

- **Hájí a zastupuje zájmy českých podnikatelů v EU**
- **Informuje české podnikatele o legislativní činnosti EU**
- **Organizuje stáže, debaty a školení**

8. podnikatelský summit EU-Čína – Snaha o prohloubení spolupráce

20. září se v Bruselu uskutečnil již 8. podnikatelský summit EU-Čína, který probíhal paralelně s politickým summitem. Cílem setkání bylo najít způsob, jak ještě více prohloubit obchodní spolupráci těchto již velice úzce propojených celků. Jak zaznělo několikrát během summitu, Čína znamená pro Evropskou unii trh s obrovským potenciálem, a naopak EU pro Čínu především zdroj kvalitních technologií a inovací. Dle slov **prezidenta Konfederace evropského podnikání BUSINESSEUROPE Jürgena R. Thumanna** je Čína pro EU druhým největším obchodním partnerem a evropské firmy mají velký zájem proniknout na čínský trh. Zároveň ale podotkl, že je potřeba vytvořit stejné podmínky pro firmy z obou ekonomik, čímž narážel na problémy, se kterými se evropské firmy potýkají při snaze prosadit se na čínském trhu. Jedná se například o preferenční zacházení s lokálními výrobci či nadbytečnou administrativní zátěž. Podle Thumanna by evropským firmám velice pomohlo podepsání dohody o ochraně investic, která by zvýšila jistotu investorů a tím podpořila vstup evropských firem na čínský trh.

Generální tajemník Sdružení evropských obchodních a průmyslových komor EUROCHAMBRES Arnaldo Abruzzini upozornil zejména na potřebu vyvarovat se protekcionistickým opatřením, ke kterým se některé země v rámci opatření proti krizi uchylují. Obchodní vztahy mezi EU a Čínou podle něj budou jedním z důležitých faktorů při překonání současných ekonomických problémů. **Prezident Evropské rady Herman van Rompuy** uvedl, že i když se to na první pohled nemusí zdát, jsou EU i Čína v podobné situaci – oba celky se potýkají s poklesem hospodářského růstu, který se snaží opět nastartovat. Vyzdvihl také obrovský nárůst obchodu mezi EU a Čínou. Zatímco ještě před několika lety byl vzájemný obchod téměř nulový, v dnešní době se jedná o jeden z nejvýznamnějších obchodních vztahů na světě. Zároveň ale dodal, že by se vzájemného obchodu dalo mnohem lépe využít k nastartování hospodářského růstu v EU. Podle **předsedy Evropské komise José Manuela Barrosa** přispěje prohloubení vztahu EU s Čínou ke stabilizaci celé světové ekonomiky. Přestože se jedná o velice intenzivní obchodní spolupráci, stále je zde velký prostor pro přiblížení se jeden druhému.

Čínský premiér Wen Jiabao označil partnerství mezi EU a Čínou za strategické a tím pádem klíčové pro oba celky. V této souvislosti uvedl, že EU je posledních osm let pro Čínu největším obchodním partnerem. Mezi oběma celky samozřejmě existují rozdíly, ať už z hlediska politického nebo kulturního, nicméně ty by neměly hrát roli při prohlubování ekonomických vztahů. Zmínil také přetrvávající vůli přispět k řešení dluhové krize v EU například nákupem dluhopisů či podporou Evropského stabilizačního mechanismu. Čínský premiér také vyjádřil vůli odstranit překážky bránící obchodu a přispět k jeho liberalizaci. Přestože Čína dosáhla v prvním pololetí letošního roku skvělého výsledku v podobě růstu o 7,8 procent, z dlouhodobého hlediska se jedná o pokles. Jednou z cest, jak zajistit čínské ekonomice znovu růst, je podle jejího premiéra užší spolupráce s EU v celé řadě oblastí od stavebnictví, služeb, přes výzkum a vývoj, vědu, jadernou energetiku, dopravu, městského plánování, až po oblast školství a kultury.

Summitu se kromě politického vedení zúčastnili také představitelé podnikatelské sféry z EU a Číny, kterým se úspěšně podařilo proniknout na opačný trh. „Přestože evropské firmy často odrazuje od

- **Hájí a zastupuje zájmy českých podnikatelů v EU**
- **Informuje české podnikatele o legislativní činnosti EU**
- **Organizuje stáže, debaty a školení**

vstupu na čínský trh řada překážek, vyplatí se v úsilí vytrvat,“ tvrdí **Johannes Fottner**, ředitel společnosti **MIAS Group**, která se zabývá logistikou a skladováním zboží. Podle něj obrazu čínského trhu velmi škodí negativní „masáž“ ze strany médií. Je sice pravda, že vstoupit na čínský trh není jednoduché, rozhodně to však není nemožné. Důležité je především respektovat pravidla trhu, ukázat snahu mu porozumět a přizpůsobit se rozdílnému smýšlení čínských firem, které je velice rozdílné od toho v Evropě. To někdy může sice trvat delší dobu, jakmile si však získáte důvěru druhé strany, je úspěch téměř zaručen.

Rozdílný způsob smýšlení vystihují i zkušenosti **Bi Hua**, ředitele společnosti **Greatview Aseptic Packaging Company Limited**, zabývající se výrobou obalového materiálu. Vzhledem k nadměrnému množství zakázek nebyla jeho firma schopná splnit závazek vůči evropskému obchodnímu partnerovi. Jediným řešením by byl nepřetržitý provoz továrny i přes víkend, do kterého ale nemohl své zaměstnance nutit. Vzhledem k tomu, že se jednalo o významného klienta, rozhodl se provést mezi zaměstnanci průzkum, kdo by byl ochotný pracovat i během volných dní s řádným přesčasovým příplatkem. S překvapením zjistil, že se mu dostalo pozitivní odpovědi téměř od všech zaměstnanců pobočky. „To by se ale v Evropě nikdy nestalo!“, tvrdí lehce kriticky Bi. Podobných rozdílů existuje podle něj řada, a evropské firmy by je měly využít ke svému prospěchu.

Simon Davies, partner v právnícké společnosti **Linklaters** pomáhá evropským firmám prosadit se na čínském trhu více než 10 let. Během svého dlouholetého působení na čínském trhu vyzoroval tři důležité faktory pro úspěšné proniknutí na čínský trh: „Zásadním úkolem je vybrat si správného partnera pro své podnikání, připravit se na to, že cesta na čínský trh je sice často frustrující, ale o to více obohacující, a konečně je potřeba počítat s tím, že Evropa a Čína nejsou stejnorodé celky.“ Pokud si toto uvědomíte a překonáte, odměnou vám bude trh skýtající obrovské možnosti, tvrdí Davies. Ke zlepšení obchodních vztahů by podle něj přispělo především řádné dodržování právních norem a již zmiňovaná dohoda o ochraně investic. Řadu problémů by také vyřešilo uvolnění vízového režimu pro vyslané pracovníky. Pokud Čína nevytvoří důvěryhodné a v rámci možností stabilní prostředí, evropské firmy se na čínský trh určitě nepohnou.

Zápis zpracovalo CEBRE – Česká podnikatelská reprezentace při EU dne 21. září 2012.