESA. Rád bych zdůraznil, že ESA je jediná organizace, která pracuje na takzvaném georeturnu. V praxi tedy zaplatíte deset milionů do volitelných programů a přes devět milionů dostáváte zpátky – formou zakázek, které si ale musíte vybojovat. Znamená to, že konkrétní země má na ty peníze formální právo, ale domácí firmy musí mít patřičnou technologickou úroveň.

Nejde tedy jen o získané zakázky, ale o možnost se díky nim rozvinout. Vítězná firma se především dostane technologicky na špičkovou úroveň, a díky tomu pak získá automaticky lepší zakázky. Příkladem tohoto postupu je například brněnská firma Frentech Aerospace, která se během posledních dvou let stala komerčním dodavatelem mechaniky pro rozvíjení slunečních panelů amerických družic Irdium Next. ■

S KARLEM DOBEŠEM SI POVIDAL LUBOŠ Y. KOLÁČEK.
FOTO: PAVEL HOREJŠÍ



Foto: ESA

Co je GNSS

Navigační systém Galileo lze charakterizovat jako plánovaný evropský autonomní globální družicový polohový systém (GNSS), který má být nezávislou obdobou amerického systému GPS a ruského GLONASS. Výstavbu Galilea zajišťují státy Evropské unie prostřednictvím Evropské kosmické agentury (ESA) a souvisejících institucí. Systém byl pojmenován podle toskánského vědce Galilea Galileiho (1564–1642), neboť i on se mimo jiné zabýval ve své době námořní navigací.

Technická charakteristika systému Galileo

Konečná konfigurace bude mít třicet družic ve třech orbitech, sedm družic pro orbit + tři náhradní a dvakrát větší výkon než dřívější GPS (750 W), tedy 1500 W. Družice je větší, o rozměrech 3,1 x 1,2 x 1 m. Spolu se stávajícími čtyřmi IOV družicemi tak bude mít Galileo k dispozici čtyřicet družic, jež umožní plné pokrytí signálem už roku 2014. „Podle výpočtů potřebujeme osmnáct satelitů, abychom měli pokrytí po celé zeměkouli,“ vysvětluje Karel Dobeš. „V současné době už je čtyřicet družic objednaných. Pak přijde těch dalších šest, abychom dostali celkový počet.“

Jaké je nebezpečí srážky satelitů

U těchto systémů je srážka málo pravděpodobná, ale je tu nebezpečí srážek s takzvaným vesmírným šrotem. Kolem Země létá řada předmětů. Američané je sledují ve speciální centrále, Evropa se pokouší něco podobného vybudovat. Na to existují speciální projekty SSI. Jakmile takové velké těleso, jakým je vesmírná stanice ASS, monitoruje, že nějaký předmět by do ní mohl narazit, celá se posune. Funguje tu tedy systém ochrany. Pokud počítač vyhodnotí, že by mohlo dojít ke srážce, je vždy jednodušší satelit vmanévrovat do jiné pozice, nechat předmět prolétnout – a zase družici vrátit do původní polohy. „Uvědomte si,“ vysvětluje Karel Dobeš, „že když tam jediný gram letí rychlostí kolem deseti až patnácti kilometrů za vteřinu, je to náraz odpovídající vyhození ledničky z výšky stometrového domu.“

České firmy zapojené do kosmických technologií

IGUASSU, Frentech Aerospace (pozn. red.: psali jsme o něm v zářijovém čísle Trade News), ANF, ČSRS, GASAT, EGGO. Více informací najdete na webových stránkách odborných asociací jako www.czechspace.eu, www.alv-cr.cz, či www.std.cz.

KOSMICKÝ BYZNYS ZA 250 MILIARD EUR

VLADIMÍR REMEK ZŮSTANE V OČÍCH VEŘEJNOSTI STÁLE KOSMONAUTEM, I KDYŽ TO BRZY BUDE UŽ PĚTATŘICET LET, CO POBYVAL V KOSMU. VESMÍRNÝ NADHLED VŠAK NEZTRATIL. UPLATŇUJE HO VÍCE NEŽ SEM LET TAKÉ NA PŮDĚ EVROPSKÉHO PARLAMENTU. I JEMU PROJEKT GALILEO VDĚČÍ ZA TO, ŽE SE USÍDLIL V PRAZE.

Člověk by skoro předpokládal, že kosmonaut bude fandit projektům, jako je evropský systém družicové navigace Galileo...

V mém případě úvaha naprosto správná, a to hned z několika důvodů. Programy, které nějak souvisí s vesmírnými technologiemi, jsou mi skutečně blízké, protože považuji tyto technologie za moderní, špičkové a perspektivní. Mnohokrát jsem se přesvědčil, že se kolem nich pohybují lidé odborně na výši a s vysokou mírou zodpovědnosti. Byť to někdy nevypadá, je tu prokazatelný přínos nejen pro vědu a techniku, ale i pro konkrétní, každodenní život nás všech. A v neposlední řadě jde o projekty, které staví na mezinárodní spolupráci. I můj kosmický let takřka před 35 lety byl takovým příkladem.

Než se dostaneme k otázkám o prostoru, který rozsáhlý a prestižní projekt Galileo údajně poskytuje i českým podnikatelským subjektům a středním i malým podnikům zvláště, zajímala by mě vaše osobní zkušenost s podnikáním a s jeho podporou.

BRITSKÁ KOSMICKÁ AGENTURA PUBLIKOVALA, ŽE ODVĚTVÍ SPOJENÁ S VESMÍRNÝMI PROGRAMY PŘINESLA V OBDOBÍ LET 2010 AŽ 2011 TAMNÍ EKONOMICE VÍCE NEŽ 9 MILIARD LIBER.

Za svého působení v Ruské federaci jsem po určité období stál na obou stranách „řečky“. Nejprve jsem nabíral

zkušenosti jako obchodní zástupce firmy ČZ Strakonice v Rusku a současně jsem spoluzakládal a vedl společný podnik CZ-Turbo-Gaz na výrobu turbodmychadel v Nižném Novgorodu. Poté jsem pracoval jako obchodní rada našeho velvyslanectví v Moskvě. Něco o tom, jak se prosazují firmy na zahraničních trzích, co jim z aktivit politiků a diplomatů pomáhá a co škodí, opravdu vím.

Tak o tom třeba někdy přišť. Ale vraťme se zpět ke Galileu. Myslíte si, že tu skutečně je potenciál i pro malé a střední podniky?

Řekl bych, že ano, i když to není a nebude jednoduché. Pochopitelně asi jen už takzvané zaběhané subjekty se zkušeností ze spolupráce s vědeckotechnickými pracovišti,



GALILEO MÁ LIDEM
ZLEPŠOVAT ÚROVEŇ
ŽIVOTA.



Ing. Vladimír Remek

Vzlétl do vesmíru jako první občan třetího státu (po kosmonautech tehdejšího SSSR a astronautech USA). První let s mezinárodní posádkou v rámci programu Interkosmos (Sojuz 28) se uskutečnil v březnu 1978 a trval 190 hodin a 18 minut. Absolvoval Vyšší letecké učiliště v Košicích a Vojenskou leteckou akademii J. A. Gagarina v Moskvě. Do roku 1990 byl zaměstnán jako vojenský pilot ČSLA. V červnu 1995 odešel z armády a stal se obchodním zástupcem ČZ Strakonice, a.s., v Ruské federaci. Působil mj. i jako generální ředitel společného podniku CZ-Turbo-Gaz v Nižném Novgorodu. V letech 2002 až 2004 byl obchodním radou a vedoucím obchodně-ekonomického úseku Velvyslanectví ČR v Moskvě. V červnu 2004 byl poprvé a v roce 2009 podruhé zvolen poslancem do Evropského parlamentu.

s vyspělým technickým zázemím a specialisty mohou přemýšlet o tom, že se budou podílet na komponentech přímo pro satelity, které vytvoří systém družicové navigace. I takové ale u nás jsou, mimo jiné rovněž proto, že máme tradici právě v družicových technologiích již z doby, kdy existovaly programy v rámci projektu Interkosmos.

I dnes jsou tu firmy, které spolupracují s velkými dodavateli vesmírných zařízení, a to jak prostřednictvím Evropské kosmické agentury (ESA), tak i třeba s americkou NASA. Tady se potvrzuje, že specializace dává šanci i subjektům z takzvaně malých zemí, které nepatří k vesmírným velmocím. Je známo, a v Evropském parlamentu jsme se

o to speciálně zasazovali, že v projektu Galileo má připadnout 40% přímých investic právě na subdodávky malých a středních firem pro velké „hráče“. Objem peněz, o kterém se tu celkově hovoří, je skutečně velký. Podle odhadu se v aplikacích navazujících na projekt Galileo očekávají do roku 2025 investice až 250 miliard eur.

