

ČESKÝ EXPORT

3 2021 A PODNIKÁNÍ

INOVACE VE ZDRAVOTNICTVÍ

Češi stvořili růžového slona, který lidi zbaví strachu z injekcí

ÚSPĚŠNÁ ZNAČKA

Nábytkáři těží ze spolupráce s designéry, na Designbloku triumfovala mistrovská židle Mistra

LETECTVÍ

Na Dubai Airshow přiletěl nový model letounu L 410, představil se i simulátor využívající virtuální realitu

**Jihoameričané
utrácejí čím dál
více za krásu**

Partneři:



Business
INFO.cz
VÁS ZDROJ OVĚŘENÝCH ZPRÁV, NÁVODŮ A RAD

Exportmag.cz



ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE JSOU TU VŽDY PRO VÁS A POMOHOU VÁM



- *Připravit obchodní plán pro vstup na trh nebo investici*
- *Vyhledat a koordinovat dodavatelské a partnerské sítě*
- *Zajistit licence, certifikace, registrace produktů a ochranných známek*
- *Obstarat původní dokumenty a povolení pro logistiku a celní agendu*
- *Založit firmu v zahraničí*

Díky těmto našim službám ušetříte čas, náklady a zvýšíte počet obchodních kontaktů. Známe místní prostředí a máme ověřené kontakty. Služby navrhujeme individuálně pro konkrétní firmu po konzultaci na základě exportních potřeb a doporučení ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade.

Více informací najdete na www.czechtrade.cz



Trhy jsou už zase „vele“

Ceština je prostě půvabný jazyk. Člověk se nad tím musí vždycky znovu pousmát, když se najednou zamyslí nad nějakým běžným slůvkem, které už používáme tak samozřejmě, že si ani neuvědomíme jeho prvotní konstrukci. Třeba slovo veletrh. Vele-trh. Jak krátce a výstižně čeština hned shrne, o co že tu jako půjde. Bude se tu obchodovat, a to ve velkém. Vedle vele-trhu rázem působí anglický výraz fair nebo německé messe tak nějak chabě, zplihle.

Ale budou trhy zase „vele“? Výstavnictví bylo z odvětví napřímo poškozených pandemií zdevastováno snad nejhůř. Restaurace mohly i v těch nejtěžších momentech lockdownu aspoň rozvážet jídlo. Hotely a penziony si spravily chuť za výpadek zahraničních turistů historicky rekordním zájmem Čechů, kteří místo ciziny projednou strávili dovolenou doma. Ale veletrhy měly – a to i v mezinárodním kontextu – výpadek totální. Většina z nich musela jeden ročník prostě vynechat.

O tomhle tématu jsme přemítali v půli roku na redakční radě: Nakolik letošní podzim ukáže, jestli je o klasické veletrhy ve vsí té záplavě online konferencí ještě vůbec zájem a jestli se ze šoku vzpamatují. Zdálo se, že je na odpověď brzy. Ale když si teď vedle sebe skládáme články vybrané do vydání, najednou tu vystupuje neplánovaný společný jmenovatel: skoro v každém příběhu hraje roli nějaký veletrh.

Tak třeba u startupu Tugi. Česká firma vyvinula chytrou pomůcku, jež díky přítivému designu ulehčí situaci lidem, kteří si musejí sami píchat injekce. Potenciálních uživatelů je na planetě 800 milionů. Světovou premiéru geniálně jednoduchého řešení, s nímž kupodivu dosud nikdo nepřišel, si česká firma po čtyřech letech vývoje pošetřila na zdravotnický veletrh Medica v Německu.

Nový model legendárního letadla L 410 NG z Kunovic se zase letěl předvést světu pět tisíc kilometrů do Spojených arabských emirátů na veletrh Dubai Airshow.

Nová generace „čtyřistadesítky“ s názvem Seawader je plovákovou verzí, která umožňuje přistávat na vodních plochách.

Nábytkářská značka Master & Master nepodcenila účast na pražském festivalu Desingblok. Na něm získala hlavní cenu poroty za židli, která evokuje sebevědomé ambice už názvem – jmenuje se Mistra. O účasti na veletrzích, která je právě v oblasti designu dvojnásob důležitá a pomáhá propagaci výrobku, mluví v rozhovoru také Zuzana Sedmerová, která vede projekt Design Centrum CzechTrade. Ta připomíná, že na veletrhy mohou firmy získat různé formy státní podpory.

No a nezklamal ani klasický vrchol tuzemské výstavní sezony. Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně předvedl spoustu poutavých inovací. Třeba Digitální tovarnu ve virtuální realitě, plazmu určenou k dokonalému čištění vody nebo železniční výhybku, která se sama nabíjí z vibrací projíždějícího vlaku.

A že se pomalu výstavnictví vrací do obrátek, to nám potvrdila vlastně i poslední strana magazínu. V kalendáři chystaných akcí jsme museli v době pandemie zvětšovat fotky, protože místo nebylo čím zaplnit. Teď je situace opačná. Veletrhů se najednou plánuje tolik, že se nám ty bližší ani všechny do kalendáře nevejdou. Ona to sice nová vlna pandemie možná zas trochu pročistí. Ale už se nenecháme zmást: veletrhy pojedou dál, byznysmeni se potkávají fyzicky pořad chtějí. A hele, zase ta čeština, ta už to ví dávno. Jakže vzniklo slovo obchodník? Je to ten, co své zákazníky se zbožím obchází. **x**

Tomáš Stingl,
tomas.stingl@info.cz



OBSAH

TÉMA

Posedlí krásou. Jihoameričané čím dál víc investují do péče o tělo 4

STORY

Češi stvořili růžového slona, který zlomí strach z injekcí. Najde investora pro světovou expanzi? 6

Altron uspěl v Arábii s mobilními kontejnery, které ochrání data proti teplu i bombám 8

Značka Master & Master nabídla nábytek s „demokratickým designem“ 10

ROZHOVOR

S profesionálními designéry začínají víc spolupracovat hlavně nábytkáři 12

REGION POD LUPOU

Češi míří do Španělska s moderními technologiemi 14

Španělsko chce založit vlastní kosmickou agenturu 18

Priorita při českém předsednictví v Radě EU? Východní partnerství 20

PODPORA EXPORTU

Obchod jako zbraň. Jak se bránit ekonomickému nátlaku 22

VÝSTAVY A VELETRHY

Na strojírenském veletrhu upoutala chytrá výhybka či auto, které zkoumá řidiče 24

ÚSPĚŠNÝ OBOR

Česká posádka zabodovala na Dubai Airshow 28

SERVIS PRO PODNIKATELE

Lehkých a ultralehkých letadel světový trh ročně požře až dva tisíce, říká český výrobce 32

KALENDÁŘ

Veletrhy v zahraničí s podporou českým vystavovatelům

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTrade 34



www.exporthmag.cz

**ČESKÝ
EXPORT**
A PODNIKÁNÍ

CzechTrade

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

REDAKČNÍ RADA
Štěpánka Filipová
Pavel Hubáček
Jan Huk
Marie Košťálová
Zuzana Pluhařová
Zuzana Synková
Lucie Varvařovská

ŠÉFREDAKTOR
Tomáš Stingl

GRAFIK:
Petr Malinovský

KOREKTORKA:
Irena Hlinková

Magazín vychází ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu

Samostatně neprodejné
Číslo 3/2021

Veškerá práva vyhrazena. Jakékoli užití části nebo celku, zejména přetisk včetně šíření jakýmkoli způsobem bez výslovného svolení vydavatele, je zapovězeno.

Foto na titulní straně:
V Brazílii roste kosmetický průmysl navzdory recesi.

Foto: Shutterstock.com

Posedlí krásou. Jihoameričané čím dál víc investují do péče o tělo

V Brazílii, Kolumbii, Venezuele i dalších zemích Jižní Ameriky graduje zájem o kosmetické výrobky či plastické operace. Kult osobní krásy nutí Latinos investovat své úspory do péče o tělo i v době, kdy mají kvůli recesi hluboko do kapsy.

Foto: Shutterstock.com



Některé kulturní stereotypy jsou urážlivé a skoro zábavné zároveň. To platí i pro jeden předsudek, kteří mají Latinoameričané vůči cizincům ze Západu. „Když potkám lidi z Evropy, obvykle jsou špatně oblečení, špinaví. Někdy jsou nepříjemně cítit. To se v Evropě tak málo myjete?“ ptá se třeba s nelibým údivem Sofie, mladá obyvatelka kolumbijského Medellínu, kde v současnosti rychle roste komunita expatů a digitálních nomádů ze západních zemí.

Tento předsudek má svůj racionální důvod. Vlastně hned dva důvody. Předně je pravda, že ve svých zemích potkávají Jihoameričané často ten typ cizinců, kteří na svůj zevnějšek tolik nedbají – různé bažůžkáře a dobrodruhy, kteří cestují napříč kontinentem a na cestách nemohou udržet noblesní outfit, ani kdyby chtěli. Jiní turisté přilétají do Jižní Ameriky s automatickým očekáváním, že jdou do tropických veder,

V Brazílii roste kosmetický průmysl dvakrát až třikrát rychleji než ekonomika jako celek.

a pak i ve studených andských státech chodí po ulicích v kraťasech a otevřených botách. Místní lidé to považují za podivínství a nevychovanost, asi jako kdyby si Čech vyšel na zasněžené vánoční trhy v pyžamu a bačkorách.

Jde ale i o to, že Latinoameričané jsou prostě sami na oblečení a osobní hygienu daleko náročnější. V regionu platí silný kult osobní krásy nejen u žen, ale i u mužů. „Že šaty dělají člověka, to tu platí dvojnásob víc než jinde. Krása a upravený zevnějšek patří mezi ukazatele osobní prestiže a společenského postavení,“ říká Pavel Šembera, autor knihy *Obchodníkem po Latinské Americe*.

PRODEJ ROSTE I V DOBĚ PANDEMIE

Důsledkem je, že Latinos investují do svého zevnějšku nemalou část úspor a jedná se tudíž i o obrovský byznys. Zejména se to týká Brazílie. Ta spolyká

téměř desetinu veškerých kosmetických výrobků planety a je tak čtvrtým největším trhem na kosmetiku a péči o tělo na světě (hned po Spojených státech, Číně a Japonsku).

A odbyt krásy roste navzdory všem ekonomickým problémům, kterých si Brazílci v předešlých letech užili mnoho. Jen v rozpětí let 2010 až 2015 vzrostl podle údajů portálu Chameleon Pharma Consulting obrat tohoto odvětví v Brazílii o 58 procent. A expanze pokračuje nyní i přes globální pandemii. „Rok 2020 jsme uzavřeli s meziročním růstem prodeje o 5,8 procenta. Navzdory výzvě, kterou pandemie představuje, ukázal brazilský kosmetický průmysl pevnost a životaschopnost,“ řekla v rozhovoru pro Premium beauty news zástupkyně asociace brazilského kosmetického průmyslu Gueisa Silvério.

Brazilský trh částečně sytí místní výrobci – v první řadě dvě velké společnosti Natura Cosméticos a Grupo Boticário. Brazilské firmy také kosmetiku rozsáhle vyvázejí do více než 130 zemí. Ročně přesahuje vývoz v přepočtu dvě miliardy korun.

Zároveň se na velký brazilský trh s více než 212 miliony obyvatel samozřejmě tlačí exportéři ze zahraničí včetně těch českých. „Působí zde firma Dermacol. Potýká se však jako každá zahraniční společnost s vysokými dovozními cly a poplatky a také s nutnou certifikací výrobků Národní agenturou pro sanitární dohled ANVISA,“ podotýká Jan Michálek, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v São Paulu.

BRAZILKY SI PLATÍ BOTOX I OSOBNÍHO DERMATOLOGA

Pro jihoamerické prodejny s kosmetikou je typické, že je v nich zastoupen daleko širší výběr výrobků, než je běžné v Evropě. Velmi časté jsou například obchody s nejrozšířenějšími modely korzetů, kterými si ženy tvarují tělo až do anatomicky zcela nepřírodných rozměrů.

Zcela běžné je také využití plastické chirurgie. Na rozdíl od Evropy, kde



je doménou spíš bohatších lidí nebo instagramových modelek, v Jižní Americe si na plastiku šetří i běžné příslušnice střední třídy. „Brazilci o svůj vzhled opravdu velmi pečují. Obvykle využívají například laserovou depilaci, která je dostupná takřka v každém obchodním centru. Obnáší to ale opakovanou návštěvu, pětkrát či vícekrát v průběhu jednoho či dvou let. Plastické operace nebo minimálně botox bývají také velmi časté. Střední a vyšší vrstva – hlavně ženy – mívají každá svého dermatologa. Ten jim pomáhá s péčí o pleť, zvládá jednoduchá odstranění mateřských znamének, případně předepisuje produkty, masti a krémy,“ říká Jan Michálek.

KRASAVCI Z FAVELY

Příznačné je, že investice do krásy si neodpustí ani ti sociálně slabší Latinos, kteří žijí na hranici chudoby. „Například rovnátka na zuby se v Brazílii prodávají i v malých obchůdkách přímo v chudinských čtvrtích – favelách. I jejich obyvatelé neváhají utratit těžce naspořené reály za příslib krásného úsměvu,“ podotýká Pavel Šembera. Na brazilském trhu podle něj najde velké uplatnění nejen kosmetika, ale i produkty estetické medicíny, přípravky na hubnutí stejně jako značkové oděvy a luxusní módní doplňky.

Na vlne krásy a pečlivé hygieny jedou v Brazílii i muži. „Jsem zvyklý sprchovat se třikrát až čtyřikrát denně,“ říká například Brazilec Carlos, který pracuje v Praze, a má proto srovnání s českou kulturou. „Nutno dodat, že v nížinné Brazílii máme většinou horko a člověk se hodně potí, což je samozřejmě také důvod pro častější mytí,“ dodává.

I Brazilky ze střední příjmové vrstvy si běžně platí laserovou depilaci nebo pravidelnou péči dermatologů.

KOLUMBIJKA DÁ ZA MAKE-UP MILION ROČNĚ

Dalším rostoucím trhem pro kosmetiku a péči o tělo je Kolumbie, která je s téměř 50 miliony lidí po Brazílii druhým nejlidnatějším jihoamerickým státem. Podle tamější Národní federace obchodníků zaplatí průměrná kolumbijská žena za make-up a kosmetické produkty v současnosti 1,2 milionu pesos ročně. Milionová částka zatím tolik neohromí při převodu na české koruny, kde odpovídá jen asi sedmi tisícům. Při vědomí nízkých příjmů Kolumbijsců a tamější cenové hladiny je ale pro mnoho Kolumbijské vedle oblečení kosmetika hlavní výdaj nad rámec nezbytných existenčních plateb.

