



Francouzská ekonomika na tom není špatně. Loni vytvořila 268 800 pracovních míst. Nejlepší výsledek za posledních 10 let.

Le Figaro

■ HOSPODÁŘSTVÍ

Trumpova cla ekonomice USA spíše uškodí

Dovozní cla prezidenta Donalda Trumpa způsobí ekonomice Spojených států více škody než užítku. Předpokládá to většina ekonomů, které oslovila agentura Reuters. Žádný z respondentů podle průzkumu nevěděl, že cla budou pro největší ekonomiku světa přínosem. Trump minulý týden podepsal dekret o zavedení 25procentního cla na dovoz oceli a 10procentního cla na dovoz hliníku.

■ TECHNOLOGIE

Češi využívají IT o pětinu méně než jiní Evropané

Češi využívají moderní technologie v zaměstnání o pětinu méně než v jiných evropských zemích. Často je tuzemští zaměstnanci nevyužívají, i když firmy tyto technologie mají. Vyplývá to z průzkumu společnosti Microsoft mezi 20 000 zaměstnanci ve 20 evropských zemích. Čeští zaměstnanci v práci méně používají notebooky, intranet, ale i zákaznické systémy či aplikace pro plánování.

■ Z TWITTERU



Česká ekonomika roste nad svým potenciálem, do určité míry se přehřívá. Dvouciferný růst mezd není udržitelný v dlouhodobém horizontu.

@Patria.cz

Patria Finance cituje guvernéra ČNB Jiřího Rusnoka

■ ZBROJAŘSTVÍ

Výrobce pušek a pistolí Remington čeká bankrot

Americký výrobce pušek a pistolí Remington Outdoor je na pokraji bankrotu a chystá se požádat o soudní ochranu před věřiteli. Na svých internetových stránkách o tom informuje ekonomický list The Wall Street Journal. Remington Outdoor se potýká s vysokým zadlužením, situaci navíc zkomplikovaly výzvy k přísnější kontrole zbraní v USA po únorové střelbě na škole v Parklandu.

Tvrdík má dva týdny na to vysvětlit, co se děje kolem čínské CEFC. Jinak miliardový obchod s J&T padá

Milan Mikulka

milan.mikulka@economia.cz

Do konce března musí čínská energetická a finanční skupina CEFC objasnit, co se kolem ní děje doma v Číně. Jinak padá dohoda o nákupu 50procentního podílu v bankovní skupině J&T Finance Group zhruba za 26 miliard korun. Nepřímo to vyplývá z prohlášení J&T. Obchod, který má být druhou největší investicí CEFC mimo Čínu, se přitom slavnostně podepisoval za účasti čínského i českého prezidenta.

Jaroslav Tvrdík, který CEFC v Evropě zastupuje, v úterý večer

na Twitteru zveřejnil zprávu, která vyznívá trochu jinak. „J&T Finance Group souhlasila s prodloužením smlouvy o 50 procent vstupu do 30. září 2018,“ napsal Tvrdík. Zároveň uvedl, že CEFC neplánuje prodávat žádná svá aktiva v Česku a nemá žádné dluhy po splatnosti.

HN požádaly J&T o vyjádření. Její mluvčí Monika Veselá sice řekla, že předběžná dohoda existuje, ale zástupci J&T ji zatím nepodepsali. „Stále platí, že s uzavřením dohody čekáme na oficiální stanovisko a jasné vysvětlení informací z médií. Věříme, že informace obdržíme v dohledné době, abychom dokázali rozhodnout o dalším směřování,“ prohlásila Veselá. Znovu zopakovala, že CEFC nemá vůči J&T žádné

závazky po splatnosti a že o schopnosti Číňanů splatit poskytnuté půjčky nepochybuje.

Smlouva z března 2016 o navýšení podílu je podle informací HN platná maximálně do 31. března 2018. Zjednodušeně řečeno: do této doby má být obchod dotažen, nebo se ruší.

Problém ale je, že transakci dosud neschválila Česká národní banka. Ta naopak ke konci loňského roku žádost zamítla, Číňané totiž podle ní dostatečně neprokázali původ většiny peněz. Firma se tehdy proti rozhodnutí odvolala a v současné době má dál řízení probíhat. ČNB ani CEFC ale nijak nekomunikují, zda bude jasno do konce měsíce.

I proto CEFC požádala o prodloužení lhůty k dokončení obchodu do konce září. Jak ale vyplývá z výše uvedeného prohlášení J&T, souhlas s prodloužením finanční skupina dá, až dostane jasné vysvětlení. HN požádaly o reakci české představitelky CEFC, ti to však odmítli.

J&T přitom má být pro expanzi čínské energetické a finanční skupiny v Česku a následně v Evropě hlavním partnerem. Vstup do J&T na podzim 2014 byl prvním velkým domluveným obchodem CEFC v Česku.

V současnosti drží v bankovní skupině J&T Finance Group 9,9 procenta. V březnu 2016 do Česka dorazil čínský prezident Si Ťin-pching a tehdy se slavnostně podepsala

26 mld. Kč

má být celková výše investice čínské CEFC do koupě polovičního podílu v bankovní skupině J&T Finance Group.

dohoda o koupi poloviny bankovní skupiny, celkem zhruba za jednu miliardu eur. Až donedávna, kdy se Číňané dohodli na získání čtrnáctiprocentního podílu v ruské státní ropné společnosti Rosněf, šlo o největší plánovanou investici CEFC v zahraničí. Mimochodem i tento obchod se podle agentury Bloomberg odkládá.