To je sice lákavé, ale stále je to tak trochu teoretizování. Setkal jste se jako europoslanec v Bruselu či jinde s konkrétními příklady, které ukazují, že se to daří? Že jsou státy, které dokáží z vesmírného průmyslu profitovat i v době současné krize, a že existují projekty, které už vycházejí z mož-

ností evropského systému kosmické navigace?

Začnu první částí otázky, tedy zeměmi, které pochopily, že vesmírné technologie jsou přínosem pro ekonomiku státu i příležitostí pro firmy. Že to je možné, aby tento obor i v krizi rostl a generoval pracovní místa. Taková Británie je sice vyspělou zemí, ale mezi přední vesmírné velmoci ji neřadíme. Přesto letos v létě Britové potvrdili informaci z loňského veřejného slyšení v Evropském parlamentu, co všechno mohou přinést projekty, jako je Galileo. Britská kosmická agentura publikovala, že odvětví spojená s vesmírnými programy přinesla v období let 2010 až 2011 tamní ekonomice více než 9 miliard liber. Za současných podmínek je

pozoruhodný také průměrný roční růst tohoto přínosu vesmírných odvětví ve výši 7,5%. Když k tomu přidáme, v kontrastu s propouštěním a omezováním pracovních míst, stejný údaj i v případě rostoucí zaměstnanosti, jsou to ty nejpádňější argumenty, proč věnovat oboru pozornost.

Setkal jste se i v sídle unijních institucí s konkrétními příklady, jak dokáží malé a střední podniky realizovat svoje nápady navazující na projekt Galileo?

V Evropském parlamentu působím od roku 2004 a s konkrétními příklady jsem se setkal již několikrát a jistě ne naposledy. V Bruselu se třeba konal Den bez satelitů, na němž bylo možné ve Výboru pro regiony EU získat zajímavé informace o tom, jak je náš každodenní život s družicovými technologiemi spjat a jaké by to bylo bez nich složité. Nebo například v prosinci se v Londýně uskutečnila konference a výstava spojená s diskuzí na téma, jak vesmír ovlivňuje náš život.

Mnoho zajímavých nápadů spojených s aplikacemi k systému Galileo jsem viděl již před dvěma lety přímo v centru Bruselu. Během Dnů aplikací Galileo v březnu 2010 prezentovaly subjekty z řady unijních členských zemí nesmírně zajímavá řešení. Dokázaly, že nejde o nějaký „vzdálený vesmír“, ale o využití družic v každodenním životě. Seznámil jsem se s projekty, jak ulehčit život lidem s Alzheimerovou chorobou či zrakově postiženým. Nebo tam zájemci sledovali aplikaci, která díky satelitům pomůže lidem na invalidním vozíku překonat překážky. Dokonce jeden z našich podnikatelů prezentoval projekt monitorování rizikových těhotenství. Pozornost budily systémy pomoci zemědělcům při obdělávání polí, při lepším využití osiva a hnojiv nebo přispívající ke snížení spotřeby pohonných hmot. Byl tam rovněž předveden systém záchrany lidí v mimořádných situacích.

Víte, často se prezentace přínosu navigačních systémů jako GPS nebo Galileo omezuje jen na navigaci v autech nebo na využití v dopravě. Tam má sice velké uplatnění, včetně železnic nebo vodní dopravy, ale já tvrdím, že navigace, která nám říká, kudy máme jet, je jen třetina na dortu. Ten vlastní dort je mnohem větší. Jen nám nesmí „ujet vlak“.



Podle toho, co říkáte, je ten vlak už hodně rozjetý... A to i do směrů, kde bychom využití družicových navigačních systémů ani nečekali.

Skutečně je to tak. Vaši čtenáři, lidé z malých a středních podnikatelských subjektů, živnostníci, patří mezi ty, kteří poměrně rychle reagují na nové podněty. Neříkám, že to je jednoduché, a nejsem přehnaným optimistou, že se masově uplatní zrovna v tomto oboru. Ale pro nadšence a lidi s nápadem tu prostor přece jen je. Existuje třeba soutěž, v níž už uspěly projekty na lokalizaci polohy kontejnerů na železnici nebo zcela odlišná aplikace – efektivní svážení balíků slámy, které šetří farmářům čas i peníze. Zdánlivě maličkosti, ale Galileo má lidem zlepšovat úroveň života.

Podle odhadů existuje již asi stovka možností, kde se aplikace, které se

opírají o systém precizního a hlavně spolehlivého určování polohy v reálném čase, uplatní. Mezi jinými se v nich zmiňují i energetika, bankovníctví, reálné služby, ale také turistika, sport, vyhledávání lidí v lavinách či sledování ohrožených druhů zvířat. V Evropském parlamentu často spolupracujeme se sdružením evropských regionů, jež využívají satelitní navigační technologii NEREUS. K dispozici je také „Zelená kniha o aplikacích družicové navigace“, vydaná Evropskou komisí, která klade mimo jiné důraz i na uplatnění malých a středních podniků. A tak jsem přesvědčen, že neumíme ještě ani odhadnout, jak moc Galileo ovlivní náš každodenní život. Proto mu fandím a proto mu i pomáhám.

ZA ROZHOVOR PODĚKOVAL PETR VOLDÁN.
FOTO: ARCHIV V. REMKA A ESA

MEZINÁRODNÍ ARBITRÁŽ

MAGICKÉ SPOJENÍ DVOU SLOV, KTERÉ SLÝCHÁME POSLEDNÍ DOBOU STÁLE ČASTĚJI.

CO SI VŠAK POD POJMEM MEZINÁRODNÍ ARBITRÁŽ PŘEDSTAVIT? V NÁSLEDUJÍCÍCH PÁR Odstavcích SE VÁM S HLEDÁNÍM ODPOVĚDÍ NA TUTO OTÁZKU POKUŠÍME POMOCI.

Mezinárodní arbitráž lze charakterizovat jako alternativní způsob řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu, a to nezávislými a nestrannými rozhodci. Mezinárodní arbitráže je možné dělit na mezinárodní investiční arbitráže a mezinárodní komerční arbitráže. V případě mezinárodních investičních arbitráží dochází ke sporu mezi soukromým subjektem jakožto zahraničním investorem a suverénním státem, na jehož území byla investice realizována. Mezinárodní komerční arbitráže jsou vedeny v případě sporů mezi soukromými subjekty navzájem.

Podstatný rozdíl spočívá i v rozhodcích doložkách, které zakládají pravomoc vést arbitrážní řízení podle vybraných rozhodčích pravidel. Jde-li o mezinárodní investiční spory, obsahuje rozhodčí doložku přímo mezinárodní smlouva, zejména pak některá z dvoustranných dohod o vzájemné podpoře a ochraně investic (Česká republika byla v roce 2008 vázána již bezmála 80 takovými dohodami), popř. některá z mnohostranných smluv (např. dohoda k energetické chartě). Naproti

tomu u mezinárodních komerčních sporů je uzavření rozhodčí doložky ponecháno na vůli soukromých subjektů. Činí tak hlavně z důvodu vyšší míry flexibility, spočívající především v již zmíněné volbě procesních pravidel, volbě sídla či možnosti volby rozhodců s kvalifikací pro příslušný obor.

ZMĚNA PŘÍSTUPU MINISTERSTVA FINANČÍ

Mezinárodní investiční arbitráže vedené zahraničními investory proti České republice bývají ve zpravodajství velmi často zmiňovány. Namísto je zmínit změnu přístupu Ministerstva financí ČR k mezinárodním arbitrážím, která nastala v polovině minulého desetiletí, mj. i v reakci na prohru České republiky v arbitrážním sporu se společností CME, která tehdy stála českou pokladnu 10,7 miliardy korun. Nová koncepce zahrnuje zabezpečení právního zastoupení státu skutečnými odborníky na problematiku mezinárodních arbitráží včetně expertů ze zahraničí a slaví úspěch. Jednoznačným důkazem jsou četná vítězství České

republiky v investičních sporech z posledních let, jmenovitě nedávné úspěchy ve sporech se společností InterTrade Holding GmbH, panem Peterem Vöcklinghausem či švýcarskou firmou Konsorcium Oeconomicus. Nezbývá než doufat, že nastavený trend také brzy dosune Českou republiku z čelných příček žebříčku zemí, proti nimž bylo zahájeno nejvíce mezinárodních investičních arbitráží (v čele žebříčku jsou vyjma České republiky především země Jižní Ameriky).

ZNÁT PRAVIDLA A NEJÍT HLAVOU PROTI ZDI

Mezi nejvýznamnější u nás používaná pravidla pro vedení mezinárodních arbitrážních řízení patří především pravidla UNCITRAL, ICC a ICSID. Vzájemně se od sebe liší hlavně ve způsobu zahájení arbitrážního řízení, způsobu určení místa konání arbitrážního řízení, počtu a způsobu jmenování rozhodců, oprávněných prostředcích a použití newyorské či washingtonské úmluvy pro výkon rozhodnutí.