Česká HR specialista Eva Bártová pracovala nějaký čas s typickou Kolumbijskou ve Spojených státech, kde roste komunita hispánských imigrantů. „Kolumbijska nám vysvětlovala, jak se o sebe musí u nich ženy starat: Mít perfektně upravené nehty, vlasy, krásné zuby. Hodně mluvila o tom, jak holky vyhledávají pomoc na plastické chirurgii, aby dosáhly tvarů, které se mužům líbí. Sama v tom byla neuvěřitelná. I když jsme šly na výlet do lesa, vždycky byla krásně nalícená, učesaná, oblečená,“ uvádí Eva Bártová.

Na celonárodní úrovni se odhaduje, že tržby v odvětví kosmetiky a osobní péče v Kolumbii vykážou v příštích letech exponenciální růst a v roce 2024 dosáhnou úrovně 3,3 miliardy dolarů.

I proto se do Kolumbie snaží proniknout čeští výrobci kosmetiky. „Zájem je, ale často troskotá na zdlouhavých a hlavně nákladných procesech při registraci na trh. Kolumbijsci také často preferují známe značky ze země,

NA JEDNÁNÍ NIKDY SE ŠPINAVÝMI BOTAMI

Při obchodním jednání v Jižní Americe platí víc než kde jinde, že je potřeba pečlivě dbát na oblečení a čistotu. „To, v jakém hotelu se během služební cesty ubytujete nebo jakou máte na obchodní jednání košili, přispívá k vytvoření dojmu jak o vás jako osobě, tak i o celé společnosti, kterou zastupujete. Byla by škoda dojem pokazit třeba zapocenou košilí nebo špinavými botami,“ říká specialista na jihoamerickou obchodní kulturu Pavel Šembera. „Na jednání proto raději dojeďte taxíkem, i kdyby to bylo pouze za roh od hotelu. Taxikář se neurazí, že vás popovezl jen pár metrů. Zdejší obvykle nerovné a prašné chodníky (pokud vůbec nějaké jsou) by se na botách podepsaly hned za pár kroků. Stejně tak chůze v subtropickém horku,“ dodává Šembera. ✘

jako jsou USA či Francie, nebo naopak upřednostní druhý extrém – levné značky či napodobeniny,“ vysvětluje Pavel Eichner, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Bogotě. Podle něj se o kolumbijský trh zajímají například české značky Dermacol nebo Hanna Maria Therapy.

KLINIKY JSOU ČASTO LEPŠÍ NEŽ V USA A EVROPĚ

Velké chvíle zažívají v Kolumbii kliniky nabízející plastickou chirurgii. „Je pravda, že před pandemií byl obrovský boom, co se týče zdravotní turistiky. Nicméně nejde jen o plastickou chirurgii, ale i o jiné zákroky: například o léčbu různých nemocí či laserové operace očí,“ uvádí Pavel Eichner.

Podle něj jsou klienty hlavně cizinci. „Plastická chirurgie není cizí ani místním, ačkoli z regionálního hlediska je v Kolumbii zájem spíše střídavý. Například Venezuelci se v jejich zemi nechávají operovat častěji,“ uvádí Eichner. Ani v Kolumbii podle něj ale střední a nižší vrstva není úplně odříznuta od některých levnějších zákroků, které někdy kryje i zdravotní pojištění. „Kolumbie má v tomto oboru profesionály uznávané i v zahraničí, ačkoli i zde se samozřejmě objevuje velké množství podvodníků, kteří se snaží nacytat turisty i místní prostřednictvím nízkých cen, nemají však potřebnou kvalifikaci. Renomované kliniky jsou však skutečně na velmi dobré úrovni, ba i vyšší než v Evropě či USA,“ dodává Pavel Eichner. ✘

Tomáš Stingl

Češi stvořili růžového slona, který zlomí strach z injekcí. Najde investora pro světovou expanzi?

Aplikátory Tugi mají pomoci lidem, kteří si píchají léky třeba proti roztroušené skleróze či na ředění krve. Český startup, který chytrou pomůcku s originálním designem vymyslel, teď hledá partnery, kteří výrobek dostanou ke stovkám milionů potenciálních klientů.

Jak to u těch nejlepších nápadů bývá, jde vlastně o geniálně jednoduchou myšlenku. Miliony lidí, kteří si musejí sami vpíchnout injekce, často trpí při aplikaci strachem z jehly a dalšími nepříjemnými pocity. Má jim pomoci aplikátor Tugi – pomůcka, do níž se injekce sevře. Plní rovnou dvě funkce – vpíchnutí léku zjednoduší a díky hezkému designu připomínajícímu skoro dětskou hračku zároveň zbaví uživatele stresu. „Když někomu ukážete Tugi, usměje se,“ popsala typickou první reakci lidí praktická lékařka Kristína Tůmová. Dvojice aplikátorů z vysoce kvalitního lékařského silikonu je díky patentovanému způsobu uchycení kompatibilní se 14 druhy léků v předplněných injekcích.

Před příchodem Tugi kupodivu nikoho nenapadlo prostřednictvím nápaditého funkčního designu pacientům používání injekce ulehčit. „Donedávna



**Video:
Podívejte se
na premiéru
aplikátoru Tugi
na veletrhu Medica**

**První velký trh, na
který Tugi zamířil,
je Německo.**

to nikdo neřešil, jsme první na světě,“ říká Martin Pilný, který je jedním ze spoluzakladatelů projektu. Každý rok si přitom na planetě samo píchá nějakou injekci asi 800 milionů lidí.

Prvotní impulz ke vzniku Tugi přitom přinesl sám život. Před několika lety totiž tehdejší partnerce jednoho z dalších zakladatelů Pavla Kučery lékaři sdělili, že bohužel trpí roztroušenou sklerózou. Navíc si dívka musela začít sama každý den píchnat injekce, což byla další rána pro její psychiku. Pavel Kučera proto vymyslel první prototyp Tugi, který nepříjemný úkon chytré zjednodušil.

VÝVOJ, VÝROBA, PATENTY A CERTIFIKACE SPOLKLY PŘES 20 MILIONŮ KORUN

Tak se začal psát životopis Tugi. Vznikl startup, který pomůcku zdokonalil se záměrem vyrábět ji ve

velkém, a tak ulehčit život milionům pacientů. Po čtyřech letech práce a po zhruba 20 milionech investovaných korun je Tugi připraven ve všech směrech takříkájící na startovní čáře k přechodu do prodeje. Design i funkce pomůcky jsou právně chráněny ve více než stovce zemí světa včetně například Spojených států, Číny, Indie nebo Japonska.

„Máme hotových 10 tisíc kusů výrobku a u tuzemského externího dodavatele připravujeme kapacitu na výrobu 250 tisíc kusů ročně. Tugi je přitom od začátku vyvíjen pro globální trh. Proto máme jak webové stránky, tak i promo videa a další materiály připraveny v angličtině, němčině či japonštině,“ vysvětluje Pilný.

Majitelé firmy ale realisticky přiznávají, že pro úspěch v dalších fázích projektů už pouze jejich síly nestačí. „My už řadu let podnikáme v oblasti IT, a to nám umožňuje financovat vývoj Tugi aplikátorů. Teď už skutečně hledáme investory, kteří nám pomohou celosvětově dostat Tugi aplikátory do distribuce a především k pacientům,“ vysvětluje jeden ze spoluvlastníků startupu Milan Eyberger.

VELKÁ PREMIÉRA BYLA NA VELETRHU MEDICA

Pro oficiální premiéru před světovou veřejností si startup vybral letošní veletrh Medica v německém Düsseldorfu, což je největší výstava v oboru zdravotnictví. Tugi se tam představil v rámci společného českého stánku. Na něm se mohly české firmy prezentovat za zvýhodněných podmínek a s podporou Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechTrade a dalších institucí.

Právě německý trh coby nejvyšší a největší trh v Evropě chce startup Tugi oslovit nejdříve. „Navíc nám velice pomohla tamější zahraniční kancelář CzechTrade a jmenovitě její ředitel Adam Jareš, který se také osobně slavnostního představení Tugi na Medice zúčastnil,“ uvádí Martin Pilný.



STARTUP TUGI

Jádro mladé firmy tvoří čtveřice majitelů – Pavel Kučera, Martin Pilný, Milan Eyberger a Jan Klíma. Širší tým spolupracovníků zahrnuje asi desítku lidí. Výroba a mnohé související aktivity jsou řešeny externě. Celkově se tak na projektu různou měrou podílejí více než dvě desítky spolupracovníků napříč Českou republikou. x

„Od první chvíle jsme v Tugi věděli unikátní potenciál reálně pomoci stovkám milionů lidí po celém světě. Je až s podivem, že žádný podobný produkt na trhu doposud neexistuje. Proto jsme projekt od počátku podporovali a hodláme mu poskytnout zázemí celosvětové sítě poboček CzechTrade,“ navazuje Adam Jareš.

Právě spolupráci s proexportní agenturou považuje startup za klíčovou. „Díky lidem z CzechTrade jsme navázali kontakty s řadou potenciálních partnerů nejen z Evropské unie, ale také ze Spojených států či Japonska. Záštitu dodává našemu projektu určitou důvěryhodnost, která je ve zdravotnickém oboru klíčová,“ konstatuje Milan Eyberger.

KDYŽ APLIKÁTOR NA PACIENTA MRKÁ

Tugi je navržen v současnosti ve dvou variantách. Už vývojově první model vyvedený v modré barvě pracuje s uživatelsky vlnivým designem – oblý tvar s reliéfem úst, fousků, očí a uší připomíná hlavu kocoura. Do něj se vloží injekce, takže při aplikaci není jehla vidět. Podobných „avatarů“ má firma navrženo vícero. „Tvář na pomůcce vlastně



Dvě základní verze aplikátoru mají podobu modrého kocoura a růžového slona.

komunikuje s uživatelem,“ vysvětluje Martin Pilný. Tugi má v zásadě podvědomě vzbudit pocit, že je to přítel pacienta, kterému pomáhá s nepřijemným úkonem.

Druhý základní typ je onen růžový slon. Díky dvěma otvorům s odlišnou velikostí do něj lze vložit dva rozměrově různé typy injekcí, což jiné aplikátory neumožňují.

Uživatelé, kteří už Tugi vyzkoušeli nebo testovali v rámci EU, vyzdvihují jeho pohodlnost nebo optimistický vzhled. „Hledala jsem nějakou alternativu k mému standardnímu aplikátoru, protože byl příliš ošklivý a nepohodlný při použití,“ říká jedna uživatelka, které lékaři diagnostikovali roztroušenou sklerózu a která si musí sama třikrát týdně píchnout injekci. Dívka ocenila příjemný materiál a přátelský vzhled. „Možná proto, že (při stlačení) mrká. Jako by říkal: To je v pořádku,“ směje se uživatelka.

Mezi dalšími vlastnostmi originální pomůcky ocenili pacienti to,

že je menší než standardní aplikátory – lépe se díky tomu schová třeba do kabelky a hodí se i na cesty.

AŽ JE JASNO: PÍCHÁ SI LÉK, NE DROGU

Ondřej Herink ze společnosti Kantar dělal v rámci marketingového průzkumu rozhovory s desítkami uživateli a jejich lékaři. Uživatelé podle něj mimo jiné ocenili to, že jim nový aplikátor pomohl vyrovnat se s reakcí okolí při momentu, kdy si musí člověk sám píchnout injekci někde mimo domov na veřejném místě. „Uživatelé si říkají: Jak asi vypadám s injekcí? Protože když jsem doma, není tam nikdo nebo jen má rodina. Je logické, že tam všichni vědí, že trpím nemocí... Ale když jste v kanceláři nebo když cestujete a použijete injekci, můžete vyvolat otázku: Je to lék? Nebo je to něco, co má pomoci zvednout mi náladu?“

Herink také původně očekával pozitivní zpětnou vazbu na výrobek hlavně u mladších lidí, zaujala ho ale třeba i reakce 45leté ženy, která byla zvyklá dlouhá léta aplikovat si injekce. „Byla nadšená, když Tugi poprvé viděla. Působila, jako by jí bylo patnáct. Smála se, říkala, to je fakt pěkný, roztomilý. Přála bych si mít příležitost používat ho už před 20 nebo 25 lety,“ cituje pacientčinu reakci marketingový odborník.

Takže to je Tugi. S image slona nebo kocoura, ve výrazných barvách, s přívětivým designem, nachystaný pro vstup na globální trh. Teď jeho tvůrce aktivně hledají investory, kteří pomohou pomůcce vypravit se do světa za stamiliony pacientů. x

Tugi snižuje díky přátelskému designu strach uživatele z injekce, zároveň ale zjednodušuje její použití.



Foto: Tugi

Foto: Tugi

Altron uspěl v Arábii s mobilními kontejnery, které ochrání data proti teplu i bombám

Česká inovativní firma Altron slaví 30 let existence. Mezi regiony, kde uspěla s vývozem, patří Blízký východ. Její kontejnerizovaná datacentra využívá například policie v Dubaji. Ochrání data i proti extrémní teplotě nebo bombovému útoku.

Jak ochránit data v jejich virtuální i fyzické formě? Na to se dlouhodobě zaměřuje česká společnost Altron. Firma založená v roce 1991 oslavila své 30. narozeniny ve vrcholné formě. V uplynulém fiskálním roce dosáhla obratu ve výši jedné miliardy korun a má v současnosti přes 200 zaměstnanců. Nabízí řešení všech typů datových center od návrhu přes realizaci až po servis, monitoring a požární i fyzickou bezpečnost.

V České republice Altron budoval třeba s dodávkami pro mobilní operátory, nemocnice nebo pro ministerstvo vnitra. S datovými centry ale uspěl i v zahraničí. Vedle unijních zemí nebo Ruska patří k hlavním exportním regionům Altronu arabské země. Od roku 2011 dokonce firma provozuje vlastní pobočku ve Spojených arabských emirátech. „Za těch deset let jsme tam dosahovali obratu kolem 50 milionů korun ročně,“ říká majitel firmy Milivoj Uzelac. Od roku 2013 provozuje Altron také pobočku v Ománu.

Stopu firmy lze ale najít už také v Saúdské Arábii, Kataru nebo Jemenu. „Tento region peníze z ropy investuje do moderních technologií, protože oni chápou, že ropa jednou dojde,“ podotýká Milivoj Uzelac.

V OMÁNU ČEŠI POMOHLI SE ZAVEDENÍM INTERNETU NA VENKOV

Trh s datovými centry na Blízkém východě by měl podle analýzy poradenské společnosti Arizton v následujících pěti letech dosáhnout objemu čtyř a půl miliardy dolarů. Mezi hlavní důvody patří zvýšená potřeba

online přístupu k různým službám či větší využití internetu věcí, a to i v souvislosti s pandemií koronaviru. Stoupá také poptávka po řešení pro chytrá města.

