

Dopisy

Pojďme do Číny

Česká republika by měla, na rozdíl od stále nerozhodnější EU, sledovat svou vlastní strategii spolupráce s Čínou. Nemyslím strategii politickou, spíše podnikovou, obchodní a kulturní. Nemyslím také strategii »starých vztahů« s komunistickými aparátčiky, ani strategii antiglobalistů. Mám na mysli strategii české podnikatelské sféry, která by mohla proniknout na čínské trhy tak razantně jako Jan A. Baťa ve 30. letech minulého století. S Čínou se nesoutěží, Čína se neignoruje – s Čínou se spolupracuje. Stačí si přečíst moudrou Baťovu knihu Spolupráce. Když nepůjdeme do Číny, přijde Čína k nám. ČR je pro ně zanedbatelný trh, přesto zde již Číňané jsou. Pro nás je Čína trhem neuvěřitelných 1,3 miliardy lidí, přesto Češi v Číně nejsou. Jako »baťovec« si to neumím dobře vysvětlit. Hospodářský zázrak Číny lze vysvětlit globálním trendem zvaným outsourcing. Vyspělé země převádějí do Číny své neefektivní výroby a montáže a do Indie služby. Outsourcing se stává hlavní hybnou silou světové ekonomiky. Čína z něj odvozuje maximální benefit, protože její levná pracovní síla produkuje kvantitu i kvalitu lépe než zdrojová země. Jak ale hodnota pracovní síly roste, outsourcing se přesouvá, nastupují vnitřní síly a zdroje se začínají také vyvážet. Proto i Čína vstupuje do Česka. Prvním čínským outsourcingem do tuzemska je továrna firmy Changhong na plazmové a LCD televizory v Nymburku. Výstavba nového závodu bude stát čínské firmy 245 milionů korun a práci tam najde 300 lidí. To je jen začátek. Přejde i design a s ním čínští inženýři a manažeri – a také studenti. Čína není jednolitý, homogenní kolos, ale bohatá mozaika poloautonomních provincií, regionů, lokalit a podniků – a se

všemi se dá jednat jednotlivě a přímo. Dávno už to není »vláda, stát a strana«, ale právě zmíněná mozaika. Proto je strategie centrálního zastoupení mylná a nemoderní. Je spíše pohrobkem komunistických návyků a vzbuzuje nedůvěru k podnikatelské sféře. Porovnejte dva přístupy: Pro české podnikatele je Čína lákavá, ale zároveň odrazující svou složitostí. »Největší riziko spočívá v odlišnosti podnikatelského prostředí a mentality lidí, která má za následek nedodržování dohod a záměrné poškozování zájmů zahraničního investora, například nedodržování ochrany duševního vlastnictví a tunelování,« píše se v materiálech vládní společnosti CzechTrade. To je tresťuhodné odrazování. Jablonecká společnost Jablotron tvrdí, že největší překážkou podnikání na čínském trhu je chování zástupců na českých ambasádách. »Jsou nevstřícní a byrokratičtí a někdy se za ně stydím,« uvádí šéf Jablotronu Dalibor Dědek. Jablotron, podobně jako řada dalších firem, se potýkala s kopírováním svých výrobků v Číně, ale na konec uspěla. »Najali jsme místní britskou agenturu, která odhalila továrnu vyrábějící kopie. Do tří týdnů od podání žaloby došlo k razii v továrně a vyřešení našich ztrát. To by se v Česku nestalo, tady je nějaké soudní řešení v podstatě nefunkční,« konstatuje Dědek. Z obou přístupů bych nikdy nezvolil ten první, ale vždy ten druhý, podnikatelský. Podnikatel se nevymlouvá na podmínky či poměry, ale má v popisu práce je překonávat. Číňané jsou podnikatelé. Mluví anglicky, podnikají po celém světě a umějí vyrobit (levněji) vše. Čína je velká země, která se chová jako země malá. Je vlastně soustavou malých zemí, která se nám jeví jako zmíněná mozaika. Pro ty, kteří chtějí měnit svět: angažovanost, autonomizace a přítomnost demokratických sil v této mozaice



Čína je pro české firmy neuvěřitelným trhem, píše Milan Zelený

»Čín« je nejlepší a nejspolehlivější cestou k oslabení centrální »strany a vlády«, k demokratické Číně i regionů. Vzdělání je v Číně prioritou č. 1. Nikoli místní, provinční, ale vzdělávání na úrovni světové třídy. Je proto dobrou strategií využít mozkového potenciálu a zvát si čínské podnikatele, inženýry, vědce, profesory a studenty do našeho uzavřeného, sebezahleděného prostředí. Pomohou nám pronikat do Číny spolehlivěji než pochybné vztahy s komunistickými funkcionáři. Sám učím v programu MBA na Pekingské univerzitě, jsem hostujícím profesorem a proděkanem na Xidian university, pracuji na projektech s Čínskou akademií věd. Přitom jsem podepsal dlouhodobou smlouvu s Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně – je zcela zřejmé proč: co člověk hlásá, to má také dělat. Moji čínští MBA studenti na Peking University přesahují výkonem mé studenty v New Yorku. Jen Peking má přes 1200 univerzit. Univerzity pracují nepřetržitě, sedm dní v týdnu, 24 hodin denně. Univerzitní posluchárny svítí dlouho do noci, univerzitní obchody fungují přes noc. I v základním školství je Hongkong první na světě, v matematice před Finskem a Koreou. Ve čtení je první Finsko, ale Hongkong a Macao jsou v první patnáctce. Ve vědě pak Finsko, Japonsko a Hongkong, Macao sedmé. USA jsou hodně, hodně pozadu.

Vláda ČR převzala záštitu nad 1. ročníkem konference Hledání nové Evropy v květnu 2006 v Praze. To je povzbuzující první krok k zahájení procesu hledání správné strategie k rapidně se rozvíjícímu světu.

MILAN ZELENÝ
Fordham University, UTB ve Zlíně,
Xidian University

Aktuální situaci lékáren se zabývala Světlana Rysková v článku Ohlušující nářek lékárníků v Ekonomu č. 1/2006.

Spojte pojištění

Především bych chtěl opravit chybnou formulaci »u volně prodejných léků žádná regulace neplatí«. Regulace platí u všech volně prodejných léků, které mají tzv. kód SÚKL. Tedy některých vitamínů (např. Supradyn, Centrum), téměř všech nosních kapek, kapek na kašel, hojivých masť, a pak některých perliček (např. oblíbených léků na zvýšení potence, tedy Viagry, Cialisu nebo na hubnutí Meridia, Xenical). Platí pocho-pitelně u léků proti bolestem – tedy od Acylpyrinu, přes Brufen, Paralen až po Nurofen. Myslím, že PR agentury tlačily spíše pohádky dr. Ratha, takže hodnotím pozitivně, že v článku jsou některé věci docela chápavě prezentovány. Co vše v lékárnách nastalo: Každá lékárna udělala k 31. prosinci 2005 klasickou měsíční