Přestože je mezinárodní arbitrážní řízení velmi populární, je nutno klientovi vždy doporučit, aby se před zahájením arbitrážního řízení pokusil o protistraně a jejím majetku získat maximum informací a na základě toho zvážil, zda by i případné vítězství v arbitrážním řízení mělo pro něj požadovaný přínos. V této souvislosti se v poslední době poukazuje často na Indii, kde je úspěšnost výkonu arbitrážních nálezů velmi malá. ■



Autorem článku je JUDr. Zdeněk Tomíček, advokát advokátní kanceláře DLA Piper Prague.

Foto: archiv DLA Piper Prague a Thinkstock

JAK SE PODNIKÁ INOVATIVNÍM FIRMÁM V ČESKU

„MÍT JEDINEČNÝ PRODUKT JEŠTĚ NEZNAMENÁ ZÁRUKU ODBYTU. MUSÍTE HO DOSTAT KE KONCOVÉMU ZÁKAZNÍKOVĚ A PŘESVĚDČIT HO, ŽE MÁ VÝROBEK ŽÁDAT PO SVÉM DISTRIBUTOROVĚ. TRH S HNOJIVY OVLÁDAJÍ VELKÍ PRODUCENTI S TRADIČNÍ CHEMIÍ A DOSTAT SE DO SÍTĚ JE PRO MALÉHO VÝROBCE VELMI TVRDÝ OŘÍŠEK,“ ŘÍKÁ LUBOMÍR RÁKOS, JEDNATEL A ŘEDITEL FIRMY AMAGRO, KTERÁ SE SVÝM PROJEKTEM LIGNO AKTIVÁTOR OBSADILA V ROCE 2010 PRVNÍ MÍSTO V GRANTOVÉM PROGRAMU PRO ČLENY AMSP ČR.

„Firmu jsme vybudovali od nuly a bez dotací. Jediné, co jsme dostali, bylo zboží s odloženou dobou splatnosti od ruského partnera. Za dobu našeho působení jsme o dotaci zažádali asi devětkrát. Dvakrát jsme žádost adresovali na agenturu CzechInvest do programu Potenciál jako součásti Operačního programu na podporu podnikání a inovací. V ní jsme představili experimentální technologii, která dokáže přepracovat jakoukoli organickou hmotu na huminové látky. S její pomocí by se mj. mohly řešit ekologické problémy a zpracovávat toxické odpady z čističek. Jeden rok žádost zamítli jako utopii, i když již tehdy náš výrobní závod dodával ročně na trh 300 tisíc tun preparátu a Amagro ho

prodávalo třicet tun na 300 tisíc hektarů. Napřesrok komise označila na základě citací z našeho firemního webu tentýž projekt za běžně dostupný na internetu,“ líčí zkušenosti s dotační politikou jednatel Amagra.

OBRAŤTE SE DO ŠTRASBURKU

„Nebo před devíti lety jsme na ministerstvo životního prostředí podali několik žádostí o dotace na projekty na ozdravení lesů zdevastovaných kyselými dešti. Když jsme dlouho neobdrželi odpověď, zajímali jsme se o jejich osud a bylo nám řečeno, že jim chyběly výpisy z obchodního rejstříku. Namítl

jsem, že jsem je se žádostí odevzdal osobně. Paní referentka opáčila, že jde o selhání jednotlivců, a odkázala mě na soud ve Štrasburku. Pochopil jsem, že i když máme inovativní produkt, v Česku žádné dotace nezískáme. Zdejší dotační systém je většinou neprůhledný a v hodnotitelských komisích sedí často nekompetentní a nezkušení tzv. odborníci,“ podotýká Lubomír Rákos, když vysvětluje, proč se díval skepticky i na nabídku Asociace malých a středních podniků zúčastnit se grantového programu pro členy. „Přesto jsem to ještě zkusil. Vítězství nás mile překvapilo a hlavně nám kromě odměny nalilo do žil trochu optimismu a víry ve funkčnost a smyslnost této instituce,“ vzpomíná.

VŽDYŽ JE TO TAK JEDNODUCHÉ

Říkávají mnohdy laici, když se nějaký výrobek vyvine, vyrobí a dostane na trh. „Původní myšlenka bývá prostá, ale výzkum, testování a vývoj průmyslové technologie trvá často dlouhé roky a přijde na velké finanční prostředky. Technologii na výrobu humátů, na niž mám licenci, začal vyvíjet výzkumný ústav v Rusku v roce 1972, lignohumát se podařilo konvertovat před sedmadvaceti lety, a než se letos Ligno AKTIVÁTOR dostal k zákazníkům, trvalo to dvanáct let,“ vysvětluje jednatel inovativní firmy.

Sovětský svaz se před čtyřiceti lety rozhodl napodobit proces humifikace v přírodě, který trvá miliony let, a využít ho při likvidaci kalů z čističek odpadních vod. Ruští vědci vyvinuli technologii, která dokázala zpracovat organickou část tohoto odpadu na zemědělské hnojivo. V roce 2002 se Lubomír Rákos seznámil s odborníky z bývalého Sovětského svazu, kteří ji zvládli a uměli průmyslově aplikovat. Měl sice podnikatelskou intuici, ale udělal si ještě podrobné průzkumy trhu, které ukázaly, že „jeho“ výrobek je nejlepší druhu na světě: je tisíckrát koncentrovanější než americké analogy, stokrát levnější a vyrábí se z odpadu.

ČASOVANÁ BOMBA

Správnost svého rozhodnutí si Lubomír Rákos ověřil i u autorit v oboru. Například František Čuba, bývalý předseda Zemědělského družstva Slušovice, tehdejší poradce rakouského ministra zemědělství a zástupce některých amerických firem pro Evropu, řekl: „Máte v ruce časovanou bombu pro zemědělství. Kdybyste za mnou přijel do Slušovic v době, kdy jsem tam byl předsedou, dostal byste k dispozici neomezené lidské i finanční zdroje.“ „Zároveň mě však upozornil na problémy, jež mi uskutečňování tohoto projektu přinese. Varování se naplnila. Když jsem přivezl Lignohumát do Česka, všichni tvrdili, že huminové látky se dobývají z uhlí, obsahují těžké kovy, nerozpouští se, ucpávají trysky a neobsahují nízkomolekulární složku – fulvové kyseliny, které jsou navíc škodlivé. Huminové kyseliny se aplikovaly v dávkách 5 až 500 kg na hektar s pořídním efektem.“

Přesvědčoval jsem potenciální výrobce, že máme novou generaci huminových

látek, že fulvokyseliny jsou naopak složkou nejuzácnější, lze je vyrobit i ze dřeva, i když tento materiál huminové látky neobsahuje, a na hektar stačí 50 až 100 g preparátu. Vysvětloval jsem, že jako jediní na světě dokážeme vyrobit tyto látky za 45 minut uměle, když v uzavřených nádobách napodobíme přírodní proces, který za vysokých tlaků a teplot probíhá hluboko pod povrchem Země miliony let. A díky průmyslové výrobě neobsahují těžké kovy. Odborníci popírali, že by se huminové látky daly někdy vyrobit, a najít v tuzemsku investora bylo jen zbožným přáním. Našli jsme ho až v Rusku a výrobní závod stojí již několik let v ekologické zóně poblíž Finského zálivu. Cíle vybudovat stejný podnik u nás jsme se však nevzdali, i když podmínky pro podnikání jsou tady velmi komplikované, nestabilní a odbyt v cíleně potlačovaném českém zemědělství má své limity. Proto jde větší část naší produkce na trhy západní Evropy,“ říká Lubomír Rákos.

VĚČNÝ BOJ S NEPOCTIVCI

Když se amagrovský Lignohumát etabloval na českém trhu, vyrojila se řada firem, které se snažily výrobek okopírovat nebo se nechovaly jako seriózní výrobce. „Se vstupem na tuzemský trh jsme tu sice již našli partnery, jimž jsme pomohli zavést výrobek do praxe, ale někteří z nich časem začali produkt šidit různými náhražkami. Než zemědělec přijde na to, že si koupil zboží, které neodpovídá deklarovaným vlastnostem, trvá to aspoň tři roky. Pak mu musíme vysvětlit, proč se nedostavil očekávaný efekt, a nabídnout mu náš originál. A uplynou další čtyři roky, než se o našich slovech přesvědčí a uvěří nám. S nesolidností a korupcí se potýkáme běžně,“ říká podnikatel s právnickým vzděláním, který bojuje proti podvodníkům v několika soudních sporech. „Poslední tři roky jsme ve spolupráci s nejlepšími vědeckými pracovišti rozšířovali tyto podvody a všechny nečestné firmy budeme postupně žalovat. Je to složité, protože stát nás nechrání. Když jsem odpovědný úřad informoval o tom, že jisté firmy deklarují ve svém produktu huminové látky, ačkoli v něm žádné nejsou, odpověděl mi přes datovou schránku, ať si své obchodní problémy řeším jinak než přes zákon o hnojivech,“ nevěřícně krčí rameny šéf Amagra. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV AMAGRO

Amagro s.r.o.