Například Dubaji tak Altron dodal kontejnerová datová centra pro tamní ministerstvo vnitra a policii. V Kataru v současnosti dokončuje projekt ve spolupráci s jedním z největších softwarových gigantů, který zde staví velké datové centrum. Pracovníci Altronu zde figurují se svým know-how jako techničtí konzultanti.

Blízkovýchodní region již také rozvíjí pokrytí 5G sítí. „S jejím zaváděním jsme pomáhali v Ománu místnímu telefonnímu operátorovi, který díky nám dokázal pokrýt i ty nejdlejší části země,“ říká generální ředitel Altronu Martin Souček. To mělo vliv i na růst objemu dat využívaných jak

ze strany běžných spotřebitelů, tak i podniků. V Ománu díky tomu také vzrostlo využití internetu ve venkovských oblastech.

VÝHODA KONTEJNERŮ? LZE JE PŘEMÍSTYOVAT A RŮZNĚ KOMBINOVAT

Altron nabízí modulární datová centra ve speciálních kontejnerech. Veřejná, municipální i vládní cloudová centra vybudovaná v těchto českých kontejnerech se nacházejí ve Spojených arabských emirátech a Ománu, připravují se také v Saúdské Arábii a Kataru. Kontejnery lze libovolně převážet a opětovně zprovoznit během několika hodin, výhodou je i jejich tepelná a požární odolnost. „Většinou sestavujeme dva a více kontejnerů do jednoho celku anebo distribuujeme sestavy několika technologicky propojených kontejnerů,“ vysvětluje Martin Souček.

„Při stavbě datových center pracujeme i s rizikem bombových útoků. Jsou pro tyto případy snadno přemístitelná. Zvýšenou pozornost věnujeme i potenciální ztrátě dat. Navrhujeme proto taková řešení, která klientům ochrání data pro případ, že by o jedno centrum přišli. Data shromažďujeme

Odolné kontejnery s logem Altronu lze zatím vidět v Ománu a Spojených arabských emirátech, firma se s nimi chystá i na další blízkovýchodní trhy.



Foto: Altron

na dvou na sobě geograficky nezávislých územích," vysvětluje Souček. „Vzhledem k narůstajícímu počtu kybernetických útoků, ale i k živelním katastrofám je potřeba mít jistotu, že nemůže při jakékoli příležitosti dojít k úniku dat," dodává.

TADY ČAS NEEXISTUJE

Podle Milivoje Uzelace je trh Spojených arabských emirátů a některých dalších zemí Perského zálivu v současnosti oblastí tisíce a jedné obchodní šance. „Je to fantastický region, všem vývozcům bych ho doporučil. Kombinuje britskou obchodní kulturu řekněme s určitou dravostí. Výběrové řízení funguje jinak než u nás. Když investora dokážete přesvědčit, že vaše řešení je to, co potřebuje k dosažení svých cílů, tak ty cíle jsou vysoké. A zákazník si klidně může koupit tu nejdražší technologii, když mu vyhovuje," popisuje podnikatel.

Na druhé straně znamená Arábie některé kulturní rozdíly. „Asi jeden ze základních je samozřejmě ten, že neznají faktor času. Nehraje pro ně žádnou roli. Projeví se to někdy čekáním dvě nebo tři hodiny na jednání. Ovšem jindy třeba i tím, že za nimi přiletíte a oni si ten čas neudělají vůbec.“

MASY LIDÍ, KTEŘÍ PŘÍCHÁZEJÍ ZA PRACÍ, POTŘEBUJÍ INTERNET A MOBILY

Určitou technologickou revoluci, kterou bohatší arabské země procházejí, potvrzuje ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Dubaji Vladislav Polách. „Hlavní výzvou zemí Perského zálivu je diverzifikace ekonomik a odklon od těžby ropy a zemního plynu. ICT sektor je jedním z často zmiňovaných oborů, kam by se měly obracet, což už se ostatně děje," říká.



Foto: Altron

Arabští zákazníci nejsou tolik svázáni cenou při výběrovém řízení, za kvalitu jsou připraveni náležitě zaplatit, podotýká Milivoj Uzelac.

I český export do této oblasti podle něj od přelomu tisíciletí nejen výrazně narostl, ale především se strukturálně změnil. Nyní ve vývozu dominují právě výrobky s vyšší přidanou hodnotou.

Velký zájem o využití internetu a pokročilých služeb v oblasti mobilních telefonů podle Vladislava Polácha souvisí se specifickou věkovou strukturou obyvatelstva arabských zemí. „Snad nejvýraznějším příkladem jsou emiráty, které mají velmi vysoký poměr lidí v produktivním věku. Ten je způsoben vysokým počtem expatů – tedy zahraničních pracovníků – oproti původnímu obyvatelstvu. Emiráty se díky tomu umísťují na prvních příčkách co do počtu mobilních telefonů na obyvatele (2. místo na světě) či počtem aktivních uživatelů internetu (5. místo na světě)," vysvětluje.

Na druhou stranu je ale podle Vladislava Polácha nutno podotknout, že i v tomto oboru mají ještě emiráty velký prostor pro zlepšení. „Místní úřady stále dost protežují využívání papírových formulářů. Toto se snad

Pandemie pomohla internetu, uživatelů jsou víc než 4,5 miliardy

Na růst globálního významu internetu měla zásadní vliv pandemie koronaviru. Lidé na něm začali trávit přibližně o 30 procent více času a využití sítě stoupl dokonce o polovinu. Podle portálu DataReportal přibýlo jen v loňském roce na světě 319 milionů nových uživatelů sítě. Na začátku

letošního roku tak bylo k internetu připojeno už téměř 60 procent obyvatel planety, tedy přes 4,5 miliardy lidí. V České republice patří podle Českého statistického úřadu mezi aktivní uživatele internetu – ve věkové kategorii nad 16 let – už čtyři pětiny všech obyvatel. ✖



Více příběhů o vývozcích najdete na EXPORTMAG.CZ

SPOLEČNOST ALTRON

Firma, která letos slaví 30 let existence, je jedničkou mezi dodavateli datových center a technologické infrastruktury na českém trhu. Ve společnosti pracují přes dvě stovky zaměstnanců, z toho je více než 20 vývojářů a 80 techniků. Centrálu má Altron v Praze. Od roku 2013 provozuje vlastní inovační centrum. Spoluzakladatelem a současným majitelem firmy je podnikatel Milivoj Uzelac. ✖

od konce roku 2021 se strategií paperless economy změnil. Země má dále například v porovnání s EU velmi drahé internetové připojení. Celkově se tak očekává, že sektor ICT pro oblast Perského zálivu by měl v následujících pěti letech růst v průměru 2,5 procenta ročně.“

MNOŽSTVÍ DAT VYPUŠTĚNÝCH NA WEB SE ZA PĚT LET ZDEVTINÁSObILO

Edge datová centra jsou umístěna v blízkosti koncových uživatelů a díky tomu jsou bez prodlevy při zpracování dat. Jsou vhodná například pro systémy v internetu věcí. Čekají je silné roky i v globálním měřítku. Podle analýzy poradenské společnosti PwC se má do roku 2024 téměř ztrojnásobit. Dosáhne tak objemu 13,5 miliardy dolarů oproti čtyřem miliardám dolarů v roce 2017.

S exponenciálním nárůstem konzumace internetu a počtu připojených zařízení v soukromém i veřejném sektoru totiž roste i celkový objem dat. Ten se zvyšuje závratně. Zatímco ještě v roce 2016 se celosvětově vyprodukovalo 6,8 zettabytu dat, letos se očekává produkce až 59 zettabytů. „Za tímto rozvojem vidíme rychle se rozvíjející odvětví e-commerce, velký nárůst startupů, vliv internetu věcí, ale rovněž i snahy vlád po celém světě o digitalizaci státní správy," podotýká k tomu Martin Souček.

Největší růst se přitom očekává v oblasti Asie a Tichomoří. A to vidí český Altron jako velkou obchodní příležitost. „Náš produkt se nám zdá vhodný pro export. Vidíme o něj velký zájem nejen na Blízkém východě, ale i v Africe a na dalších trzích. Chceme proto náš export v následujících letech násobně zvýšit," uzavírá majitel Altronu Milivoj Uzelac. ✖

Tomáš Stingl

Značka Master & Master nabídla nábytek s „demokratickým designem“

Českou řemeslnou kvalitu a invenci nejlepších tuzemských designérů spojila firma Lud'ka Šteigla a Ondřeje Zity. Výsledkem je třeba mistrovská židle Mistra oceněná na letošním festivalu Designblok.

Foto: Master & Master



**Zakladatelé firmy
Ondřej Zita (vlevo)
a Luděk Šteigl.**

Dobrý design není luxus, ale samozřejmost. Tak zní základní filozofie české nábytkářské značky Master & Master. Stoly, židle, skříňky, poličky a další výrobky, které firma na trh přinesla, mají spojovat nadčasový design s funkčností a díky kvalitním materiálům také s dlouhou životností.

Společnost založili v roce 2012 v moravském Zábřehu podnikatelé Ondřej Zita a Luděk Šteigl. Dnes dává značka napřímo práci desítky zaměstnanců, má také mnoho externích dodavatelů a spolupracuje se sedmi předními českými designéry – například Lucíí Koldovou, Jiřím Pelclem, Janem Čapkem nebo Tomášem Vargou. Loni firma dosáhla obratu 10 milionů korun, letos by měly tržby vzrůst na 12 milionů.

Od samého vzniku firmy šel její nábytek i na vývoz. „Vlastně hned první objednávky směřovaly do Německa a dlouhou dobu převažoval export nad

objednávkami z tuzemska. Bylo to tím, že jsme hodně jezdili po výstavách v Německu a Rakousku a byli v kontaktu s blogery a novináři ze zahraničí. Veškeré prodeje jsme realizovali přes náš e-shop. Nyní exportujeme asi třicet procent produkce. Jádrem výroby tvoří stoly a stolové desky, regálové systémy a komody,“ říká Ondřej Zita, který má v podniku na starosti hlavně obchod. „Zboží v současnosti dodáváme do celé Evropské unie. Vedle Německa a Rakouska také do Belgie, Francie, Nizozemska nebo na Slovensko,“ vypočítává Zita.

ŽIDLE Z POUŽITÝCH BRČEK? TO RADĚJI TRVANLIVÉ MATERIÁLY

Co se týče výroby a materiálů, značka odráží současnou poptávku po ohleduplném přístupu k přírodě, ale činí tak po svém. „Náš typický moravský pragmatismus zajišťuje, že jsou naše nohy vždy pevně na zemi. Neděláme

proto stoly z biodegradabilní kukuřice ani židle z použitých brček vylovených z oceánů, protože je to právě teď trendy,“ říká Luděk Šteigl, který má ve firmě na starosti výrobní záležitosti. „Snažíme se naší planetě pomáhat trochu jinak. Jednoduše sázíme na solidní low-tech materiály, jako je ocel nebo dřevěná překližka, jak pro jejich maximální odolnost, tak aby námi vyrobený nábytek vydržel po generace. Věříme, že právě trvanlivost, která jde ruku v ruce s nadčasovým designem, je tou správnou cestou k udržitelnosti životního prostředí,“ vysvětluje Šteigl. Při výběru materiálů zároveň firma pamatuje na to, aby nebyly přesprávně drahé. „V zásadě se vyhýbáme použití materiálů, které zbytečně navyšují cenu produktu. Vytváříme tak v pravém slova smyslu demokratický design,“ potvrzuje Luděk Šteigl.

Firma k tomu disponuje vlastní kovovýrobou a dřevovýrobou. Tyto dílny momentálně obstarávají většinu produkce. „Od dodavatelů odebíráme jen část ohýbaných kovových dílů, které potom svařujeme a kompletujeme u nás, takže máme velkou kontrolu nad finálním výrobkem,“ říká Luděk Šteigl. Vzhledem k rostoucímu množství objednávek ale značka v současnosti řeší přesunutí části výroby na externí dodavatele.

Mistra symbolizuje jednoduchý, ale účelný design.



Foto: Master & Master

Foto: Master & Master



MISTROVSKÁ JEDNODUCHOST MISTRY

Na začátku každého originálního modelu nábytku stojí vždy tvůrčí myšlenka některého z předních českých designérů. Prvním průlomovým úspěchem značky byla podnož z ocelové kulatiny ze série Diamond od Michala Maláška. Ta dostala značku do povědomí veřejnosti, zařadila se k novodobým ikonám českého designu a také se stala obchodním bestsellerem. Její úspěch motivoval podnikatele ze Zábřehu k dalšímu rozvoji.

Dnes má už značka na svém kontě vícero oceňovaných modelů nábytku. Aktuálně je to třeba „mistrovská“ židle Mistra navržená designérkou Lucií Koldovou. Mistra celkem výstižně ztělesňuje celou filozofii značky, když spojuje jednoduchou funkčnost, elegantní design a trvanlivý materiál. I proto ji vybrala odborná komise říjnového pražského festivalu Designblok jako vítěze v kategorii nábytku.

Odhalená ocelová konstrukce Mistry je navržena tak, aby při sezení poskytovala sedáku i opěrce dobrou stabilitu i ergonomii. Promyšleně vedená linie přitom Mistře umožňuje dobrou stohovatelnost, tedy možnost naskládat na sebe v případě potřeby větší množství těchto židlí na co nejmenším prostoru.

KŘÍŽ PRO KNIHY A ČASOPISY

Dalším ikonickým výrobkem firmy je nástěnná polička Xshelf návrháře Jiřího Pelcla, který byl v letošním roce uveden do Síně slávy českého designu.

K nejlépe prodávanému nábytku značky Master & Master patří ten z designové originální řady Diamond.

Polička na první pohled zaujme svou markantní grafickou formou. Křížový tvar poskytuje úložný prostor pro knihy i časopisy a vytváří ideálního sekundanta například při posezení na pohovce. Základem řemeslně precizní konstrukce je ocelový plech s odolným práškovým lakem.

VĚŠÁK, KTERÝ SI LZE HRAVĚ SESTAVIT PO SVĚM

Designér Jakub Pollág stojí za návrhem nástěnných věšáků Bells, které do interiéru přinášejí prvek hravosti – jednotlivé závěsné elementy s funkčním kónickým tvarem jsou přitom k dostání v různých velikostech a barvách, což podporuje kreativní hru při vytváření nových originálních kompozic.

Další výraznou novinkou značky je odkládací stůl Gon, který opět v designu Jakuba Pollága sází na

Stolky z řady Gon ztělesňují mimo jiné sázku české značky na kvalitní materiály s dlouhou životností.

