

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra obchodu a financí**



**Diplomová práce**

**Specifika obchodu v Číně a obchodní vztahy s ČR**

**Bc. Michaela Koletová**

**© 2018 ČZU v Praze**

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Michaela Koletová

Evropská agrární diplomacie

Název práce

Specifika obchodu v Číně a obchodní vztahy s ČR

Název anglicky

Specifics in Trading with China and Business Relations with Czech Republic

---

Cíle práce

Cílem práce bude návrh nových podmínek a postupů nutných pro vstup České republiky na čínský trh. Práce dále vyhodnotí možné změny pro zlepšení vstupu a udržení se českých subjektů na čínském trhu.

Metodika

Metodika zpracování teoretických východisek bude zaměřena na studium zákonných norem, odborné literatury, článků a dalších zdrojů tištěného i elektronického charakteru. Na základě studia budou vybrána adekvátní teoretická východiska, která budou aplikována při zpracování vlastní práce. Vlastní práce bude vycházet z charakteristiky čínského obchodu a popisu současného stavu řešené problematiky na základě interních materiálů podniku.

**Doporučený rozsah práce**

60 – 80 stran

**Klíčová slova**

obchod, ekonomika, trh, bariéry, Čína

---

**Doporučené zdroje informací**

DRESSLER, Daniel. Čínská ekonomika – úspěchy a problémy. 2011. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická v Praze

KUNEŠOVÁ, Hana a Eva CIHELKOVÁ. Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy. 2. dopl. a přeprac. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006, xviii, 319 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 8071794554.

MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní obchodní operace. 2., přeprac. vyd. Praha: HZ, 2000, 226 s. ISBN 80-860-0934-3.

NĚMEC, Petr a kol. Západní Čína a Vietnam – Nové šance, nové výzvy. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2008. ISBN 978-80-245-1365-2.

SELIGMAN, Scott D. Čínská obchodní etiketa: průvodce protokolem, společenským chováním a kulturou v Číně. 1. vyd. v českém jazyce. Praha: BB/art, 2007, 269 s. ISBN 978-80-7381-127-3.

---

**Předběžný termín obhajoby**

2016/17 LS – PEF

**Vedoucí práce**

doc. Ing. Aleš Hes, CSc.

**Garantující pracoviště**

Katedra obchodu a financí

---

Elektronicky schváleno dne 4. 10. 2016

Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry

---

Elektronicky schváleno dne 24. 10. 2016

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 22. 01. 2017

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Specifika obchodu v Číně a obchodní vztahy s ČR" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 28.3.2018

---

## **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala doc. Ing. Aleši Hesovi, CSc., za odborné vedení této diplomové práce, cenné rady a připomínky, které mi poskytl. Dále bych ráda poděkovala panu Ing. Janu Fridrichovi z LAA ČR, který mi pomohl s řešenou problematikou, výrobní společnosti, pracovníkům z Ministerstva zahraničních věcí, agentur a exportní společnosti, která si přála zůstat v anonymitě.

# Specifika obchodu v Číně a obchodní vztahy s ČR

## Abstrakt

Tato diplomová práce je zaměřena na téma obchodu s Čínou. Konkrétně se práce zabývá leteckým sektorem, kde existuje velký potenciál pro ČR. Cílem práce je návrh nových podmínek a postupů, které jsou nezbytné pro vstup nových českých společností na čínský trh. Cíl práce byl naplněn pomocí následujících metod a postupů: celkové analýzy čínského trhu, SLEPT a MAP analýzy leteckého sektoru, Balassa indexu, komparace čtyř českých společností, které měly s čínským trhem kontakt, rozhovory se zúčastněnými stranami a kalkulací nákladů. V Závěru práce je sestaven manuál doporučeného postupu

Letecký sektor v ČR je na vysoké úrovni. Z tohoto důvodu navázala Čína spojení právě s námi při realizaci projektu A-Z řešení pro Čínu. V průmyslové oblasti s lehkými letadly a vrtulníky je také potvrzena konkurenceschopnost na základě výpočtu pomocí Balassa indexu s výslednou hodnotou 1,21. Především díky Letecké amatérské asociaci mohla ČR získat doposud čtyři validační typové certifikáty (VTC) od CAAC. Tímto krokem je umožněn export konkrétních ultralehkých letadel do Číny. Vzhledem ke zjištěným faktorům, které vstup na čínský trh ovlivňují (účast na veletrhu, nepodepsaná bilaterální dohoda BASA, legislativní problematika a kulturní a politická specifika) jsou navrženy podmínky pro úspěšný vstup.

Z výstupu analytické části práce je doporučeno společností, aby byly připraveny zainvestovat minimální obnos ve výši 1, 5 mil. Kč, který nezahrnuje žádnou podporu od státu. Částka obsahuje VTC a náklady spojené s účastí na veletrhu, který je pro úspěch nutný. Je také nezbytné počítat se spoluprací čínského obchodního partnera. Zlepšení v této oblasti pro ČR je pak orientováno na potřebu významnějšího zacílení podpor pro nově vstupující společnosti na trh a následná snaha o dokončení BASA.

**Klíčová slova:** obchod, ekonomika, trh, bariéry, Čína, export, ultralehká letadla, specifika, analýza trhu, veletrh, podpora, obchodní partner

# Specifics in Trading with China and Business Relations with Czech Republic

## Abstract

This Diploma Thesis focuses on the topic of trade with China. Specifically, the thesis deals with the aircraft industry, which has a great potential in the Czech Republic. The aim of the Thesis is to propose new conditions and procedures that are necessary for the entry of new Czech companies into the Chinese market. The aim of the Thesis is fulfilled by the following methods and procedures: general analysis of the Chinese market, SLEPT and MAP analysis of the aircraft sector, Balassa index, comparison of four Czech companies which have been in contact with the Chinese market, interviews with stakeholders and cost calculation. The conclusion of the Thesis contains a manual of the recommended procedure.

The Czech Republic has a high level of the aircraft industry. For this reason, China has made contact with us in the implementation of the A-Z solution for China. In the industrial area with light aircraft and helicopters, competitiveness is also confirmed on the basis of a Balassa index with a resulting value of 1.21. Above all, thanks to the Light Aircraft Association, the Czech Republic was up to now able to obtain four CAAC validation type certificates (VTC). This step makes it possible to export specific ultralight aircrafts to China. Due to the factors that influence the entry into the Chinese market (presence in the International Aviation Exhibition, unsigned BASA bilateral agreement, legislative issues and cultural and political specifics), the conditions for successful entry are proposed.

From the output of the analytical part of the thesis it is recommended to the companies to be prepared to invest a minimum amount of 1, 5 mil. CZK, which does not include any state support. The amount includes the VTC and the costs of presence in the International Aviation Exhibition, which is necessary for success. It is also necessary to count on the cooperation of a Chinese business partner. The improvement in this area for the Czech Republic is then focused on the need for more targeted support for new companies and the subsequent effort to finalize BASA.

**Keywords:** trade, economy, market, barriers, China, export, ultralight airplanes, specifics, market analysis, exhibition, support, business partner

# Obsah

<b>1 Úvod.....</b>	<b>13</b>
<b>2 Cíl práce a metodika .....</b>	<b>14</b>
2.1 Cíl práce .....	14
2.2 Metodika .....	14
<b>3 Teoretická část.....</b>	<b>16</b>
3.1 Mezinárodní obchod.....	16
3.2 Zahraníční obchod ČR .....	18
3.3 Čínská lidová republika.....	24
3.3.1 Zahraníční obchod .....	24
3.3.2 Obchodní vztahy s EU .....	25
3.3.3 Obchodní vztahy s Českou Republikou.....	27
3.3.4 Zahraníční obchod ČR a Číny .....	27
3.3.5 Klíčové bariéry při vstupu na čínský trh.....	29
3.3.6 Příležitosti pro Českou republiku na čínském trhu.....	30
3.4 Exportní strategie České Republiky pro období 2012-2020 .....	30
3.4.1 Pilíře exportní strategie .....	31
3.4.2 Podpora exportu .....	33
3.5 Letecké organizace a asociace v EU, ČR a Číně .....	34
<b>4 Analytická část .....</b>	<b>38</b>
4.1 Analýza čínského trhu.....	38
4.1.1 Politické prostředí .....	38
4.1.2 Investiční prostředí .....	39
4.1.3 Ekonomické prostředí .....	40
4.1.4 Sociokulturní prostředí .....	41
4.1.5 Právní prostředí.....	44
4.2 Způsob vstupu na čínský trh .....	45
4.2.1 Rizika zahraničního teritoria.....	48
4.3 Zvolený sektor - letectví.....	50
4.3.1 Letecký průmysl v ČR .....	51
4.3.2 Letecký průmysl v Číně.....	53
4.3.3 Současná spolupráce s Čínou v oblasti letectví .....	54
4.3.4 Český export ultralehkých letadel do Číny.....	56
4.3.5 SLEPT analýza - letecký průmysl .....	59
4.4 Shrnutí specifik obchodu v Číně.....	62
4.4.1 MAP analýza.....	63



<b>5 Závěrečné zhodnocení a doporučení .....</b>	<b>64</b>
5.1 Vyhodnocení postupu a jednotlivých kroků při vstupu na čínský trh.....	65
5.1.1 Kalkulace minimálních nákladů .....	73
5.2 Doporučení postupu pro společnosti.....	74
5.3 Doporučení pro ČR při vstupu na čínský trh .....	75
<b>6 Závěr.....</b>	<b>77</b>
<b>7 Seznam použité literatury.....</b>	<b>79</b>
<b>8 Přílohy .....</b>	<b>84</b>

## Seznam obrázků

Obrázek 1 - Pilíře exportní strategie ČR 2012 – 2020.....	31
Obrázek 2- Logo LAA ČR.....	34
Obrázek 3- Logo EASA.....	35
Obrázek 4- Způsob tvorby regulací v EU v oblasti letectví .....	36
Obrázek 5- Logo CAAC .....	37
Obrázek 6 - Letouny, které získaly VTC od CAAC.....	57
Obrázek 7 - SLEPT analýza pro letecký průmysl.....	61
Obrázek 8- Logo Sichuan international aviation & aerospace exhibition 2017 .....	66
Obrázek 9 - Nákladovost 3 typů kombinované přepravy .....	70
Obrázek 10- Manuál pro nové společnosti .....	75

## Seznam grafů

Graf 1- Vývoj ZO ČR v letech 2004 - 2016 (mld. Kč).....	18
Graf 2 - Teritoriální struktura vývozu ČR za rok 2016 .....	20
Graf 3- Teritoriální struktura dovozu ČR za rok 2016 .....	21
Graf 4- Komoditní struktura vývozu ČR za rok 2015 .....	22
Graf 5- Komoditní struktura dovozu ČR za rok 2015 .....	23
Graf 6 - Vývoj ZO Číny a EU v letech 2006 - 2016.....	26
Graf 7 - Vývoj ZO ČR a Číny v letech 2010 - 2017.....	27

Graf 8 - Porovnání hodnot lidských práv a právních norem ( Čína - Česká republika - USA)	39
Graf 9- Způsoby vstupu na čínský trh	46
Graf 10- Vývoj exportu leteckého průmyslu v období roku 2007 - 2016	51
Graf 11 - Vývoj registrovaných ultralehkých letadel v ČR a odhad exportu pro období od 1999 - 2017	52
Graf 12 - Dotazníkové šetření - jak byli účastníci spokojeni s množstvím a kvalitou informací na semináři	67
Graf 13 - Dotazníkové šetření - zda připadá účastníkům počet pořádaných seminářů dostatečný	67

## **Seznam tabulek**

Tabulka 1- 10 nejvýznamnějších zemí v ZO ČR roku 2016	19
Tabulka 2 - -Vývoz Číny, teritoriální struktura za rok 2017	25
Tabulka 3- Vývoz ČR do Číny za rok 2016	28
Tabulka 4- Dovoz ČR z Číny za rok 2016	29
Tabulka 5 - Projekty ekonomické diplomacie v období 2014-2017	32
Tabulka 6 - Makroekonomická data Číny za období 2011 - 2017	40
Tabulka 7- Porovnání rizik ČR a Čína (rok 2016)	49
Tabulka 8 - Balassův index rok 2017	50
Tabulka 9 - český vývoz položky HS 8802 za rok 2017	53
Tabulka 10 - MAP analýza	63
Tabulka 11 - Přehled zjištěných informací o společnostech	64
Tabulka 12- Kalkulace nákladů na certifikaci letadla	68
Tabulka 13 - Přehled nákladů hrazených v rámci podnikatelské mise MZV	69
Tabulka 14 - Druh přepracovaného zboží, jeho hmotnost a hodnota	71
Tabulka 15 - Podrobná kalkulace exportu ultralehkých letadel na výstavu	72
Tabulka 16- Minimální možné náklady pro vystavovatele (k roku 2017)	73

## **Seznam příloh**

Příloha 1 - Uspořádání české expozice na veletrhu	84
Příloha 2- Vzor použitého ATA karnetu	85

Příloha 3 - Fotodokumentace z Sichuan International Aviation & Aerospace Exhibition 2017	86
Příloha 4 - Fotodokumentace přepravy	87
Příloha 5 - Dotazník spokojenosti	88
Příloha 6 - Dotazníkové šetření	89
Příloha 7- Balassa Index - data	90
Příloha 8 - Ukázka VTC (FM 250 Vampire)	91

## Seznam použitých zkratk

BASA:	Bilateral Aviation Safety Agreements
BI:	Balassa Index
CAAC:	Civil Aviation Administration of China
CNY:	Jüan
ČEB:	Česká exportní banka
ČR:	Česká republika
ČSÚ:	Český statistický úřad
DAP:	Delivered at Place
EASA:	European Aviation Safety Agency
EGAP:	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EU:	Evropská Unie
EUR:	Euro
FDI:	Foreign Direct Investment
HK ČR:	Hospodářská komora ČR
JZS:	Jednotná zahraniční síť
KCE:	Klientské centrum pro export
LAA ČR:	Letecká amatérská asociace ČR
Mil:	Milionů
Mld:	Miliard
MPO:	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

MZV:..... Ministerstvo zahraničních věcí ČR  
OBOR: .....One Belt one Road  
PROPED: .....Projekty ekonomické diplomacie  
USA: .....Spojené státy americké  
USD: .....americký dolar  
VTC: .....Verifikovaný typový certifikát od CAAC  
WB: .....World Bank  
WTO : .....World Trade Organization  
ZO:..... Zahraniční obchod  
ZÚ:..... Zastupitelský úřad

# 1 Úvod

Čína, země obrovských rozměrů, rychle se rozvíjející ekonomiky, enormního růstu a země, která by měla do pár let převzít vůdčí místo ve světové ekonomice, patří mezi jedno z nejčastějších témat současnosti. O tom, že má svá specifika není pochyb, je však důležité tato specifika znát a připravit se na ně. Vztahy mezi Českou republikou a Čínou se v posledních letech dynamicky rozvíjejí. Máme uzavřenu řadu memorand a nakročeno ke spolupráci v mnoha oblastech.

Letectví, konkrétně ultralehká letadla, je jeden ze sektorů, kde má naše republika opravdu dobré jméno a patří mezi země, které jsou považovány za odborníky v této oblasti. Máme několik úspěšných firem, které vyrábějí letadla. Některé jsou na počátku spolupráce, jiné částečně prodaly své know-how a uzavřely několik úspěšných obchodů, a dále firmy, které naopak do Číny neprodaly ještě jediné letadlo a stále je brzdí řada omezení. V obchodě s Čínou existují omezení, která nedávají často smysl, velmi odlišné kulturní rozdíly a specifické postupy při vstupu na tento trh.

Česká republika není jediná letecká velmoc. Ze statistik ale vyplývá, že právě ultralehká letadla, dále například malé vrtulníky a několik součástí do letounů a vrtulníků představují pro nás komparativní výhodu a naše firmy by toho měly využít. I když Čína zatím v letectví nepatří mezi naše největší obchodní partnery a vyvezlo se tam zatím jen pár kusů ultralehkých letadel, z hlediska budoucího potenciálu se však jeví jako nejperspektivnější partner v příštích následujících letech. Čínské vysoké ambice, stát se leteckou velmocí do roku 2030, nám nahrávají, protože řada z čínských společností hledá inspiraci právě u nás v ČR, neboť se nacházejí v podobné situaci, jako my v roce 1989. Tento sektor nám může otevřít dveře na čínský trh i v dalších souvisejících oblastech a podpořit řadu našich podnikatelů a naopak také přilákat čínské investory do ČR.

## 2 Cíl práce a metodika

### 2.1 Cíl práce

Cílem práce je návrh nových postupů, které jsou nezbytné pro vstup nových českých společností na čínský trh. Práce se vzhledem ke složitosti tohoto teritoria zaměří na konkrétní sektor leteckého průmyslu, který je v bilaterálním obchodě považován za jeden z nejperspektivnějších sektorů současnosti.

Dílčím cílem práce je provedení analýzy současné administrativy a norem, vyhodnocení aktuálního stavu obchodu s ultralehkými letadly a jeho konkurenčního prostředí včetně podpory českých podnikatelů.

Druhým dílčím cílem je vytvoření manuálu s finální kalkulací minimálních nákladů, které jsou nezbytné pro vstup nové české společnosti na čínský trh.

Přínosem této práce je motivovat české podniky, aby se zajímaly o toto teritorium, nebály se rozšířit své možnosti a věděly, jak správně postupovat v případě, že se rozhodnou na trh vstoupit.

### 2.2 Metodika

Metodika této práce je založena na deskripci, analýze, dotazování, komparaci, modelu a syntéze. Teoretická část rozebírá mezinárodní obchod, kde jsou data brána ze zdrojů ČSÚ a Evropské komise. Obchod je zaměřený především na ČR, jak z pohledu teritoriální, tak i komoditní struktury. Dále je obecně charakterizována Čína, její zahraniční obchod, spolupráce s EU a ČR a vývoj obchodu za posledních několik let. Teoretické poznatky jsou zakončeny popisem aktualizované exportní strategie pro období 2012-2020 a obecným představením důležitých leteckých orgánů a institucí.

V praktické části je dle studia zákonných norem, odborné literatury, článků a dalších zdrojů tištěného i elektronického charakteru nejprve obecně analyzován čínský trh. Následně je z perspektivních oblastí pro ČR, které jsou zjištěny dle deskripce analyzovaných sekundárních zdrojů, zvolen konkrétní sektor. Pro potvrzení komparativní výhody vybraného produktu je použit Balassův index  $RCA_{ij} = (X_{ij}/X_i)/(X_{aj}/X_a)$ , který je vypočten z dat ex-post pro období roku 2017 ve vybrané oblasti ze zdrojů OEC a Eurostatu a je potvrzeno, zda je oblast konkurenceschopná. Pokud je RCA v množině od 1 až do nekonečna, pak je export produktu vybrané země konkurenceschopný,

v opačném případě je export neefektivní. Na základě nestrukturovaných rozhovorů a spolupráce s konkrétními odborníky v období 2017 - 2018 (představitelem LAA ČR, pracovníky Ministerstva, exportní společností a výrobními společnostmi) je provedena SLEPT analýza leteckého sektoru, která je následně doplněna o shrnutí specifik v obchodu s Čínou a MAP analýzu. Ta výsledky shrnuje a vyhodnotí budoucí vývoj klíčových faktorů. Rozhovory jsou provedeny na základě nestrukturovaných otázek. Dle komparace čtyř společností je vyhodnoceno působení tří faktorů na úspěšnost jejich vývozu. Autorka práce se dále zúčastnila Česko – čínského exportního semináře, kde provedla osobní dotazníkové šetření na účastnících semináře (podnikatelích). Seminář byl pořádán na Ministerstvu zahraničních věcí ČR ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR dne 31. 10. 2017. Byly dány čtyři otázky, z toho tři se hodnotí na bodové škále od 1 - velmi spokojen do 4 - velmi nespokojen a poslední otázka je uzavřeného typu ohledně dostatečného počtu seminářů. Šetření bylo provedeno na 79 účastnících, kteří odpovídali na otázky:

- 1) Jak jste byli spokojeni s množstvím a kvalitou informací k danému tématu, které byly poskytnuty v průběhu akce?
- 2) Jak jste byli spokojeni s výběrem přednášejících a s jejich prezentacemi?
- 3) Jak jste byli spokojeni s možností interakce/konzultací s přednášejícími?
- 4) Případá Vám počet seminářů dostatečný?

Dotazník je anonymní a jeho výsledky jsou vyhodnoceny a následně autorkou zpracovány do grafické podoby. Podrobně je rozebrán postup, kterým je třeba projít při vstupu na trh, včetně konzultací s odborníky v daných oblastech.

V závěru práce je navržen logický model i s kalkulací minimálních nákladů nutných pro vstup na čínský trh s ultralehkými letadly včetně účasti na veletrhu. Do těchto nákladů jsou zahrnuty především logistické náklady na přepravu, ATA karnet, certifikace letadla VTC, letenky, vízum, poplatek agentuře CzechTrade, ubytování a další náklady spojené s dopravou po Číně. Dále je navržen manuál pro nové společnosti s postupem a doporučeními. Závěrečná doporučení jsou navržena také pro ČR, která by měla podnikatele podpořit a je klíčovým prvkem v této problematice.