Společnost zaměřenou na vyhledávání zajímavých inovativních technologií založil v roce 2000 Lubomír Rákos. Bývalý pracovník státní správy zúročil znalost několika cizích jazyků a podnikatelský talent. V roce 2002 se soustředil na projekt výzkumu, vývoje, průmyslové výroby a prodeje preparátů na bázi huminových látek. Firma je výhradním distributorem huminových preparátů Lignohumát a výrobcem dalších produktů na jeho bázi nejen pro zemědělství, ale i živočišnou výrobu, medicínu, potravinářství a hobby trh. Lignohumát jako ekologická složka hnojiv a stimulatorů růstu významně zvyšuje výnosy plodin, pomáhá rostlinám rozvíjet kořenový systém a odolávat vnějším stresům. Jako první firma východního bloku exportuje do skleníkových systémů v Nizozemsku, do Francie, Německa, Belgie, Lucemburska, Itálie, Rakouska a Kanady. Ligno AKTIVÁTOR, produkt oceněný AMSP, je novinka na bázi lignohumátu a Amagro ho letos ve spolupráci s kanadskou společností Canadian AgriTech úspěšně uvedla na trhy střední a západní Evropy.



Lubomír Rákos, jednatel a ředitel společnosti Amagro

KOLBEN A DANĚK

LEGENDÁRNÍ FIRMA PRŮMYSLNÍKŮ, KTERÍ SE TU NIKDY NEPOTKALI

MEZI LEGENDY ČESKÉHO PRŮMYSLU PATŘÍ NESPORNĚ ČKD, V JEJÍMŽ NÁZVU SE KLOUBÍ JMÉNA DVOU VÝZNAMNÝCH ČESKÝCH TECHNIKŮ, VYNÁLEZCŮ A PRŮMYSLNÍKŮ, PÁNŮ KOLBENA A DAŇKA. NE VŠICHNI VŠAK VĚDÍ, ŽE TIHLE DVA SE VE „SPOLEČNÉ“ FIRMĚ VLASTNĚ NIKDY NEPOTKALI!

Slavný český technik, vynálezce, průkopník elektrotechnického průmyslu v Čechách a nakonec i průmyslník Emil Kolben se narodil přesně před sto padesáti lety ve Strančicích u Prahy, a to jako jedno z deseti dětí v německy mluvící rodině drobného židovského obchodníka. Přestože doma nemají finančně „na růžích ustláno“, mladý Emil absolvuje vyšší reálné gymnázium, aby pak v letech 1881 až 1886 vystudoval i univerzitu: strojní a elektrotechnické inženýrství na pražské, tehdy německé technice. Nadaný absolvent Kolben dokonce návazně získá prestižní dvouleté Gerstnerovo stipendium, které mu umožní cestovat Evropou a v rámci oboru poznávat nejrůznější průmyslové podniky. Stává se tak žadaným odborníkem.

TECHNIKEM U EDISONA

Však už krátce nato (roku 1888) ho potkáváme v USA, kde působí čtyři roky. Nejprve se stává osobním spolupracovníkem legendárního vynálezce T. A. Edisona, později je dokonce hlavním inženýrem vývojových laboratoří firmy Edison Machine Works v Schenectady (předchůdce dnešní General Electric) ve státě New York. Inženýr Kolben se zde podílí na vývoji elektromotorů a dynam; sám přitom zkonstruuje úspěšný tramvajový motor. Navíc se roku 1889 při zkouškách vícefázových motorů setkává s legendárním elektrotechnickým géniem Nikolou Teslou. Vícefázové

motory Kolbena fascinují natolik, že se po zbytek života stává jejich nadšeným propagátorem.

ZPÁTKY V EVROPE

Když se potom roku 1892 vrátí do Evropy, má už značné renomé. Je okamžitě přijat do švýcarské firmy Oerlikon, kde několik let působí jako šéfkonstruktér. Přímo ve Švýcarsku se tak podílí na technickém rozvoji vícefázových generátorů a motorů na střídavý proud, které firma produkuje.

Domů do Čech se čtyřiatřicetiletý Kolben vrací roku 1896, aby v Praze-Vysočanech založil vlastní elektrotechnickou továrnu, akciovou společnost Kolben a spol., kterou tři roky nato přejmenuje na Elektrotechnickou a.s. To vše se děje v době obecného nástupu vlády elektřiny. Firma proto zaznamená prudký rozvoj, zejména díky masivnímu objemu výroby stále žádanějších elektromotorů, generátorů i dalších zařízení pro nové továrny a elektrárny.

KOLBEN KONTRA KŘIŽÍK

Technik a podnikatel Emil Kolben byl po léta významným konkurentem vynálezce Františka Křižíka. V zásadě jde o to, že Kolbenova strategie staví na využívání střídavého napětí, což je v přímém rozporu oproti Křižíkovu zaměření na stejnosměrný proud, jímž napájí své obloukové lampy. V tomto boji zvítězí



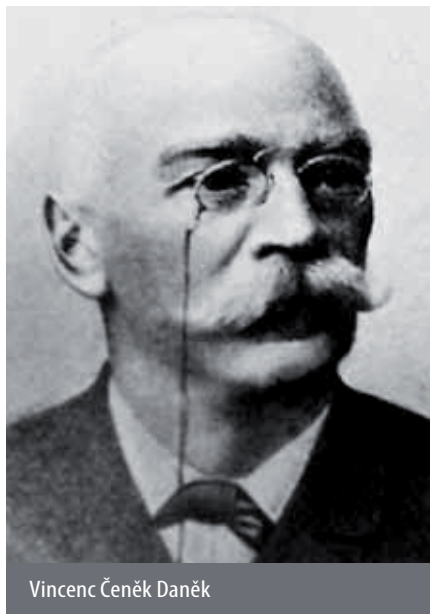
Emil Kolben

Kolben, neboť jím prosazovaný střídavý proud lze lépe uplatnit zejména ve vznikajícím a rozvíjejícím se průmyslu. Navíc je Kolben podporován svým někdejší šéfem a současně kolegou Edisonem, který roku 1911 dokonce osobně navštíví Prahu.

OD ŠPENDLÍKU PO LOKOMOTIVU

Později, roku 1921, zmíněná „akciovka“ podnikavého devětapadesátníka Emila Kolbena splyne s První Českomoravskou továrnou na stroje, čímž vzniká Českomoravská-Kolben. Nakonec se firma roku 1927 spojí s dalším gigantem, Akciovou společností Strojírny (dříve Breitfeld, Daněk a spol.), aby tak vznikla legendární domácí společnost Českomoravská-Kolben-Daněk čili ČKD. V době svého největšího ekonomického rozmachu má více než dvanáct tisíc zaměstnanců, vyrábí primárně letecké motory, ale i mnohem širší sortiment, nesporně v souladu s oblíbeným dobovým heslem: „Vyrábíme vše, od špendlíku až po lokomotivu!“

Ve firmě ČKD je stárnoucí, byť doposud kreativní Emil Kolben nejprve vedoucím (generálním) ředitelem, aby se posléze přesunul na „teplejší“ místočko místo předsedy správní rady. Mezitím stačí založit některé další výrobní subjekty, jako Pražskou továrnu na káble v Hostivaři a Pražskou elektroizolační společnost v Hloubětíně. Je také autorem mnoha



Vincenc Čeněk Daněk

odborných studií z oboru silnoproudé elektrotechniky, a to zdaleka nejen v češtině, neboť pravidelně publikuje i v zahraničí.

SMRT V GHETTU

Nakonec se Emilu Kolbenovi stane osudným jeho židovský původ. Starý pán je od počátku německé okupace a vzniku protektorátu Čechy a Morava opakovaně perzekvován. Nejprve musí odejít z ČKD, aby pak byl roku 1942 s celou rodinou povolán do židovského transportu a deportován do Terezína. Zde také dne 3. července 1943 tato osmdesátiletá legenda české elektroniky umírá.

TEN DRUHÝ STUDOVAL VE VÍDNI

Výtečný český technik, vynálezce a legendární podnikatel Vincenc Čeněk Daněk byl o 36 let starší. Narodil se v roce 1826 v Cholticích v rodině sládka. Později se stane prvním z Čechů, který se ve třetí čtvrtině 19. století výrazně prosadí mezi domácími strojírenskými továrníky. Zároveň bude patřit mezi tři zásadní vynálezce podílející se na rozvoji a pokroku cukrovarnictví.