Foto: Master & Master



Xshelf je křížovou poličkou pro odložení knih a časopisů.



Foto: Master & Master

geometrickou polygonální formou, jež chytře využívá technologii ohýbaného plechu. Ocelový korpus doplňují tři police z masivního dubového dřeva, čímž vznikl velkorysý, částečně krytý úložný prostor.

SVĚT JE V DESIGNU O PÁR LET NAPŘED

Díky tomu, že jde skoro třetina nábytku Master & Master na vývoz a že získali majitelé hojně zkušenosti se stavem designu ve světě, mohou situaci srovnat s poměry v České republice. „V zahraničí jsou samozřejmě o pár let napřed. Ze zkušenosti z výstav například v Německu víme, že o kvalitní design tam mají zájem všechny věkové kategorie. U nás jsme zatím řekněme na dobré cestě. Roste povědomí o českých výrobcích a vnímáme už větší ochotu zákazníků utrácet za lokální výrobky,“ podotýká Ondřej Zita.

Při vystavování v zahraničí firma využívá státní podporu designu. „S agenturou CzechTrade jsme se letos podívali na výstavu Maison & Objet v Paříži. Využili jsme tak dotační program pro české vystavovatele,“ ilustruje podnikatel.

Souhrnně říká, že značka ctí jednoduchou misi – dělá prostě nábytek pro lidi. A od toho se odvíjí a bude odvíjet i design výrobků. „Rovnováha mezi praktičností a estetikou pro nás zkrátka nejsou prázdná slova. Jsou naším kompasem na cestě do budoucnosti,“ uzavírá Ondřej Zita. ✖

Tomáš Stingl

S profesionálními designéry začínají víc spolupracovat hlavně nábytkáři

U některých tuzemských firem stále převládá averze k designu kvůli obavě z prodražení výroby a vyšších nákladů, říká Zuzana Sedmerová z Design Centra CzechTrade. O spolupráci s designéry podle ní ale roste zájem u nábytkářských a dřevozpracujících firem. Stát chystá na pomoc designu nové dotace či podporu firmám na mezinárodních veletrzích.

Design lze skloubit s obchodním úspěchem. Napadá vás nějaký aktuální příklad z českého prostředí?

Modelovým příkladem správného využívání designu je pro mne třeba společnost Plastia. První spolupráce v rámci podpory designu proběhla již před více než třinácti lety. Tenkrát kromě asistence při vstupu na francouzský trh využili také služby designérů z Adresáře designérů CzechTrade. Ve spolupráci s designérem Janem Čtvrtníkem vznikl květináč Calimera a stojany od studia Boadesign. O kvalitě designu hovoří také zisk mimořádně prestižního světového ocenění Red Dot Design Award za oba výrobky. V roce 2011 nominoval CzechTrade společnost Plastia do soutěže Design Management Award. Vyhlášení ceny proběhlo v estonském Tallinu a Plastia si tenkrát odvezla nejen čestné ocenění, ale také cennou zkušenost a inspiraci, jak se dá využívat design v průmyslu a výrobě spotřebního zboží. Troufám si říci, že na úspěchu značky Plastia má design a jeho správné využívání velký podíl.

Takže se investice do designu vracejí i prostřednictvím zviditelnění výrobku na festivalech?

Ano, z nedávných příkladů bych ráda zmínila ještě společnost Wood 4 Ever a její nábytkovou kolekci Signature. Ta vznikla ve spolupráci s designérkou z Adresáře designérů CzechTrade Ivou Bastlovou. Finanční podpora šla z projektu Design pro konkurenceschopnost. Tato kolekce měla tuzemskou premiéru na veletrhu For Interior 2021 a jeden ze solitérů byl součástí

Foto: CzechTrade



Designéři dokážou popojít i to, co spolu vlastně na první pohled nemůže fungovat, ale nakonec vznikne něco nového a originálního, říká Zuzana Sedmerová.

expozice Design Centra CzechTrade Design Library na letošním Designbloku. Kolekce Signature je vyrobena z dubového masivu a obsahuje promyšlený bar s různými příhrádkami, skládací stoly dva v jednom, které slouží i jako sedátka, multifunkční kontejner s výsuvnou pracovní deskou na kolečkách, servírovací stolek na kolečkách s odnímatelným tácem. Pro firmu bylo příjemným překvapením, že takto specifické solitéry zaujaly napříč věkovými kategoriemi. Firma zaznamenala

bezprostřední zájem o nové produkty a také abnormálně časté focení těchto solitérů a detailů, což pro ni nebylo zcela běžné.

Nedávno byla obnovena činnost Design Centra CzechTrade. Které služby nabízí?

Pomáhá s financováním rozvoje designu a podporuje také český design v zahraničí právě prostřednictvím účasti na významných veletrzích. Nabízí také přístup k online databázi Adresář designérů. Centrum bude pokračovat i v nabídce odborných seminářů, workshopů, konferencí a kontaktních fór pro firmy i designéry. Počítáme také s posílením aktivit v rámci mezinárodní organizace The Bureau of European Design Associations a aktivním zapojením do vznikajícího New European Bauhaus.

Na kterých veletrzích se v blízké době chystá společná česká účast?

Po úspěchu české národní expozice Dream Interior na veletrhu S/ALON Budapešť budeme v roce 2022 pokračovat v nastaveném trendu a prezentovat Českou republiku prostřednictvím firem, které kladou důraz jak na kvalitu, tak na profesionální design. Na příští rok máme naplánovány dvě zahraniční akce pod hlavičkou Design Centra CzechTrade: Budou to výstavy London Design Fair a FIND/ Design Fair Asia v Singapuru. Na koncepci obou expozic budeme spolupracovat s designéry, kteří se budou podílet také na finálním výběru firem a produktů. Podnikům tak nabízíme vedle finanční participace také vysoce kvalitní platformu pro jejich prezentaci.



Foto: CzechTrade

Na festivalu Desingblok představilo Design Centrum CzechTrade své služby v působivém prostoru knihovny bývalého kláštera na pražském Smíchově.

Příkladem dlouhodobé přínosné práce s designem jsou výrobky tuzemské značky Plastia.



Foto: Archiv

› Dostane tuzemský design nějaké nové dotace?

V příštím roce bude zahájena příprava dotačního projektu Design pro konkurenceschopnost III, který naváže na končící projekt Design pro konkurenceschopnost II. Tento nástroj na efektivní propojování firem s designéry nabídne finanční příspěvek na služby designérů z Adresáře designérů CzechTrade. Nové služby budou nabízet nejen dotaci na vytvoření nového produktového designu, ale také na podporu jeho prodeje.

Pro účely Národního plánu obnovy připravila agentura CzechTrade program Design Credit, který bude v rámci komponenty 4.5 fungovat paralelně s kreativními vouchery poskytovanými Ministerstvem kultury a umožní efektivnější podporu firem v návaznosti na dlouhodobý projekt Design pro konkurenceschopnost využívající peníze z fondů EU.

Pro úplnost připomenu, že ve spolupráci s Centrem pro inovativní materiály materiO Prague organizujeme pravidelné odborné semináře zaměřené na inovativní materiály a technologie. V těchto seminářích si firmy a designéři mohou prohlédnout a osahat nejnovější materiály a seznámit se s novinkami a trendy v oblasti udržitelného designu.

› V rozhovoru na letošním Desingbloku jste uvedla, že byste přála českému designu, aby firmy více využívaly profesionály, spíše než

aby si dělaly design samy. Nakolik se to už děje?

Žádná aktuální komplexní studie o využívání profesionálních designérů českými podniky není k dispozici. Současný stav sledujeme v rámci projektu Design pro konkurenceschopnost a mezi klienty agentury CzechTrade, kde obecně převládá averze k designu nebo obava z prodražení výroby a vyšších nákladů. Markantní nárůst systematické spolupráce s designérem nicméně zaznamenáváme v nábytkářském a dřevozpracujícím průmyslu.

› Co považujete za hlavní přínos, pokud už se firma rozhodne designéra ke spolupráci přizvat?

Pro lidi z byznysu, kteří jsou už do značné míry opotřebovaní rutinou, znamená setkání s designéry, kteří přemýšlejí jinak – out of the box –, možnost získat nové nápady, které by už třeba sami nevymysleli. Designéři dokážou propojit i to, co spolu vlastně na první pohled vůbec nemůže fungovat, ale když se to podaří, tak vznikne něco nového, inovativního a originálního, co na současném trhu může obstát.

› Můžete uvést zjednodušený postup kroků, které musí firma udělat, od oslovení designéra až po finální výrobu produktu? Jak to bývá časově náročné?

Firmy by si měly nejprve uvědomit, proč a pro koho své výrobky dělají a co chtějí svým zákazníkům sdělit. Výběr toho správného designéra

a jeho nasměrování tak, aby přinášel prospěch firmě, cílové skupině uživatelů i jemu samotnému, je proto nejdůležitějším předpokladem pro dosažení úspěchu. Designéry lze vyhledávat v databázích, jako je Adresář designérů CzechTrade, na speciálních designových akcích, jako je Designblok, ale i na různých oborově zaměřených veletrzích. Vyplatí se také sledovat konkurenci a zajímat se o to, jakým způsobem řeší design svých výrobků.

Dalším krokem, který by měl následovat, je co nejděleji specifikovat požadavky a zapojit do spolupráce všechna oddělení od výroby po prodej a samozřejmě marketing. Designér musí mít přístup do výroby, měl by znát firemní kulturu a vize, ale také by měl být seznámen s problémy, se kterými se firma potýká, a hlavně s nejvýznamnějšími konkurenty. Jakmile má designér veškeré podklady a potřebné vstupní informace, lze přistoupit k vlastnímu navrhování designu. Designér obvykle vytvoří několik možných variant formou skic, které konzultuje s firmou. Zvolenou skicu následně rozpracuje do finálního designu. Tato fáze však může zahrnovat řadu změn a úprav, které vedou k tomu nejlepšímu možnému řešení. Designér by měl být přizván také k výrobě prototypu, při které může dojít ještě k některým dílčím úpravám. Časová náročnost se opět odvíjí od typu produktu, ale může se jednat o týdny až měsíce. x



Více o pomoci firmám čtete na webu Design Centra CzechTrade

(red)

Foto: Shutterstock.com

Španělsko má velké plány v oblasti elektromobility, které zahrnují značku Seat.



Češi míří do Španělska s moderními technologiemi

Španělská ekonomika se otřepává z pandemie a země chce investovat do strukturálních změn. Pro české vývozce a investory jsou šance ve smart technologiích, vesmírném nebo automobilovém průmyslu, ale třeba i v oblasti biopotravin či hraček.

Španělská ekonomika zaznamenala kvůli koronakrizi v roce 2020 propad HDP o 11 procent. Byla tak jednou z nejméně zasažených v Evropské unii. Velký podíl na tom má razantní pokles cestovního ruchu – o 80 procent – a striktní tříměsíční lockdown. Podle historiků byl propad HDP v roce 2020 nejsilnější od období španělské občanské války v letech

1936 až 1939. Na rok 2021 však vláda již odhaduje růst hrubého domácího produktu o více než šest procent. Budou se tedy nadále otevírat i četné příležitosti pro české exportéry.

ENERGETIČTÍ GIGANTI MUSEJÍ VRÁTIT ČÁST NADMĚRNÝCH ZISKŮ

Velkým tématem posledních týdnů a měsíců byly neustále rostoucí ceny

elektriny, které výrazně zasáhly spotřebitele i průmysl. Vláda nejprve snížila daňové sazby na elektřinu, nicméně situace byla nadále tak závažná, že země přistoupila k legislativním změnám, které dočasně (do konce roku) snížily daně z prodeje a výroby elektrické energie, zvláště daně z elektřiny a DPH. Energetičtí giganti podle vládních opatření musejí navrátit část nadměrných výnosů z prodeje vodní a jaderné energie. Opatření zavedla garanovanou minimální dodávku elektřiny a zemního plynu sociálně zranitelným spotřebitelům.

Velmi pozitivní fakt je, že v srpnu obdrželo Španělsko prvních devět miliard eur z evropského plánu obnovy, hlavní součástí Next Generation EU.

EKONOMIKA POTŘEBUJE STRUKTURÁLNÍ ZMĚNU

V oblasti zaměstnanosti, která byla vždy slabým bodem Španělska, sice došlo ke konci roku 2020 k dalšímu zhoršení (nejvíce v cestovním ruchu, realitách a automobilovém průmyslu). Bylo evidováno přibližně 3,9 milionu nezaměstnaných, což představuje míru nezaměstnanosti zhruba 16,2 procenta. Našla se ale i odvětví, která odolala, jako bylo stavebnictví, energetika, zemědělství, potravinářský průmysl, zdravotnictví a technologické služby. Letos klesla míra nezaměstnanosti na konci září přibližně na 14,5 procenta.

Hlavní model španělského ekonomického růstu (založený především na masové turistice, neustálé výstavbě a dělnických profesích) je tedy stěží udržitelný a musí nastat strukturální změny, takže Španělsko v poslední době mnohem více sází na investice do moderních technologií, digitalizace, zdravotnictví, rozvoje obnovitelných zdrojů energie a klimatické udržitelnosti. V těchto oborech vznikají příležitosti i pro české exportéry a investory.

ZAHRANIČNÍ FIRMY DOSTANOU DOTACI NA PODPORU VÝZKUMU A VÝVOJE

Prostřednictvím ICEX (organizace spadající pod španělské Ministerstvo



Foto: Shutterstock.com

průmyslu, obchodu a cestovního ruchu, obdoba českých agentur CzechTrade a CzechInvest) vyčlenilo Španělsko tři miliony eur na přilákání zahraničních inovativních investorů v oblasti vývoje a výzkumu. Podpora je zaměřena na nové výzkumné a vývojové aktivity společností se zahraničním kapitálem, které se chtějí etablovat ve Španělsku, nebo společností již na španělském trhu zavedených, které plánují pokračovat v investicích do výzkumu a vývoje. Podpora bude spolufinancována Evropským fondem pro regionální rozvoj.

Díky disciplíně obyvatel, z nichž už víc než tři čtvrtiny mají očkování, se v současnosti Španělsko s pandemií vypořádává relativně dobře.

CHYSTÁ SE NOVÝ ZÁKON, KTERÝ MÁ PŘILÁKAT STARTUPY

Program España Digital 2025, který počítá s celkovou výší až 20 miliard eur, chce urychlit digitální transformaci malých a středních podniků a posílit soukromý kapitálový sektor a startupy. Jedním z cílů je přilákat odborníky ze zbytku světa s tím, že budou pracovat z domova prostřednictvím vzdáleného přístupu. Přípravovaný zákon o startupech má vytvořit regulační rámec, který usnadní vytváření nových podniků, podpoří jejich růst a učiní ze Španělska místo vyhledávané evropskými investory a podniky.