Zprávy o problémech s financováním přicházejí v době, kdy se předseda představenstva Jie Ťien-ming, mimo jiné oficiální poradce českého prezidenta Miloše Zemana, dostal do centra pozornosti ze strany čínských úřadů. Čínská média psala o vyšetřování kvůli podezření z hospodářské kriminality.

HN053203

ADVERTORIAL

Lugi – nábytek s osobními příběhy

Většina lidí s potřebou vybavit si dům, byt či kancelář zajde do obchodu, sáhne po katalogu, zabrouzdá po internetu a vybere si podle svého gusta, preferencí, vkusu a finančních možností. Jsou však i tací, kteří se vydají jinou cestou.

Někteří lidé chtějí do nového nábytku či interiéru dát více ze sebe, chtějí se do jisté míry stát spoluvůrci. Ti zručnější se možná do výroby pustí i sami, ostatní pak spojí síly s profesionály a stanou se součástí sehraněného orchestru, jehož symfonií v konečném důsledku není hudební skladba, ale nábytek nebo jedinečný interiér, který i díky poctivému přístupu, kvalitním materiálům a špičkové práci možná přečká mnohem více než jednu generaci. Tak jako to uměl i nábytek našich předků.

Právě na takové zákazníky se zaměřuje firma Lugi, highendový zakázkový výrobce spolupracující s architekty a designéry zvučných jmen. Lugi se zaměřuje na zakázky nikoliv velké rozsahem, ale zajímavé spíše materiálem a nároky kladenými na design, poctivou práci a kvalitu provedení. Nároky, při jejichž překonávání se realizační tým neustále zdokonaluje, práci, díky níž společnost oslovují architekti pracující na nestandardních náročných zakázkách, a kvalitu, pro kterou se na ni opětovně obracejí nejenom stávající zákazníci a architekti, ale i mnozí noví, neboť spokojený klient je nejlepší reklamou.

„Zakázka obvykle začíná příchodem klienta a jeho architekta. Pokud klient s architektem či designérem nespolečně pracuje, jsme schopni doporučit mu takového, se kterým máme své zkušenosti a o němž jsme přesvědčeni, že si s klientem sedne, a pomůžeme jeho představu dále



Lugi dream team

Foto: Dušan Tománek



Bez osobního přístupu k zákazníkovi to prostě nefunguje.“

rozvíjet,“ popisuje proces zrodu zakázky Michael Peřina, zakladatel a jednatel společnosti.

„Naše síla je ve službě. Nesnažíme se klienta získat prostřednictvím ce-

ny. Někdo přijde s představou, která se však v konečné realizaci může zcela změnit. Hodně se proto věnujeme přípravě dokumentace, volbě materiálů i zdánlivě drobným detailům ještě před tím, než začne výroba. Důležitý je pro nás výsledek, spokojený zákazník,“ říká Michal Peřina.

Proto je pro firmu důležité, aby se zákazník stal součástí projektu. Aby měl možnost osobně si vybrat třeba i konkrétní kusy dřeva, osahat si je a vidět je v podobě, jakou budou mít po konečném zpracování. Aby mohl i kdykoliv přijít a být u toho, kdy se jeho zakázka rodí.

Pro úspěch Lugi je důležité také to, aby ti, kteří na zakázce pracují, pozna-

li dobře klienta, jeho požadavky a potřeby. Člověk, který zakázku na konci procesu přijede zkompletovat a nainstalovat, je proto i tím, kdo na začátku přijede prostor zaměřit a kdo pracuje na celé realizaci. A tak zatímco podobné firmy obvykle stojí na dvou třech špičkových truhlářích, jimž jsou ostatní k ruce, Lugi jich má i díky svému přístupu a více než dvacetiletým zkušenostem hned šestnáct. Každý z nich je schopen samostatně realizovat zakázku od počátku až do konce.

„Každý interiér, který děláme, je jiný, z jiných materiálů. Nejraději máme masiv, ale pracujeme i s materiály, které nejsou pro truhlářinu běžné. Spolupracujeme proto s dodavateli, kteří jsou schopni dodat nejenom kvalitní výrobky, ale i spolupracovat na neobvyklých řešeních. V konečném důsledku jsme za subdodavatele odpovědní my a rozhodně nestojíme o to, abychom dva roky po instalaci museli k zákazníkům jezdit měnit

třeba panty jenom proto, že se na nich zbytečně šetřilo.“

Firma Lugi se zakázkové výrobě věnuje od roku 1994, kdy byla založena. V té době si, podobně jako mnohé jiné, prošla i trnitou cestou prvních úspěchů a neúspěchů. Zvládla to a díky čtyřleté zakázce pro britskou společnost T. M. Lewin si mohla dovolit investovat i nemalé prostředky do svého dalšího rozvoje. Začala vytvářet také vlastní nábytkové kolekce, nicméně podle vyjádření Michala Peřiny nechce zapomenout na svou podstatu a vydat se cestou masové produkce.

„Raději se nepouštíme ani do větších developerských projektů či státních zakázek, které sice mohou být více vidět a mohou být i finančně zajímavé. Pro nás je však důležitý osobní kontakt s konečným uživatelem, nebo alespoň s někým, kdo ho zastupuje. Bez něj, a pokud si s ním nenesednete lidsky, to prostě nefunguje.“



Realizace kuchyně, soukromý interiér

Foto: Jaroslav Kvíz