## 3 Teoretická část

### 3.1 Mezinárodní obchod

Nové milénium zapříčinilo stále se zrychlující globalizaci světové ekonomiky v posledních 20 letech. Kromě finančních mezinárodních toků se dále významně zvyšoval mezinárodní obchod se zbožím a službami a tento růst předstihl růst světového produktu. Je patrná změna ve struktuře služeb, kdy se poskytují finanční služby a služby v oblasti informačních technologií, což je velmi perspektivní i pro rozvojové země. S tím úzce souvisí i tzv. outsourcing, který je pro globální ekonomiku typický.

V historii se v roce 2001 poprvé objevila stagnace ekonomik rozvinutých zemí a to zejména USA, jakožto největšího světového dovozce. Díky silné závislosti některých rozvojových zemí se tak tento problém velmi rychle rozšířil do ostatních světových ekonomik. V roce 2004 došlo k obnově dynamiky a obchod v tomto roce zaznamenal dvojciferný růst (Kunešová, Cihelková, 2006). Po krizi roku 2008 následoval kolaps bydlení a ceny na burze šokovaly jak americké, tak i evropské spotřebitele. Mnoho bohatých zemí se pokusilo utlumit dopad této recese pomocí veřejných výdajů, které ale zastínily výdaje rozvíjejících se ekonomik. Rozvíjející se ekonomiky měly v době krize výhodu, že do ní nevstoupily s tak vysokým státním dluhem, jako zbytek vyspělého světa.

Významnost mezinárodního obchodu pro jednotlivé ekonomiky se dá změřit více způsoby. Jedním z nich a také obvykle užíván je poměr exportu/importu k hrubému domácímu produktu. Daný ukazatel tak porovnává závislost národní ekonomiky na vnějším prostředí. Obvykle tato závislost je nepřímo úměrná velikosti země a s růstem její ekonomické úrovně se zvyšuje. Údaje o této závislosti je možné vyčíst například ze statistik WB (Kunešová, Cihelková, 2006).

Dle organizace Freedom House se každoročně převyšuje počet zemí, které zaznamenají zhoršení v úbytku svobody nad zeměmi, které zaznamenají zlepšení. Je to zhruba více jak 110 zemí, které tento úbytek svobody zaznamenaly. Demokracie je v obchodě důležitá a většinou úspěch zaznamenávají ekonomiky, kde se stát snaží je řídit bez velkých zásahů. Bohužel globální prosperita a politické bezvětrí dostaly impulz roku 2010, kdy se ekonomické zpomalení rozšířilo z USA a Evropy do rozvíjejících se zemí. V tomto roce číslo společenských nepokojů zdvojnásobilo svůj průměr a dostalo se na hodnotu dvacet dva. Spíše než o přibývajících zemí s demokratickým režimem se v poslední



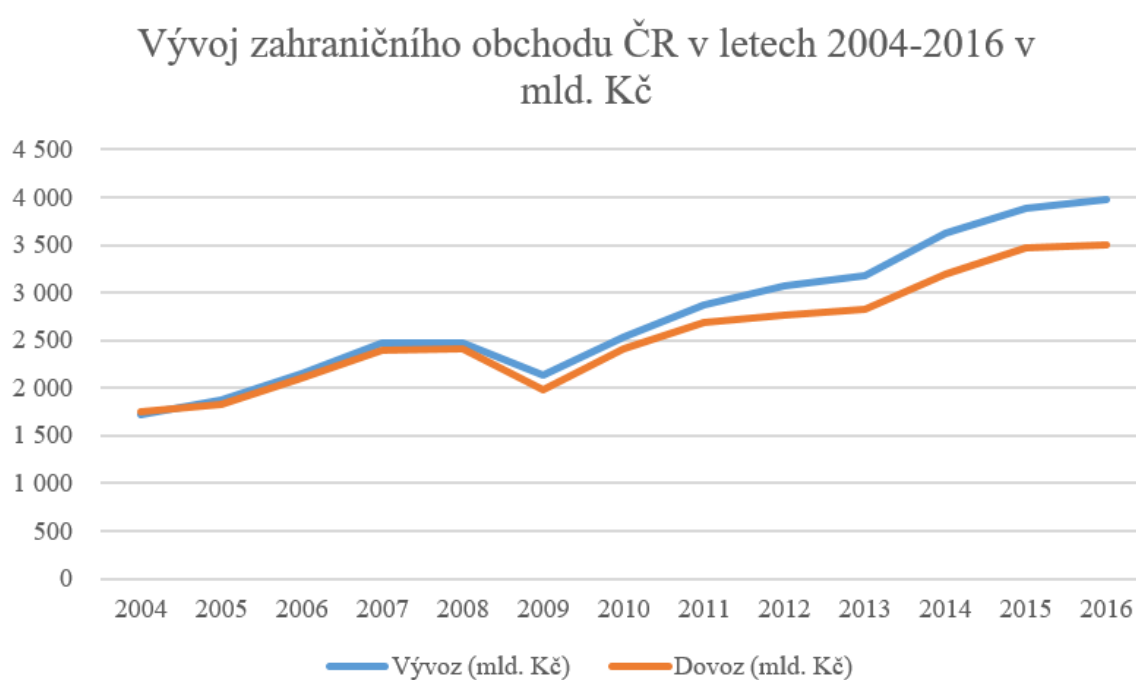
době hovoří o přibytí zemí s autoritářskou formou jako je například Čína a Rusko. Ti jsou o autoritářství přesvědčeni i z důvodu, že dle nich značí jedinečnost národní kultury. V posledních desetiletích ale žádná významná rozvíjející země nedosáhla velkého úspěchu za zásluhy toho, že její ekonomika rostla rychle díky ochranářské ruce státu. A to ani překvapivě Čína, kde například Ronald Coase zdůraznil, že příběh o ní nese nepřesnosti. I Čína začala být vepředu až po menších zásazích státu do její ekonomiky (Sharma, 2017).

Ochranářství trhů tak není řešením a je spíše důležité podporovat liberalizaci světového obchodu, která má za následek zvýšení kvality života ve většině zemí.

### 3.2 Zahraniční obchod ČR

Zahraniční obchod České republiky má postupně rostoucí tendenci. Zlomovým je pak rok 2009, který byl klíčovým při projevu dopadu světové ekonomické krize. V roce 2009 byl propad vývozu oproti roku 2008 o 13,5 % a dovoz o 17,3 %. Saldo zahraničního obchodu je poměrně vyrovnané a dokonce vývoz stále převyšuje dovoz. Krytí dovozu vývozem bylo v roce 2016 13,7 p.b.

Graf 1- Vývoj ZO ČR v letech 2004 - 2016 (mld. Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2017-11-03])

Nejnovější statistiky uvádí, že hodnota vývozu (dle přeshraničního pojetí) vzrostla o 3,6 % a hodnota dovozu o 8,5 %.

ČR nejvíce realizuje obchod se zeměmi EU a to především s okolními státy. Nejvíce obchoduje s Německem, dále s Polskem a se Slovenskem. Kromě evropských států se v první desítce objevuje také Čína. Celkový obrat ZO v roce 2016 činil 7 468 714 mil. Kč.

Tabulka 1- 10 nejvýznamnějších zemí v ZO ČR roku 2016

Pořadí	Země	Obrat ZO (mil. Kč)	%
1.	Německo	2 210 800	29,6
2.	Polsko	518 023	6,9
3.	Slovensko	508 992	6,8
4.	Čína	478 789	6,4
5.	Itálie	320 193	4,3
6.	Francie	316 174	4,2
7.	Spojené království	301 405	4,0
8.	Rakousko	269 816	3,6
9.	Nizozemsko	213 126	2,9
10.	Maďarsko	195 395	2,6

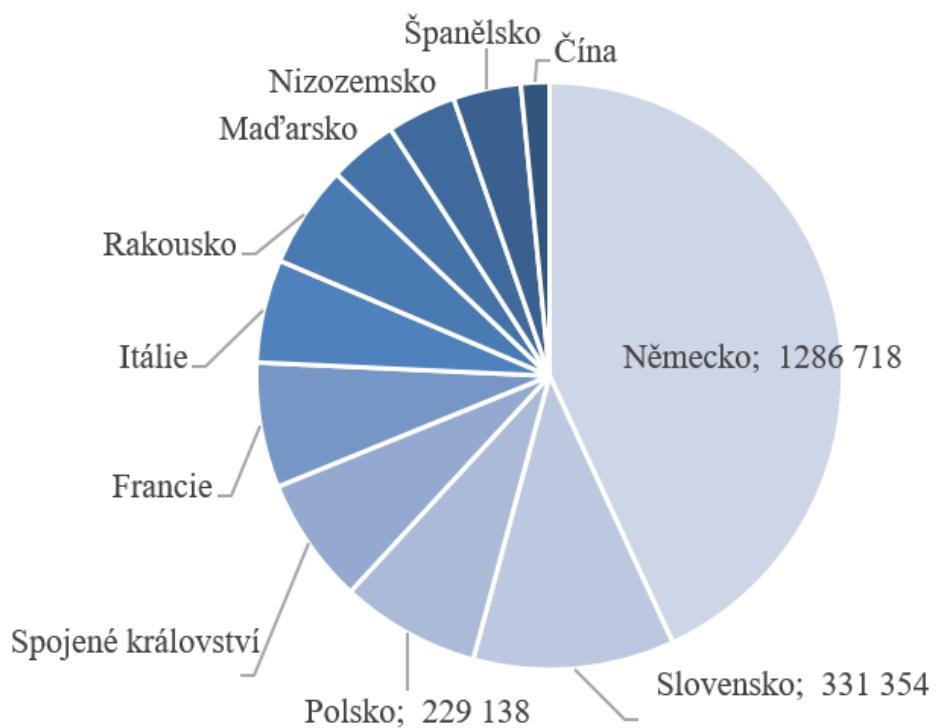
Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2018-01-03])

### Teritoriální struktura ZO ČR

Top 10 zemí, kam se realizuje český vývoz, představují evropské země. Vývoz ČR směřuje nejvíce do Německa, které představuje něco málo přes 32 % z celkového podílu českého vývozu s hodnotou 1 286 718 mil. Kč. Dále 8,3 % představuje Slovensko, následuje Polsko s 5,8 %, Spojené království a Francie s 5,2 %.

Graf 2 - Teritoriální struktura vývozu ČR za rok 2016

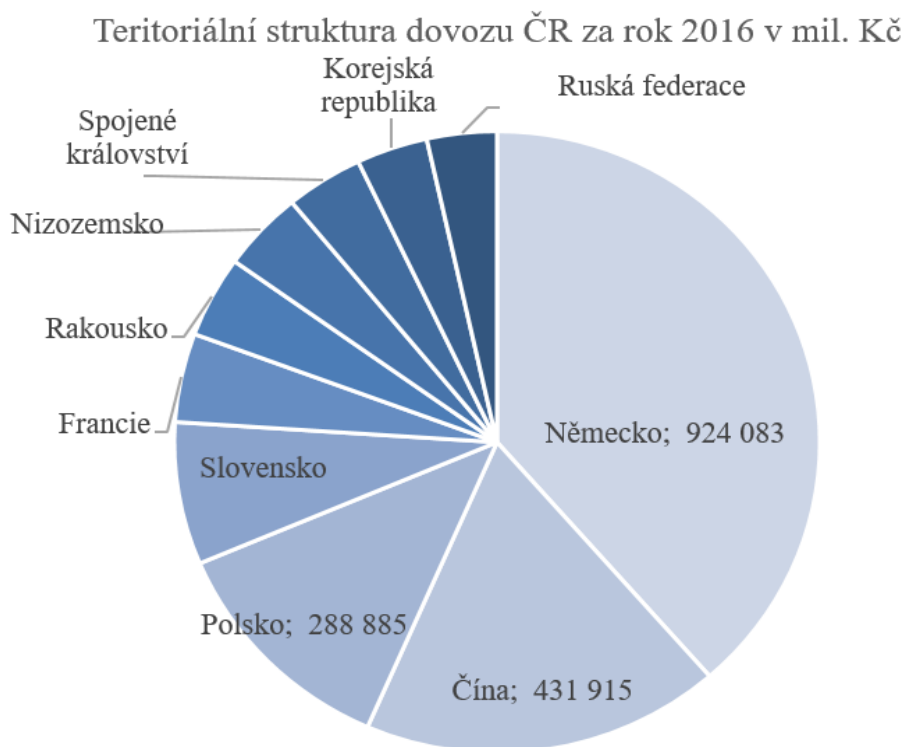
Teritoriální struktura vývozu ČR za rok 2016 v mil. Kč



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2018-01-03])

Dovoz stejně jako vývoz je směřován z Německa, na druhém místě je v dovozu náš největší partner Čína s 12 % podílem na celkovém dovozu. Po ní následuje Polsko, které se podílí 8,3 procenty a na čtvrtém místě Slovensko 5,1 %.

Graf 3- Teritoriální struktura dovozu ČR za rok 2016



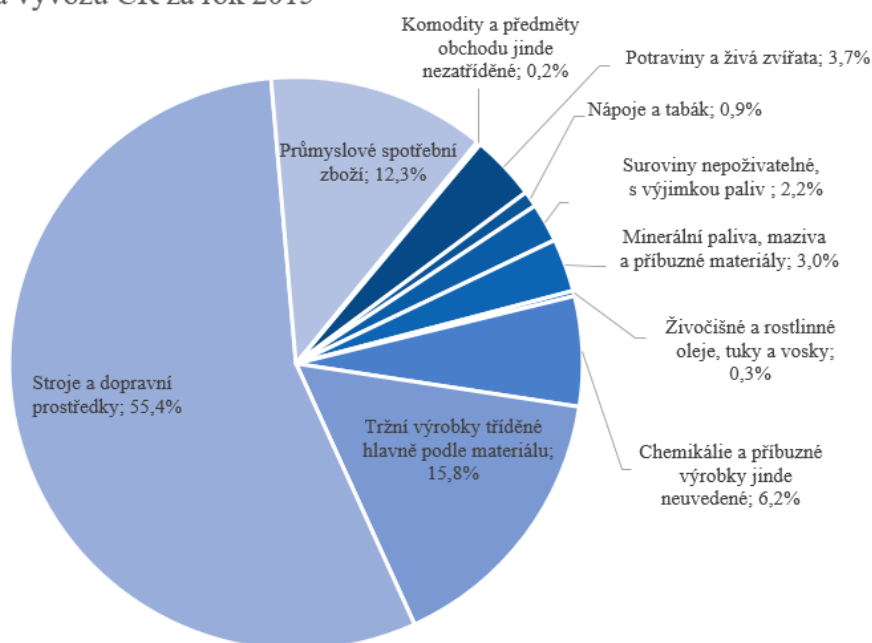
Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ ([online]. [cit. 2018-01-03])

## Komoditní struktura vývozu ČR

Nejvíce se z ČR vyváží i dováží stroje a dopravní prostředky. Jejich vývoz představoval hodnotu roku 2015 2 153 063 mil. Kč. Dále na druhém místě jsou pak tržní výrobky v hodnotě 614 013 mil. Kč a průmyslové spotřební zboží 476 288 mil. Kč.

Graf 4- Komoditní struktura vývozu ČR za rok 2015

Komoditní struktura vývozu ČR za rok 2015

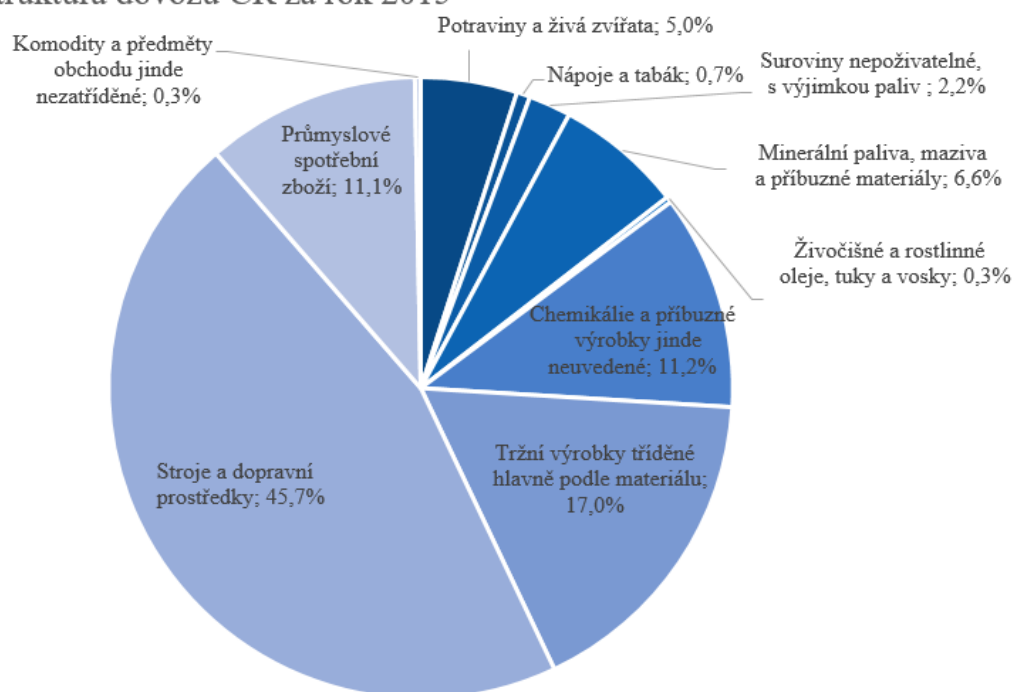


Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2018-01-03])

Dovoz ČR roku 2015 představoval celkovou hodnotu 3 477 000 mil. Kč. Nejvíce se jednalo o dovoz strojů a dopravních prostředků v hodnotě 1 589 148 mil. Kč, dále pak chemikálií a příbuzných výrobků v hodnotě 390 875 mil. Kč a průmyslového spotřebního zboží v hodnotě 384 923 mil. Kč.

Graf 5- Komoditní struktura dovozu ČR za rok 2015

### Komoditní struktura dovozu ČR za rok 2015



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2018-01-03])

### 3.3 Čínská lidová republika

Čínská lidová republika, čínsky - Zhonghua Renmin Gongheguo (dále jen „Čína“) je oficiální název čtvrté největší země na světě. Název Čína, jak mnoho lidí zkráceně používá, pochází od dynastie Čchin, který zaslechli Portugalci v Indii. Její obyvatelé představují přibližně až jednu pětinu celé populace planety, což tuto zemi staví do pozice nejlidnatějšího státu. Počet obyvatel k roku 2016 se odhaduje ve výši 1 379 mld. V roce 1980 byla zavedena politika jednoho dítěte, která zapříčinila v posledních letech přibývající obyvatelstvo ve středním věku. Tato politika je v současné době zrušena, nicméně se uvádí, že až 75% rodin chce stále jen jedno dítě z ekonomických důvodů. Hlavním městem Číny je Peking, kde k roku 2016 je odhadovaný počet obyvatel, žijících v tomto městě okolo 21,5 milionů. Oficiální měnou je čínský jüan (CNY) a úředním jazykem je čínština. Oblast Číny je rozdělena na 23 provincií, 5 autonomních oblastí a 4 obce. Od roku 1949 zde panuje komunistický režim. Prezident republiky je Si Ťin-Pching, který je ve funkci od roku 2013. Premiér Li Kche-čchiang a vicepremiéři jsou Zhang Gaoli, Liu Yangdong, Wang Yang a Ma Kai (Valtr, 2012).

#### 3.3.1 Zahraniční obchod

*„V současné době je Čína na dálném východě uplatňována jako hlavní hráč, po krém následuje Japonsko a Singapur. Země má nejvyšší devizové rezervy na světě, které představují zhruba 1,7 bilionu USD, což z ní dělá důvěryhodného dlužníka stejně tak jako například ze zemí, které těží ropu (Saúdská Arábie, Kuvajt)“ (Valtr, 2012, s. 80).*

#### Teritoriální struktura

Velký konkurent Číny vzhledem k vytváření světové ekonomické politiky je Indie, která se díky své velikosti a počtu obyvatel dá přirovnávat kontinentu, stejně tak, jako Čína. Tyto dvě země spolu nemají vytvořenou zónu volného obchodu i přesto, že Čína je největší obchodní partner Indie. Ta ale není pro Čínu na předním místě a z hlediska vývozu zaujímá až šesté místo. Indie i přes svou vzrůstající ekonomickou úspěšnost stále nedosahuje stejného tempa jako Čína, která má až sedmkrát vyšší vývoz a je i v obchodní „kolonizaci“ více úspěšná.