Vedle videoherního průmyslu či elektromobility je velkou příležitostí také vývoj platformy usnadňující dálkovou komunikaci, kvalitní „e-commerce“, síť 5G či využití umělé inteligence. Vzrůstá také důležitost kybernetické bezpečnosti v průmyslu i obchodu, konceptu internetu věcí a smart cities. Firmy jsou si vědomy, že digitální marketing, e-commerce, kvalitní webové stránky a dobře zvládnutý home office jsou čím dál důležitějšími prvky fungování jakéhokoliv podniku.

ZA ÚČASTI SEATU VZNIKÁ AMBICIÓZNÍ PROJEKT V ELEKTROMOBILITĚ

Vláda letos uveřejnila záměr velkého projektu kofinancovaného z evropských fondů na výrobu baterií, na vývoj ekosystému mobility a výrobu elektrických vozidel. Energetický gigant Iberdrola společně se značkou Seat vytvoří konsorcium veřejného

Firmy z kosmického průmyslu spolupracují i na sledování nebezpečných asteroidů

Český vesmírný průmysl spolupracuje s tím španělským už od roku 2005, kdy se Česko zapojilo do programu PECS, kterým Evropská vesmírná agentura ESA připravovala budoucí členské státy na plné členství. V té době dostaly české firmy od ESA za úkol navrhnout vlastní projekty. Ty musely nějak zapadat do práce ESA, ale zároveň nesměly duplikovat již připravované aktivity. Od té doby české firmy pravidelně spolupracují se španělskými podniky na velké škále standardních projektu ESA. Mezi španělské partnery patří například společnosti ESSP, Deimos, GMV, Sener, Thales Alenia Space, Telespazio Iberica, Tecnalia nebo

Quasar Science Resources. Obory, v nichž „kosmická“ spolupráce probíhá, jsou například satelitní navigace, robotické teleskopy pro detekci a sledování asteroidů, které by mohly ohrozit Zemi, nebo výzkum pokročilých materiálů.

Například brněnská společnost Frentech Aerospace má na Pyrenejském poloostrově několik dodavatelů a naopak sama dodává mechanické díly tamější větvi skupiny Sener. Kunovická společnost 5M spolupracuje například se zkušebnou INTA v Madridu a dodala také technologie pro koncern Airbus. ■

Zdroje: Czech Space Alliance, CzechTrade



spatřují řadu příležitostí v oblasti energetiky. V první řadě v obnovitelných zdrojích energie a skladování elektrické energie, sanaci a dekontaminaci. Možnosti mohou být i ve skladování jaderného odpadu a modernizaci jaderných elektráren.

Ve zdravotnictví a farmacii existuje mnoho příležitostí. Přibližně 80 procent zdravotních výdajů ve Španělsku míří na léčbu chronických nemocí, zejména kardiovaskulárních chorob, cukrovky a rakoviny. Polovina Španělů trpí nejméně jedním chronickým onemocněním. Posiluje preventivní role medicíny, zvyšuje se poptávka po inovativních zdravotnických pomůckách, které zvyšují kvalitu života klientů ve vyšším věku či hendikepovaným pacientům (ortopedické pomůcky, naslouchátka, mechanoterapeutické a dýchací přístroje, kontrolní přístroje). Vedle místních obyvatel je třeba počítat s důchodci z jiných zemí EU, kteří v zemi tráví díky příznivému klimatu zimu a během těchto měsíců využívají zdravotní péči či se na jih Evropy stěhují na důchod, takže domy pro seniory budou potřebovat celou řadu služeb, výrobků a zařízení.

Rostou výdaje směřované do klinického výzkumu a studií pro vývoj nových léčiv. Existují možnosti v jednorázových ochranných pomůckách (roušky, respirátory, teploměry, ochranné obleky, dýchací zařízení), zdravotnických technologiích (vybavení nemocnic a speciálních oddělení typu JIP) a technologiích pro období „po pandemii“ jako dezinfekční technologie na bázi ozonu (dezinfekce prostor, textilu).

POPTÁVKA JE PO STROJÍCH I SKLU

Velké možnosti jsou i v tradičních oborech, jako je například strojírenský průmysl, jehož posílení je jednou z hlavních priorit tamní vlády. Poptávka směřuje zejména na obráběcí stroje, které používají moderní technologie s cílem urychlit, energeticky odlehčit a inovovat výrobní procesy. Podpory se vztahují na rozsáhlou škálu průmyslových aktivit od kožedělných přes chemické, strojní či hutnické aktivity a jejich cílovou skupinou jsou jak velké firmy, tak malé a střední podniky, a dokonce i fyzické osoby podnikající v daném

V posledních třech letech zaznamenalo Španělsko nárůst mladých konzumentů biopotravin o více než 40 procent.

a soukromého sektoru, které vybuduje továrnu na baterie pro elektrické vozy. Tento průmyslový projekt je jedinečný v tom, že pokryje celý hodnotový řetězec od těžby lithia v oblasti Extremadury přes výrobu baterií až po hotová elektrovozidla. Pro novou továrnu na baterie se počítá i s participací společnosti Telefónica, která poskytne podporu při implementaci 5G a zpracování „big data“.

Plán Seatu počítá v příštích pěti letech s investicemi ve výši pěti miliard eur do projektů postupné elektrifikace vyráběných vozidel. Tato částka zahrnuje nové vybavení a dodavatelské řetězce pro závody Martorell včetně investice do nového podniku na výrobu baterií (Seat a Cupra zde začnou v roce 2025 vyrábět nový model elektromobilu). Kromě významných

španělských hráčů, jako je Telefónica, Iberdrola a Acciona, se mají šanci uplatnit i menší technologické a inovativní zahraniční firmy disponující nejnovějšími technologiemi.

PREMIÉR REKONSTRUUJE VLÁDU, ABY MĚLA VĚTŠÍ TAH NA EKONOMICKOU OBNOVU

Ještě během léta španělský premiér Pedro Sánchez oznámil rozhodnutí učinit poměrně radikální personální změny ve složení vládního kabinetu. Tento krok, o kterém se mluvilo již delší dobu, navíc přišel právě v chvíli, kdy podpora vlády nebyla nejvyšší. Ačkoliv Sánchezova reforma vládního kabinetu postihla hned sedm ministrů, z hlediska složení vlády byl velmi významný především odchod dosavadní první místopředsedkyně vlády Carmen Calvo a ministra dopravy Josého Luise Ábalose, kteří patřili k nejbližším spolupracovníkům Sáncheze. Velkým překvapením byl též odchod „muže v pozadí“, tedy šéfa kabinetu předsedy vlády Ivana Redonda. Cílem změn může být snaha o posílení stranického zastoupení vládní Socialistické a dělnické strany Španělska (PSOE), nalezení nové dynamiky a soustředění se na ekonomickou obnovu po pandemii a blížící se španělské předsednictví v EU.

VE ZDRAVOTNICTVÍ JSOU DŮLEŽITOU KLIENTELOU I SENIOŘI ZE SEVERNÍ EVROPY

Česká ambasáda v Madridu i tamější zahraniční kancelář CzechTrade

DÍKY VYSOKÉ PROOČKOVANOSTI TEĎ ŠPANĚLSKO ZVLÁDÁ PANDEMII DOBRĚ

Ke konci listopadu panovala poměrně velmi příznivá pandemická situace, kdy na rozdíl od Česka pokračoval pokles ukazatelů nákazy. Mimo jiné i díky tomu, že mohlo španělské Ministerstvo zdravotnictví oznámit překročení hranice 75 procent plně naočkovaných obyvatel země. To představuje asi 37,5 milionu lidí.

Problémy i s dopady na ekonomiku ale přinesly přírodní katastrofy. Nejprve se jednalo o několik rozsáhlých požárů devastujících stovky hektarů lesů, poté došlo k nečekané erupci nového vulkánu na kanárském ostrově La Palma, což si vyžádalo lokální evakuace a pozornost celého Španělska i světa. x

sektoru. V tomto směru je nevyhnutelné posílení dovozu průmyslových strojů, zařízení a jejich komponentů.

Uplatnění mají i výrobní linky na klíč, pokud obsahují inovační prvky. Vítány jsou zejména veškeré technologie směřující k Průmyslu 4.0.

Další potenciální exportní obor představuje sklářský a keramický průmysl. Částečně se již z ČR dováží, nicméně díky dobrému jménu, kvalitě a dostupným cenám dále roste poptávka po výrobcích z českého skla, porcelánu a předmětech pro domácnost.

ŠPANĚLSKO JE VELMOC NA PRODUKCI I KONZUMACI BIOPOTRAVIN

V zemědělství a potravinářství je patrný výrazný trend směrem ke zdravé výživě, biovýrobkům, alternativní výživě či potravinám odpovídajícím různým speciálním dietám (například pro alergiky). Španělsko je co do počtu certifikovaných ekologických potravin druhou nejvýznamnější zemí EU. V posledních třech letech zaznamenalo největší meziroční nárůst mladých konzumentů v oblasti biopotravin – o 42 procent.

Španělsko zároveň samo patří mezi lídry ve výrobě těchto potravin – je deváté na světě. Největší šanci pro uplatnění tudíž mají výrobky, jež nabízejí v něčem přidanou hodnotu: například novou příchuť u dietních potravin jako bezlepkové sušenky či müsli, speciální řady pro děti, zdravější či vegetariánské verze tradičních výrobků.

Podle posledních studií je Španělsko jednou z hlavních zemí, kde probíhá výzkum nových typů bezlepkových potravin. V rytmu uvádění nových bezlepkových výrobků na trh je Španělsko třetí na světě. V posledních pěti letech se v zemi zdvojnásobil počet vegetariánských restaurací, v roce 2020 by se hodnota trhu s vegetariánskými produkty měla vyšplhat na pět miliard eur. I přes nové tendence zdravého stravování v zemi nadále roste poptávka po masu a masných výrobcích.

Agentura CzechTrade proto připravuje účast na veletrhu Alimentaria v Barceloně, kde se odrazí i zmiňovaný růst poptávky po biopotravinách a nových moderních trendech v potravinářství a stravování. Letos bude poprvé spojen s veletrhem Hostelco, který je zaměřen na HORECA sektor.



Foto: Shutterstock.com

Systém sdílených jízdních kol, který má víc než 100 tisíc uživatelů, je jen jedním z mnoha prvků moderní městské infrastruktury v Barceloně.

NA ODBYT JDOU POMŮCKY NA GOLF, HOROLEZECTVÍ I PLACHTĚNÍ

Nezajímavou oblastí je oblast zábavy a volného času. Rekreační sportování, běh, kondiční cvičení, posilování a další aktivity proti obezitě a negativním důsledkům městského a moderního životního stylu představují zajímavý prostor pro nákup většího množství sportovních potřeb a specifických služeb a vybavení.

Zvyšuje se také podíl rekreačních sportovců ve věkové kategorii nad 55 let i podíl sportujících žen. Šanci uspět mají nové technologie, dobrý poměr kvality a ceny, dále nová řešení jako třeba odlehčené pomůcky, odolnější produkty, ale i designově zajímavé řady.

Podle očekávání rostou zejména potřeby pro populární (a klimaticky a geograficky vhodné) sporty jako plachtění, golf a lyžování. Po fotbale, košíkové a sportovním lovu jsou golf a lezečství čtvrtým a pátým nejsilněji zastoupeným sportem z hlediska udělených licencí či členství v klubech. Roste také dovoz hraček a dětských potřeb, speciálně produktů rozvíjejících dětskou emoční i intelektuální inteligenci. Velmi populární jsou různé designové hračky na kolech, interaktivní koberce. Nárůst prodeje zaznamenávají také ekologické hračky a hračky kombinující elektroniku s didaktickými účely.

Perspektivní je mimo jiné vesmírný průmysl. České firmy z tohoto odvětví o Španělsko projevují trvalý zájem. Proto byla na prosinec připravena ve spolupráci s Czech Space Alliance mise do Madridu a Bilbao, kterou vede náměstkyně ministra průmyslu a obchodu Martina Tauberová. ✕

Karel Zděnovec
odbor zahraničně ekonomických politik
Ministerstvo průmyslu a obchodu

Barcelona zavedla superbloky bez aut

Barcelona je vhodným místem pro inspiraci českých měst ve využívání nových technologií a přístupů. Již v roce 2016 byla prvním průkopníkem zavádění takzvaných „superbloků“, které omezují dopravu v určitých částech města, investují do obnovy zeleně těchto oblastí a oživují tak ekonomický a sociální potenciál těchto oblastí. Prvním projektem tohoto typu byl superblok v okrese Poblenou, který přinesl koncept vyřezávání ostrovů prostoru bez aut přesměrováním dopravy.

Během příštího desetiletí chce Barcelona přeměnit celou svou centrální síť na zelenější oblast přátelskou k chodcům, téměř zcela bez aut. V této fázi chce 21 ulic v barcelonské čtvrti Eixample přetvořit ve veliký superblok – provoz vozidel bude povolen pouze po obvodu, takže ulice uvnitř čtvrti budou přístupné motorovými vozidly pouze pro rezidenty a dodavatele služby nebo zásobování. Tato náměstí a ulice budou osázeny stromy, které v dospělosti zastíní 6,6 hektaru (16 akrů), zóna bude obsahovat dalších 33,4 hektaru pěší

plochy. S pracemi započatými v roce 2022 a rozpočtem 38 milionů eur (45 milionů dolarů) tento plán představuje jednu z nejdůkladnějších přestaveb velkého evropského města v tomto století. Je to pokus o nové město pro současnost i budoucnost – s menším znečištěním, novou mobilitou a novým veřejným prostorem.

Město věří, že by v budoucnu mohlo uvolnit 70 procent svého současného silničního prostoru pro aktivní cestování a rekreační prostor, pokud dosáhne svého cíle pokrýt celou svou plochu v superblocích, čímž se sníží znečištění ovzduší, uhlíkové emise a hlukové znečištění. Letní teploty by mohla snížit i rozšířená stromová plocha. Pozitivní dopad by byl i na zdraví občanů. Podle studie z roku 2019 zveřejněné v časopise Environment International by úplná realizace blokového plánu města mohla zabránit 667 předčasným úmrtím ročně. ✕

Zdroj: Marek Zmrzlík, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Španělsko



Více informací o zahraničních trzích najdete na EXPORTMAG.CZ v rubrice Mezinárodní obchod

Španělsko chce založit vlastní kosmickou agenturu

Země na Pyrenejském poloostrově chystá velké investice do digitalizace i úplného přechodu na obnovitelné zdroje energie. V mezidobí ale zároveň revitalizuje i jaderné elektrárny, což patří mezi příležitosti pro české dodavatele, říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Španělsko Marek Zmrzlík.

