

# Čekáme na manželskou krizi

## Vyspělé státy EU dostaly trhy střední a východní Evropy bez jediného výstřelu, tvrdí majitel a šéf Juty

**P**ermanentní bojiště, kde nelze očekávat žádné slitování. Tak to dle majitele společnosti Juta Jiřího Hlavatého vypadá v oboru, ve kterém jeho firma podniká. „O každou zakázku musíte tvrdě bojovat. Jako generální ředitel jsem ten, kdo je neustále v první linii,“ tvrdí. Zatím se mu to daří, jen za loňský rok firmě vzrostly tržby zhruba o 0,6 miliardy korun.

**e** Před tímto rozhovorem jsme spolu dvakrát hovořili telefonicky, pokaždé jste ostře kritizoval způsob, kterým proudí do Česka uniijní finance. Proč?

Česko získává z rozpočtu Evropské unie víc peněz, než do něj odvádí. Na první pohled to sice vypadá dobře, ale mám příklad z oblasti našeho podnikání. Juta kromě jiného vyrábí síťovinu Juta Net, která se v zemědělství používá na balení sena, trávy nebo slámy. Patříme mezi přední producenty v EU, ale bohužel Česká republika je doslova zaplavena dovozem stejného zboží z Unie.

A právě za peníze, které do Česka přijdou z Bruselu, si tuzemský zemědělec koupí síťovinu vyrobenou v Itálii, Německu nebo Belgii. A můžeme pokračovat. Pokud chcete síťovinu používat, musíte si k tomu koupit stroje, vázací lisy. Jejich předními výrobci jsou firmy ze „starých členských zemí“ EU. Hotové balíky se pak balí do speciální fólie, která je opět z produkce některé ze západních zemí Unie. Když tedy vezmete jen tyto tři výrobky, tak finance, které přitéčou do České republiky z Bruselu, se prostřednictvím nákupů českých zemědělců opět vracejí zpátky privátním firmám, západním členům EU. Nevím, zda již někdo spočítal, kolik z těch peněz se tímto způsobem zase vrací zpět, protože v ČR z těchto dotací nezůstane nic.

**e** Dotýká se tato situace konkrétně Juty?

I když je Juta přední evropský výrobce síťoviny, máme obrovský problém s tím, jak přesvědčit domácí zemědělce, aby si ji kupovali. Přitom je minimálně stejně kvalitní jako ta dovážená, za lepší cenu a se špičkovým servisem. Jak to udělat, aby ty samé peníze, které zemědělec dostane z Bruselu formou dotace, použil v České republice?



### JIŘÍ HLAVATÝ (64)

- Do Juty přišel hned po absolvování Vysoké školy strojní v Liberci, v podniku pracuje nyní již přes čtyřicet let.
- Před rokem 1989 pracoval v podnikovém ředitelství Juty jako řadový technický pracovník.
- V roce 1992, kdy vznikla akciová společnost Juta a byla privatizována v rámci první vlny kuponové privatizace, zůstal jejím generálním ředitelem, kterým se stal roku 1989.
- S dalšími členy managementu v roce 1998 založil společnost Jutaplast, která koupila 78 procent akcií Juty v ceně téměř 600 milionů korun, v roce 1999 se společností Jutaplast a Juta sloučily.
- V letech 2001 a 2002 Hlavatý odkoupil podíl zbyvajících větších akcionářů a ovládl kolem 94 procent majetku Juty, později svůj podíl v Jutě posílil, od roku 2005 je jejím stoprocentním vlastníkem.

S tím souvisí i další věc. Nikde jsem se nesešel s tím, že by čeští vládní představitelé, potažmo premiér, alespoň občas vypustili v rámci svých prohlášení větu: „Podporujeme české výrobce, značku Made in Czech.“ Nechápu, proč se místo označení Klasa nepoužívá právě Made in Czech. Český trh je tak malý, že se 70 procent výroby musí vyvážet. Právě venku jste pod velkým konkurenčním tlakem, že si nemůžete dovolit udělat nekvalitní výrobky, protože to hlavní testování není český, ale vyspělý západní trh.

**e** V kuloárech se hovoří o tom, že systém EU je nastaven tak, aby vyhovoval především starším, vyspělejším členům Unie...

To je na delší diskusi, ale když to zobecním, tak vyspělé země EU dostaly trhy střední a východní Evropy bez jediného výstřelu. Podle mě to bylo geniálně vymyšlené. »

» Vy nám dáte jedno procento HDP, my vám k tomu něco přidáme a vrátíme zpět. K tomu si připravíte soubor nějakých programů. Pak vám je ještě schválíme, protože takové programy pro nás taky nesmějí být moc konkurenční. Pozor na tuhle eventualitu, stále se ještě nemůžeme zúčastnit některých programů, jsou zablokované a k některým technologiím nás nepustí ani po 15 letech.

Pokud si chcete takovou technologii pořídit, musíte ji celou zaplatit ze svého. A to z toho důvodu, že když by se měla podporovat z některého z fondů, mohla by jim tady vyrůst vážná konkurence. Pro ně je samozřejmě mnohem lepší, když my budeme budovat fitness centra, golfová hřiště nebo cyklostezky, o kterých si myslím, že je to to poslední, co stát potřebuje.