Tabulka 2 - -Vývoz Číny, teritoriální struktura za rok 2017

Země	Vývoz (mld.USD)	Podíl na celkových vývozech (%)
USA	352,1	18,2
EU 28	310,4	16,1
Hongkong	265,6	13,8
Japonsko	117,1	6,1
Jižní Korea	86,6	4,5
Vietnam	56,1	2,9
Indie	53,7	2,8
Singapur	42,9	2,2
Taiwan	37,2	1,9
Malajsie	35,6	1,8

Zdroj: Vlastní zpracování dle (European Union, Trade in goods with China.[online]. [cit. 2018-03-17])

### 3.3.2 Obchodní vztahy s EU

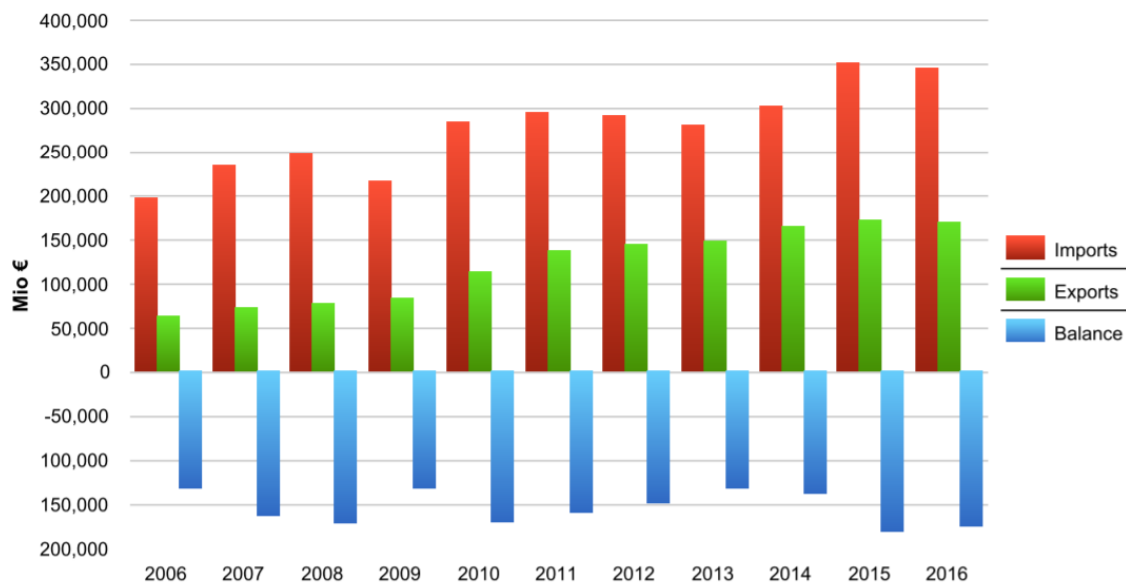
Jako první diplomatické styky mezi Evropou a Čínou lze uvádět **rok 1975** s kdysi ještě Evropským společenstvím a o tři roky později byla podepsána **první dohoda o obchodu**. Tato dohoda o obchodu a hospodářské spolupráci vešla v platnost roku 1985 a je obnovována každých pět let. EU a Čína ustanovili tři principy vzájemné spolupráce a to: obchodní, ekonomické a úloh Společného výboru. Významným mezníkem je **rok 2001** kdy Čína jako 143. stát **se stala členem světové obchodní organizace (WTO)** a spolupráce se od té doby zaměřila i na podporu sociálních a ekonomických reforem. **Roku 2013** došlo k podepsání „**Strategická agenda pro spolupráci EU a Číny do roku 2020**“ ve které je obsažena i oblast bezpečnosti, míru, udržitelného rozvoje, prosperity a také výměnné programy (Čína. *EUROSKOP* [online]. [cit. 2017-10-25]).

EU má s Čínou velmi pevné obchodní vazby, což lze vidět i na velikosti samotné obchodní výměny mezi EU a Čínou. Za jeden den se zobchoduje více než 1 miliarda EUR ve zboží a službách. Jak je možné vidět z následujícího grafu, převládá záporné saldo ZO EU ve prospěch Číny. I přesto že Čína je největší dovozce do EU, tak EU jako taková je v žebříčku dodavatelů do Číny až za USA. Podíl Číny na celkovém importu do EU představuje zhruba 20,3 %.

Zajímavým faktem je, že Čína ve více jak polovinách obchodních výměn nefunguje jako hlavní výrobce zboží. Zboží je zde pouze komplementováno a jeho původ výroby je z Japonska, Hong-kongu, Jižní Koreji a nebo Taiwanu. (Euroskop, 2016)

### Vývoj zahraničního obchodu s EU

Graf 6 - Vývoj ZO Číny a EU v letech 2006 - 2016



Zdroj: European Union, Trade in goods with China. In: *European Commission*[online].[cit. 2018-03-17].

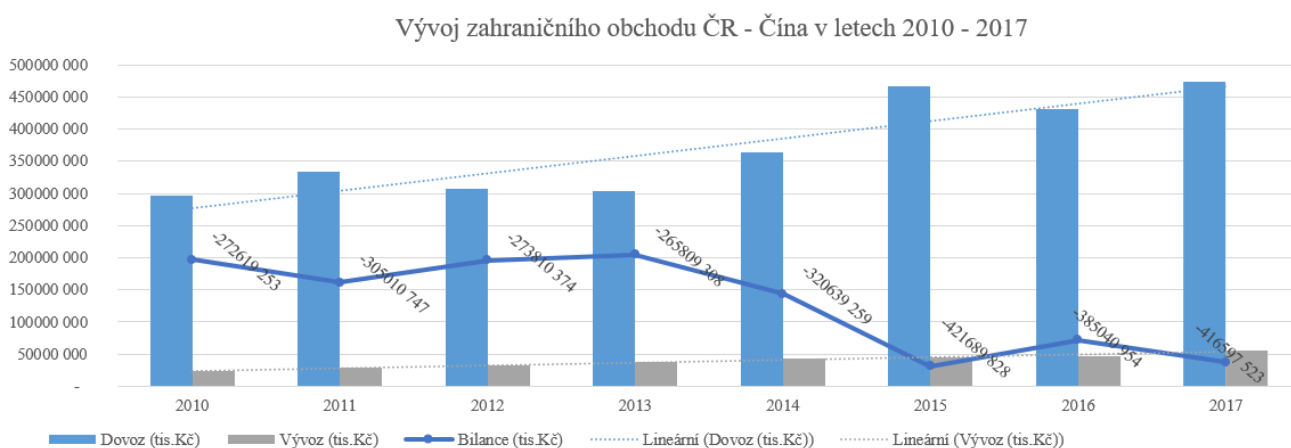
### 3.3.3 Obchodní vztahy s Českou Republikou

Počátky diplomatických vztahů s Čínou jsou datovány ke dni 6. října 1949, kdy Československá vláda s Čínou začala rozvíjet vzájemné styky. S Českou republikou Čína navázala diplomatické styky již od 1. ledna 1993, čili v den vzniku České republiky.

### 3.3.4 Zahraniční obchod ČR a Číny

Zahraniční obchod se vyvíjí kladným směrem a má růstový trend. I přesto, že bilance pro ČR je záporná, vzhledem k velikosti obou zemí a jejich ekonomik si nevedeme špatně. Dle posledních statistik se hodnota vývozu ČR do Číny dostala na hodnotu 416 598 mil. Kč. Podrobnější přehled o vývoji ZO s Čínou je možné zachytit v následujícím grafu.

Graf 7 - Vývoj ZO ČR a Číny v letech 2010 - 2017



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ [online]. [cit. 2017-12-03])

## Komoditní struktura ZO ČR a Číny

Podrobný výčet deseti nejvíce vyvážených a dovážených položek ZO s Čínou je znázorněn v níže uvedených tabulkách. Od nás se do Číny vyváží nejvíce příslušenství k motorovým vozidlům, dále čerpadel, zařízení k ochraně spínání elektrických obvodů. Naopak z Číny k nám nejvíce putuje elektronika. Patří sem telefonické přístroje, stroje na automatické zpracování dat, monitory, projektory apod.

Tabulka 3- Vývoz ČR do Číny za rok 2016

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota 2016 CZK (tis.)	Podíl z celku (%)	Stat. hodnota 2015 CZK (tis.)	Meziroční nárůst (%)
8708	Části, součásti a příslušenství motorových vozidel čísel 8701 až 8705	4 493 432	9,6	4 192 772	7,2
8413	Čerpadla i se zař. měřícím, zdviže na kapaliny	2 875 945	6,1	2 262 008	27,1
8536	Zařízení el. k ochraně, spínání el. obvodů, < 1000 V; konekt. pro opt. vlákna	1 988 512	4,2	1 490 220	33,4
9012	Mikroskopy jiné než optické difraktografy	1 754 061	3,7	1 601 012	9,6
8517	Přístroje telefonní, ost. přístroje pro vysílání, příjem hlasu, dat jinde. neuv.	1 583 051	3,4	1 303 058	21,5
9503	Tříkolky, kolob., kočárky pro panenky, panenky, ostatní hračky, modely, puzzle	1 523 469	3,2	2 438 912	-37,5
8481	Kohouty, ventily aj. pro potrubí, kotle, vany aj	1 450 116	3,1	842 479	72,1
4702	Buničina dřevná chemická, pro chem. zpracování	1 423 761	3,0	1 862 411	-23,6
8544	Dráty, kabely, vodiče elektr. ost., izolované, aj.	1 112 647	2,4	798 807	39,3
8538	Části přístř. k ochraně ap. obvodů, rozvaděčů aj.	1 033 221	2,2	1 332 760	-22,5
<b>Celkem TOP10</b>		<b>19 238 215</b>	<b>41,0</b>	<b>18 124 439</b>	<b>6,1</b>
<b>Celkem vývoz</b>		<b>46 883 978</b>		<b>45 588 588</b>	<b>2,8</b>

Zdroj: (Tlapa, 2017)

Tabulka 4- Dovoz ČR z Číny za rok 2016

Kód zboží	Název zboží	Stat. hodnota 2016 CZK (tis.)	Podíl z celku (%)	Stat. hodnota 2015 CZK (tis.)	Meziroční nárůst (%)
8517	Přístroje telefonní, ost. přístroje pro vysílání, příjem hlasu, dat jinde. neuv.	78 369 669	18,6	98 831 269	-20,7
8471	Stroje pro automat. zprac. dat, jednotky, snímače ap.	73 071 449	17,3	93 258 128	-21,6
8473	Části strojů psacích, počítačích, aut. zprac. dat	30 143 730	7,1	37 081 388	-18,7
8528	Monitory, projektory bez TV; přijímače televizní	17 926 697	4,2	18 172 761	-1,4
8529	Části přístř. vysílacích, přijímacích, televizí	16 740 142	4,0	13 683 750	22,3
8504	Transformátory, el. měniče, statické induktoary	7 630 625	1,8	8 214 351	-7,1
9503	Tříkolky, kolob., kočárky pro panenky, panenky, ostatní hračky, modely, puzzle	7 007 135	1,7	6 653 692	5,3
8443	Stroje, přístř. pro tisk s pomůckami HS 8442 (vč. kopírek, faxů); části	6 248 419	1,5	6 065 254	3,0
8542	Obvody integrované elektronické	5 238 430	1,2	7 088 560	-26,1
8523	Disky, pásky aj. média pro záznam zvuku, obrazu ap., ne HS 37	5 015 165	1,2	5 594 144	-10,3
<b>Celkem TOP10</b>		247 391 461	58,6	294 643 297	-16,0
<b>Celkem dovoz</b>		422 360 186		459 133 056	-8,0

Zdroj:( Tlapa, 2017)

### 3.3.5 Klíčové bariéry při vstupu na čínský trh

- Omezení zahraničních investic (FDI)
- Veřejné Zakázky
- Práva k duševnímu vlastnictví
- Sanitární a fytosanitární opatření
- Povinný certifikační systém
- Požadavky licencí a postupů pro oblast služeb
- Technické překážky obchodu ve:
  - Zdravotnictví
  - Farmaceutickém sektoru
  - Kosmetický sektoru (*REPORT FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL AND THE EUROPEAN PARLIAMENT* [online]. [20.6.2016]).

### 3.3.6 Příležitosti pro Českou republiku na čínském trhu

Na základě publikace od ministerstva zahraničních věcí, na které autorka této práce také spolupracovala, bylo dle analýzy dat z ČSÚ, Comtrade apod. vytvořeno několik oblastí a z nich dále vybráno několik potenciálních produktů, které by mohly mít na čínském trhu v budoucnu potenciál.

Jedná se o oblasti:

- **Civilního a leteckého průmyslu**
- Důlního, těžebního a ropného průmyslu,
- energetického průmyslu,
- informačně technologického průmyslu,
- sklářského a keramického,
- služeb,
- strojírenského průmyslu,
- zdravotnického a farmaceutického průmyslu,
- zemědělského a potravinářského (Tlapa, 2017).

### 3.4 Exportní strategie České Republiky pro období 2012-2020

Aby mezinárodní obchod fungoval, je třeba, aby každá země měla svou strategii, a to strategii exportní a/nebo importní. V případě ČR je vytvořen dokument, který vymezuje proexportní politiku v období 2012-2020. Tento dokument byl schválen roku 2012 a kromě vymezení proexportní politiky shrnuje dále vize proexportních aktivit, cíle a také opatření, pomocí jichž mají být dané cíle naplněny. Na tvorbě této strategie se podílí Ministerstvo průmyslu a obchodu a spolupracuje na ní s Ministerstvem zahraničních věcí ČR.

Exportní strategie je určena pro podporu exportérů, kteří vyvážejí mimo trhy evropské unie a vývozu výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou. Implementace strategie je vymezena pro první roky následovně:

- **prioritní země (12)** – USA, Čína, Indie, Mexiko, Brazílie, Irák, Kazachstán, Srbsko, Turecko, Ruská federace, Vietnam a Ukrajina
- **Zájmové země (25)** – Austrálie, Angola, Argentina, Ázerbájdžán, Egypt, Etiopie, Bělorusko, Chile, Kolumbie, Peru, Ghana, Chorvatsko, Japonsko, JAR, Izrael, Moldavsko, Maroko, Nigérie, Senegal, Singapur, SAR, Norsko, Švýcarsko a Thajsko

Exportní strategie podstoupila aktualizaci, na základě které došlo k jistým změnám oproti původnímu dokumentu.

Hlavní cíle aktualizované exportní strategie jsou:

- Zvýšení počtu vývozců, především z řad inovativních firem
- Zajištění udržitelnosti jejich exportní aktivity
- Zvýšení objemu a přidané hodnoty jejich exportu a počtu pracovních míst (MPO, 2016).

### 3.4.1 Pilíře exportní strategie

Exportní strategie je složená ze třech pilířů, viz následující graf. Tyto pilíře jsou již upravené a obsažené v aktualizaci exportní strategie.

Obrázek 1 - Pilíře exportní strategie ČR 2012 – 2020



Zdroj: Vlastní zpracování dle: (MPO [online] [cit. 2018-01-17])

V minulosti 11 projektových týmů se snížilo na tři pracovní skupiny a to finanční nástroje, skupinu pro informace a rozvoj služeb exportérům a třetí pilíř pracovní skupinu pro rozvoj a obchodní příležitosti.

## Podpora české vlády

V ZO je nepochybně velmi důležitá role ekonomické diplomacie, která pomocí svých nástrojů se snaží o zajištění podpory.

Pro podnikatele je důležité kromě finanční podpory také zajištění praktických rad a zkušeností, ať již někoho, kdo v daném teritoriu působí (velvyslanec, ekonomický diplomat, zástupce kanceláře CzechTrade), anebo konkrétních podnikatelů. Probíhají různé akce, kde dochází k osobnímu kontaktu s podnikateli, jsou to akce buďto pořádané MZV, anebo akce pořádané Hospodářskou komorou, asociacemi a příspěvkovými agenturami. Příklad akcí od MZV ČR: konference, teritoriální semináře, číše vína s vyjíždějícími velvyslanci, exportní dům na MSV anebo snídane s podnikateli.

Další formou podpory jsou například projekty ekonomické diplomacie tzv. PROPEDY. Ty probíhají v rámci třetího pilíře exportní strategie (rozvoj obchodních příležitostí). PROPEDY v posledních letech stále rostou, což je znakem toho, že se na podpoře stále pracuje a naše vláda se jí snaží neustále zlepšovat.

Pro lepší přehlednost výše finanční podpory a počtu jednotlivých PROPEDů, které zaštiťuje MZV ve spolupráci s dalšími rezorty (Ministerstvo obrany, zemědělství, průmyslu a obchodu a Ministerstvo pro místní rozvoj), znázorňuje následující tabulka.

*Tabulka 5 - Projekty ekonomické diplomacie v období 2014-2017*

Rok	Rozpočet (mil.Kč)	Počet projektů	Průměrný objem finančních prostředků na projekt (tis. Kč)
2014	4,5	51	90
2015	9	87	100
2016	17,4	183	95
2017	50,8	291	175

Zdroj: vlastní zpracování dle (interní materiály MZV, 2017)



Je zde znatelný vysoký nárůst finančních prostředků, které se od roku 2016 rapidně navyšují. Tento pozitivní nárůst je spojen se zavedením ujednání roku 2016 „o společné koordinaci a financování aktivit ekonomické diplomacie“. (MZV, 2017)

### 3.4.2 Podpora exportu

Státní podpora na financování a dále pojištění exportu je poskytována skrze Českou exportní banku, a.s. (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP).

#### **ČEB**

Jedná se bankovní instituci, která vznikla roku 1995. Většinovým akcionářem je Česká republika a dále pak část podílu vlastní EGAP. Státní práva jsou rozdělena mezi čtyři ministerstva (Ministerstvo financí, Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo zemědělství). Poskytuje služby českým exportérům v podobě komplexní nabídky produktů financování vývozu, financování inženýrských a liniových staveb v zahraničí, provádí modely strukturovaného a projektového financování, dále poskytuje financování českým investorům za přijatelné podmínky, aby je podpořila při vstupu do zahraničních firem, případně obecně při vstupu na zahraniční trh. Celkem za dobu své existence podpořila přes více než 1200 obchodních případů ve více než 80 zemích v celkovém objemu 380 mld. Kč (Česká Exportní Banka: *Historie a profil banky* [online], 2016 [cit. 2018-01-17]).

#### **EGAP**

Pojišťovací společnost, která se zaměřuje na tržně nepojistitelná politická rizika, která se týkají vývozu (zboží, investic a služeb) naší republiky do zahraničí. EGAP je plně vlastněn státem, který je jediným akcionářem společnosti. Společnost byla založena v roce 1992. Na výkonu práv se opět podílí stát skrze čtyři ministerstva (financí, průmyslu a obchodu, zahraničních věcí a zemědělství). Na českém trhu není obdobná společnost tohoto druhu.

Přehled některých z poskytovaných produktů:

- Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem,
- pojištění prospekce zahraničních trhů,
- pojištění investic českých právnických osob v zahraničí,
- pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru,
- pojištění úvěru na předexportní financování atd. (*EGAP: profil společnosti* [online]. 2016 [cit. 2018-01-17]).

### 3.5 Letecké organizace a asociace v EU, ČR a Číně

#### Letecká amatérská asociace ČR (LAA ČR)

*Obrázek 2- Logo LAA ČR*



Zdroj: (LAA Czech Republic [online]. [cit. 2018-02-19])

LAA ČR je asociací, která je občanským sdružením, které je pověřené od Ministerstva dopravy ČR v oblasti sportovních létajících zařízení. Má za úkol certifikaci, vydávání pilotních oprávnění a provoz sportovních létajících zařízení v ČR. Do sportovního létání se řadí: paragliding, motorový paragliding, závěsné létání, letadla řízená změnou těžiště, vrtulníky, virníky, amatérsky postavená ultralehká letadla a letové kluzáky. Dá se říci, že je tato asociace v Evropě unikát. Sdružuje zhruba 6400 členů a je pod ní registrováno zhruba 10 000 pilotů a 7 900 letadel.

Asociace vznikla z důvodu zajištění co nejlepších podmínek, týkajících se rekreačního a sportovního létání, které je v souladu s požadavky, které odpovídají podmínkám pro vývoj a stavbu ultralehkých letadel (O LAA ČR. *LAA Czech Republic* [online]. [cit. 2018-02-19]).

## Česko – čínský letecký spolek

Jeho partnery jsou LAA ČR a ALV ČR. Hlavním účelem tohoto spolku je především propagace českého letectví na čínském trhu a současně i propagace čínského leteckého průmyslu u nás v ČR, dále podpora vzájemných vztahů mezi ČR a Čínou v oblasti leteckého průmyslu a rozvoj těchto vztahů.

## European Aviation Safety Agency (EASA)

*Obrázek 3- Logo EASA*



Zdroj: (easa.europa.eu [online] [cit. 2018-02- 10])

Evropská agentura pro bezpečnost letectví, která byla založena na základě nařízení Evropského parlamentu a Rady roku 2002. Jejím prvním výkonným ředitelem byl Parrick Goudou, který funkci vykonával 10 let. ČR spadá pod tuto agenturu od 1. května 2004, čili dnem vstupu ČR do EU. EASA se zabývá následujícími oblastmi: certifikací, oblastí zachování letové způsobilosti letadel a leteckých výrobků, letovou způsobilostí letadel pokrytou vydáním nařízení komise, schvalováním a organizací personálu, zapojeného do těchto úkolů, která jsou pokrytá nařízením Komise.

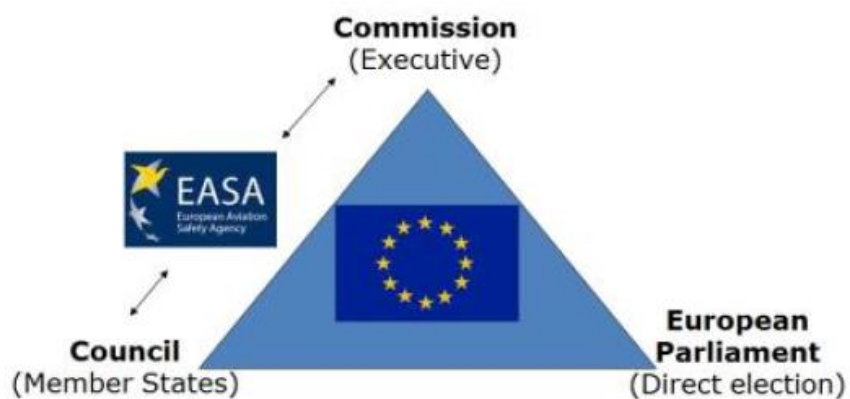
## Další organizace v oblasti letectví a EU

Nejdůležitější roli v této oblasti hrají 3 orgány EU:

- Evropský parlament
- Rada Evropské unie
- Evropská komise

Na základě těchto zmíněných orgánů se tvoří regulace v leteckém sektoru. Jde o tzv. trojúhelník, kdy EASA stojí mezi Evropskou komisí a Radou evropské unie (FRIDRICH, Jan a Gérard LEGAUFFRE, 2014).