Daněk studuje na polytechnice ve Vídni, později na technice pražské. Jako úspěšný konstruktér strojů se už profiluje v pražské strojírně Breitfeld & Evans, pro kterou pracuje od roku 1852, ale už brzy odchází do soukromé podnikatelské

sféry. Spolu s karlínským starostou J. Götzlem kupují roku 1854 přímo v pražském Karlíně malou strojírnou firmy A. Meisner & Comp. a přejmenují podnik na Daněk & Comp. Specializují se na výrobu strojního zařízení pro cukrovary a rafinerie. Firma prosperuje. Během příštích dvaceti let vyrobí výkonné moderní stroje pro více než stovku cukrovarů.

Konstruktér a vynálezce Vincenc Čeněk Daněk proslul také svými technickými objevy. Sestrojil například první kalolis, jenž sloužil k odluhování saturačního kalu. Své aktivity směřuje i do peněžnictví, patří například mezi iniciátory založení České spořitelny.

POLITIKEM, ŠLEHTICEM A RENTIÉREM

A pak už ambicióznímu Daňkovi zbývá jen politická kariéra. Aktivně ji nastupuje v letech 1861 až 1864, po které je poslancem českého sněmu. Daňkovy zásluhy „v oboru průmyslu“ jsou navíc natolik významné, že mu bude roku 1878 udělen rytířský řád císaře Františka Josefa I.; je povýšen do šlechtického stavu a získává titul von Esse.

Aktivního podnikání zanechá relativně brzy, už ve svých pětáctýřiceti letech, aby se roku 1872 definitivně uchýlil do soukromí poté, co prodal své zásadní akcie. Předtím totiž spojením s podnikem Breitfeld & Evans vznikla prosperující akciová společnost Breitfeld, Daněk a spol., již nyní opouští.

Daněk si koupí půvabné panství Tloskov na Benešovsku. Tráví tu hodně času, podobně jako na svém oblíbeném velkostátku Trnová u Zbraslavi, nicméně umírá v Praze, a to ve věku nedožítých 66 let. Jeho ostatky ukrývá honosná hrobka v Líšně.

Proslulý koncern Českomoravská-Kolben-Daněk (ČKD) vzniká až čtyřiatřicet let po milionářově smrti fúzí s akciovou společností Českomoravská-Kolben.

POTÍŽE „POZŮSTALÉ“ FIRMY

Firma ČKD patřila mezi nejvýznamnější strojírenské podniky předválečného Československa. Za druhé světové války byla přejmenována na Bömisch-Mährische Maschinenfabrick AG a vyráběla zbraně především pro wehrmacht. Definitivní konec německé výroby učiní americký nálet 25. 3. 1945, kdy je podnik shozenými bombami značně poškozen.

Po válce je ČKD obnoveno – a také rychle znárodněno. Podnik dále vyrábí zejména elektrické stroje, polovodiče, ale i průmyslové kompresory, jeřáby, autojeřáby, lokomotivy, tramvaje. V roce 1994 vzniká v privatizaci dnešní holding ČKD Group, společenství inženýrských a výrobních firem, které působí v segmentech energetika, plyn a ropa, ekologie a infrastruktura. Bude legenda pokračovat? ■

TEXT: LUBOS Y. KOLÁČEK
FOTO: ARCHIV AUTORA



RENASANCE ZÁJMU O DOMÁCÍ VÝROBKY

SPOTŘEBITELÉ UPŘEDNOSTŇUJÍ KVALITU PŘED CENOU

Relevantní údaje o spotřebitelském chování mohou českým výrobcům napomoci lépe obstát v konkurenci zahraniční produkce na zdejšímu trhu. Ačkoliv je cena při nákupu zboží pro české spotřebitele důležitá, rozhodujícím faktorem jsou nakonec hlavně kvalita materiálu a jeho zpracování a funkčnost. Vodítkem při rozhodování o nákupu je popis výrobku, vzhled, země původu, cena a až poté značka. Cena jako nejviditelnější faktor je určující pro 47 %

respondentů. Spotřebitelé si vybírají hlavně na základě osobního doporučení známých či jiných zákazníků třeba na internetu. Rádi se vracejí k produktům, s nimiž mají z minulosti dobrou zkušenost. Preference českých výrobků před zahraničními se dlouhodobě pohybuje kolem 75 procent a osmnáctý průzkum AMSP tuto skutečnost více než potvrdil.

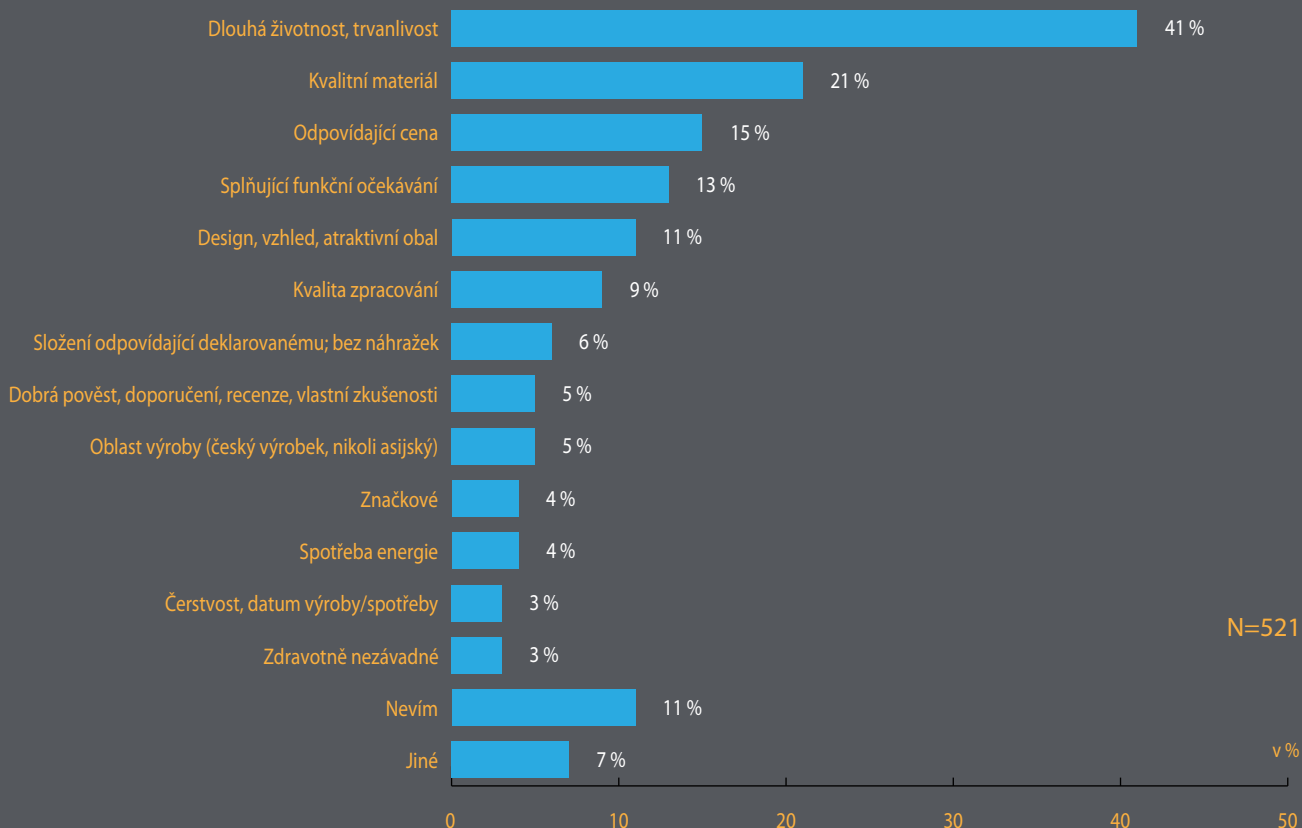
ZNAČKA KVALITY USNADŇUJE ORIENTACI

Program Česká kvalita zná 44 % dotázaných osob a většina jej považuje za dostatečnou záruku jakosti zboží. Mezi

nejznámější značky patří Czech Made, Ekologicky šetrný výrobek a Pečeť jakosti a poměrně dobré je i povědomí o produktech zdravotně postižených osob. Právě na výrobcích s ochrannou známkou Práce postižených je patrná dlouhodobá systematická snaha nadačního fondu na jejich podporu (NFOZP) o medializaci v Evropě zatím jedinečného označení.