► Kancelář v Madridu jste převzal nedávno. Co bude patřit k vašim pracovním prioritám?

Co se sektorů týče, rád bych se zaměřil zejména na energetiku či životní prostředí. Nový energetický plán Španělska má mnoho témat od dekarbonizace a postupného přechodu na obnovitelné zdroje až po energetickou bezpečnost a dopad této strategie se samozřejmě přelévá i do dalších oborů, jako je železniční doprava či elektromobilita. Španělsko je zemí závislou na dovozu energie, i když má výsadní postavení, pokud jde o obnovitelné zdroje. Nástroje a harmonogram přechodu představuje Integrovaný národní plán pro energii a klima (PNIEC) pro období 2021 až 2030. Energetickou krizi se snaží země řešit i různými fiskálními nástroji, jako je snižování DPH nebo redistribuce zisku energetických společností.

► Jak je na tom s jádrem?

Španělsko má stále několik jaderných elektráren, které chce dále využívat, než v budoucnu přejde stoprocentně na obnovitelné zdroje. Stále řeší otázku jejich údržby a renovace.

Téma jaderné energetiky je zde stále živé a velmi zajímavé, ač je v plánu postupné uzavírání sedmi jaderných reaktorů. Plán na uzavření jaderných elektráren počítá nejprve s uzavřením čtyř reaktorů do roku 2030. Zbýlé tři země postupně uzavře do konce roku 2035. Stále se o tom vede diskuze, jelikož jaderná energetika je jedna z nejlevnějších a v současné energetické krizi, kdy raketově rostou ceny energií i zde ve Španělsku, dává smysl uchování těchto zdrojů, jako se k tomu například přiklonila sousední Francie.

Zajímavé příležitosti pro české vývozce jsou mimo jiné ve španělském zdravotnictví, v oblasti ICT nebo v dodávkách vybavení tamějších potravinářským firmám, říká Marek Zmrzlík.



Foto: CzechTrade

Nieměně s plánem na postupné uzavírání jaderných elektráren se stále počítá, francouzskému postoji navzdory.

► Mohou se na dodávkách podílet české firmy?

V příštím roce bychom chtěli zrealizovat misi právě v oblasti jaderné energetiky. Věříme, že jsou velké příležitosti pro české podniky v oblasti služeb a technologií pro provoz jaderných elektráren, zajištění bezpečnosti, renovací a údržbu stávajících zařízení stejně jako pro dodavatele technologií pro skladování jaderného odpadu, sanaci a dekontaminace okolí. Především skladování jaderného odpadu je téma, které Španělsko dlouhodobě trápí. Jsme v úzkém kontaktu s asociací Foro Nuclear, s níž misi připravujeme.

Do roku 2030 má Španělsko investovat do energetiky téměř čtvrt bilionu eur

Integrovaný národní plán pro energii a klima PNIEC je program, který španělská vláda navrhla, aby usnadnila plnění cílů stanovených Evropskou unií v roce 2030. Jeho cílem je dosáhnout 42procentního podílu obnovitelných energií na konečné spotřebě energie v roce 2030 a dosáhnout 74procentního podílu obnovitelných zdrojů v odvětví elektřiny. Za tímto účelem zahrnuje různé technologie skladování energie: sezonní, denní, distribuované parkem elektrických vozidel, tepelné skladování (termoelektrické solární elektrárny), chemické skladování ve formě obnovitelného vodíku.

Jeho hlavní body jsou tyto:

- PNIEC zmobilizuje ve Španělsku v letech 2021 až 2030 investice ve výši 241 miliard eur, což bude mít významný expanzivní efekt na ekonomiku.

- Hrubý domácí produkt se v letech 2021 až 2030 zvýší o 16 500 až 25 700 milionů eur jak díky plánovaným investicím, tak i díky větším úsporám energie a účinnosti a nižšímu dovozu fosilních paliv.
- Opatření vytvoří 253 tisíc až 348 tisíc nových pracovních míst. Pouze investice do obnovitelných zdrojů vygenerují během desetiletí 107 tisíc až 135 tisíc pracovních míst, z čehož bude mít prospěch zpracovatelský průmysl, stavebnictví a všechny služby spojené se sektorem obnovitelných zdrojů.
- PNIEC ušetří 67 miliard eur do roku 2030 snížením poptávky po dovozu fosilních paliv, což také zlepší energetickou bezpečnost tím, že bude nahrazeno domácími energiemi. ►

Zdroj: CzechTrade

Původně jsme měli v plánu i návštěvu některé elektrárny a skladu odpadu, ale je otázkou, co bude možné vzhledem k pandemii covidu. Věřím, že minimálně návštěva skladu jaderného odpadu El Cábrilu na jihu Španělska by se mohla podařit.

▮ Právě skladování jaderného odpadu je ve Španělsku palčivé téma.

Ano, v současné době disponuje země pouze jedním skladem pro jaderný odpad s velmi nízkou, nízkou a střední radiací. Zbývá jaderný odpad, ten s vyšší radiací, je uskladňován v dočasných skladech jednotlivých jaderných elektráren. Již řadu let existuje snaha o vytvoření „dočasného centralizovaného skladu“ v Cuenca. Plány nicméně dosud narážely na politické a ekologické bariéry. Cílem současné vlády je podpořit vznik takového centralizovaného skladu, který by měl být vytvořen ideálně před ukončením jednotlivých jaderných elektráren, nejspíše pak v roce 2035.

▮ Jak jsou na tom španělské jaderné elektrárny v otázce bezpečnosti?

Musí pravidelně představovat plány, v jejichž rámci vysvětlují svá bezpečnostní opatření. Každoročně je v zemi investováno asi 40 milionů eur do údržby existujících jaderných elektráren.

▮ Významným hráčem jsou Španělé v kosmickém průmyslu.

Ano, podle asociace TEDAE dosahovalo odvětví kosmu ve Španělsku v roce 2019 obrátu v hodnotě 860 milionů eur, z čehož 81 procent činil export. Obrat odvětví tak tvořil půl procenta HDP. V posledních deseti letech navíc vzrostl o více než 70 procent. Díky vesmírným programům, integraci do TEDAE a investicím přibližně 11 procent obrátu sektoru do inovací mají firmy enormní potenciál do budoucna.

Španělsko se zabývá zejména výrobou satelitů, nosných raket a pozemních segmentů. Podle údajů Evropské investiční banky se španělský vesmírný sektor v investicích nachází na druhém místě v rámci Evropy a na šestém místě v celosvětovém srovnání. Rovněž zaměstnanost v tomto oboru se za posledních

pět let zvýšila o 25 procent, čímž Španělsko překonalo skupinu evropských zemí o šest procentních bodů, což odráží velmi zajímavou dynamiku sektoru. Do budoucna se rovněž počítá se založením španělské kosmické agentury. Plán na její vznik oznámil letos v květnu ředitel kabinetu předsedy vlády Iván Redondo. Cílem jejího vytvoření je efektivnější správa španělského kosmického programu.

▮ Jaké kosmické projekty už Španělé úspěšně realizovali?

Obrovským úspěchem je vytvoření stoprocentně španělské rakety Miura1, která by měla příští rok letět do vesmíru. Pokud vše půjde podle plánu, stane se Španělsko čtrnáctou zemí, která se připojí k užšímu seznamu států schopných vyslat raketu do vesmíru. Země se účastní celé řady dalších programů. Jedním z nich je například program PNOTS probíhající od roku 2007, jenž spočívá v národním vývoji dvou kompletních systémů pro pozorování Země. Jednoho s technologií radaru se syntetickou aperturou Paz a druhého s optickou technologií Ingenio. Tento program poskytuje Španělsku autonomii k získávání obrazů Země pro řadu aplikací a otevírá dveře komerčním příležitostem v zahraničí. Očekává se pokračování prostřednictvím programu PNOTS 2.

Dalším programem v dané oblasti realizovaným ve Španělsku je program Spainsat-NG. Mezi významné události v oblasti je rovněž řazeno zahájení mise Cheops vedené španělskými společnostmi a uplynutí prvního roku úspěšného fungování satelitu Paz. Ten byl v současné době využit k monitorování erupce sopky na ostrově La Palma. Satelit pomáhá z vesmíru odpovědným institucím se zjišťováním vzniklých škod a mapováním postiženého území. A právě centrum, které satelit Paz spravuje, budou moci navštívit také účastníci podnikatelské mise organizované agenturou CzechTrade.

▮ Důležitými obory jsou ve Španělsku potravinářství a zemědělství. Mají tam přesto šanci uplatnit se i dovozci v těchto odvětvích?

Nechceme samozřejmě konkurovat španělským potravinovým výrob-



Almaraz je jedna z dosluhujících jaderných elektráren v centrálním Španělsku, v provozu byla od roku 1983.

kům, i když i to je možné. Chceme zejména pomoci technologickým firmám dostat své produkty do výrobních procesů španělských potravinářských firem. Obdobný přístup bychom rádi uplatnili v oblasti zemědělství.

▮ A jaké další obory hodnotíte na Pyrenejském poloostrově jako perspektivní pro české vývozce?

Obor, který bude čím dál více rezonovat, je určitě ICT. Zajímavou příležitostí může být i zdravotnictví, které – jak se ukázalo i během pandemie – stát celkem podceňoval, a chce to dohnat a investovat velké prostředky. Všemi těmito obory jde napříč otázka moderních technologií a nových smart řešení, která bychom rádi představili španělskému trhu. Španělská vláda vytvořila strategii Digitální Španělsko 2025, která má sloužit jako nástroj technologické a digitální transformace. Zahrnuje téměř 50 opatření seskupených do deseti strategických os. Jedním z cílů je urychlit digitalizaci ve strategických odvětvích, jako jsou mimo jiné potravinářství, doprava, zdravotnictví, cestovní ruch, obchod nebo energetika. Ve spojitosti s digitalizací se plánují investice ve výši téměř 600 milionů eur. x



Více informací o zahraničních trzích najdete na EXPORTMAG.CZ v rubrice Mezinárodní obchod

(red)

Priorita při českém předsednictví v Radě EU? Východní partnerství

Ve druhé polovině příštího roku stane Česká republika v čele Evropské unie. Mezi hlavní agendy by měl patřit rozvoj spolupráce se šesticí zemí Východního partnerství – Arménií, Ázerbájdžánem, Běloruskem, Gruzii, Moldavskem a Ukrajinou.

Základním rozměrem Východního partnerství je od jeho počátku posílení politické a ekonomické integrace sousedních států z východní Evropy a Jižního Kavkazu sousedících s Evropskou unií. Zakládající dokument byl podepsán během historicky prvního českého předsednictví v EU v roce 2009. Cílem projektu je budování mostů a sblížení EU se šesti zeměmi – Arménií, Ázerbájdžánem, Běloruskem, Gruzii, Moldavskem a Ukrajinou.

Rámec spolupráce nastavují asociační dohody (včetně hlubokých a komplexních zón volného obchodu DCFTA), komplexní dohody o posíleném partnerství (CEPA) či liberalizace a facilitace vízových režimů. Tři ze šesti zemí (Gruzie, Moldavsko a Ukrajina) mají s EU uzavřené asociační dohody, které výrazněji přibližují jejich legislativy evropským standardům.

Obchod mezi Evropskou unií a východními partnery se od roku 2009 do covidové pandemie téměř zdvojnásobil. Unie je největším obchodním partnerem pro čtyři ze šesti partnerských zemí (Ázerbájdžán, Gruzii, Moldavsko a Ukrajinu).

**Ázerbájdžán
financuje svůj
rychlý rozvoj
hlavně z prodeje
ropy těžené
v Kaspickém moři.**

Pro zbylé dva státy je evropský trh druhým nejdůležitějším regionem. Z obchodního hlediska jsou klíčové faktory jako ekonomická konvergence partnerů s EU, posílení vlády práva, zlepšení přehlednosti a předvídatelnosti podnikatelského prostředí a také legislativy v celém regionu.



Foto: Shutterstock.com

V PRAZE BUDE KONFERENCE O SPOLUPRÁCI S VÝCHODEM

V rámci českého předsednictví v Radě EU bude MPO společně s dalšími partnery pořádat v Praze konferenci s názvem Eastern Partnership Business Forum, a to 17. a 18. října 2022. Konference má za cíl informovat o příležitostech a výzvěch v ekonomickém aspektu vztahů mezi zeměmi Východního partnerství a EU. Důraz bude kladen na nové výzvy pro budoucí rozvoj obchodu a investic.

SPOLUPRÁCE BĚLORUSKA BYLA POZASTAVENA

V posledních letech před nástupem pandemie opět narůstal objem obchodu s Běloruskem. České firmy jsou zde za-

pojeny například do projektů výstavby logistických skladů, zabezpečovacích a modernizačních systémů na železnicích, dodávek systémů pro vodní elektrárny či modernizace rafinerií. Kvůli situaci spojené s volbami prezidenta v roce 2020 a následnými tvrdě potlačovanými protesty proti jejich výsledku došlo k omezení stability trhu. EU vůči Bělorusku z důvodu netransparentnosti prezidentských voleb postupně zavádí omezující opatření, výsledky voleb neuznává. V červnu roku 2021 byla ze strany Běloruska dočasně pozastavena spolupráce v rámci činnosti projektu Východního partnerství.

DO MOLDAVSKA POJEDOU ZDRAVOTNICKÉ FIRMY

Potenciál rozvoje obchodu s Moldavskem zůstává sice stále relativně nízký, v posledních letech však konstantně roste. České firmy v Moldavsku působí zejména v oblasti energetiky, smart cities a inteligentní dopravy, železniční dopravy a vodohospodářství. Pro rok 2022 plánuje MPO incomingovou misi zaměřenou na odpadové hospodářství a outgoingovou misi v oblasti zdravotnictví.

UKRAJINĚ ČEŠI NABÍDNOU ŘEŠENÍ PRO SMART CITIES

Nejperspektivnější je spolupráce s Ukrajinou, která je pro Česko jedním z deseti nejdůležitějších obchodních

VÝVOZ Z ČR

(v miliardách eur)

	leden-srpen 2021	porovnání se stejným obdobím 2020
Ukrajina	890	+24,7 %
Ázerbájdžán	47	+19,7 %
Bělorusko	192	+3 %
Moldavská republika	75	+40,4 %
Gruzie	53	+24,7 %
Arménie	32	+28,8 %

Zdroj: ČSÚ

partnerů mimo země EU. České firmy se na ukrajinském trhu angažují při dodávkách zařízení pro různá odvětví průmyslu a energetiky včetně obnovitelných zdrojů, dodávky automobilových komponentů a zemědělské techniky. Perspektivní oblastí spolupráce je sektor IT. Mimo již zmíněné zasedání mezivládní komise přispívají k posílení obchodních vztahů také programy na podporu ekonomické spolupráce. V tomto roce proběhly dva projekty zaměřené na oblast vodohospodářství a řešení v hromadné dopravě. Na příští rok se plánují outgoingové projekty v oblasti smart cities do Zakarpatské a Dněpropetrovské oblasti v návaznosti na ustanovení pracovních skupin v těchto regionech.