Obrázek 4- Způsob tvorby regulací v EU v oblasti letectví



Zdroj: (EU-China Civil Aviation Project: Final Report, 2014)

### Dále jsou zde i některé další organizace v EU:

- **EAS (Europe Air Sports)**

Organizace založená roku 1988 jako nezisková, od roku 1994 je přidružená k FAI. Hlavním cílem organizace je propagace a ochrana sportovního a rekreačního letectví v Evropě. A především hájí zájmy pilotů a majitelů lehkých letadel (*Europe-air-sports* [online]. [cit. 2018-02-22]).

- **IAOPA (The international Council of Aircraft)**

Mezinárodní sdružení vlastníků letadel a pilotů je neziskové sdružení, které funguje více jak 35 let. Celkově zastupuje více než 470 000 pilotů (*About iaopa. IAOPA* [online]. [cit. 2018-02-22]).

- LAMA EUROPE<sup>1</sup>

- ECOGAS<sup>2</sup>

### Civil Aviation Administration of China (CAAC)

*Obrázek 5- Logo CAAC*



*Zdroj: (Civil Aviation Administration of China [online]. [cit. 2018-01-25])*

CAAC je organizace, která je v podřízena Ministerstvu dopravy, se specializací na civilní letecký průmysl v Číně. Její hlavní činnosti jsou: vytváření předpisů, pravidel a politiky týkající se civilního letectví, bezpečnostní dohled a vyšetřování případných nehod, které jsou spojené s civilním letectvím, regulace trhu civilního letectví, snaha o vytvoření rozvoje průmyslu civilního letectví a v neposlední řadě především jedná o civilním letectví na mezinárodní úrovni s ostatními zeměmi a zajišťuje práva a zájmy vnitrostátního civilního letectví. V rámci CAAC je zřízeno 17 podřízených útvarů (FRIDRICH, Jan a Gérard LEGAUFFRE, 2014).

---

<sup>1</sup> Light aircraft manufacturers association.

<sup>2</sup> European council of general aircraft.

## 4 Analytická část

V analytické části bude podrobně rozebráno prostředí čínského trhu. Následně se pozornost podrobně zaměří na jeden z perspektivních sektorů, na sektor letectví, který dle teoretických poznatků jeví potenciál pro české podnikatele. I přes stále se zlepšující politické vztahy je na čínském trhu řada specifik a omezení, na které je třeba se připravit. Kulturní a politické bariéry a především legislativní, které prodlužují obchody a podnikatelé v případě neznalosti těchto specifik nemají šanci uspět. Budou rozebrány konkrétní bariéry při vývozu ultralehkých letadel do Číny a uvedeny příklady firem, které mají zkušenosti v této oblasti. Vzhledem k novému potenciálu obchodu pro ČR nejsou k dispozici data o vývozu těchto produktů za delší časové období. Datová základna je také poněkud komplikovaná z důvodu čínského režimu, který bohužel ne vždy uveřejňuje všechna data.

### 4.1 Analýza čínského trhu

#### 4.1.1 Politické prostředí

Politické prostředí v Číně je na principech socialistické tržní ekonomiky, kde je dominantní silou komunistická strana. Je zde jednokomorový Parlament, který se jinak nazývá také Všečínské Shromáždění a svolává se jednou do roka. V minulosti již několikrát bylo Parlamentem odmítnuto mít zastupitelskou demokracii, založenou na konkurenci dvou nebo více politických stran, z údajné neefektivnosti a nevhodnosti. (Vít, 2011)

Po dlouhé stagnaci, kterou zapříčinil autoritářským socialismem Mao Ce-tung, Čína provedla reformu své ekonomiky, aby se stala jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik na světě. Ani tato hospodářská změna však nebyla doprovázena politickou reformou a politická strana si stále udržuje svou pevnou pozici a záběr na širokou společnost (*BBC: China profile - Leaders* [online]. ). [cit. 2017-11]).

Graf 8 - Porovnání hodnot lidských práv a právních norem ( Čína - Česká republika - USA)



Zdroj: ( Fragile states index: comparative analysis [online]. [cit. 2018-02-18])

Na výše uvedeném grafu můžete na první pohled zaznamenat rozdíl v lidských právech při porovnání dvou největších světových velmocí (Číny a USA) a dále České republiky. U všech tří zemí se index mírně zlepšuje. Zlom v případě Číny je znatelný pro rok 2013, kdy můžete vidět opravdu rapidní zhoršení a náhle pozvolné zlepšování. Tento rok je i rokem nástupu nového prezidenta Si Ťin-Pchinga, který je spojován s pozitivním zlepšením v mnoha oblastech, ale především ekonomiky. Hodnoty jsou však stále diametrálně odlišné při porovnání například s naší republikou. Pro lepší představu, Čína se roku 2016 dostala na hodnotu 8,7 a Česká republika na hodnotu 2,6.

#### 4.1.2 Investiční prostředí

##### Zóny volného obchodu

Vůbec první zvláštní ekonomické zóny, tzv. SEZp<sup>3</sup> v Číně vznikly před 30 lety. Ve státní úrovni je možné investovat do určitých zón se specializací na konkrétní sektory jako například software, High-technologie apod. Dříve investice mířily nejvíce do tzv. exportních center, která jsou v okolí Kantonu (Guangzhou), Šanghaje anebo oblasti Peking-Tianjin. Nyní se tyto oblasti rozšířily o Dalian, Chengdu a nebo Chongqing. Tamější vláda výrazně podporuje zahraniční investory investující do oblastí vnitrozemí Číny, kteří výměnou za tuto podporu dělají investice stále častěji. Jedná se například o společnost

<sup>3</sup> Special Economic Zones – zvláštní ekonomické zóny, které mají odlišná práva než klasická ekonomická práva dané země, například nižší daně lepší celní podmínky apod.

Samsung v Xianu, anebo společnost Foxconn, která pro zajímavost sídlí i v České republice a je to náš třetí největší exportér.

Významným mezníkem pro příliv přímých zahraničních investic je rok 2001, kdy Čína vstoupila do WTO. Od té doby se investice více než zdvojnásobily. Roku 2015 dosáhly hodnoty 126,3 mld. USD a v následujících letech se očekává spíše už jen mírný než rapidní nárůst.

V Číně existuje 16 zón volného obchodu, které jsou odsouhlaseny vládou. Jedná se o Dalin, Qingdao, Šen-čen Yantian, Fuzhou, Shanghai Waigaoqiao, Šanhaj Free-trade, Tianjin Port, Guangzhou, Shantou, Xiamen Xiangyu, Haikou, Shenzhen, Futian, Su-čou, Ning-po, Ču-chaj, Šen-čen Hongkong. Jako v jiných státech jsou hlavní aktivity v těchto zónách skladování a exportní zpracování. V rámci podpory ekonomického rozvoje vnitrozemské Číny vznikají stále nové zóny.

Objem obchodu pomocí zón volného obchodu je zhruba 100 mld. USD ročně. Na základě tohoto údaje je vidět, že zóny úspěšně lákají exportně orientované podniky (*Souhrnná teritoriální informace Čína* [online].2017 [cit. 2017-11]).

#### 4.1.3 Ekonomické prostředí

Čína má jednu z největších světových ekonomik. Zatím zaujímá druhé místo za Spojenými státy, ale dle investiční společnosti Goldman Sachs, je zde předpoklad, že do pár let se pozice vymění a vůdčí postavení převezme právě Čína.

Tabulka 6 - Makroekonomická data Číny za období 2011 - 2017

Ukazatel	Rok						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Růst HDP (%)	9,3	7,7	7,7	7,3	6,9	6,6	6,9
HDP/obyv. (USD)	5 429	6 194	6 959	7 719	8 141	8 261	8 929
Míra inflace (%)	5,4	2,6	2,6	2	1,4	2,1	1,5
Nezaměstnanost (%)	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	3,9
Bilance běžného účtu (mld. USD)	136,1	215,4	182,8	277,4	330,6	270,9	200,5

Zdroj: vlastní zpracování dle (MMF,OECD,WB, Economist Intelligence<sup>4</sup> Unit, 2017)

<sup>4</sup> Použité predikce pro rok 2017



Hlavním motorem rozvoje ekonomiky byla především levná pracovní síla. Tuto sílu představovali hlavně mladí lidé z méně vyspělých částí Číny. Přestože Čína rychle bohatne, stále je častá u většiny obyvatel chudoba, a to zejména ve vnitrozemí. Dle odhadů se uvádí, že pouze zhruba 300 milionů obyv. pobřežních měst má srovnatelné příjmy ve srovnání se západními zeměmi.

Vláda pracuje na zmírnění těchto rozdílů pomocí rozevíracích nůžek, které staví mezi rychle bohatnoucí Číňany a jejich chudé spoluobčany. Je zde snaha o snížení počtu daňových poplatníků na cca 350 mil. ze 400 mil. Dle OSN velmi chudí lidé vydělají méně než 1,25 USD za den, to splňuje až jedna pětina Číňanů, což by v Číně mělo znamenat nárok na sociální pomoc od státu (Valtr, 2012).

#### 4.1.4 Sociokulturní prostředí

S rychlým ekonomickým rozvojem souvisí i změna žebříčku hodnot. Jestliže dříve patřilo mezi čtyři základní hodnoty přání dlouhého života, hodnota každodenního života, přání mít děti (syny) a/nebo přání vysokého sociálního postavení, dnes je tomu už jinak. Všechny hodnoty jsou měněny mladší generací. Navzdory tomu jsou zde však stále některé základní hodnoty ještě pevně uchovány. Jejich mentalita byla po mnoho let vychovávána konfuciánskou disciplínou a jejich hodnoty jsou pracovitost, houževnatost, vytrvalost, trpělivost, zvědavost, psychická a fyzická odolnost, disciplinovanost, rozvážnost a skromnost (Valtr, 2012).

Co se týče náboženství, je Čína poměrně tolerantní vzhledem k existenci různých náboženství a povoleno je jich zde pět a registrovány čtyři. Vzhledem ke komunistickému režimu, však není překvapením, že převažují Číňané ateisté, protože člen komunistické strany nesmí být věřící. Obyvatelstvo tvoří Číňané, neboli etničtí Chanové, což představuje zhruba 92%, dále Mandžuvé, Mongolové, Tibetáncé, muslimští Ujguři, Tchuťiaové, Iové, Pueové, Tungové atd. Uvádí se, že oficiálně uznáno je v Číně 56 národností (Valtr, 2012).

## Kulturní rozdíly

Pochopení jejich kultury je také překonání jedné z klíčových bariér. Hlavním a velmi důležitým rozdílem mezi naší a čínskou kulturou a v podstatě také i rozdílem mezi Západem, je úloha jedince jako jednotlivce. Jestli čekáte, že jedinec má v Číně stejnou důležitost, jako například v Americe, kde je účel, aby jedinec byl jedinečný, v Číně tomu tak není. **Důležitá je zde skupina**, a proto se klade důraz na roli, kterou v dané skupině jedinec hraje. Skupina může být rozvětvená rodina, jakož tomu bylo za dob čínského císařství, nebo nejužší rodinný kruh, třída, kolektiv v práci apod. Není podstatné, o jakou skupinu přesně jde, princip záleží na vaší roli, v dané skupině. Funkce skupiny se dá přirovnat i k takové dohodě, na základě které za poslušnost, loajalitu, vyhýbání se přímému konfliktu, úcta ke starším lidem, podřízenost autoritě starším apod. (již zmiňovaný konfuciánský systém etiky a morálky), je vám poskytnuta ochrana a podpora, protože na vás bude vašemu kolektivu záležet. Dalším rozdílem je **chování Číňanů k cizincům**. Nejdříve je důležité odlišit cizince, myšleno cizí Číňany a cizince z ostatních zemí světa. K Číňanům, které neznají, se chovají velmi nevlídně a moc s nimi neumí jednat. K lidem zvenčí neboli cizincům z ostatních zemí, k těm se chovají jako k váženým hostům. Čínská byrokracie je velmi přísná a hierarchická. Proces rozhodování probíhá pouze od shora dolů. Tvář, v jaké se jedinec jeví, je pro ně velmi důležitá. Tzv. ztráta tváře, ke které může dojít například veřejnou urážkou, nedostatečným respektem, pokáráním atd. rovná se ztráta spolupráce. Kromě samotné ztráty tváře lze také hovořit o jejím zachování anebo vzniku. Pověst si můžete zlepšit, když případně pochválíte pracovníka před jeho nadřízeným. Toto jednání nabírá navíc na váze už jen proto, že se ho Číňané dočkali od cizinců.

Konexe, další významný bod. Systém jakéhosi bodování na základě odvedených laskavostí. Ne však peněžních laskavostí. Měla by fungovat bilance mezi stranami a laskavosti by měly být vyrovnávány v rámci daného období. Rozhodně se vyvarujte situaci, kdy uvedete Číňana do pozice, že Vám služby nebo laskavosti nemůže oplatit. V tento moment totiž od Vás nepřijme ani dárky, ani laskavost. V Číně je třeba se také připravit na to, že budete pod drobnohledem všech, od důležitých lidí, s kterými budete jednat, až po hotelový personál, který neváhá podezřelé aktivity ihned hlásit. Tito lidé nejsou vychováni stejně jako populace ze Západu, neukazují své pocity, a proto v jejich tváři neovládnete číst a budou Vám připadat nevyzpytatelní (Seligman, 2017).

## **Obchodní jednání**

Ještě než dojde na samotné obchodní jednání, je důležité být na něm včas. Včas však znamená být na sjednaném místě chvíli předem. Na základě toho, jak moc předem přijdete, si Váš potenciaální partner odvodí, jak moc je pro vás dané jednání důležité. Není neobvyklé, že se účastníci ukáží před schůzkou třeba i hodinu před sjednaným časem.

I když se to občas nemusí zdát, protože východní kultura je pro nás často hodně odlišná, Čína má řadu stejných etických „pravidel“. Například představování. Představování není nutno nijak speciálně promýšlet, představte se tak, jak byste to udělal v Evropě. Celým jménem, dle situace použijte i pozici, kterou ve společnosti vykonáváte. Když jste představován, vyčkejte, až na vás dojde řada a potřeste rukou. Pozor zvláště dávejte na vizitku. Číňan si vizitky velmi považuje, předávání probíhá oběma rukama a je důležité, abyste vizitce věnovali alespoň pár sekund pozornosti.

Zasedací pořádek je také velmi důležitý. Musíte vědět, kam se můžete posadit a kam naopak v žádném případě, neboť by to bylo faux pas. Čestné místo je většinou na sedačce, na pravé straně od hostitele, popřípadě na židli, která je naproti dveřím místnosti. Může se objevit i situace, kdy je jednání u kulatého stolu, potom si čestný host sedne přímo naproti hostiteli.

Jednání většinou Číňané zahájí otázkami, které se netýkají úplně obchodních věcí, ale například rodiny, věku, rodinném stavu apod., co Číňané považují za důležité při jednání s danými lidmi. Během jednání pak Číňané často kývají. Snadno se dá uvést v omyl, že kývání, které bude opravdu velice časté, znamená souhlas. Znamená to pouze známku uznání. Je známo, že používají méně neverbální komunikace než západané. Jen velmi zřídka své výrazy doprovázejí gestikulací. Pokud chcete co nejvíce napodobit čínský styl komunikace, zkuste se gestikulaci vyvarovat a více se soustředte na to, co říkáte. (Culture - China [online], [cit. 2018-02-18]).

#### 4.1.5 Právní prostředí

##### Daňový systém

Čína se snaží svůj ekonomický rozvoj podpořit, a tak v posledních pár letech reformuje i svůj daňový systém. Do roku 2020 je zde předpoklad vytvoření tzv. moderního fiskálního systému. Roku 2013 se uskutečnila změna o rozšíření pilotního programu, kdy se jednalo o nahrazení daně z obrátu daní z přidané hodnoty do oblastí železniční přepravy, telekomunikace a například poštovní služby. Dále zavedení spotřební daně u zboží, které znečišťuje prostředí a u luxusního zboží. Změna je také u daně z přírodních zdrojů, kdy se plánuje rozšíření na uhlí a to z hlediska ceny, ne však jeho objemu prodeje s rozšíření daně z nemovitosti v původní oblasti, Šanghaje a Čchung-čchingu.

Změny, které se týkají zahraničních podniků, jsou například přísnější kontrola zahraničních investorů v souvislosti s krácením daně, aby byla lépe monitorována jejich ziskovost a od roku 2016 zpřísnění e-commerce aktivit spojených s dovozem zboží ze třetích zemí.

Příjmy centrální čínské vlády jsou vytvořeny z 6 základních daní:

- 1) daň z přidané hodnoty,
- 2) spotřební daň,
- 3) daň z nemovitostí,
- 4) daň z příjmu,
- 5) daň z přírodních zdrojů,
- 6) environmentální daň.

Místní vlády se na příspěvcích do státního rozpočtu podílí okolo 54%, jejich výdaje jsou však daleko větší okolo 85%. Místní vláda tak zodpovídá za poměrně značnou část rozpočtového deficitu.

Daňové období se datuje od 1. října do 31. prosince a je možné v případě problémů zahraničního podniku s výpočtem daní zažádat i o výjimku. Úřad, který v Číně odpovídá za řízení daňové legislativy a politiky je Státní daňový úřad (SAT) a dále Ministerstvo financí. Regulativy daní se dělí do čtyř skupin. Jejich dělení je na základě důležitosti: vyhlášky vlády, společné vyhlášky, vyhlášky SAT a vyhlášky místních daňových úřadů.

Zahraniční daňový plátcí se člení na:

- Podniky,
- reprezentační kanceláře a podniky se zahraničními investicemi, jako jsou: podílové Join Venture, smluvní Join Venture, podniky plně vlastněné zahraniční firmou,
- fyzické osoby s trvalým pobytem,

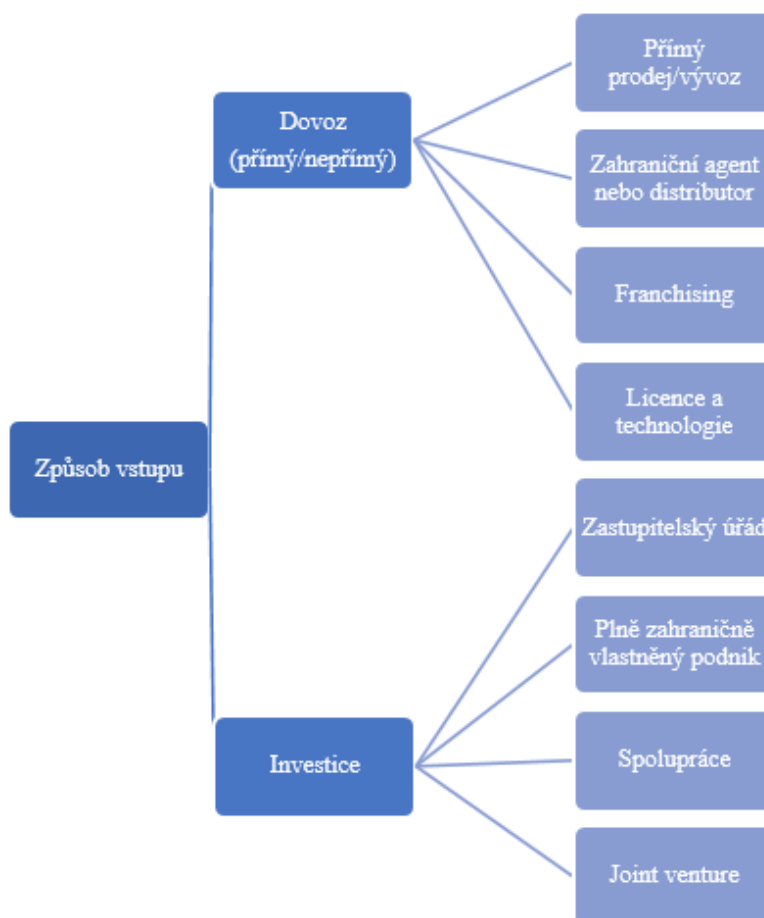
pro dočasný pobyt a podniky s kapitálovou účastí a zahraničních firmách, jsou daně následující:

- daně z příjmů,
- daně z transakcí,
- daně ostatní (*Souhrnná teritoriální informace Čína* [online].2017 [cit. 2017-11]).

## 4.2 Způsob vstupu na čínský trh

Čína má jednu z nejrychleji rostoucích ekonomik na světě a přitahuje pozornost mnoha společností. Společností různé velikosti a různého předmětu podnikání. Samotný vstup na čínský trh není ale příliš snadný, nabízí se však řada možností, pomocí kterých to je možné. V následujícím schématu, je pro lepší přehlednost poukázáno na možnosti, které se nabízí.

Graf 9- Způsoby vstupu na čínský trh



Zdroj: vlastní zpracování dle (MPO, 2015)

### **Přímý dovoz (Direct Export)**

Přímý vývoz představuje posílání zboží, provizí z poskytovaných služeb přes hranice nebo přenos technologií z jedné země do druhé přímo ke konečným zákazníkům. Prodejce zboží, služeb a technologií je nazýván „vývozce“ se sídlem v zemi, která vyváží, zatímco kupující sídlící v zahraničí je obvykle nazýván „dovozce“ (MPO, 2016).