**☺ Co podle vás Česká republika potřebuje?**

Máme hrady, zámky, památky, což je samozřejmě bezvadné, ale dějiny se opakuje a historie je historie. ČR byla vyspělá průmyslová země a dodnes se stále dává za příklad první republika. Proč? Protože jsme v tomto období dosáhli vyšší ekonomické úrovně než Rakousko a další státy v regionu. A díky čemu? Kulturním památkám? Ne. Odpověď je jasná, díky vyspělému průmyslu, který je velkým tvůrcem hodnot. Přitom děláme všechno proto, abychom jeho rozvoj spíš potlačili.

**☺ Můžete být konkrétnější?**

Mám na mysli třeba budování umělých trávníků pro fotbalové kluby, města a podobně. V rámci Českomoravského fotbalového svazu existuje Komise pro stadiony a hrací plochy. Tu tvoří i dovozci umělých trávníků do republiky a ti vás do tohoto byznysu nechťejí vůbec pustit. Samozřejmě že s tím bojujeme, ale je to o dotacích, penězích a obrovské lobby těch, kteří jsou v těchto obchodech zaháčkovaní. Například FK Jablonec rekonstruoval hřiště s umělým trávníkem, který dodal a položil německý výrobce. Máte tady další příklad, kdy dotace z ministerstva školství jdou do ekonomicky „slabého“ Německa.

Juta přitom jen do Německa dodala desítky velkých fotbalových hřišť. Prodáváme i do jiných zemí, mimo jiné Libanonu či Anglie. Před časem jsme tu měli na návštěvě i kupce ze Švédska. Ptali se nás, jak jsme na tom v České republice. A já jim odpověděl, že to máme doma těžké, je tu pět dovozců, kteří nás ničí, protože mají všude vybudované kontakty. Vůbec takové situaci nerozuměli. Říkali mi: „Když jdeme nakupovat u nás, koukáme na to, aby byl na výrobku nápis *Made in Sweden*.“

**☺ Neří spíš problém, že jste narazil na obor, který funguje podobně jako politika, tedy ovládají jej sportovní bafuňáři?**

Zájem politika je být blízko toho, kde se rozdělují peníze, a udělat všechno pro to, být zvolen a poté zvolen znovu. To je jeho priorita. Přál bych si, aby nám přinášeli pocit bezpečí, a to se neděje.

Nesetkal jsem se s tím, že by čeští vládní představitelé, potažmo premiér, alespoň občas vypustili v rámci svých prohlášení větu:

*„Podporujeme české výrobce, značku *Made in Czech*“*

**☺ Zpracováváte především umělé hmoty, má to s textilním průmyslem ještě vůbec něco společného?**

Určitě, a hodně. Firma má stále stovky tkalcovských stavů, pletacích strojů, jen na nich neplete trička z bavlny, ale třeba síťovinu. Obecně řečeno, jsou to přibližně stejné pletací stroje, pouze používáme jiný materiál.

Řadu let jsem řešil, zda mám, nebo ne měnit název podniku. Už jsem byl připravený třeba na jména Juta Plast, ale nakonec jsme to nechali, jak to je. Název Juta totiž s původní přírodní jutou nemá už vůbec nic společného.

**☺ Jak velkou část produkce Juta exportujete?**

Kolem osmdesáti procent a tenhle poměr bude zachován i v nejbližších letech. Stále se hovoří o tom, jak potřebujeme Německo,

protože tam vyvážíme nejvíce produkce. Proboha, co je to za řeči? Já to naopak vidím tak, že Německo potřebuje českou pracovní sílu. Nikdy by u nás neinvestovali a nekupovali zboží, kdyby to pro ně nebylo výhodné.

Proč od vás obchodník kupuje zboží? Protože máte dobrou kvalitu, servis a cenu. Nic jiného neexistuje, to si pamatujte. První je kvalita, druhý servis a teprve třetí cena, přesně v tomhle pořadí. Seriózní obchodník chce mít nohy na stole, kupovat od vás zboží a celý rok o vás neslyšet. Jakmile je první zádrhel, musí sundat nohy ze stolu a začít je řešit, v tom okamžiku je na vás rozezlený.

**☺ Máte vlastní vývoj, nebo jen kupujete stroje, které chrlí tuny síťoviny a dalších výrobků týdně?**

Dnes je nejjednodušší postavit výrobní halu a koupit stroj. Co už je ale mnohem těžší, je pochopit výrobní zařízení tak, abyste na něm

uměl vyrábět a dělat ty nejkvalitnější výrobky s co největší efektivitou a minimální obsluhou. Zařízení si koupíte, nainstalujete a pak už jeho výrobce do fabriky nepustíte. Stroj si přizpůsobíte vlastní technologii, a to je vaše výrobní tajemství. Děláte vše pro to, aby se ho nedozvěděl výrobce stroje. V opačném případě by začal své zařízení dodávat takto upravené, čímž by vám okamžitě vznikla nová konkurence. Ona vznikne stejně, ale ne tak rychle.

K tomu musíte mít lidi, kteří mají nejen potřebné vzdělání a znalosti, ale i něco navíc. Špičkový technik, který skvěle zvládá stroj, ale není schopen komunikovat se spolupracovníky, mi je k ničemu.

**☺ Ještě jste neodpověděl na otázku, zda máte vlastní vývoj...**