V ARMÉNII VĚDCI SPOLUPRACUJÍ NA BEZPEČNOSTI JADERNÉ ELEKTRÁRNY METSAMOR

Obrat obchodu s Arménií zůstává stále relativně nízký, ačkoli v posledních letech před pandemií rostl. České firmy mají zájem navázat na dodávky z minulosti, kdy vyvezly například turbíny pro vodní elektrárny. Čeští vědci spolupracují v rámci rozvojové spolupráce na zvyšování bezpečnosti jaderné elektrárny Metsamor, na pravidelné údržbě se podílejí české průmyslové podniky.

Existuje prostor pro spolupráci v oblasti ekologického energetického strojírenství (kogenerační jednotky na bioplyn či turbíny do čističek odpadních vod a systémů zásobování pitnou vodou) a potravinářského strojírenství. Podle rozpočtu na rok 2022 plánuje arménská vláda zvýšit veřejné výdaje o 15 procent, a to většinou na infrastrukturní projekty, sociální programy, obranu a bezpečnost.

S ÁZERBÁJDŽÁNEM PODEPSALO ČESKO NOVOU DOHODU O SPOLUPRÁCI V ENERGETICE

Ázerbájdžán je významným obchodním partnerem České republiky a z hlediska regionu je tam zřejmě největší potenciál pro zvyšování českého exportu. V současnosti se české firmy podílejí na projektech modernizace vodních elektráren, zabezpečovacích a modernizačních systémů na železnici a v silniční síti, modernizace MHD a dodávek automobilů. Perspektivními oblastmi jsou mimo jiné energetika, důlní, těžební a ropný průmysl, sta-



Foto: Shutterstock.com

vebnictví, zemědělství a potravinářství, dopravní prostředky.

Během návštěvy ministra zahraničních věcí Jakuba Kulhánka na přelomu září a října letošního roku byla uzavřena dohoda o spolupráci v oblasti energetiky, která pro ČR zvyšuje potenciál odbytu v tomto odvětví. Dohoda zřizuje pracovní skupinu, která bude připravovat na příští rok outgoingovou misi v oblasti energetiky a alternativních zdrojů.

GRUZIE MÁ ZÁJEM O ZKUŠENOSTI Z TURISTICKÉHO PRŮMYSLU

V posledních letech před pandemií opět narůstal objem obchodu s Gruzii. V současnosti se české firmy v zemi podílejí na projektech modernizace

Jaderná elektrárna Metsamor potřebuje zvýšit bezpečnostní opatření zejména s ohledem na to, že leží v tektonicky aktivní oblasti.

a dodávek systémů pro vodní elektrárny, dodavatelských služeb ve stavebnictví, těžby ropy a dodávek zemědělských strojů a automobilů.

Česko pro Gruzii vytypovalo sektory pro navázání nové spolupráce v oblasti dopravních prostředků a infrastruktury či chemického průmyslu. Spolupráce může být rozšířena v oblasti energetiky a energetické efektivity, zemědělství a potravinářství či v elektrotechnice. Gruzínská strana projevila zájem o česká řešení a zkušenosti v oblasti hotelnictví, lázeňství a výstavby rekreačních zařízení.

ČÁST INFRASTRUKTURY NEBYLA MODERNIZOVÁNA OD ROZPADU SOVĚTSKÉHO SVAZU

Ačkoliv jsou země Východního partnerství rozmanité ve své kultuře, politické situaci i struktuře ekonomiky, je mezi nimi pro český byznys možné najít jisté styčné body. V reakci na pandemii covidu-19 se všechny země rozhodly posílit a modernizovat své zdravotnické systémy. To vytváří příležitosti pro firmy podnikající v oblasti zdravotnických technologií i pomůcek.

Dalším bodem je fyzická i digitální infrastruktura. U každého z východních partnerů se najdou body infrastruktury, které nebyly modernizovány od pádu Sovětského svazu. České firmy tak mohou hledat příležitosti při obnově či tvorbě infrastruktury v dopravě, energetice nebo například vodohospodářství. ✘



Více informací o zahraničních trzích najdete na EXPORTMAG.CZ v rubrice Mezinárodní obchod

Matyáš Viktora
Oddělení východní Evropy, západního Balkánu a Střední Asie
Odbor zahraničně ekonomických politik I
Ministerstvo průmyslu a obchodu

Češi otevřou obchod v Baku

Hotel Art Nouveau Palace v Praze hostil v listopadu setkání českých firem s ázerbájdžánskou distribuční společností RDC. Jednání nastartovala spolupráci, která povede k otevření českého obchodu v metropoli Baku a distribuci českého zboží v Ázerbájdžánu. Celkem se jednání zúčastnilo téměř 50 exportérů. 36 firem reprezentovalo odvětví potravinářství, kosmetiky, farmacie, hraček, skla a porcelánu. Další skupinu tvořily firmy z designu a stavebnictví. Po skončení Sourcing Days byla pro RDC Group připravena roadshow po českých regionech, jejíž součástí byla i návštěva českých podniků. ✘

Zdroj: CzechTrade

Obchod jako zbraň. Jak se bránit ekonomickému nátlaku

Evropská komise připravuje nařízení, které má umožnit EU bránit své členské státy i firmy proti ekonomickému nátlaku.

Návrhu nástroje proti ekonomickému nátlaku (anti-coercion instrument) předcházela veřejná konzultace, jejímž cílem bylo získat co nejvíce informací o formách nátlaku, se kterými se státy a firmy potýkají, a předběžně vyhodnotit, zda je potřeba doplnit legislativu EU o nástroj umožňující přijmout rychlá odvetná opatření v reakci na nátlak ze strany zemí mimo EU. Diskuze mezi členskými státy o podobě nástroje se naplno rozběhne v příštím roce a může vrcholit během českého předsednictví v Radě EU.

Při přípravě jakéhokoli nového nařízení je třeba mít na paměti, že v obchodní politice EU by neměly převládnout ochrannářské nástroje nad aktivní snahou o otevírání trhů a odstraňování překážek obchodu. Přijímání obchodní legislativy musí být vyváženo rozšiřováním sítě obchodních a investičních dohod. V opačném případě přijde EU jak o svou výhodu spočívající v atraktivitě otevřeného trhu, tak i o schopnost se efektivně bránit závažným případům ekonomického nátlaku.

Podoby nátlaku se různí od diplomatických hrozeb přes znemožnění obchodu a investic (zneužíváním regulace či zaváděním účelových překážek pro vstup na trh) až po bojkoty konkrétních značek. Nátlak může být realizován mezi státy, ale také může směřovat od státu vůči firmám. Často nemá oporu v zákonech, může být realizován i neformálně, nebo dokonce tak, že je obtížné jej přisoudit státním orgánům. Co se týče nátlaku ekonomického, jeho podoby jsou stále sofistikovanější a hranice zamlženější.

Společným jmenovatelem opatření, na které chce Evropská komise reagovat, má podle předběžných úvah být

„nátlak na veřejné autority v EU, aby přijaly, nepřijaly, nebo odvolaly konkrétní politické opatření“. Z výsledků proběhlé veřejné konzultace je na jedné straně patrná snaha o postihnouti co nejširší palety iritantů a různých druhů nátlaku; na straně druhé však zaznívá obava o respekt k mezinárodnímu právu a otázka nastavení hranice nelegálního ekonomického nátlaku.

PROTI PŘEKÁŽKÁM OBCHODU UVNITŘ I VNĚ UNIE

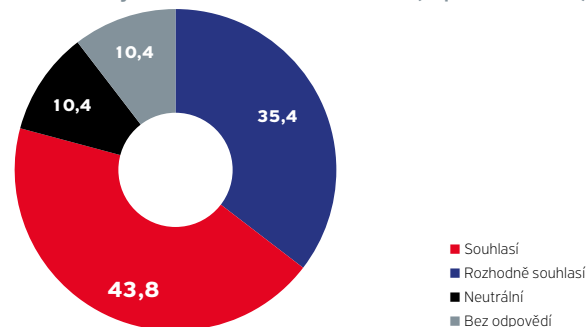
Pro zachování důvěryhodnosti je zásadní, jak Evropská unie nový nástroj nastaví, jak jej bude prezentovat, a zejména, jak jej bude používat. Překážky obchodu, a to jak na straně zemí mimo EU, tak i na unijním trhu, jsou nákladné. Nové nařízení nesmí vystavovat bianco šek k protekcionismu. Nástroj by v sobě měl mít systém

protivah a brzd proti jeho nadužívání. Zde by důležitou roli měly hrát členské státy, aby tíha rozhodnutí neležela pouze na Evropské komisi. V neposlední řadě je třeba věc vysvětlit partnerům zejména ze spřátelených zemí, aby evropský záměr nevyvolal zbytečné obavy.

I samotné použití nástroje bude vyžadovat důkladnou analýzu situace. Jak z právního hlediska, zda došlo k nelegálnímu ekonomickému nátlaku, tak i z ekonomického a politického hlediska, zda jde o nátlak natolik závažný, aby na něj EU reagovala. Ve hře je také pozice EU jakožto vytrvalého obhájce Světové obchodní organizace (WTO) a mezinárodních pravidel. V souladu s tím by Unie měla nejprve usilovat o smírné řešení a k odvetným opatřením přistupovat, až když vyjednávání nebo jiné existující způsoby řešení selžou. Nástroj nesmí přispívat k erozi pravidel mezinárodního obchodu, a proto i případná protipatření by měla být nastavena tak, aby motivovala druhou stranu k opuštění nelegálních praktik a návratu k volnému obchodu.

Podoby nátlaku se různí od diplomatických hrozeb přes znemožnění obchodu a investic až po bojkoty konkrétních značek. Nátlak může být mezi státy, ale také může směřovat od státu vůči firmám.

Je potřeba nástroj proti nátlakovým praktikám mimounijních zemí? (v procentech)



Zdroj: Results of the open public consultation on an EU anti-coercion instrument. Průzkum Evropské komise mezi 48 respondenty z řad podniků, veřejné správy a občanů.

ODRAZUJÍCÍ EFEKT

Lze ale zajistit, aby nástroj nepodkopával principy mezinárodního obchodu? Možným východiskem by bylo, pokud by nástroj zcela odradil cizí státy od použití ekonomického nátlaku, a zajistil tak zachování korektních obchodních vztahů. Na to navazuje řada dalších otevřených otázek k diskuzi, jako je kupříkladu síla potenciálních protipatření. V zájmu EU je, aby účinek protipatření byl zacílený na agresora a vedlejší negativní dopady na standardní obchodní toky byly minimální. Nařízení nebude (ani nemůže) předjimat,

odkud ekonomický nátlak hrozí. Každé protiopatření by zároveň mělo být kalibrováno na míru konkrétnímu případu. Nicméně aby EU dosáhla odrazujícího efektu, musí být zřejmé, že účinná protiopatření jsou k dispozici, a to v reálném čase.

JAK MĚŘIT NÁTŁAK?

Použití pouze v závažných případech ekonomického nátlaku může být cestou, jak zabránit zneužívání nástroje k nadměrnému omezování mezinárodního obchodu. Nabízí se však otázka, jak tyto situace definovat. Bude kritériem závažnosti jen ekonomická újma způsobená nátlakem, nebo i jiné faktory?

Už samotné nastavení mechanismu posuzování újmy, kterou Unii způsobil ekonomický nátlak, bude nelehkým úkolem. Nicméně chce-li EU zvažovat přijímání obchodních protiopatření, bude nutné, aby dopady nátlaku kvantifikovala.

Dát cenovku na újmu utrpěnou například v souvislosti s uvalením dočasných cel na EU je ještě prakticky představitelné. Ovšem neoprávněné administrativní průtahy se už oceňují obtížněji. Způsobují ztrátu ve výši například jedné zadržené či znehodnocené zásilky, nebo jsou jejich důsledkem de facto zmařeny mnohé další obchodní příležitosti? A jak spočítat dopad diplomatické hrozby nebo politické akce?

Dalším důležitým faktorem, nad kterým bude nutné uvažovat, je i solidarita uvnitř EU. Jednota Unie musí být ochranou před taktikou rozděl a panuj. Napadení kteréhokoli členského státu (třebaže v podobě ekonomického nátlaku) by mělo být bráno stejně vážně. Toho lze ale nejspíš dosáhnout jen v případě, že se ohodnocení nátlaku neomezí na prosté sečtení viditelných hospodářských škod.

VÝBĚR PROTIOPATŘENÍ A CO MOHOU STÁT

Ani výběr protiopatření nebude zdaleka bezproblémový. Zkušenosti s opatřeními na ochranu obchodu před dumpingem, subvencemi či nepřímým nárůstem dovozu ukazují, jak provázané jsou světové ekonomiky a že zájmy průmyslových sektorů uvnitř EU jsou komplexní a velmi často protichůdné. Bude tak velmi náročné



Foto: Shutterstock.com

Nařízení má zabránit i tomu, aby bylo kvůli politickým sporům blokován vývoz evropského zboží do některých zemí.

zajistit, aby odvetná opatření zároveň nepoškodila evropské zájmy, třebaže v jiném odvětví. Test zájmu EU, který se provádí při přijímání existujících nástrojů na ochranu obchodu, může být určitou pojistkou proti tomu, aby se EU nestřelila do vlastní nohy při zvažování odvetných opatření podle nového nařízení.

Neméně důležitým faktorem, který bude třeba brát v úvahu, se zdá být hrozba eskalace dalších odvetných opatření obou stran až do úplného zablokování vzájemného obchodu. Obě země se tak dostanou do spirály na sebe reagujících obchodních opatření, jejichž odstranění se pak stává mnohem komplikovanějším.

Kromě ekonomických dopadů na bilaterální obchodní vztahy je třeba zohlednit i další důsledky například v podobě dopadů na kredibilitu EU. Pokud by odvetná opatření šla proti hodnotám, které Evropská unie na globální scéně prosazuje, negativně by se to odrazilo na tom, jak EU vnímají její partneři i společnost. Nemělo by se stát, že nástroj, jehož cílem je odstranění od nelegálních ekonomických aktivit, povede k přehnané reakci, v jejímž důsledku by například významně erodovaly spojenecké vazby.

de facto jen přenesením ekonomických nákladů na jiné subjekty v EU. Nesmí se stát, že ve snaze ubránit se útoku zvenčí bude EU způsobovat škody vlastním firmám a občanům, jen v jiné části hodnotového řetězce. Nutnou podmínkou pro legitimitu reakce EU a nalezení široké vnitřní podpory jsou tak důkladné konzultace s podnikatelskou sférou a dalšími zúčastněnými stranami.