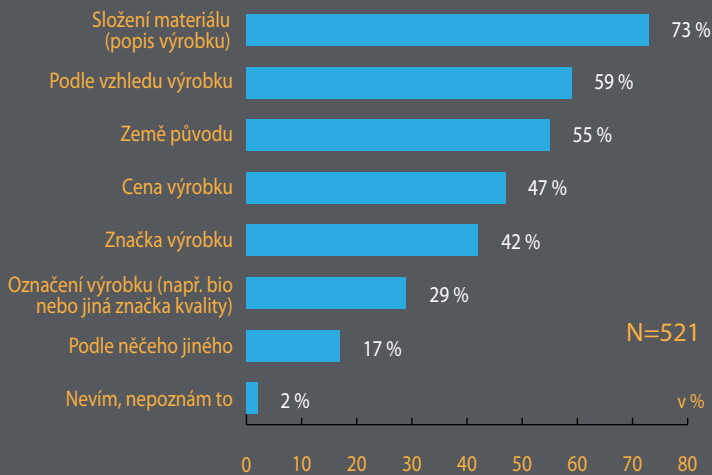
Dotázaní zákazníci i podnikatelé by rovněž uvítali nezávislou značku garantující kvalitu a podobný program by podle nich měl být financován z veřejných zdrojů.

Co si představujete pod pojmem kvalitní výrobek?

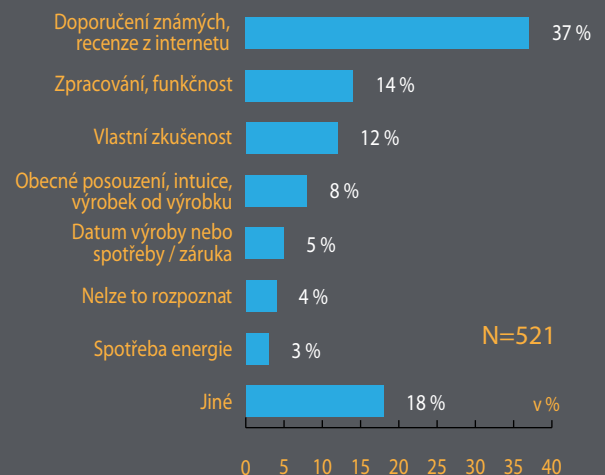


Značky kvality a jejich vnímání spotřebiteli a podnikateli

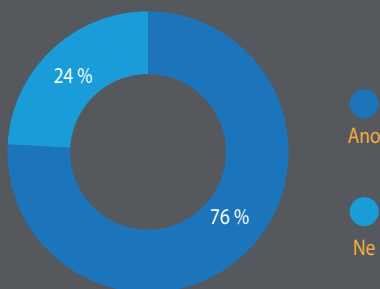
Podle čeho rozeznáváte přímo v obchodě, že jde o kvalitní výrobek?



Podle něčeho jiného (detail odpovědi):



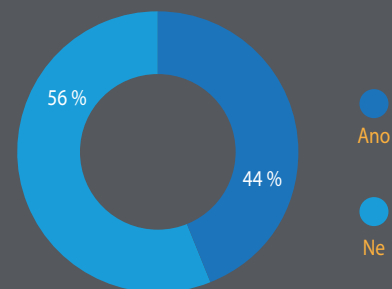
Dáváte přednost při koupi českým výrobkům?



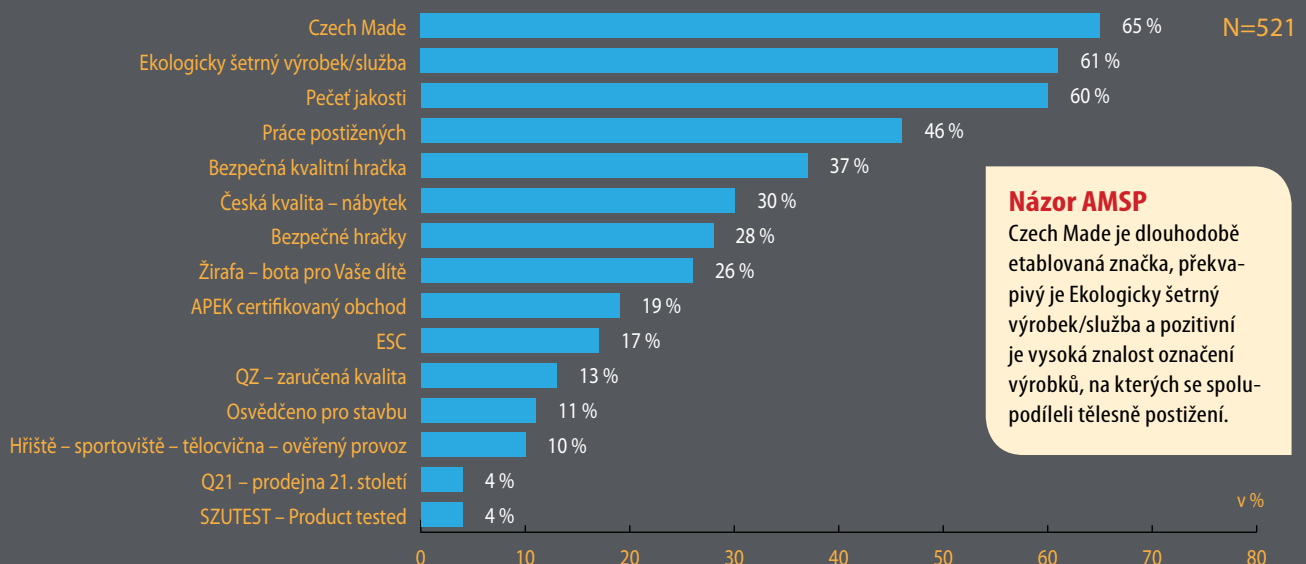
Názor AMSP

Toto je určitě pozitivní zpráva pro české výrobce. Jedná se o dlouhodobý trend, který AMSP ČR potvrzuje.

Znáte program Česká kvalita?



O kterých následujících značkách kvality jste už slyšeli?



Názor AMSP

Czech Made je dlouhodobě etablovaná značka, překvapivý je Ekologicky šetrný výrobek/služba a pozitivní je vysoká znalost označení výrobků, na kterých se spolupodíleli tělesně postižení.

Zdroj: Závěrečná zpráva z průzkumu Značky kvality a jejich vnímání spotřebiteli a podnikateli, Aspectio Research exkluzivně pro AMSP ČR

FIRMY NEMOHOU ČEKAT, JAK TO DOPADNE

PŘES VAROVÁNÍ SVAZU PRŮMYSLU A DOPRAVY ČR PŘISPĚLA V DEVADESÁTÝCH LETECH TEHDEJŠÍ VLÁDA K ROZVRZATU DUÁLNÍHO SYSTÉMU UČNOVSKÉHO VZDĚLÁVÁNÍ, JEHOŽ ZÁKLADY BYLY POLOŽENY JIŽ V LIBERÁLNÍM KAPITALISMU DEVATENÁCTÉHO STOLETÍ. NĚMCI A RAKUŠANÉ, KTEŘÍ HO BĚHEM STO PADESÁTI LET NIKDY NEOPUSTILI, NEMAJÍ S UPLATNĚNÍM UČŇŮ NA TRHU PRÁCE PROBLÉMY A TAMĚJŠÍ FIRMY SI REGULUJÍ JEJICH STRUKTURU A POČET PODLE SVÝCH POTŘEB.



Stát tam zajišťuje výuku teoretických předmětů a praxi budoucí zaměstnavatelé. Potom se nemůže stát, že se pracovní trh se svými aktuálními potřebami a oborovou kapacitou míjí s nabídkou absolventů.

KONSTANTY A PROMĚNNÉ

Podle výsledků průzkumů vzdělávání stále klesá podíl lidí s nízkou kvalifikací

na zaměstnanosti a v roce 2020 by měli tvořit zhruba jen 15 procent zaměstnaných. To je také v souladu s aktuálními vzdělávacími politikou Evropské unie. Paušální promítání dat do předpovědí trendů v zaměstnanosti jednotlivých národních ekonomik však může přinést problémy. A to tím spíš, jde-li o výrazně průmyslově a exportně orientovanou zemi, jako je Česká republika. Podle dat Eurostatu pracuje u nás

v průmyslu 38 procent lidí, což je nejméně ze sedmadvaceti států Evropské unie. Podle veřejně dostupných údajů patří podíl vyučených v dospělé populaci České republiky k nejvyšším v Evropě, ale s technologizací výroby poptávka zaměstnavatelů klesá. Jen zlomek vyučených však pracuje v oboru, v němž se vyučili. Problém spočívá v tom, že většina učilišť není v posledních letech schopna poskytnout absolventům

vzdělání zhodnotitelné na trhu práce. Chybí jim přenositelné kompetence odpovídající nutnosti měnit zaměstnání v průběhu produktivního věku a často končí na sociálních dávkách. A co je ještě závažnější, výrazně se snížilo procentuální zastoupení technických oborů v rámci učňovských oborů jako celku.