### **Investice**

- **Zastupitelský úřad (ZÚ)**

Je charakteristický svou úzkou spoluprací s domovskou zemí, vytváří průzkum trhu na zahraničním území a snaží se o navázání nových kontaktů, které jsou užitečné, pro naše podnikatele. V případě zastupitelského úřadu není nutnost, mít čínského partnera, kancelář

funguje na základě tradičního založení zastupitelské kanceláře. Zaměstnanci mohou být, v našem případě, české národnosti, je zde však limit čtyř zaměstnanců, zbytek tvoří čínští občané, kteří musí mít spojitost se státní správou. Podporu podnikatelům nemůže řešit jinak než ve formě marketingu a dalších podobných aktivit. Podpora v přímé finanční dotaci apod. nepřipadá v úvahu.

- **Plně zahraničně vlastněný podnik**

Jak již název napovídá, podnik je plně vlastněný podnikatelem, ale figuruje zde jeden nebo více čínských investorů. Jde především o výrobní podniky, služby, reklamu, distribuci apod. V některých případech jsou vládní pobídky téměř nemožné bez čínského partnera. Podnik má plně pod kontrolou vše a nemusí se domlouvat s dalšími stranami. Tento typ je velmi efektivní, co se týče řízení a budoucího vývoje, který je snadněji determinován než v případě podniku Joint Venture.

- **Spolupráce**

Využití pro menší podniky, které hledají jednoduchý způsob založení podniku na čínském území. Podniky musí být ochotni mít partnera a zároveň brát plně na sebe neomezené riziko. Figuruje zde jeden až více čínských partnerů. Jednoduché založení, bez podnikových daní. Lidské zdroje jsou vybírány dle domluvy na všech stranách.

- **Joint Venture**

#### **Založené na kapitálových investicích (Equity joint venture)**

Druh joint venture, kdy je nutnost, aby zahraniční investor vlastnil alespoň 25% základního kapitálu (s výjimkou). V některých odvětvích je dle investičního katalogu dokonce požadavek, aby čínská strana měla kontrolu nad společným podnikem většinou, a tudíž zahraniční strana nesmí vlastnit více jak 49%. Zisk je distribuován ve formě dividend, které jsou v poměru k příslušnému podílu, který vlastní.

#### **Smluvní Joint venture (contractual joint ventures)**

Tato možnost je pouze v některých nikoli všech sektorech a je to na základě investičního katalogu. Je to založeno na blízké partnerské spolupráci. Výhoda spočívá v podmínkách, které se vyjednávají ve smlouvě. Lidské zdroje podniku opět závisí na domluvě mezi smluvními stranami.

#### 4.2.1 Rizika zahraničního teritoria

##### **Riziko ochrany duševního vlastnictví**

Čína způsobuje EU nejvíce problémů s plagiátorství zboží vůbec. 66,12% padělaného zboží pochází z Číny a 13,31 % z Hongkongu. To způsobuje ztrátu příjmů z duševního vlastnictví zainteresovaných stran. Předmětem plagiátorství je nejvíce zboží na každodenní užití, což přináší i další problém v oblasti zdraví a nezávadnosti tohoto zboží. I přesto, že byla podepsána legislativa k ochraně duševního vlastnictví (IPR), prosazování ochrany v mnoha oblastech je zatím stále nedostatečně efektivní. Přístup k systému správního a soudního vymáhání v Číně je nadále velmi problematický pro společnosti z EU a především pro malé a střední podniky.

##### **Omezení přímých zahraničních investic (FDI)**

Čína rozlišuje investice domácí a zahraniční, což je rozdíl oproti EU, kde tento přístup je v rozporu s praxí. Pokud bychom chtěli poskytnout přímé investice našim firmám v Číně, je to nemožné, pokud není společnost vlastněná z části Číňany. Pro představu, některé zahraniční investiční projekty podléhají přísnějším podmínkám, než projekty domácí, které vyžadují kontrolu vlastního kapitálu čínských partnerů. V případě zahraničních investic je vyžadováno, aby čínští partneři dohromady kontrolovali 51 % nebo více z kapitálu zahraničního investičního podniku. V druhém případě domácích investic stačí, když mají čínští partneři dohromady více než kterýkoli ze zahraničních investorů. S tím je spojen i problém, že zahraniční firmy musí mít jinou právní formu než domácí společnosti a podléhají různým přísným podmínkám. V minulosti již Čína slibovala eliminaci některých omezení, což se v praxi zatím nestalo.



Tabulka 7- Porovnání rizik ČR a Čína (rok 2016)

Druh hodnocení	Země	
	Čína	ČR
Index konkurenceschopnosti	28/140	31/140
Index rozpadu státnosti	83 /178	154/178
Index ekonomické svobody	112/159	42/159
Index vnímání korupce	79 /176	47/176
Index realizace obchodu	84/189	36/189

Zdroj: vlastní zpracování dle (WEF, Fraser Institute, Transparency International, Doing business, 2016)

Ve výše uvedené tabulce rizik je srovnání 5 indexů. Komparace je provedena pro Českou republiku a Čínu.

První **index konkurenceschopnosti** je hodnocen pro 140 zemí světa a Čína, i když ne o moc, má lepší konkurenceschopnost než Česká republika. Nejlepší konkurenceschopnost má v současné době Singapur.

**Index rozpadu státnosti** (Fragile state index) rozděluje země ještě do dalších obecných podkategorií, Česká republika s hodnotou 39,8, spadá do kategorie vysoce stabilních zemí a Čína s hodnotou 76,4, do zemí s varováním. Nejhuře hodnocenou zemí je Jižní Súdán s hodnotou 114,5, patřící do skupiny s opravu vysokým stupněm ostražitosti a naopak nejlépe hodnocenou zemí je Finsko s hodnotou 17,8 a nesoucí pořadí 178. Roku 2015 bylo provedeno šetření, kde Čína patří mezi země s vysokým zlepšením za období 2006-2015.

**Index ekonomické svobody** byl hodnocen pro 159 zemí, kde opět Česká republika ukázala nižší riziko s hodnotou 7,46 (z deseti bodů). Ekonomická svoboda v Číně je na hodnotě 6,4 bodů a ze zkoumaných kritérií má nejhorší bodové hodnocení právní systém spolu s vlastnickými právy a velikost vlády.

**Index vnímání korupce** byl hodnocen z celkem 176 hodnocených zemí, a i když její výsledek Číny není jeden z nejlepších, pro Čínu je to už tak velký úspěch. Korupce často figurovala i ve veřejných soutěžích, ale nynější vláda nastolila poměrně přísné antikorupční opatření. Česká republika si pro představu pohoršila oproti minulému roku o 10 míst,

ale i tak máme poměrně dobrý výsledek (Corruption Perceptions Index 2017: China. *Transparency international* [online]. 2017[cit. 2018-03- 18])

**Index realizace obchodu**, opět veliký rozdíl mezi naší republikou a Čínou, nicméně stále to není zas tak špatný výsledek a Čína má za sebou ještě 105 zemí. Jak již bylo zmíněno i v předchozích kapitolách, čínská ekonomika se postupně uvolňuje zahraničním investorům a přestože rozdíl v porovnání s například evropskými zeměmi není měřitelný, je zde vidět určitý stupeň zlepšení, viz následující obrázek.

### 4.3 Zvolený sektor - letectví

Následující část se zaměří na letecký průmysl, především podrobněji na vývoz ultralehkých letadel. Nejprve se zhodnotí konkurenceschopnost ČR v tomto sektoru, dále se zhodnotí obecná situace průmyslu v ČR a Číně a následná současná společná spolupráce. Po celkové analýze čínského trhu v předchozí kapitole a výběru konkrétního sektoru, se zhodnotí klíčové faktory analýzou SLEPT, která bude ještě v následujících částech doplněna o finální MAP analýzu.

#### Balassa Index

Aby bylo lépe patrné postavení ČR v tomto sektoru, je použit Balassův index, který vyhodnocuje konkurenceschopnost ZO země pro zvolený druh zboží. V případě, že hodnota indexu překročí hodnotu 1, znamená to, že je země v této oblasti konkurenceschopná.

Tabulka 8 - Balassův index rok 2017

Země	Balassa Index
Francie	13,48
Německo	3,81
Slovensko	0,02
Česká republika	1,21
Čína	1,27

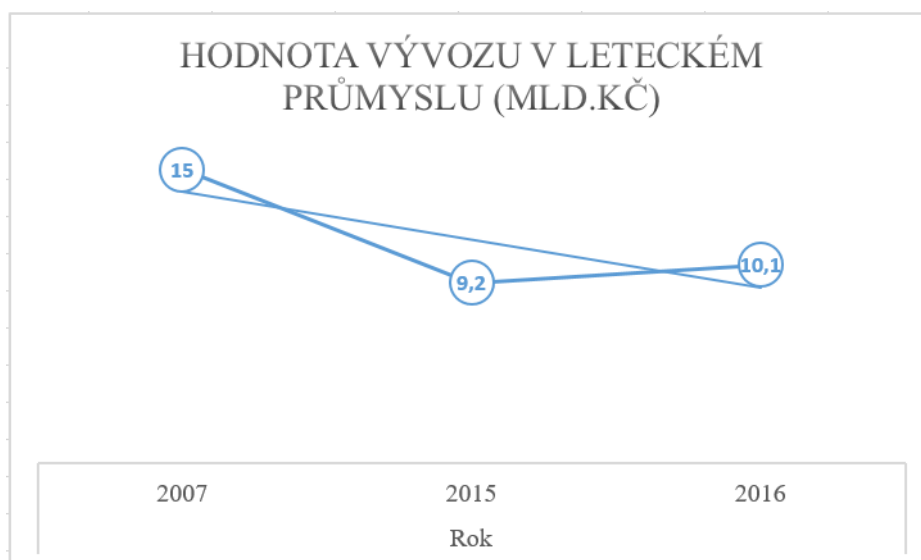
Zdroj: vlastní zpracování dle (dat z OEC a Evropské komise, 2017)

Ke komparaci byly použity země, které patří mezi TOP vývozce daného zboží, dále Čína, z důvodu zaměření práce a Slovensko, na kterém je pouze znázorněn příklad, kdy země konkurenceschopná není. ČR i přesto že její index není tak vysoký, jako například u Francie a Německa, je konkurenceschopná. Velmi zajímavý je zde fakt, že při porovnání BI u ČR a Číny jsou obě země na téměř stejné úrovni. To je při zvážení velikosti obou těchto trhů a dalších faktorů velice přívětivé pro ČR, kde se jen potvrzuje, že Čína v tomto odvětví může být perspektivním trhem.

#### 4.3.1 Letecký průmysl v ČR

Náš letecký průmysl každý rok utrží více než 25 mld. Kč. Obchodní bilance je v posledních pár letech kladná, roku 2016 se pohybovala v hodnotě 1,9 mld. Kč. Nejvíce se vyváží letadla do 2 000 kg a dále letadla do 15 000 kg spolu s jejich příslušenstvím.

Graf 10- Vývoj exportu leteckého průmyslu v období roku 2007 - 2016

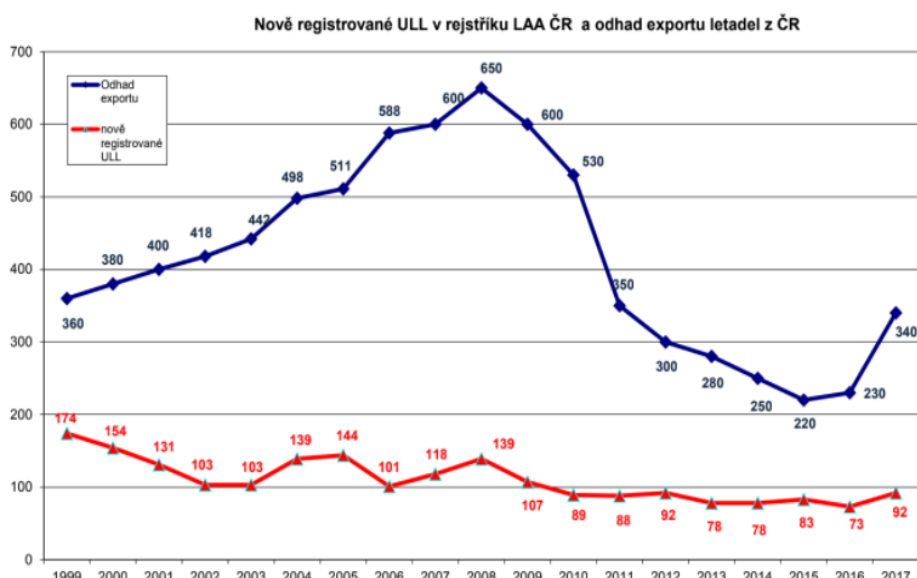


Zdroj: vlastní zpracování dle (MPO a LAA ČR)

Jak je patrné z výše uvedeného grafu, byly časy, kdy se leteckému průmyslu dařilo skvěle. V důsledku ekonomické krize jsme však přišli o jednoho z našich největších odběratelů (USA) a to způsobilo rapidní pokles, který se ještě nepodařilo vrátit na původní hodnotu. Je zde ale stále mírně rostoucí nárůst hodnoty vývozu od roku 2015.

ČR patří mezi přední tahouny v oblasti ultralehkých sportovních letadel. Naše letadla patří mezi světovou špičku a kromě toho máme v této oblasti také jedny z nejlepších pilotů. Každé čtvrté ultralehké letadlo, které se ve světě prodá, je vyrobeno v ČR a pokrýváme více než čtvrtinu světového trhu. Finanční transakce, které plynou z této konkrétní oblasti, však na celkovém zisku v leteckém průmyslu nejsou až tak znatelné a podílí se na něm spíše velké korporace, poplatky apod. Pro lepší přehlednost o produkci a exportu ultralehkých letadel je uveden následující graf.

Graf 11 - Vývoj registrovaných ultralehkých letadel v ČR a odhad exportu pro období od 1999 - 2017



Zdroj: (interní materiály LAA ČR)

Produkce letadel do zahraničí stále převyšuje domácí poptávku, což je samozřejmě způsobeno i velikostí českého trhu, který začíná být postupně nasycen. Hledání stále nových trhů je nezbytné pro uplatnění našich kvalitních výrobků v zahraničí. Po pozvolném poklesu exportu do zahraničí je zaznamenán opět růst, který v roce 2017 se navýšil o 48% oproti předchozímu roku 2016.

V následující tabulce je uvedeno 10 zemí, do kterých ČR nejvíce vyváží položku HS8802, kam patří i ultralehká letadla.

Tabulka 9 - český vývoz položky HS 8802 za rok 2017

Země	Hodnota (tis. Kč)
Spojené arabské emiráty	3 079 515
Spojené státy	1 141 212
Ruská federace	919 954
Irák	598 957
Andorra	151 023
Indonésie	120 970
<b>Čína</b>	<b>114 238</b>
Polsko	83 663
Mnohonárodní stát	
Bolívie	75 731
Bulharsko	71 011
Německo	57 959

Zdroj: vlastní zpracování dle (ČSÚ [online] [cit. 2017-28])

Nejvíce se vyváží do Spojených arabských emirátů, dále USA, Ruska a Čína je na 7. místě s hodnotou 114 238 tis. Kč.

#### 4.3.2 Letecký průmysl v Číně

V Číně je 180 letišť, což je jedno letiště na 430 km<sup>2</sup> a zhruba 4020 registrovaných letadel. Pro porovnání v České republice máme celkem 287 letišť, z toho je 94 civilních letišť, dále 86 letišť pro ultralehká letadla a 107 míst pro na paragliding a závěsné létání. Poslední statistiky ukazují, že k roku 2016 bylo registrováno v České republice 2976 ultralehkých letadel, přičemž je to o 1044 kusů méně než v Číně. Ta si klade za cíl vybudovat 5 000 letišť a stát se leteckou velmocí, což jen podporuje potenciál tohoto odvětví na čínském trhu.

Jedna z nejdůležitějších otázek v čínském civilním letectví je otázka problematiky otevření spodního vzdušného leteckého prostoru. Oproti spodnímu vzdušnému prostoru například v ČR a většině zemí, je v Číně vzdušný prostor stále neuvolněn. Tato situace kromě jiného i reflektuje situaci v ČR, která prošla podobnou změnou a od roku 1989. S konkrétně sportovním létáním v Číně se opět pojí řada zdoluhavých procesů, spojených

právě s neuvolněním spodního vzdušného leteckého prostoru. Všechny lety se musí hlásit poměrně dost dopředu, i když v porovnání s minulými lety se čas zkrátil alespoň na dobu jednoho dne. Stejně to je však jedna z věcí, která spoutává občany, aby si svobodně užili svou volnočasovou aktivitu. Let nemusí být mnohdy ani povolen. V případě výstavy, nesmí být u letadla nastartován ani motor, i když je to potřeba pouze k popojíždění z důvodu snadnější manipulace. Letecký vzdušný prostor byl uvolněn například v Pekingu pro lety do 1000 metrů, v budoucnu se očekává uvolnění i pro lety do 3 000 metrů. Čína si ale celkově svůj vzdušný prostor definuje dle svého a vymezuje se tak oproti klasickým standardům.

#### 4.3.3 Současná spolupráce s Čínou v oblasti letectví

Jak již bylo zmíněno, naše republika patří mezi uznávané výrobce sportovních letadel a také špičky ve školení pilotů. S Čínou máme velmi dobré vztahy a stále se pracuje na nových ujednáních a dohodách, které mají zjednodušit mnohdy příliš složité obchodní vztahy. Česká vláda se zaměřuje konkrétně na podporu leteckého sektoru v podobě tzv. A-Z řešení pro Čínu<sup>5</sup>.

Do současné doby se můžeme pochlubit řadou úspěchů ve spolupráci s CAAC (úřadem pro civilní letectví Číny), se kterým bylo dojednáno několik postupů v oblasti certifikací a dalších souvisejících dohod.

##### **Přehled dohod, návštěv a ujednání mezi ČR a CAAC:**

- bilaterální technická dohoda mezi Ministerstvem dopravy ČR a CAAC, která byla realizována LAA ČR,
- premiér Sobotka roku 2016 navštívil CAAC v Číně,
- místopředseda vlády pro čínské civilní letectví, pan Wang Zhiqing navštívil Českou republiku a předal validaci dvou typových certifikátů společnosti Zall Jihlavan Airplanes a Direct Fly,
- vznik memoranda mezi Ministerstvem dopravy ČR a Čínským úřadem pro civilní letectví,
- CAAC udělilo provozní schválení pro letovou školu F-AIR<sup>6</sup>,

---

<sup>5</sup> Projekt, který vymyslela agentura CzechTrade spolu s LAA ČR a s jeho realizací pomáhá také MZV ČR

<sup>6</sup> Česká společnost, která je největší leteckou školou ve střední Evropě, kromě letecké školy se také zabývá prodejem a servisem letadel, akcemi pro firmy, pronájmem letadel, reklamou a vyhlídkovými lety.

- 3 týdenní workshop, který poskytla LAA ČR Čínskému úřadu pro civilní letectví. Zaměření na letové standardy a přepravní oddělení. (CAAC, 2016)

Velkým úspěchem se stal projekt, kdy došlo k podpisu dohody mezi Čínsko-českým leteckým spolkem a městem Quijing, kde se jednalo o budování leteckého A-Z parku roku 2017. Bylo by to poprvé, kdy české firmy budou zapojeny do projektu již od první fáze. Tím je myšleno samotná výstavba infrastruktury letiště, dále dodávky letadel, až přes výcvik pilotů atd. Došlo také k aktualizaci katalogu A-Z řešení pro Čínu, který slouží jako propagační materiál českého letectví v Číně pro rok 2017-2019.

V roce 2017 v květnu jednal prezident ČR Miloš Zeman s administrátorem Čínského úřadu pro civilní letectví (CAAC) panem Feng Zhenlinem. Pro začátek roku 2018 jsou v plánu další certifikace letounu. Dalším úspěchem bylo jednání mezi ČSA a čínskou stranou o spuštění dvou přímých linek. Toto jednání probíhalo za podpory zastupitelského úřadu (dále jen ZÚ), Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a Ministerstva dopravy ČR. Od roku 2017 je spuštěno přímé spojení Praha - Šanghaj.

Významnou roli v tomto sektoru hraje tzv. Letecká amatérská asociace (dále jen LAA ČR), ta s čínskou stranou projednává řadu dohod. Roku 2018 se očekává podepsání dohody o vzájemném uznávání pilotních licencí pro ultralehká letadla. LAA ČR projednala tzv. Airworthiness aircrafts with design approved by LAA ČR and manufactured in China, tato dohoda tak umožnila transfer výroby ultralehkých letadel do Číny.

## **A-Z řešení pro Čínu**

Jeden z velkých úspěchů, o který se zasloužila především LAA ČR, agentura CzechTrade a v neposlední řadě také česká ambasáda v Pekingu. A-Z řešení je projekt, který se realizuje nejen na bilaterální úrovni, ale také propojuje projekty, které jsou na úrovni EU a Číny. Koncept tohoto projektu vznikl v roce 2012, kdy byla ČR přítomna na leteckém veletrhu ve městě Zhuhai. Soustředí se na budování kontaktů, propagaci českého letectví, organizování různých workshopů do ČR a budování legislativního rámce. Díky spolupráci s LAA ČR se podařilo dojednat usnadněné validace VTC od CAAC pro ultralehká letadla a novým společnostem se otevřely dveře na čínský trh.