Elektrikáři, absolventi technických oborů navázaných na automobilový průmysl, výtaháři a další technické profese problémy s uplatněním nemívají. Jsou zruční, s jemnou motorikou a spektrum jejich dovedností zahrnuje elektroniku, elektrotechniku nebo strojírenství. I když nezůstanou přímo ve svém oboru, mají dveře otevřené v příbuzných profesích, jako je třeba autodoprava, ale neodmítá je ani státní správa. Pro zaměstnavatele provozující park nákladních vozů v několikamilionové hodnotě jsou pracovníci, kteří dokáží také leccos opravit, velkou výhodou. Společnost je již léta přesvědčována, že čím vyšší vzdělání, tím lepší uplatnění. Ale to už neplatí. Firmy naléhavě potřebují manuálně zručné řemeslníky, kteří se naučili pracovat rukama.

JAK TO VIDÍ ZAMĚSTNAVATELÉ

S krizí snížila většina českých firem počty zaměstnanců, zvýšila produktivitu práce a udržela mzdy na uzdě. Také proto jsou naši exportéři stále konkurenceschopní. Tento trend pokračuje a počet uchazečů o práci výrazně přesahuje poptávku. Přesto si zaměstnavatelé mezi nimi obtížně vybírají.

Podle Kamila Košťála, ředitele logistiky ze společnosti Borcad, se k nim do firmy za posledního půl roku hlásilo přes dvě stě zájemců na různé pozice, jimž nechybělo odpovídající vzdělání ani předepsaná praxe. Většina však neprošla ani do druhého kola. Co bylo příčinou? Nedokázali vyřešit předložené praktické zadání: konstruktéři nenabídli konstrukční řešení, adepti na manažerskou pozici si neporadili s koncepcí řízení oddělení, prodejci s prodejním plánem a nákupčí nebyli schopni zformulovat postup řešení reklamace. A podobné zkušenosti mají i jinde.

Když společnost Brano Group před časem hledala pracovníky pro nový

provoz, „proteklo“ výběrovým řízením z podobných důvodů podle jejího majitele Pavla Juříčka 800 zájemců z 1100 přihlášených. Kromě nekompetentnosti postrádají zaměstnavatelé u uchazečů o místo také pevné pracovní návyky a disciplínu.

ŽÁCI ZÁKLADNÍCH ŠKOL VĚTŠINOU NEVĚDÍ, CO SI POD TECHNICKÝMI OBORY PŘEDSTAVIT

V posledních letech se naše střední technické školy a učiliště potýkají s nedostatkem zájemců o studium. Výuka na základních školách je kromě matematiky a fyziky zaměřena převážně humanitně a žáci většinou nemají představu o tom, co výuka na technických školách obnáší. Volí proto obory, o nichž mají k dispozici víc informací.

Řešením by mimo jiné mohlo být zavedení polytechnické výchovy na základním vzdělávacím stupni a užší kontakty základních a středních škol a firem. Příkladem podniků, které se snaží zasít semínko zájmu o techniku již u malých dětí, najdeme dnes řadu. Například Motor Jikov České Budějovice spolupracuje s mateřskými školami, kam dodává stavebnice a technické hračky. Podle ředitelky pro lidské zdroje společnosti Věry Vrchotové několikrát ročně organizují pro žáky i rodiče exkurze, a vyvracejí tak dávno přežitě představy o dřině dělníků a techniků ve špinavých provozech.

NSP A NSK: DOBRÉ NÁSTROJE VYCHÁZEJÍCÍ Z PRAXE

„Změny trendu ve školství trvají léta, ale firmy musí reagovat stále rychleji. Abychom zaměstnavatelům, zaměstnancům, absolventům základních škol a školám usnadnili orientaci na trhu práce, začali jsme před asi šesti lety vytvářet Národní soustavu povolání (NSP) a Národní soustavu kvalifikací (NSK). Jde o otevřené systémy, které jsou budované na aktuálních potřebách našeho průmyslu a používají srozumitelnou terminologii vycházející ze zdejšího kulturního prostředí. Na rozdíl od předešlých katalogů povolání – uzavřených a v době publikování již zpravidla zastaralých, jež sestavovali odborníci odtřizení od praxe – je tentokrát

ZDROJE NA PODPORU TECHNICKÉHO VZDĚLÁVÁNÍ

Nedávno představil ministr průmyslu a obchodu Kuba návrhy, jak řešit vážný nedostatek technických pracovníků v tuzemském průmyslu. Iniciativa je výsledkem jednání Ministerstva průmyslu a obchodu ČR se Svazem průmyslu a dopravy ČR, Hospodářskou komorou ČR, Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy ČR a Fórem průmyslu a vysokých škol. Předložená opatření tvoří komplex finančních i nefinančních nástrojů, které mají motivovat školy a podniky k vzájemné spolupráci. Má jít o podporu firmenních investic do vzdělávání zvýhodněných daňovými odečty, dále o přesměrování části prostředků z Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost, které nebudou podle informací MŠMT s největší pravděpodobností dočerpány, do materiálně-technického vybavení škol. Třetím významným krokem má být zjednodušený model financování vysokých škol, kdy by se výše příspěvku na studenta odvíjela od úspěšnosti uplatnění absolventů na trhu práce.

tvoří lidé z podnikatelské sféry, především personalisté.

Aby měly oba projekty smysl i do budoucna a nebyla promarněna mnohdy dobrovolná práce jejich tvůrců, je třeba s nimi dále pracovat a alespoň jednou za dva roky je revidovat, aby neskončily s posledními unijními dotacemi. Považuji je za velmi přínosné a jediné, co bych asi vytkl, je slabé povědomí o nich mezi veřejností,” vysvětluje předseda Sektorové rady pro management a administrativu, člen Sektorové rady pro strojírenství a zkušený personální ředitel Avia Ashok Leyland Motors Vít Šubert. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: THINKSTOCK

PROGRAM LEONARDO DA VINCI PODPORUJE PODNIKY

POTŘEBUJETE ZVÝŠIT KONKURENCESCHOPNOST SVÉHO PODNIKU, A UPEVNIT TÍM JEHO POSTAVENÍ NA TRHU? ZAMĚŘTE SE NA ZVÝŠENÍ ODBORNÉ KVALIFIKACE SVÝCH ZAMĚSTNANCŮ A VYUŽIJTE PROGRAM LEONARDO DA VINCI!

Program Leonardo da Vinci je součástí komunitárního programu Evropské unie s názvem Program celoživotního učení a poskytuje finanční podporu pro realizaci projektů mezinárodní spolupráce v oblasti odborného vzdělávání, a to jak na úrovni středních škol a učilišť, tak na úrovni dalšího odborného vzdělávání osob pohybujících se na trhu práce. V České republice je tento program implementován Domem zahraničních služeb/Národní agenturou pro evropské vzdělávací programy.

Kdo se může do programu zapojit?

Jedná se o poměrně široké spektrum typů subjektů. Patří mezi ně právnické osoby, zejména střední odborné školy a učiliště, profesní asociace a vzdělávací agentury, neziskové organizace, občanské a obecně prospěšné společnosti, úřady státní, veřejné nebo městské správy a samosprávy i další instituce, které se podílejí na odborném vzdělávání a přípravě. Mezi oprávněně

žadatele také patří malé a střední podniky či velké výrobní podniky.

Se kterými zeměmi je možné spolupracovat?

Se všemi sedmadvaceti členskými státy EU, dále Islandem, Lichtenštejnskem, Norskem, Švýcarskem, Tureckem a Chorvatskem (v omezeném rozsahu bývalá jugoslávská republika Makedonie).

Na co jsou finanční prostředky určeny?

V rámci všech aktivit programu může být financována podpora dalšího odborného vzdělávání zaměstnanců a zaměstnavatelů, zejména pak uskutečňování zahraničních mobilit zaměstnanců ve formě pracovních stáží v podnicích a vzdělávacích organizacích v aktivitě Projekty mobility.

V Projektech partnerství si mohou podniky vyměňovat zkušenosti a informace



Program celoživotního učení

o způsobech a metodách odborného vzdělávání s podobně zaměřenými zahraničními společnostmi.

Zapojení se do Multilaterálních projektů/Přenos inovací umožní podnikům přípravu vlastních vzdělávacích materiálů ke zvýšení odborné kvalifikace zaměstnanců i zaměstnavatelů. Tyto projekty jsou zaměřeny na zavádění inovativních obsahů a výstupů z předchozích projektů Leonardo da Vinci nebo z jiných inovativních projektů do systému odborné přípravy na národní, místní, regionální nebo oborové úrovni.

Kde se můžete o programu dozvědět více?

Na webových stránkách www.naep.cz pod odkazem příslušného programu.

HELENA SLIVKOVÁ, DZS/NAEP
(PR ČLÁNEK)

PŘÍKLAD Z PRAXE

Jedním z příkladů, který ve velké míře ukázal, jakým způsobem lze propojit vzdělávání se světem práce, je projekt „E-learning – přenos inovací v oblasti moderní zdravotnické techniky“. Tento dvouletý projekt byl schválen v rámci Výzvy 2010 a jeho příjemcem grantu je LINET spol. s r.o.