### **4.3.4 Český export ultralehkých letadel do Číny**

Tento potenciální sektor není příliš dlouho otevřen českým vývozcům, což neumožňuje poskytnout škálu dat jako v jiných sektorech. Dle ČSÚ hodnota exportu do Číny ke konci roku 2017 činila 114 238 tis. Kč.

Máme několik českých firem, které se mohou pochlubit tím, že uzavřeli s čínskými partnery několik úspěšných obchodů, nebo jsou tyto obchody předjednány. Některé jsou prozatím v rovině počáteční spolupráce a jiné zase mají kontrakty domluvené na několik kusů letadel už rok dopředu. Jedná se o firmy, jako například Zall Jihlavan Airplanes, Direct Fly, Shark Aero CZ nebo třeba Carbon Design. Společnost Zall Jihlavan Airplanes je pro zajímavost první společností, která obdržela VTC a to pro letoun JA600. Poslední VTC získala společnost Shark Aero CZ, což je již zmiňovaný čtvrtý certifikát v pořadí.



Obrázek 6 - Letouny, které získaly VTC od CAAC

## ALTO, JA600, FM250 a Shark



Zdroj: (Česko - čínský letecký spolek. *Sinoczech* [online]. [cit. 2018-01-25])

### **Společnosti, které s čínským trhem navázaly spojení:**

#### **Společnost Direct Fly, s.r.o.**

Direct Fly, s.r.o. vznikla v roce 2007 se zaměřením na výrobu celokovových ultralehkých letadel. Počátky výroby byly zaměřeny v malovýrobě na letadlo ALTO. V roce 2013 se vyrobilo 50 kusů letadla ALTO. Roku 2016 společnost podepsala smlouvu s čínským partnerem Wanfeng Aviation o transferu technologií. V současné době se pracuje na 3. (poslední fázi) transferu technologií. Dle společnosti Direct Fly se předpokládá, že by její čínský partner ročně zvládl vyrobit až 200 ks letadel, o čemž ani ve snu nespili, když společnost začínala. V České republice se jim bohužel nevyplatí vyrobit více jak 10 ks letadel ročně.

### **Společnost Zall Jihlavan Airplanes, s.r.o.**

Zall Jihlavan Airplanes, s.r.o. je v současnosti už bývalá česká společnost, která byla založena roku 2005 v Jihlavě. Od roku 2014 spadá pod českou akciovou společnost Skyleader, která působí v leteckém průmyslu. Společnost se zabývá také výrobou celokovových sportovních letadel kategorie UL/LSA pro 1-2 osoby. Zall Jihlavan Airplanes nemá už pouze čínského partnera, ale přímo čínského majitele, který mu pomáhá letadla propagovat a v budoucnu i vyrábět. Jihlavan získal jako první VTC od čínského leteckého úřadu CAAC, na kterém pracovali zhruba dva roky.

### **Společnost Shark Aero CZ, s.r.o.**

Shark Aero CZ je od roku 2017 výrobcem letounu Shark pro ČR a Čínu a spolupracuje se slovenským výrobcem Shark Aero. Jak již bylo zmíněno, je držitelem posledního typového certifikátu. Je zde zajímavé, že oproti společnosti Direct Fly a Skyleader, společnost nemá svého čínského partnera a nechce prodávat svou technologii. Chce si zachovat stále koncept majitele technologie. Do Číny zatím nevyvezli ani jedno letadlo.

### **Společnost Carbon Design, s.r.o.**

Společnost sídlící v Jaroměři se zaměřuje na výrobu a vývoj pokročilých kompozitních dílů s využitím pro letecký a automobilový průmysl. Dále také vyrábí jejich vlastní finální výrobek sportovní letadlo FM250 Vampire. Obchodní zastoupení má společnost například v Německu, Francii, USA, Slovensku, Dánsku, Brazílii a dalších zemích. Získala typový certifikát roku 2017 pro letadlo FM250 Vampire. Čínským partnerem společnosti je opět společnost Wanfeng.

#### 4.3.5 SLEPT analýza - letecký průmysl

##### **Sociální faktory**

Politika jednoho dítěte je sice od roku 2015 ukončena, nicméně populace porodnost příliš nenavýšila, takže dochází k jejímu stárnutí. Nejvíce obyvatel je věku v rozmezí 30 - 49 let. Na druhém místě je pak populace s věkem 50 - 69 let, která představuje něco málo přes 300 milionů obyvatel. Chybí zde minimálně 2 generace, které mají s civilním létáním alespoň minimální zkušenosti. Číňané zatím nemají příliš cit pro tyto věci, a proto je to mnohdy mezi odborníky označováno jako, prodej „hraček“, které ničí. U této mentality platí celkově pravidlo, že vše dokáží udělat za kratší čas než ostatní národnosti, ale v případě, že jim narušíte jejich naučený postup, je to už problém. V tomto oboru se celkově musí stále učit, což je obtížné i v tom, že jsou hrdí a neradi přiznají neschopnost nebo že něco neumí. Situace ale nedovolí jinak a musí ustoupit od svých zásad a učit se od odborníků, kteří tomu rozumí. Naposledy k nám Číňani přijeli nechat vyškolit své piloty a stále se pracuje na nových projektech týkajících se jejich výcviku a dalších souvisejících oblastí. V případě, že by se některá společnost rozhodla svou výrobu převést do Číny, nastává tu nutnost počítat s tím, že budou potřeba do začátku i zkušení pracovníci z Čech.

##### **Legislativní faktory**

Legislativní prostředí je jedno z nejvíce problematických v tomto sektoru. Stále ještě se úplně neuvolnil spodní vzdušný letecký prostor, což je nejproblematictější faktor, který brzdí i poptávku. Prostor by se ale měl začít uvolňovat a dá se říci, že Čína je ve stejné situaci, jako byla kdysi ČR, kdy z nuly přešla do jedné z leteckých velmocí. Další nutností je certifikace a vlastnění tzv. typového certifikátu (VTC), který uděluje CAAC, v současné době jsou vydané 4 VTC a pracuje se na dalších. Problém se objevuje v případě existence dvou druhů předpisů a to: UL-2 a CanadaTP10141-Advanced UL. Předpis UL-2 je na maximální vzletovou hmotnost 472,5 kg a Canada Advanced UL na hmotnost 560 kg. V běžné praxi je častější, že se dozoruje u procesů, kde se pracuje s hmotností vyšší než 472 kg a je to následně možné použít i v jiných státech, které to uznávají. Zajímavé ale je, že váha není pouze pro prázdné letadlo, ale celková i s pilotem/ty, plnou nádrží, technikou apod. což není zrovna vysoký limit.

## **Ekonomické faktory**

Ekonomice se v posledních letech velmi daří. Dle mnohých odborníků by měla čínská ekonomika co nejdříve předběhnout i USA a stát na prvním místě. Čína se chce do roku 2050 stát prvotřídní armádou. Tyto ambice ale vyvolávají jisté obavy mezi sousedními zeměmi, s nimiž Čína nemá vřelé územní vztahy. Nová hedvábná stezka<sup>7</sup> (OBOR) je jedna z priorit Číny, která by mohla mít pozitivní dopad i na ČR. V případě její realizace by to například mohlo znamenat lepší železniční propojení mezi Čínou a Evropou, dokonce je zde zvažováno spojení Wu-chan – Pardubice. To by v budoucnu velmi pomohlo přepravě našich výrobků do Číny a to nejen ultralehkých letadel. Dále se zvyšuje bohatství především středních a vyšších tříd, čímž roste i jejich útrata a zájem o luxusní a originální zboží. Do roku 2020 by mělo útratu za právě luxusní zboží tvořit až 19%, což souvisí i s novými volnočasovými aktivitami.

## **Politické faktory**

I přes stále se panující komunistický režim a přísná pravidla, má země nastaveny vysoké ambice a v posledních letech se snaží trochu uvolnit některé bariéry. Vztahy s ČR jsou poměrně na dobré úrovni, dá se říci na jedné z lepších v porovnání s ostatními zeměmi, například EU. Máme podepsanu řadu dohod a ujednání. Problémem však je stále se řešící bilaterální dohoda BASA. To způsobuje komplikace především pro větší letadla, která už nespádají do certifikace ultralehkých letadel. Například společnost Aircraft Industries na čínském trhu z tohoto důvodu neuspěla. Vzhledem k politickému režimu je nutné v případě přijetí do země, být součástí delegace. Jak ale již bylo zmíněno, máme zatím se pozitivně rozvíjející vztahy. Politický klimát je jeden z nejdůležitějších pro úspěšné fungování našich firem na tamním trhu.

**BASA** je bilaterální dohoda o bezpečnosti letectví a dvoustranné spolupráci v dalších různých leteckých oblastech, kam spadá například údržba, letové operace, certifikace, postupy na letovou způsobilost apod. Zjednodušeně řešeno, jedná se o smlouvu, na jejímž základě by se určovala pravidla pro VTC, která by byla jasně definovaná a VTC by byly akceptovány i pro větší letadla.

---

<sup>7</sup> OBOR – One Belt one Road – snaha Číny o vyvážení geoeconomické situace, přičemž toto má být nová obchodní cesta mezi Čínou a Evropou, která by měla zlepšit infrastrukturu a na základě toho následně i ekonomické, sociální, politické a kulturní vazby.

## Technologické faktory

Čína zatím v tomto sektoru odborníky nemá a jak je běžné i v jiných oborech, musí si vše „odkoukat“ jinde. Zatím byla podepsána smlouva TC/PC split, která zajistila možnost montovat letadla přímo na čínské půdě i bez podepsání transferu technologie. Proti předávání transferu technologie byla řada odborníků, kteří tento krok považují za ztrátu know-how.

Obrázek 7 - SLEPT analýza pro letecký průmysl

Vliv faktoru	Nízký	Střední	Vysoký
<b>S</b>		Osobní kontakt – nezbytnost při navazování obchodu	Chybí zde minimálně 2 generace, které s civilním letectvím mají zkušenost
<b>L</b>			Neuvolnění spodního vzdušného prostoru, nejednotnost ve VTC, v případě smrtelného zranění hrozí zákaz  Mít schopného čínského partnera
<b>E</b>			Růst HDP a bohatství středních a vyšších tříd
<b>P</b>		Komunistický režim	Basa – bilaterální dohoda, Hedvábná stezka
<b>T</b>			Smlouva TC/PC split

Zdroj: vlastní zpracování

#### 4.4 Shrnutí specifik obchodu v Číně

Informace byly získány od více zúčastněných stran (společnosti, LAA ČR, ZÚ Peking a exportérské společnosti)

- Byznys mentalita, aneb co je logické pro nás nemusí být a není vždy logické také pro Číňany.
- Při uzavření obchodu se jedná o „běh na dlouhou trať“, i když zpočátku vše vypadá, že velice spěchá a jde to rychle, pak to většinou velmi zvolní a vše se naopak protahuje.
- Bez delegace a politické podpory je většinou nemožné uspět, Číňané si na tyto formality velice potrpí.
- V Číně se neříká „NE“, to ale neznamená, že souhlasí a říkají vám ano.
- Omezený internet a cenzura, takže při komunikování budete nuceni používat jiné sociální sítě/komunikační aplikace, než jste pravděpodobně zvyklí (QQ, WeChat, Weibo a Youku).
- Bez znalosti čínštiny rozhodně potřebujete dobrého překladatele, v čínštině je většina smluv, seminářů jednání apod.
- Nedávejte Číňanům nic bez toho, aniž by vám to zaplatili, není výjimkou, že třeba nezaplatí poslední splátku.
- Je důležité „BÝT VIDĚN“.

#### 4.4.1 MAP analýza

Tabulka 10 - MAP analýza

Ovlivňující faktor	Analýza dosavadního vývoje	Předpoklad vývoje	Hrozba /Příležitost
<b>Bilaterální dohoda Basa</b>	Stále ještě není podepsána	Po jejím podpisu se umožní export i větších letadel	P
<b>Hedvábná stezka</b>	Zatím se stále promýšlí její vize, ale pro ČR je to zajímavý a důležitý program.	V případě úspěšného zrealizování se předpokládá, že by její část vedla i přes ČR, to by znamenalo kromě dalších nových možností také modernizace našich železnic, které nejsou v současnosti připraveny na odbavení velkého množství zásilek. Konkrétně by se mělo jednat o spojení přes Pardubice.	P
<b>Smlouva TC/PC split</b>	Podepsala se roku 2017	Na jejím základě se zvýší výroba společností, které smlouvu se svým partnerem podepíší.	P
<b>Uvolnění spodního vzdušného leteckého prostoru</b>	Postupně se uvolňují jistá omezení, stále však prostor není úplně uvolněn	Do pár let by se prostor měl uvolnit. Létání „pro radost“ tak bude jednodušší. Na základě toho by se pak zvýšil počet letadel i samotných pilotů	P
<b>Partner v Číně</b>	Současně mají dvě letecké společnosti, třetí na tom pracuje	Bez partnerů a jejich podpory na čínském trhu to nepůjde	P
<b>Účast na veletrhu</b>	Proběhlo již 5 českých leteckých seminářů konaných v Číně	Další veletrh se plánuje v listopadu a již v současné době se na něj dá přihlásit	P
<b>Znalost oboru</b>	V Číně nemají zkušenosti s letectvím a potřebují někoho, kdo je to naučí. V minulosti u nás proběhlo školení čínských pilotů a máme podepsanou spolupráci se školou F-AIR	Stále se plánuje rozvoj spolupráce v letectví. Čína chce vybudovat 5 000 letišť a stát se světovou velmocí, což znamená, že potřebuje spoustu odborníků. Zatím se v rámci A-Z řešení objevuje mnoho perspektivních dalších sektorů, které se netýkají jen exportu ultralehkých letadel	P

Zdroj: vlastní zpracování

## 5 Závěrečné zhodnocení a doporučení

Na základě provedené SLEPT analýzy a rozboru příkladů konkrétních firem a jejich současné situace autorka práce vyhodnotila jako nejlepší následující postup a dva důležité faktory, bez kterých na základě výsledků analýzy není možné uspět.

Tabulka 11 - Přehled zjištěných informací o společnostech

Společnost	VTC	Čínský partner	Účast na veletrhu	Úspěšně vyvezená letadla
Zall Jihlavan Airplanes	Ano	Ano	Ano	Ano
Direct Fly	Ano	Ano	Ano	Ano
Carbon Design	Ano	Ano	Ne	Ne
Shark Aero CZ	Ano	Ne	Ano	Ne

Zdroj: vlastní zpracování

### Podmínky úspěšného vstupu:

- zainvestovat do účasti na čínském veletrhu
- najít si dobrého čínského partnera a riskovat ztrátu know-how za cenu mnohonásobně vyšší výroby



## 5.1 Vyhodnocení postupu a jednotlivých kroků při vstupu na čínský trh

Vzhledem ke zjištěným skutečnostem, je pro společnost nutné mít jak partnera na čínském trhu, tak se také účastnit veletrhu v Číně, kde se společnost musí propagovat. Propagace na leteckých veletrzích je v tomto oboru nutností. Díky A-Z řešení a vyjednávání naší vlády a agentur, mají české společnosti možnost se takové akce účastnit a propagovat své produkty. Výstavy jsou i dle LAA ČR nedílnou součástí úspěchu a to nejen v této oblasti obchodování s ultralehkými letadly, ale později i s například letadly, které patří pod civilní letecký průmysl. Firmy se musí dostat do povědomí čínských zákazníků a tato kultura nepochybně potřebuje vždy vše prozkoumat a vidět na vlastní oči, než vůbec konkrétní obchod uskuteční.

Veletrh je gigantická akce, kde pravděpodobně z důvodu velkého rozsahu a vysokého počtu vystavovatelů nebudete schopni ani poznat všechny ostatní vystavovatele. Většina návštěvníků je čínské národnosti, což znamená, že čínština se nemůže opomenout a kromě překladatelů je důležité mít připraveny i materiály a prospekty v jejich jazyce.

Na základě průzkumu a spolupráce s více zúčastněnými stranami, které se podílí na účasti na veletrhu, od samotného Ministerstva, LAA ČR, přes konkrétní společnost až po exportní společnost Foxconn CZ - JUSDA a agentury, je vytvořeno doporučení, jak nejlépe postupovat, abyste se dané výstavy mohli zúčastnit. Kromě postupu je shrnuta také hrubá kalkulace finančních nákladů, které vystavovatel bude muset být připraven pokrýt. Příklad dopravy a konkrétního veletrhu je uveden dle skutečnosti.

V roce 2017 se uskutečnil ve městě Guanghan v provincii Sečuán v pořadí již pátý ročník veletrhu **Sichuan International Aviation & Aerospace Exhibition 2017**, zaměřený na letectví v Číně. Velmi důležitá je zde role jedince v rámci skupiny, jak již bylo zmiňováno v kapitole kulturní odlišnosti. Proto firmy na veletrh přijedou se zástupci našeho státu v rámci podnikatelské mise. Stinná stránka účasti na veletrhu je však spojena s vysokými náklady a náročností přepravy ultralehkých letadel na veletrh.

Obrázek 8- Logo Sichuan international aviation & aerospace exhibition 2017



Zdroj: (*Sichuanairshow.com* [online]. [cit. 2018-02-18])

### 1) Účast na seminářích

Seminář je jedna z podpor v rámci exportní strategie. Podnikatelé mají možnost se seznámit s lidmi z daného teritoria jako jsou diplomati, zástupci kanceláří CzechTrade, anebo majitelé úspěšných společností, které na trhu působí.

Autorka práce se zúčastnila jednoho ze seminářů, který se uskutečnil 31. října 2017, a byl konán na MZV ve spolupráci s Hospodářskou komorou. Na základě dotazníkového šetření, které autorka práce uskutečnila v rámci exportního semináře, se potvrdila přínosnost této podpory. Účastníci hodnotili informace jako přínosné a zajímavé. Měli možnost si poslechnout jak ekonomického diplomata působícího v Číně, tak zástupce z kanceláře CzechTrade v Číně, a dále dvě Čínské společnosti spolupracující s Českou republikou (Fiege a Changhong).

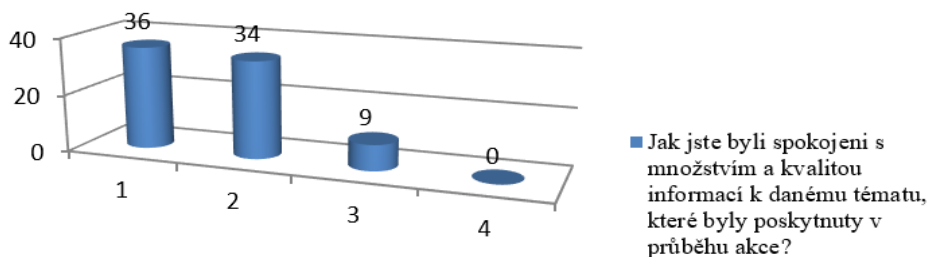
Semináře se **zúčastnilo 79 podnikatelů** (zaměřených na různé příležitosti) a měli odpovědět na 4 uzavřené otázky:

- 1.) Jak jste byli spokojeni s množstvím a kvalitou informací k danému tématu, které byly poskytnuty v průběhu akce?
- 2.) Jak jste byli spokojeni s výběrem přednášejících a s jejich prezentacemi?
- 3.) Jak jste byli spokojeni s možností interakce/konzultací s přednášejícími?
- 4.) Případá Vám počet seminářů dostatečný?

Zaměření bude především na vyhodnocení dvou otázek z důvodu rozsahu práce. Účastníci byli se seminářem spokojeni a 36 ho hodnotilo známkou 1 a 34 známkou 2.

Graf 12 - Dotazníkové šetření - jak byli účastníci spokojeni s množstvím a kvalitou informací na semináři

### Jak jste byli spokojeni s množstvím a kvalitou informací k danému tématu, které byly poskytnuty v průběhu akce?

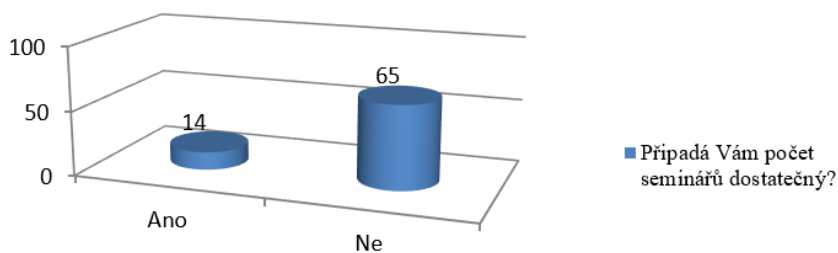


Zdroj: vlastní zpracování

Je zde ale problém, že počet seminářů není dostatečný a to potvrdili i účastníci, kteří kromě 14 zúčastněných, by uvítali více těchto podpůrných akcí.

Graf 13 - Dotazníkové šetření - zda připadá účastníkům počet pořádaných seminářů dostatečný

### Připadá Vám počet seminářů dostatečný?



Zdroj: vlastní zpracování

## 2) Oslovení LAA ČR

LAA ČR se zasloužila o to, že díky ní vůbec tyto certifikáty existují a naše spolupráce s Čínou se stále posouvá dál a dál.

Při certifikaci ultralehkých letadel je to klíčový bod.

### Postup při žádosti o VTC:

- český podnik, který žádá o validaci, musí požádat LAA o zahájení procesu a musí dodat všechny požadované dokumenty v anglickém jazyce.
- LAA tyto věci zkontroluje, vystaví fakturu a jejím po zaplacení kontaktuje CAAC s žádostí o validaci
- CAAC pošle zpět LAA tzv. Notification of Acceptance<sup>8</sup>. Po zaplacení Notification of Acceptance začne CAAC organizovat certifikační tým.
- Certifikační tým CAAC je složen z 3-5 lidí, který navštíví výrobce a následně zhodnotí tuto návštěvu zprávou, kterou předá svému ústředí.
- Jeli vše úspěšné, CAAC vydává tzv. VTC (Verifikovaný typový certifikát).

Asociace Vám kromě zařízení certifikace daného letadla také pomůže s obecnými radami. Zde je třeba počítat s tím, že certifikace není otázka pár týdnů. LAA ČR ale tvrdí, že i přes náročnost jak finanční, tak i časovou, tak se z čínské strany jeví jistá náklonost na alespoň mírné urychlení tohoto procesu. Nicméně 6 měsíců je již „rekordní čas“. Dalším záporným bodem je nutnost brát v úvahu i nákladovost tohoto procesu.

*Tabulka 12- Kalkulace nákladů na certifikaci letadla*

Druh poplatku	Částka
Fixní poplatek CAAC	280 000
Financování návštěvy CAAC	300 000
Poplatek LAA	30 000
Vydání export. certifikátu za 1 letadlo	50 000
<b>Celkem</b>	<b>660 000</b>

Zdroj: vlastní zpracování dle (interních materiálů LAA)

<sup>8</sup> Dokument, který slouží obdobně jako faktura a zahrnuje čínské poplatky.

Všechny částky jsou uvedeny pouze zhruba, roli zde budou hrát i kurzovní rozdíly a další faktory. Financování návštěvy CAAC zahrnuje dopravu, ubytování a jídlo pro 5 úředníků CAAC.

### 3) Oslovení ZÚ/ KCE /CzechTrade

Oslovení jedné ze zmíněných organizací fungující v rámci jednotné zahraniční sítě (JZS), která je tvořená sítí ambasad a kancelářemi CzechTrade. Díky JZS by mělo odpadnout podnikatelům dilema s tím, na koho se mají obrátit, zda na ZÚ, MZV anebo někoho z CzechTradu. Od roku 2014 funguje tzv. Klientské centrum pro export (KCE), které usnadňuje podnikatelům toto rozhodování. V rámci KCE mají podnikatelé k dispozici odborníky z MZV a CzechTrade. KCE je schopné kontaktovat až 90 zemí světa a poskytují služby jako: doporučení jak vést jednání v daném teritoriu nebo zprostředkovávají kontakty na zahraniční partnery, tyto služby jsou pak pro podnikatele v rámci KCE poskytovány zdarma. V případě, že podnikatelé chtějí opravdu hodně detailní analýzu daného prostředí a speciální služby, je nutné si připlatit za služby od CzechTrade v rámci jejich nadstandartní nabídky (MED, 2018).

### Náklady, které jsou hrazeny vládou v rámci podnikatelské mise na tento veletrh

Tabulka 13 - Přehled nákladů hrazených v rámci podnikatelské mise MZV

Druh nákladu
Platba za výstavní plochu (cca 700 m <sup>2</sup> )
Výroba katalogů A-Z řešení pro Čínu
Překlad
tisk (2500 ks)
Logistické náklady
designové zpracování
Náklady spojené s pohoštěním na stánku

Zdroj: vlastní zpracování dle (interní zdroje MZV)

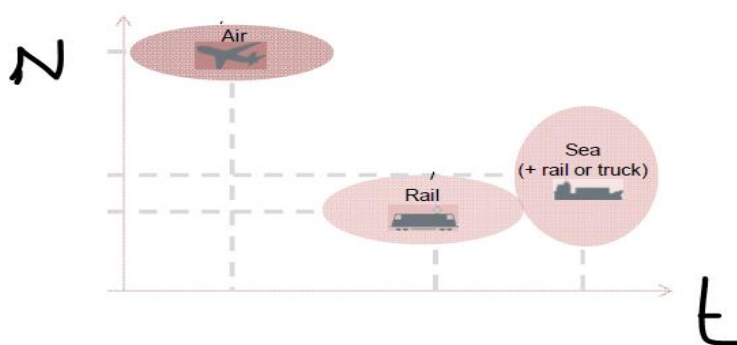
#### 4) Oslovení exportérské společnosti

S oslovením Vám opět pomůže KCE. Jedním z hlavních problémů je již zmiňovaná doprava vystavovaných letadel na výstavu. Vzhledem ke konkrétnímu příkladu a již reálně uskutečněné přepravě na veletrh v Guanghai vybral CzechTrade na základě svých parametrů exportní společnost, kterou oslovil.

Do Číny je doprava poněkud komplikovaná a to nejen z hlediska celních bariér, ale také z důvodu vzdálenosti. Jsou tři možné způsoby, jak se do Číny dostat. Je to kombinace letecké přepravy, námořní anebo železniční.

Dle níže uvedeného obrázku můžeme vidět výhody a nevýhody zmíněných způsobů dopravy. Nejlépe z hlediska času dodání je na tom doprava letecká. Je zde však problém ve vysoké ceně a navíc, omezení jak velikosti, tak i hmotnosti zásilky. Nejméně nákladní je oproti tomu doprava námořní, je zde ale už poměrně velký tranzitní čas doručení. Jako ideální varianta, kde není žádný extrém ani v čase ani v nákladech, je doprava železniční. Je ale škoda, že naše železniční síť není připravena odbavit velké počty kontejnerů, a proto nemůže být využívána daleko více než současně.

Obrázek 9 - Nákladovost 3 typů kombinované přepravy



Zdroj: (interní materiál exportní společnosti)

## 5) Oslovení Hospodářské komory

Výstava je specifická v tom ohledu, že zboží, které se bude vystavovat má omezený čas „pobytu“ stejně tak jako vystavovatelé svá víza. Díky dočasnosti vývozu je zboží osvobozené od daní a cla. V této souvislosti existuje dokument tzv. ATA karnet. Je to dokument vydávaný Hospodářskou komorou (dále jen HK ČR). Tento dokument zajistí snadnější manipulaci s převáženým zbožím a především rychlejší celní odbavení.

## 6) Realizace přepravy na výstavu

Poté co bude za pomoci KCE/CzechTradu oslovena a následně vybrána exportní společnost, zahájí se plánování přepravy.

Exportní společnosti musíte dát všechny potřebné dokumenty, které bude potřebovat k zajištění exportu, důležitý je především ATA karnet.

*Tabulka 14 - Druh přepracovaného zboží, jeho hmotnost a hodnota*

Druh zboží	Množství (ks)	Hmotnost (Kg)	Hodnota (Kč)
Shark Aircraft 053	1	350	4 240 000
Shark Aircraft Cockpit	1	100	265 000
Celkem	2	450	4 505 000

Zdroj: Vlastní zpracování

Cena za karnet je v závislosti na hodnotu přepravovaného zboží. V tomto případě bude cena za ATA karnet 15 000 Kč, což je poslední kategorie a nejvyšší možný poplatek. Dalším poplatkem jsou pak 2 000 Kč, které bude už platit exportérská společnost a to souvisí se speciální trasou zásilky přes země (Bělorusko, Kazachstán a Rusko).

Tabulka 15 - Podrobná kalkulace exportu ultralehkých letadel na výstavu

Místo nakládky	Místo vykládky	Dodací podmínky Incoterms	Druh dopravy	Tranzitní čas	Hodnota zboží	Cena	Pojištění	Sleva	Celkové přepravní náklady	
Pojištění ATA karnetu						16 905				ATA karnet
ATA karnet - administrativní poplatek						2 842				Zásilka
Senica letiště	Mila Shevich, Polsko	DAP	Kamion	1 den	4 505 000	85 504	13 515	186 956	513 576	40 železniční kontejner
Mila Shevich, Polsko	Zhengzhou, Čína	DAP	Železnice	14 dní		111 812				40 železniční kontejner
Zhengzhou, Čína	Xi'an, Čína	DAP	Kamion, vrácení kontejneru	3 dny		39 046				40 železniční kontejner
Xi'an, Čína	Chengdu, Čína	DAP	Kamion	3 dny		67 860				40 kontejner
Chengdu, Čína	Skladování před a po výstavě	-	-	20 dní		76 671				40 kontejner
Chengdu, Čína	Guanghan, Čína	DAP	kamion	1 den		8 161				40 kontejner
Guanghan, Čína	Zhengzhou, Čína	DAP	kamion, vyzvednutí kontejneru	2 dny		57 504				40 železniční kontejner
Zhengzhou, Čína	Mila Shevich, Polsko	DAP	Železnice	14 dní		143 759				40 železniční kontejner
Mila Shevich, Polsko	Senica letiště	DAP	kamion	1 den		76 953				40 železniční kontejner
Celkem						687 017				

Zdroj: vlastní zpracování dle (interních materiálů exportní společnosti)

Přeprava je kalkulována pro kontejner o velikosti 40' a částky jsou přepočteny z čínského jüanu na české koruny kurzem 1 CNY = 3,48 CZK. Protože se nejedná přímo o export zboží, které v Číně zůstane, ale o zboží vystavované a opět se vracející zpátky do České republiky, je tu řada ulehčení oproti klasickému exportu. I přes tato ulehčení však export není tak jednoduchá záležitost. Aby zboží mohlo krátkodobě putovat do Číny, je potřeba předem zajistit výše zmíněný ATA karnet. Vývoz zboží je dále ošetřen podmínkami Incoterms<sup>9</sup>, které jsou v tomto případě použity DAP, což znamená s dodáním v místě určení. Celková částka obsahuje kromě cestovních nákladů a administrativních poplatků spojených s ATA karnetem také pojištění, které činí v tomto případě 0,03% z celkové hodnoty přepravovaného zboží. Celková částka pro 1 letadlo a 1 kokpit pak činí 700 532 Kč.

<sup>9</sup> Soubor mezinárodně platných dodacích podmínek pro přepravu zboží, které vytváří Mezinárodní obchodní komora (ICC)



Z interních informací exportní společnosti bylo zjištěno, že doprava je často velice komplikovaná, vše se řeší poměrně pozdě a ve velkém časovém presu pro přepravní společnost, která zodpovídá za případné selhání. Mnoho exportních společností tento risk co se týče neúspěchu, vnímá velmi dobře jako ztrátu dobrého jména podniku.

### 5.1.1 Kalkulace minimálních nákladů

Dle výše uvedené analýzy všech neopomenutelných kroků, je vytvořena hrubá kalkulace minimálně potřebných nákladů. Tyto náklady jsou pouze pro vystavovatele na čínském leteckém veletrhu. Pro účastníky podnikatelské mise, kteří jedou navazovat kontakty bez ukázky svých výrobků, jsou náklady samozřejmě nižší, to ale upřímně nemůže mít nikdy takový úspěch.

Tabulka 16- Minimální možné náklady pro vystavovatele (k roku 2017)

Druh nákladu	Částka (Kč)
Logistické náklady na přepravu letadla	700 532
ATA karnet	17 000
Certifikace letadla	660 000
Letenky	50 000
Vízum	4 500
Poplatek Czech Trade	50 000
Ubytování	33 900
Další náklady spojené s dopravou po Číně	7 402
<b>Celkem</b>	<b>1 523 334</b>

Zdroj: vlastní zpracování

Do nákladů jsou zahrnuté hlavní položky. Nejvíce nakladná je certifikace, která představuje skoro polovinu částky. Letenky, vízum, ubytování a doprava po Číně jsou kalkulovány pro 3 osoby. To je minimální počet pro vystavovatele, který s sebou potřebuje ještě alespoň dva lidi, kteří zvládnou montáž letadla a správnou manipulaci. Cena víza se pohybuje pro občany ČR v hodnotě 60 EUR, je zde možnost i levnější varianty za 45 EUR, ale to je pouze v případě tzv. skupinového víza. Skupinové vízum je ale uděleno pouze čínskou cestovní agenturou a skupina navíc musí předložit speciální zvací dopis (Víza a konzulární záležitosti. *Víza a konzulární záležitosti. (Embassy of the people's republic of China in the Czech republic* [online]. [cit. 2018-02-18]).

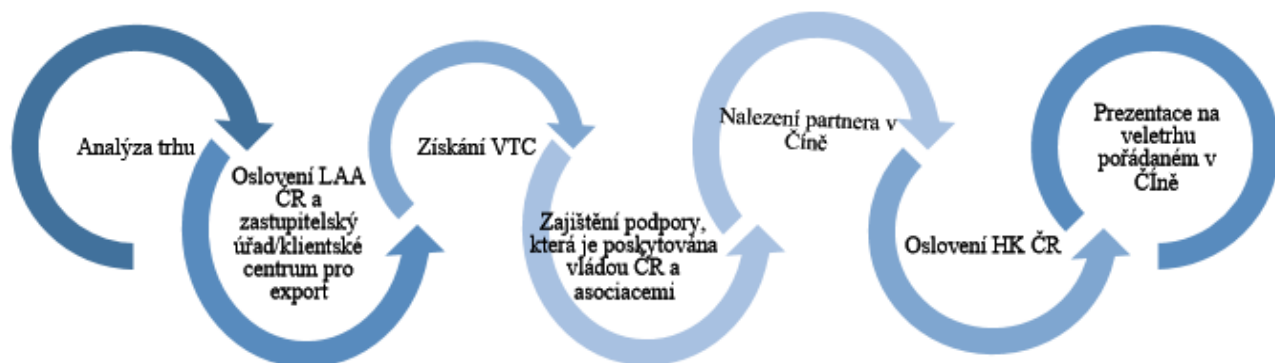
Do dalších nákladů spojených s dopravou je zařazen vlak z Pekingu do Guangzhou. Poplatek pro CzechTrade v sobě nese zvýhodněnou cenu za pronájem výstavní plochy.

## 5.2 Doporučení postupu pro společnosti

Pro přehlednost uváděných kroků je vytvořen následující obecný manuál.

- Analýza trhu (kontakt s lidmi z daného teritoria - ZÚ, získání zkušeností od podnikatelů, kteří tam působí, případně selhali).
- Oslovení LAA ČR, která Vám řekne detailnější podmínky a zároveň přes ní musíte zažádat o VTC, který vydává CAAC.
- Využít podpory, která je poskytována a zúčastnit se veletrhu (i když zde není příliš velká finanční dotace od vlády). Veletrh v případě že nemáte ještě ani VTC, vás vyjde na minimálně 1, 5 mil. Kč. Je ale škoda nevyužít podmínek, které naše vláda dosud vyjednala a vůbec té možnosti, že je nám dovoleno se na této akci nějak participovat. Ne každá země má takové možnosti.
- Nalezení partnera v Číně – poněkud kontroverzní bod, ale pokud chcete uspět a udržet se na čínském trhu, bez schopného partnera to nejde. S nalezením partnera vám pomůže KCE/CzechTrade. Bohužel je zde riziko ztráty know-how nebo kopírování, ale v této zemi se s tím musí počítat. V případě Vašeho zájmu o čínský trh je lepší si zvýšit možnost výroby podepsáním transferu technologie.
- Mít dostatek finančních prostředků, protože obchod i přes splnění všech kroků a úspěšného čínského partnera může nějakou dobu trvat a Číňané jsou známí svou laxností v záležitostech týkajících se placení. České společnosti většinou vyrábí vše na zakázku a pouze v malém množství, což by pak mohlo způsobit problémy v jejich dalším fungování. V případě, že se bude k obchodu schylovat, následuje pak oslovení ČEB a EGAP.
- Ekonomický diplomat ze ZÚ Peking radí: *„inovujte, prověřujte, investujte, plánujte a hlavně bojujte a nevzdávejte se“ (Lukáš Opatrný, ZÚ Peking, 2017)*

Obrázek 10- Manuál pro nové společnosti



Zdroj: Vlastní zpracování

### 5.3 Doporučení pro ČR při vstupu na čínský trh

Tato doporučení se týkají naší republiky jako celku a jedná se zejména o politicko-ekonomickou záležitost. **Lepší a efektivnější podpora v tomto sektoru.** Díky podnikatelům a případně jejich novým zahraničním partnerům roste šance i pro další obory, které se mohou začít rozvíjet na čínském trhu. Tyto obchody by kromě jiného mohly mít za následek i větší čínské investice u nás. Jako příklad lze uvést společnost Zall Jihlavan Airplanes a jejího čínského partner, který v ČR hodlá investovat několik milionů korun.

Na základě dotazníkového šetření uskutečněného na exportním semináři v říjnu roku 2017 je dále patrné, že by podnikatelé velmi ocenili větší počet teritoriálních seminářů, které jsou uskutečňovány v rámci třetího pilíře exportní strategie.

Objemy finančních prostředků nejsou efektivně rozdělovány a podnikatelé mají striktně dáno, na co podpory mohou použít. To je v tomto případě kolikrát ale problém. Ve výsledku jejich podpory nejsou tak velké, aby například zvládly pokrýt náklady na dopravu do Číny, případně VTC, což jsou nemalé částky.

Jak již bylo zmíněno v předchozí kapitole zhodnocení postupu, v rámci JZS fungují kanceláře jak ZÚ, tak i CzechTrade. Dříve bylo vzhledem k počtu státních organizací, které fungují na podporu exportu do zahraničí mnohdy komplikované nejen pro podnikatele, ale i pro zahraniční kanceláře, se navzájem sladit. Dle auditu zahraniční sítě, který se nechal vytvořit ve spolupráci se společností PWC je jasně patrné, že i když jsou bezesporu zástupci v zahraničí potřeba, je velmi finančně náročné provozovat všechny tyto kanceláře (ZÚ,

CzechTrade, atd.). I přesto že je jejich fungování v rámci JZS nepostradatelné, jsou státem vynakládány náklady na několik kanceláří navíc. **Přesunutím zaměstnanců z CzechTrade pod MZV**, by tak mohl znamena, že počet zaměstnanců v zahraničních kancelářích neklesl, někde by třeba mohl i vzrůst vzhledem ke komplikovanosti teritoria, ale odpadly by náklady s provozováním několika dalších kanceláří najednou.

Zastoupení ČR by se mělo vyvíjet větší snahu a dokončit **bilaterální dohodu BASA**. I když je tento bod opět politickou otázkou k diskusi, toto teritorium vzhledem ke své specifčnosti na těchto otázkách bohužel stojí. Bez dobrých zahraničních vztahů a kvalitní podpory naší vlády ČR, se podnikatelé nemají šanci posunout dále. Čína bere v potaz pouze vybrané subjekty, za nimiž stojí vlivná delegace, v tomto případě nejlépe stát. Vzhledem k politické situaci ČR, zde existuje významné riziko, že noví politici by nemuseli zfinalizovat tutu dohodu, která je velmi dobře započatá.

## 6 Závěr

Hlavním cílem diplomové práce bylo navrhnout nové postupy, které jsou nezbytné pro úspěšný vstup potenciálních českých společností na čínský trh.

Dílním cílem práce bylo provedení analýzy současné administrativy a norem, vyhodnocení aktuálního stavu obchodu s ultralehkými letadly a podpory českých podnikatelů. V exportu malých dopravních letadel, vrtulníků a jejich součástí má ČR i dle BI pozici konkurenceschopné země a hodnota indexu je takřka stejná jako hodnota indexu u Číny. Společností, které úspěšně letadla již prodaly, není mnoho. I přesto ale disponujeme statutem uznávaného exportéra v této oblasti a o naše letadla je ve světě velký zájem. Ne nadarmo je uváděno, že trh s ultralehkými letadly je pokryt z jedné čtvrtiny právě letadly od českých výrobců.

V ČR existuje projekt tzv. A-Z řešení, který je vytvořen LAA ČR s agenturou CzechTrade a naše diplomacie se podílí na jeho realizaci. V rámci A-Z řešení nám vyjednává řadu lepších podmínek oproti ostatním zemím, například v EU. V projektu přislibujeme vzájemnou spolupráci Číně v celkové oblasti letectví, a tím se nám otevírá řada nových možností. Například i účast na veletrhu v Číně je jedna z nich. Dle provedených analýz jak čínského trhu obecně, tak podrobné analýzy zaměřené na letecký průmysl v Číně a ČR, se následně provedla komparace 4 společností, které zatím vlastní VTC. Na tomto základě vznikly dvě nové, neopomenutelné podmínky, bez kterých je na trhu nemožné se udržet a vůbec na něj vstoupit. Je to především účast na čínském leteckém veletrhu a dále vlastnění dobrého obchodního čínského partnera.

Druhým dílním cílem bylo vytvoření manuálu s finální kalkulací minimálních nákladů, které jsou nezbytné pro vstup nové české společnosti na čínský trh. Vstup a účast na veletrhu je poměrně finančně náročná. Novou společnost bude účast na veletrhu, v případě že nevlastní ještě ani VTC, stát zhruba 1 523 334 Kč. Dle již zmíněných výsledků doporučuji bez této investice na trh nevstupovat. V tom mne utvrdila i neúspěšnost několika firem, které se veletrhu nezúčastnily. Největší náklady připadají na samotný VTC, který představuje zhruba polovinu částky a potom na export letadla. Ani jedna z těchto položek není dotována od státu.