Konsorcium, které projekt realizuje, se skládá z více typů organizací: společnost Linet je významným výrobcem zdravotnické techniky, ale také vzdělávací institucí zaměřenou na další odborné vzdělávání a trénink v oboru zdravotnické techniky; Wissner-Bosserhoff (Německo), Linet France (Francie) a Desan Flex (Španělsko) jsou podniky – výrobci zdravotnické techniky; Česká asociace sester je významnou organizací zabývající se odborným

vzděláváním a tréninkem zdravotnické sestry, jejímž základním úkolem v projektu bylo garantovat kvalitu a relevantnost obsahu adaptovaného pro novou cílovou skupinu; Městská nemocnice v Litoměřicích zajistila pilotní testování e-learningových kurzů pro novou cílovou skupinu.

Hlavními výstupy projektu jsou adaptované e-learningové kurzy z oboru zdravotnické technologie ve čtyřech jazykových verzích – české, francouzské, německé a španělské.

Projekt v celém svém průběhu reagoval na neuspokojivou situaci týkající se dalšího odborného vzdělávání v oboru zdravotnické techniky. Jeho hlavním cílem bylo rozvinout potenciál inovativních výstupů předchozích projektů

(anglické e-learningové kurzy z oblasti zdravotnické techniky) a přenést je do nových partnerských zemí a k novým cílovým skupinám.

Z projektu měli a i nadále budou mít užitek jak zaměstnanci výrobců zdravotnické techniky, tak zdravotnický personál.



CO JE ECVET?

NEJEN VELKÉ FIRMY, ALE I MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY VYSÍLAJÍ SVÉ PRACOVNÍKY NA STÁŽ, A TO JAK V RÁMCI REPUBLIKY, TAK I DO ZAHRANIČÍ. POKUD JSOU ZAHRANIČNÍ STÁŽE ZAMĚSTNANCŮ ORGANIZOVÁNY V RÁMCI NĚJAKÉHO EVROPSKÉHO PROGRAMU, NEJČASTĚJI JDE O PROJEKTY MOBILITY PROGRAMU LEONARDO DA VINCI.

Počty českých účastníků stáží v zahraničních podnicích se postupně zvyšují, protože jak samotným účastníkům, tak i vysílajícím podnikům přinášejí stáže několikrát prospěch. Účastníci, kteří získají nové vědomosti a dovednosti, v zahraničí si výrazně zlepšují své cizojazyčné dovednosti a také si rozšíří svůj obecný rozhled. Vysílající podnik pak lepší znalosti pracovníků, využívá a zvyšuje si tak svou konkurenceschopnost. V případě stáží, organizovaných v rámci programu Leonardo da Vinci, dokonce na úhradu většiny nákladů stáže může získat nezanedbatelný finanční příspěvek formou grantu.

MOBILITA PŘINÁŠÍ PROSPĚCH

Protože mobilita zaměstnanců – podobně jako mobilita studentů – přináší prospěch nejen jednotlivcům a vysílajícím firmám či školám, nýbrž i státům, je již na úrovni Evropské unie řadu let podporována, a to například prostřednictvím zmíněného programu Leonardo da Vinci. V současné době se v souvislosti s rozvojem mobility vyvíjí a v jednotlivých členských zemích EU postupně zavádí nový evropský nástroj nazvaný Evropský systém přenosu kreditů v odborném vzdělávání (ECVET).

Jde o systém, který přispívá k rozšiřování mobility zaměstnanců a studentů a ke zvýšení kvality stáží přinejmenším ve dvojnásobném směru. Za prvé usiluje o to, aby u každé stáže byly přesně stanoveny její výsledky, tj. vědomosti a dovednosti, které si má účastník stáže osvojit, a to pomocí tzv. jednotek učení (learning units). Nedělá se to proto, aby se zvýšila administrativní zátěž, nýbrž aby se usnadnilo ověřování a uznávání výsledků stáží ve vysílající i přijímající zemi. Účastník si totiž ze stáže přiveze jak zmíněný popis vědomostí a dovedností, tak i doklad, že si je osvojil, takže v jeho zemi již není potřeba je ověřovat znovu.

Druhý přínos systému ECVET spočívá v tom, že zlepšuje vazbu mezi osvojenými vědomostmi a dovednostmi a příslušnou soustavou kvalifikací, kterou je u nás Národní soustava kvalifikací. Vědomosti a dovednosti, popsané prostřednictvím jednotek učení a ověřené v přijímající organizaci, totiž pak mohou být uznány jako součást některé kvalifikace, obsažené v Národní soustavě kvalifikací. To dosud není možné.

Podobně jako v dalších zemích EU probíhají i v České republice přípravné práce na zavedení systému ECVET. V dubnu schválilo Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy dokument o zavádění tohoto systému u nás. Bylo také vytvořeno Koordinační centrum pro ECVET, v němž pracují odborníci z různých relevantních organizací působících v odborném vzdělávání i z těch, které reprezentují zaměstnavatele, resp. podnikatele. Součástí Koordinačního centra je i tým expertů při Domu zahraničních služeb (DZS), který pomáhá při zavádění systému ECVET včetně šíření informací o něm.

Za finanční podpory Evropské komise je v rámci Programu celoživotního učení realizován projekt „National Teams of ECVET Experts 2012–2013“. Příjemcem grantu je Dům zahraničních služeb.

JAROMÍR COUFALÍK (PR ČLÁNEK)

Podrobnější informace o systému ECVET, a to včetně informací o jeho zavádění v ČR, lze získat na adresách www.ecvet.cz a www.naep.cz/ecvet. O zavádění systému ECVET na evropské úrovni se lze dovědět na adrese www.ecvet-team.eu, kde jsou k dispozici i informace o publikacích a akcích týkajících se ECVET. Na adrese www.ecvet-projects.eu jsou zase informace o konkrétních projektech z různých sektorů, které mohou pomoci získat představu o fungování systému ECVET.



Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová

Mgr. Daniel Libertin

Mgr. Luboš Y. Koláček

Mgr. Hana Kejhová

Grafická úprava

Ing. Valeria Ashhab

Korektury

PhDr. Milena Gillová

Produkce

Mgr. Marek Jenšík

Ekonomický servis

Ing. Tereza Gulánová

Fotobanka

Isifa Image Servis

Distribuce

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

Tisk

Kavka Print a.s.

Vydavatel

ANTECOM s.r.o.

Blatenská 2166/7,

148 00 Praha 4

antecom@antecom.eu

Tel./fax: +420 272 935 558

Redakční servis: +420 602 313 176

Titulní foto

Slunce nad střechou

Zakázaného města

Autor: John Wang

Zdroj: Gettyimages Creative RM

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografií z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

Připravujeme



Afrika: celosvětový boj o zdroje

Foto: THINKSTOCK

V roce 2009 překročil čínský obchod s Afrikou objem amerického. Do čtyřicítky zemí černého kontinentu odešly tisíce čínských expertů na průzkum ložisek nerostných surovin. Jak Číně, tak i USA je totiž jasné, že si musí zabezpečit přístup ke zdrojům a zároveň vliv v Africe. A co Evropská unie a my? Nezaspali jsme?



Foto: PAVEL HOŘEŠÍ

O nanotechnologiích, českých start-up i o tom, že v sobě musíte mít správný mix vědeckého nadšení a komerčního přístupu, hovoříme s Lilianou Berezkinovou, manažerkou pro obchod a marketing klastru Nanoprogres.

Jak objevovat příležitosti a jak se chovat v nejistotách krizových časů. A jak vedle velkých štik mohou v byznysu přežít i malé ryby. Nejen o tom si povídáme s Jiřím Devátem, generálním ředitelem společnosti Cisco Systems (Czech Republic).



Foto: ARCHIV J. DEVÁTY



NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ

NÁRODNÍ SOUSTAVA POVOLÁNÍ

aktuální databáze, která odráží trh práce



Národní soustava povolání vstupuje v život!

Nevíte, jakou profesi zvolit?

Katalog na www.nsp.cz jich obsahuje více než 1000!

Ty jsou výsledkem práce odborníků z praxe –
29 sektorových rad a dalších pracovních skupin,
v nichž jsou zástupci zaměstnavatelů,
odborných škol i státních institucí.

více na: www.nsp.cz • www.sektoroverady.cz



evropský
sociální
fond v ČR



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

800 521 521
www.kb.cz

Podržíme
váš obchod
kdekoli
na světě

KB – finanční rádce exportéra

- akreditivy, záruky, inkasa
- exportní financování, forfaiting
- zahraniční platební styk
- zajištění kurzových rizik
- makroekonomické komentáře

fincentrum

Banka roku
2011

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