Státní podpora ve spolupráci s Čínou je jeden z nejdůležitějších faktorů, od kterých se následně může odvíjet vše ostatní. Nejmenovaná společnost s Čínou jednala několik let

ale až poté, co se začalo pracovat na A-Z řešení a vstoupila do jednání naše vláda a diplomacie, se vše „urychlilo“. Jedno z řešení, jak zlepšit vstup na čínský trh pro nové společnosti, by byla větší podpora leteckých výstav, které jsou nezbytné k úspěchu na čínském trhu. Nejefektivnější by bylo kdyby podpora byla nezacílená z hlediska konkrétního použití a společnost by sama mohla zvážit na co ji přesně použije.. V současné době je největší podpora od státu na prototyp letadla, potom ale podpory téměř zmizí a společnosti na pokrytí takto vysokých nákladů nejsou připravené. Za zvážení by jistě stála otázka, zda by místo provozování jak ZÚ, tak kanceláří CzechTrade nebylo jednodušší pracovníky CzechTrade umístit pod ZÚ, čili pod MZV. Mohlo by se tak ušetřit na provozních nákladech několika kanceláří. Z interních materiálů provedeného auditu zahraničních agentur, bylo zjištěno, že jejich provoz stojí v řádu sta milionů Kč. Když by stejný, či alespoň částečně zachovaný počet zastupců v daných zemích zůstal, ušetřilo by se alespoň na provozních nákladech, které by mohly být následně převedeny do potřebných oblastí.

Čínský trh kromě velkého potenciálu pro české podnikatele skýtá také řadu nástrah. Není jednoduché na trh vstoupit a především se na něm udržet, když nebudete dodržovat definované postupy a doporučené rady. Přestože ČR je poměrně malá země, jsme z hlediska kvality našich výrobků považováni za odborníky v řadě oblastí. Do těchto oblastí patří i letectví, kde stále ještě jako jedna z mála zemí vyrábíme svoje finální letadla. Vstupem ČR do EU se naše civilní letectví dostalo pod EASU, která stanovuje normy a pravidla pro všechny členy EU. Ultralehká letadla nespádají ještě do civilního letectví, což nám umožňuje vyjednávat za české podniky v rámci ČR a nikoli na úrovni EU. V tuto chvíli máme výhodu, které bychom měli využít.

Někteří odborníci překpkládají, že se v budoucnu zpomalí čínský ekonomický růst, který je v současné době odhadován mezi 15 – 17 %, což je znak přehřáté ekonomiky. I kdyby došlo ke zpomalení ekonomického růstu, podnikatelé se nemusí obávat, že by to značilo ztrátu perspektivity. Zpomalení se dá pokládat i za znak toho, že se čínská ekonomika pouze blíží normalitě a mírný pokles není signál, který by podnikatele měl odrazovat. Je třeba počítat, že obchodování s Čínou je „běh na dlouhou trať“, a proto je třeba být vytrvalý.

## 7 Seznam použité literatury

### Tištěné publikace

1. *Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. 13. USA: Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 2016. ISBN 978-1-4648-0667-4.
2. DRESSLER, Daniel. *Čínská ekonomika - úspěchy a problémy*. 2011. Diplomová práce. Vysoká škola ekonomická v Praze.
3. KEŘKOVSKÝ, Miloslav. *Ekonomie pro strategické řízení*. Praha, 2004. ISBN 80-7179-885-1.
4. MARC F. BLANCHARD, Jean a Kun CHIN LIN. *Governance, Domestic Change, and Social Policy in China in Historical Perspective: 100 Years after the Xinhai Revolution*. 1. Palgrave Macmillan US, 2016. ISBN 9781137022844.
5. *MED (Moderní ekonomická diplomacie)*. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí ve spolupráci se spol. HATcom, 2018, (3).
6. *PILOT LAA ČR*. Praha: LAA ČR, 2017, 21(11). ISSN 1211-4081.
7. SELIGMAN, Scott D. *Čínská obchodní etiketa: průvodce protokolem, společenským chováním a kulturou v Číně*. Praha: BB/art, 2007, 269 s. ISBN 978-80-7381-127-3.
8. TLAPA, Martin. *Mapa globálních oborových příležitostí*. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2017. ISBN 978-80-7441-030-7.
9. *TRADE - Market access database*. , 27., 2015, MPO
10. VALTR, Pavel. *Současná Čína a my: očima evropanů*. Plzeň: Urbioprojekt Plzeň, ateliér urbanismu, architektury a ekologie, 2012. ISBN 978-80-260-3193-2.
11. VOJTA, Vít. *Čínský svět: jak porozumět současné Číně, čínskému chování a myšlení*. Brno: Pixl-e, 2011. ISBN 978-80-905021-0-9.
12. WAISOVÁ, Šárka. *Manuál exportéra - Jak analyzovat zahraniční trhy*. Plzeň, 2014. ISBN 978-80-7380-539-5.

## Elektronické a internetové zdroje

1. Aircraft Certification Bilateral Agreements. *Federal Aviation Administration* [online]. 2016 [cit. 2018-02-22]. Dostupné z: [https://www.faa.gov/aircraft/air\\_cert/international/bilateral\\_agreements/](https://www.faa.gov/aircraft/air_cert/international/bilateral_agreements/)
2. Aktualizace exportní strategie ČR 2012-2020: Aktualizace exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2016 [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: [https://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/podpora-exportu/koncepce-a-strategie/2016/12/Aktualizace-ES-2012-20-final-material-vlada\\_20161201.pdf](https://www.mpo.cz/assets/cz/zahranicni-obchod/podpora-exportu/koncepce-a-strategie/2016/12/Aktualizace-ES-2012-20-final-material-vlada_20161201.pdf)
3. Amerika padla, leteckou výrobu v Česku může zachránit Čína, říká šéf Jihlavan Airplanes. *Hospodářské noviny*[online]. 12.3.2013 [cit. 2018-03-24]. Dostupné z: <https://byznys.ihned.cz/c1-59485720-amerika-padla-leteckou-vyrobu-v-cesku-muze-zachranit-cina-rika-sef-jihlavan-airplanes>
4. *BBC.COM: China country profile* [online]. [cit. 2017-11]. Dostupné z: <https://www.bbc.com/news/world-asia-pacific-13017877>
5. *Civil Aviation Administration of China* [online]. [cit. 2018-01-25]. Dostupné z: <http://www.caac.gov.cn/index.html>
6. *Carbon Design* [online]. [cit. 2018-01-28]. Dostupné z: <https://www.polyplasty.cz/carbon-design.html>
7. Corruption Perceptions Index 2017: China. *Transparency international* [online]. 2017 [cit. 2018-03-18]. Dostupné z: <https://www.transparency.org/country/CHN>
8. Culture - China. *Global Affairs Canada* [online]. [cit. 2018-02-18]. Dostupné z: [https://www.international.gc.ca/cil-cai/country\\_insights-apercus\\_pays/culture-culture\\_cn.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/cil-cai/country_insights-apercus_pays/culture-culture_cn.aspx?lang=eng)
9. *CZECH AVIATION* [online]. [cit. 2018-01-02]. Dostupné z: [http://czechaviation.info/CZECH\\_index.htm](http://czechaviation.info/CZECH_index.htm)
10. *Česká Exportní Banka: Historie a profil banky* [online]. 2016 [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/kdo-jsme/historie/>
11. Česko - čínský letecký spolek. *Sinoczech* [online]. [cit. 2018-01-25]. Dostupné z: <http://www.sinoczech.aero/certifikace.html>



12. Číňané se vrhají na letecký průmysl v Česku. Investují zde 2,4 miliardy Zdroj: [https://ekonomika.idnes.cz/cinska-wanfeng-investuje-100-milionu-dolaru-do-leteckeho-prumyslu-cr-1px-/ekonomika.aspx?c=A160619\\_133830\\_ekonomika\\_rts:ekonomika](https://ekonomika.idnes.cz/cinska-wanfeng-investuje-100-milionu-dolaru-do-leteckeho-prumyslu-cr-1px-/ekonomika.aspx?c=A160619_133830_ekonomika_rts:ekonomika). *IDnes* [online]. 19.6.2016 [cit. 2017-10-10]. Dostupné z: [https://ekonomika.idnes.cz/cinska-wanfeng-investuje-100-milionu-dolaru-do-leteckeho-prumyslu-cr-1px-/ekonomika.aspx?c=A160619\\_133830\\_ekonomika\\_rts](https://ekonomika.idnes.cz/cinska-wanfeng-investuje-100-milionu-dolaru-do-leteckeho-prumyslu-cr-1px-/ekonomika.aspx?c=A160619_133830_ekonomika_rts)
13. Databáze zahraničního obchodu v přeshraničním pojetí. ČSÚ[online]. [cit. 2018-02-22]. Dostupné z: <https://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
14. *EASA: Planes, Helicopters and/or spacecraft* [online]. [cit. 2018-02-10]. Dostupné z: <https://www.easa.europa.eu/>
15. *EGAP: profil společnosti* [online]. 2016 [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>
16. *Europe-air-sports* [online]. [cit. 2018-02-22]. Dostupné z: <http://www.europe-air-sports.org/about-us/history/>
17. EUROPEAN COMMISSION. *European Union, Trade in goods with China* [online]. 17.11.2017, s. 10 [cit. 2018-03-17]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113366.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf)
18. Exportní strategie ČR 2012 - 2020: Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. 2012 [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/45705/51548/587267/priloha001.pdf>
19. *Fragile states index: comparative analysis* [online]. [cit. 2018-02-18]. Dostupné z: <http://fundforpeace.org/fsi/comparative-analysis/>
20. FRIDRICH, Jan a Gérard LEGAUFFRE. *Final Report AWP-C03 General Aviation TEchnical Assistance: EUCCAP* [online]. In: . 2014, s. 73 [cit. 2018-03-19].
21. <https://www.travelchinaguide.com/china-trains/beijing-guangzhou/>
22. Karnety - ATA. *Hospodářská komora České republiky* [online]. [cit. 2018-03-24]. Dostupné z: <https://www.komora.cz/obchod-a-sluzby/karnety-ata/>
23. *Kwintessential: Guide To China - Etiquette, Customs, Culture & Business* [online]. [cit. 2017-20-011]. Dostupné z: <http://www.kwintessential.co.uk/resources/guides/guide-to-china-etiquette-customs-culture-business/>
24. *LAA Czech Republic* [online]. [cit. 2018-02-19]. Dostupné z: <http://www.laacr.cz/Stranky/O-laa-cr/default.aspx>

25. *OECD: Planes, Helicopters and/or spacecraft* [online]. [cit. 2018-02-10]. Dostupné z: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/hs92/8802/>
26. Projekt “České letectví: A-Z řešení pro Čínu” má první konkrétní výstupy. *Ministerstvo zahraničních věcí ČR* [online]. [cit. 2018-01-26]. Dostupné z: [https://www.mzv.cz/ekonomika/cz/udalosti/projekt\\_ceske\\_letectvi\\_a\\_z\\_reseni\\_pro.html](https://www.mzv.cz/ekonomika/cz/udalosti/projekt_ceske_letectvi_a_z_reseni_pro.html)
27. *REPORT FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL AND THE EUROPEAN PARLIAMENT: on Trade and Investment Barriers and Protectionist Trends* [online]. 20.6.2016, , 24 [cit. 2018-01-17]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc\\_154665.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154665.pdf)
28. *Sichuanairshow.com* [online]. [cit. 2018-02-18]. Dostupné z: <http://www.sichuanairshow.com.cn/en/index.aspx>
29. *Skyleader: ZALL JIHLAVAN AIRPLANES, S.R.O.* [online]. [cit. 2018-01-28]. Dostupné z: <http://www.skyleader.aero/>
30. *Souhrnná teritoriální informace Čína* [online]. 2017 [cit. 2017-11]. Dostupné z: [http://publiccontent.sinpro.cz/PublicFiles/2017/06/02/Nahled%20STI%20\(PDF\)%20Cina%20-%20Souhrnna%20teritorialni%20informace%20-%202017.154258741.pdf](http://publiccontent.sinpro.cz/PublicFiles/2017/06/02/Nahled%20STI%20(PDF)%20Cina%20-%20Souhrnna%20teritorialni%20informace%20-%202017.154258741.pdf). Vedoucí práce ZÚ Peking.
31. *Tradingeconomics: China GDP Annual Growth Rate* [online]. 2017 [cit. 2017-10-01]. Dostupné z: <https://tradingeconomics.com/articles/10192017024707.htm>
32. *Travel China guide: Beijing - Guangzhou High Speed Train* [online]. [cit. 2018-01-28]. Dostupné z: <https://www.travelchinaguide.com/china-trains/beijing-guangzhou/>
33. Víza a konzulární záležitosti. *Embassy of the people's republic of China in the Czech republic* [online]. [cit. 2018-02-18]. Dostupné z: <http://cz.china-embassy.org/cze/lsyw/viza/t753290.htm>
34. Vzájemné vztahy ČR a ČlR. *Ministerstvo zahraničních věcí ČR* [online]. [cit. 2017-10-10]. Dostupné z: [https://www.mzv.cz/beijing/cz/vzajemne\\_vztahy/vztahy\\_cr\\_clr/vzajemne\\_vztahy\\_cr\\_clr\\_historie\\_a\\_1.html](https://www.mzv.cz/beijing/cz/vzajemne_vztahy/vztahy_cr_clr/vzajemne_vztahy_cr_clr_historie_a_1.html)
35. Zahraniční obchod ČR - roční údaje - 2016. *ČSÚ* [online]. [cit. 2018-01-03]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/zahranicni-obchod-cr-rocni-udaje>

## **Nepublikované interní zdroje**

1. MZV ČR, 2017  
*2017 Jednotná zahraniční síť: MZV ČR, 2017*  
2017 Projekty ekonomické diplomacie: MZV ČR, 2007
2. LAA ČR, 2017, 2018  
2017 Certifikace ultralehkých letadel: LAA ČR, 2017
3. MPO, 2016  
2016 Market barriers: MPO, 2016
4. Společnost JUSDA Europe, 2017  
2017 Převážní podklady a dokumenty: JUSDA Europe, 2017

## 8 Přílohy

*Příloha 1 - Uspořádání české expozice na veletrhu*



Zdroj: (Interní materiály společnosti exportní společnosti, 2017)



## ŽÁDOST O VYSTAVENÍ KARNETU ATA

č. CZ/...../PR

Název/Firma: .....

Sídlo: .....

IČ: .....

(dále jen „Žádající“)

na základě svojí skutečné, svobodné a vážné vůle podává Žádající tuto žádost o vystavení karnetu ATA (dále jen „Žádost“) adresovanou

Název/Firma: **Hospodářská komora České republiky**  
Sídlo: Freyova, 82/27, Praha 9, 190 00  
IČ: 49279530  
DIČ: CZ49279530  
Zápis v OR: Městský soud v Praze, oddíl A vložka 8179  
bankovní spojení: č. ú. 201578853/0600  
(dále jen „HK ČR“)

### 1. PŘEDMĚT ŽÁDOSTI

- 1.1. Předmětem této Žádosti je zájem Žádajícího na vystavení karnetu ATA ve smyslu Celní úmluvy o karnetu A. T. A. pro dovozní celní záznam zboží ze dne 6. 12. 1961 (publikována vyhláškou č. 89/1963 Sb.) a ve smyslu mezinárodní Úmluvy o dočasném použití ze dne 26. 7. 1990 (publikována sdělením MZV č. 33/2000 Sb.) (dále společně jako „Úmluva“).
- 1.2. Tato Žádost se považuje za neodvolatelnou nabídku ve smyslu ust. § 1731 zákona č. 89/2012, občanský zákoník (dále jen „NOZ“) a to za nabídku Žádajícího uzavřít s HK ČR za podmínek uvedených v Žádosti a dalších podmínek vyplývajících z právních předpisů, zejména Úmluv, smlouvu o vystavení karnetu ATA jako smlouvu ve smyslu ust. § 1746 odst. 2 NOZ. Ustanovení o právech a povinnostech uvedená v této Žádosti se považují za ujednání o právech a povinnostech smluvních stran smlouvy.
- 1.3. Nabídka na uzavření Smlouvy o vystavení karnetu ATA dle předchozího odstavce se považuje za přijatou vydáním karnetu ATA ze strany HK ČR a jeho předáním Žádajícímu.
- 1.4. V případě, že nebude na základě této Žádosti vystaven karnet ATA, považuje se takové nevystavení za odmítnutí nabídky na uzavření smlouvy dle odst. 1.2. této Žádosti.

*Příloha 3 - Fotodokumentace z Sichuan International Aviation & Aerospace Exhibition 2017*



Zdroj: (Interní materiály LAA ČR, 2017)

*Příloha 4 - Fotodokumentace přepravy*



Zdroj: (Interní materiály exportní společnosti, 2017)

31.10.2017

### Dotazník spokojenosti

Název semináře	Česko-čínský seminář zaměřený na exportní příležitosti
----------------	--

1. Jak jste byli spokojeni s **množstvím a kvalitou informací k danému tématu**, které byly poskytnuty v průběhu akce?

1–velmi spokojen/a  2–spokojen/a  3–nespokojen/a  4–velmi nespokojen/a

2. Jak jste byli spokojeni s **výběrem přednášejících a s jejich prezentacemi**

1–velmi spokojen/a  2–spokojen/a  3–nespokojen/a  4–velmi nespokojen/a

3. Jak jste byli spokojeni s **možností interakce/konzultací s přednášejícími?**

1–velmi spokojen/a  2–spokojen/a  3–nespokojen/a  4–velmi nespokojen/a

4. Případá Vám počet těchto seminářů dostatečný?

Ano  Ne

**Děkujeme Vám za vyplnění dotazníku.**



Příloha 6 - Dotazníkové šetření

známka	Otázka		
	1)	2)	3)
1 - velmi spokojen	36	40	52
2 - spokojen	34	34	25
3 - nespokojen	9	5	2
4 - velmi nespokojen	0	0	0

Zdroj: vlastní zpracování

Otázky:

- 1) Jak jste byli spokojeni s množstvím a kvalitou informací k danému tématu, které byly poskytnuty v průběhu akce?
- 2) Jak jste byli spokojeni s výběrem přednášejících a s jejich prezentacemi?
- 3) Jak jste byli spokojeni s možností interakce/konzultací s přednášejícími?
- 4) Připadá Vám počet seminářů dostatečný?

Ano/Ne	Otázka 4)
Ano	14
Ne	65

Zdroj: vlastní zpracování

Příloha 7- Balassa Index - data

Země	Export letectví z dané země (mil. USD) ( $X_{ij}$ )	Export letectví celkem (mil. USD) ( $X_i$ )	$X_{aj}/X_a$	$X_{ij}/X_i$	RCA
Francie	45 000	117 000	0,0285	0,3846	13,48
Německo	34 600	117 000	0,0776	0,2957	3,81
Slovensko	10	117 000	0,0046	0,0001	0,02
Česká republika	1330	117 000	0,0094	0,0114	1,21
Čína	18 000	117 000	0,1212	0,1538	1,27

Zdroj: vlastní zpracování dle OEC a Eurostatu

**Vzorec**

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{X_i}}{\frac{x_{aj}}{X_a}}$$

**Vysvětlení vzorce na tomto konkrétním sektoru**

Druh Exportu	Označení
Celkový export země (mil. USD)	$X_{aj}$
Export letectví z dané země (mil. USD)	$X_{ij}$
Světový export celkem	$X_a$
Export letectví celkem (mil. USD)	$X_i$

Zdroj: vlastní zpracování

  
LEIGHT AIRCRAFT ASSOCIATION OF THE CZECH REPUBLIC  
Letecká amatérská asociace ČR – Light Aircraft Association of the Czech Republic

## Typový průkaz

Vydává Letecká amatérská asociace České republiky pověřená k výkonu státní správy ve věcech sportovních létajících zařízení v souladu s ustanovením § 82 odst. 1 zákona č. 49/1997 Sb. o civilním letectví a o změně a doplnění zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů, ve znění pozdějších předpisů Ministerstvem dopravy.

**Označení typu letecké techniky:**

Dvoumístný, jednomotorový, aerodynamicky řízený samonosný ultralehký dolnoplošník celokompozitové konstrukce – Sportovní létající zařízení, se sedadly vedle sebe, s pevným podvozkem předového uspořádání. Typové označení: **FM250 Vampire**.

Max. vzletová hmotnost 450 kg. Tuto hmotnost lze překročit o hmotnost integrovaného záchranného systému, max. do 472,5 kg. Podrobné technické údaje jsou uvedeny v příloze.

Doplňky: a) Modifikace trupu – obchodní název **FM - 250 Vampire II**  
b) Vleky kluzáků do hmotnosti 520 kg  
c) Vleky kluzáků do hmotnosti 750 kg, použití vrtule KA-2/5-PA  
d) změna Typového označení z FM – 250 Vampire na FM250 Vampire a změna držitele Typového průkazu.

**Držitel typového průkazu od 13.09.2016:**

Změna držitele Typového průkazu: od 30.11.2016 je držitelem firma **CARBON DESIGN s.r.o**  
Hradecká 315, Pražské předměstí, 551 01 Jaroměř, IČO 05285429

Schváleno technikou komisí LAA ČR dne:  
**25.11.2009**  
Doplňk: a), b) 31.3.2011, c) 14.3.2014, d) 30.11.2016

Typový průkaz je zaregistrován u LAA ČR pod značkou:  
**ULL 03 / 2009**  
Doplňk a), b), c), d)

Hlavní inspektor techniky LAA ČR: Ing. Václav Chvála

*LAA CR*  
Letecká amatérská asociace ČR  
Ke Kalkulu 289  
14200 Praha 10  
TELEFON: 224 111 881