Francie, jejíž předsednictví v Radě EU předchází českému, klade na ochranná opatření obchodu obecně velký důraz. Lze předpokládat, že zahájí důkladnou diskuzi k návrhu nařízení a zároveň bude usilovat o jeho přijetí co nejdříve. Česká republika převezme štafetu projednávání návrhu v červenci příštího roku a je pravděpodobné, že před ní bude stát nelehký úkol nalezení kompromisu v Radě EU.

Členské státy se budou muset shodnout na přístupu v několika zásadních otázkách: Převažují přínosy nového nástroje nad jeho riziky? Jak zajistit legalitu a legitimitu případné reakce EU? Jaká protiopatření zvolit? Jak ochránit všechny zájmy uvnitř EU a „nestřelit se do vlastní nohy“? Už teď je jasné, že nalezení vyváženého nastavení nástroje určitě nebude triviální. **x**

Lucie Leitermannová a Natálie Ondráčková
Odbor obchodní politiky a mezinárodních ekonomických organizací
Ministerstvo průmyslu a obchodu



Více informací o zahraničních trzích najdete na EXPORTMAG.CZ v rubrice Mezinárodní obchod

VÝZVA PRO ČESKÉ PŘEDSEDNICTVÍ V RADĚ EU

V rámci nařízení bude třeba nalézt dostatečné pojistky, aby ochrana před ekonomickým nátlakem nebyla

Na strojírenském veletrhu upoutala chytrá výhybka či auto, které zkoumá řidiče

Po loňské přestávce se znovu vrátil do Brna Mezinárodní strojírenský veletrh. Představil Digitální továrnu, možnosti vodíku jako pohonu v dopravě nebo využití sítě 5G při rozvoji chytrých měst.

Zatímco loni musel být tradiční Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně kvůli pandemii zrušen, letošní 62. ročník úspěšně proběhl. Oproti běžným rokům jen trochu později na podzim, až v druhém listopadovém týdnu.

Oproti obvyklému počtu zhruba 1500 vystavovatelů byl zaznamenán zhruba třetinový pokles. Dalším jevem, který potvrzuje i trend v výstavách a veletrhů v zahraničí, je celková nižší návštěvnost, ovšem s vysokým podílem odborné veřejnosti a potenciálních obchodních partnerů. Pořadatelé například omezili pozvánky pro školy s tím, že spíše než na masové výpravy žáků se chtějí soustředit na odbornou veřejnost. Na výstavu nakonec dorazilo asi 35 tisíc návštěvníků.

„Veletrh je v postcovidovém vydání menšího rozsahu, což je dáno objektivními faktory, které jsou důsledkem pandemie. Pro každý veletrh je důležitá rovnováha trhu, spíše určitý převis nabídky nad poptávkou. Nyní tomu tak není. Stále to ale bude veletrh reprezentující všechny důležité obory strojírenství,“ říká generální ředitel společnosti Veletrhy Brno Jiří Kuliš. A dodává: „Veletrhu se letos účastní 1 016 firem z 35 zemí.“

Oficiální zahraniční účasti typu „partnerská země“ byly tentokrát nahrazeny mozaikou menších zahraničních účastí a veletržních expozic jako například Slovenska, Rakouska, Francie, Polska, Švýcarska a poprvé také Japonska a samozřejmě špiček jejich strojírenských firem.

Tematicky se veletrh zaměřil na oblasti Průmyslu 4.0. Elektromobilita, vodíkové technologie, smart cities, virtuální realita a mnoho souvisejících oborů tak tvořily podstatnou část aktivit celého týdne a i České národní expozice. Atraktivní součástí veletrhu byla také



Foto: VUT

K zajímavým technologiím patřil tento pneumobil z dílny VUT Brno.

Digitální továrna. Tu si stejně jako přede dvěma lety mohli návštěvníci projít formou 3D simulace.

„Na letošním MSV se už po druhé v jedné České národní expozici pod značkou Czech Republic: The Country For The Future představilo čtrnáct státních organizací. Nejen firmy tak služby a informace od státu získaly na jednom místě,“ říká vicepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček. A dodává: „Premiérová Česká národní expozice získala stříbrnou medaili na mezinárodní soutěži World Exhibition Stand Awards 2020. Letošní prezentace na ni navázala, a lidé se tak na jednom místě dozvěděli víc o podpoře exportu, 5G sítích, programech ekonomické migrace či vodíkových technologiích.“

MEDAILI ZÍSKALA PLAZMA, KTERÁ ČISTÍ VODU I OD ESTROGENŮ Z ANTIKONCEPCE

Nejlepší exponáty opět soutěžily o prestižní zlaté medaile MSV. Například nejlepší inovací ve zpracovatelské technologii bylo na veletrhu zvoleno zařízení pro dezinfekci a úpravu kapalin CaviPlasma. Vystavilo ho Vysoké učení technické v Brně – Fakulta strojírenská. Nová technologie umí dočišťovat vodu pomocí nízkoteplotního plazmatu. CaviPlasma tak umí z vody odstranit zbytky chemikálií, například estrogeny z antikoncepce, a hubí i patogenní mikroorganismy, jako jsou sinice a bakterie.

Podobná zařízení dosud existovala pouze v laboratorním měřítku, nový vynález má naopak potenciál

Foto: VUT



Zařízení CaviPlasma je zatím postaveno ve třech různých velikostech.

zvládnout velké objemy vody. „Máme postavena tři tato zařízení různých velikostí. Všechna jsou odzkoušená a máme potvrzeno, že náš princip funguje stejně dobře v malém i velkém měřítku, což je pro využití v praxi zásadní. Aktuálně zvládáme desítky metrů krychlových vody za hodinu, což už není jen akademická záležitost, ale zařízení průmyslově využitelné,“ ujišťuje Pavel Rudolf z Energetického ústavu FSI VUT.

Odborná komise udělila vedle této medaile dalších pět hlavních cen inovativním exponátům plus zlatou medaili za celoživotní tvůrčí technickou práci a dosažené inovační činy – tu si převzal profesor Štefan Kassay. Zlatou medaili za inovaci výrobního stroje získaly Slovacké strojírny za multifunkční hrotovou brusku BUD 100/7000 MULTI. V kategorii inovace v automatizační technice a Industry 4.0 uspěla společnost Misan s exponátem Okuma Armroid. Ve stejné kategorii získala medaili také firma Stoba & Op-

tisolutions s exponátem AI-Inspector. Firma 4dot Mechatronic Systems získala zlatou medaili za senzor přetvoření 4dot SM, který soutěžil v kategorii inovace komponentů ve strojírenství. V kategorii inovace v transportu a logistice zvítězila firma Beckhoff Automation s exponátem Xplanar.

„KAPESNÍ“ SYSTÉM OSVĚTLENÍ JE ŘEŠENÍM PRO MALÁ LETIŠTĚ

Mezi novinky z Fakulty strojního inženýrství (FSI) VUT patřil mobilní systém osvětlování MoLiS. Ten má pomoci malým letišťům, jejichž technika dožívá. Dá se složit do vozíku, zapřáhnout za osobní auto a kamkoliv odvézt. Systém vyvinula firma Transcon Electronic Systems ve spolupráci s Leteckým ústavem FSI. MoLiS by mohl na malých letištích nahradit zastaralé systémy, využití ale najde i jako záložní soustava pro velká letiště nebo v případě, že je potřeba připravit přistávací dráhu v místě, které jako letiště běžně neslouží.

Na rozdíl od zahraničních osvětlovacích soustav tohoto typu není český systém napájen z baterií nebo solárních panelů, ale prostřednictvím kabelového rozvodu. „Chtěli jsme, aby údržba systému byla pro malá letiště co nejjednodušší, a údržba baterií se nám zdála příliš náročná. Z důvodu co nejnižších nároků na elektrický generátor sloužící pro napájení systému využívá naše řešení v co nejširší míře LED technologie,“ vysvětluje Jiří Chlebek z Leteckého ústavu. Po rozbalení a instalaci osvětlovacího systému tak má letiště k dispozici kompletní osvětlení pro noční provoz letadel.

CHYTRÁ VÝHYBKA SE SAMA DOBÍJÍ Z VIBRACÍ PROJÍZDĚJÍCÍHO VLAKU

Součástí expozice VUT byla nová chytrá výhybka z Fakulty stavební. Zatímco dnes se několik desítek tisíc výhybek v české železniční síti musí kontrolovat přímo na místě v jakémkoliv počasí, do budoucna by mohla rutinní práci zastat čidla a umělá inteligence. Snímače by dokázaly upozornit na horší kondici výhybky ještě předtím, než by byla potřebná nákladná oprava a zastavení tratě. Zároveň by se čidla dokázala sama dobíjet z vibrací vzniklých při průjezdu vlaku. „Umělá inteligence bude data zpracovávat a říkat, jestli je výhybka v pořádku, jestli se v ní děje něco hodného pozornosti, a případně označí výhybky, které vyžadují okamžitý zásah,“ připodobňuje systém k semaforu Otto Plášek, vedoucí Ústavu železničních konstrukcí a staveb.

NA SÍŤ 5G PŮJDOU DOTACE

Jak se daří první pětici českých měst implementovat principy smart cities

Reakce řidiče pod drobnohledem

Odborníci z Ústavu soudního inženýrství VUT představili auto využívané pro výzkum chování řidičů. Moderní vůz s celou řadou asistenčních prvků je rozšířený například o kamerové systémy přímo v kabině vozu, eye tracking sledující pohled řidiče a snímače dalších fyziologických funkcí, jako je pulz, svalová tenze, vodivost kůže a další. Data z něj využívají studenti i odborníci. „Lidský faktor je pro nás stále velká neznámá. Sice už jsme dělali nějaká měření na simulátoru, ale i kdyby byl sebelepší, pořád

řidič sedí v místnosti, a to má s reálnými podmínkami v běžném provozu jen málo společného,“ naznačil výhody měření přímo v terénu Martin Bilík z VUT. „Dokážeme sledovat chování řidiče a jeho fyziologické funkce, co se děje v kabině vozu i před vozidlem. Tolik sjednocených snímačů nemá k dispozici nikdo jiný. Díky tomu můžeme lépe analyzovat chování řidiče, takže například víme, jak reaguje, když mu nenadále vstoupí chodec do vozovky,“ doplňuje jeho kolega Michal Belák z Odboru znalectví ve strojírenství, analýz



dopravních nehod a oceňování motorových vozidel. »



» za pomoci 5G sítí, jak v tom pomáhá stát a jaké možnosti nabízí sítě nových generací českým městům v jejich rozvoji? O tom se mluvilo na 5G semináři, který se uskutečnil v České národní expozici.

Náměstek ministra průmyslu a obchodu pro digitalizaci a inovace Petr Očko uvedl, že se blíží finanční podpora rozvoje v této oblasti. „Počítáme s tím, že 1,1 miliardy korun půjde na podporu vývoje a nasazování aplikací sítí 5G, a první menší výzva je připravována na začátek roku 2022 pro demonstrativní projekty měst.“

Zavedení 5G sítí v ČR pokračuje. Pilotní projekty pro lepší život obyvatel postupně realizují Bílina, Jeseník, Karlovy Vary, Plzeň i Ústí nad Labem, tato města zvítězila v soutěži „5G pro 5 měst“. Z Národního plánu obnovy je tak v Plzni v přípravě projekt autonomní tramvaj – rozvoj polygonu s podporou 5G a například v Ústí nad Labem se počítá se zvýšením dopravní bezpečnosti v ulicích a monitorin- gem bezpečnosti účastníků silničního provozu, respektive s rozvojem polygonu U SMART a využitím technologií LiDAR a analýzy obrazu.

„Je předpoklad, že do roku 2035 bude ve světě prostřednictvím 5G sítí vyprodukováno zboží a služby o hodnotě 13,2 bilionu dolarů a vznikne přes 22 milionů pracovních míst,“ připomíná náměstek ministryně místního rozvoje pro regionální rozvoj David Koppitz.

Výhodou systému MoLiS je mobilita a možnost nasadit osvětlení i na letištích s těžšími podmínkami.

CHYSTAJÍ SE PRVNÍ TŘI VODÍKOVÉ PLNICÍ STANICE

Vodík – cesta k transformaci hospodářství, tak se jmenoval blok věnovaný možnostem rozvoje „vodíkových měst a údolí“ a průmyslové aplikace vodíkových technologií například v oblastech mobility, jeho distribuce a logistiky nebo v samotném výzkumu. „Naší prioritou je v tuto chvíli využívat vodík zejména v dálkové nákladní dopravě, autobusové dopravě a také pro osobní vozidla. Začátkem příštího roku by tak měly být v ČR otevřeny první tři vodíkové plnicí stanice,“ říká zmocněnec ministra průmyslu a obchodu pro vodík Petr Mervart.

Na vodík sázejí při svém rozvoji některé regiony. Jde například o Ostravsko. „Zabýváme se vodíkem od roku 2017, kdy jsme ho zapojili do strategického rozvoje kraje,“ říká vedoucí odboru energetiky, průmyslu a chytrého regionu Moravskoslezského kraje Karin Černá. „Usilujeme o nastavení podmínek a seskupení stakeholderů, aby vodíkové údolí v Moravskoslezském kraji vzniklo co nejdříve. V roce 2023 by mělo vyjet prvních pět ostravských vodíkových autobusů a v roce 2024 by jich mělo jezdit po kraji deset,“ dodává.

Podobný projekt se chystá na severu Čech. „Pro nás je vodík důležitá systémová inovace, něco, co může změnit strukturu ekonomiky našeho kraje, který prochází po-

měrně dramatickou dekarbonizací,“ říká RIS3 manažer Ústeckého kraje Zdeněk Hušek. „Chystáme například projekt vodíkových autobusů a připravujeme také vodíkovou strategii regionu, která napoví, jakým směrem bychom se měli dále ubírat,“ doplňuje.

Vodík se plánuje nasadit tam, kde je to vzhledem k ceně neefektivnější. Proto nejdříve v dopravě a poté, v návaznosti na pokles ceny, v energetice a také jako chemické suroviny a zdroje tepla v průmyslu. Vodíková strategie ČR zdůrazňuje rozvoj technologií, které by mohly pomoci transformaci českého průmyslu.

NA NÁRODNÍM STÁNKU NABÍDLO SLUŽBY SPOLEČNĚ 14 STÁTNÍCH INSTITUCÍ

Stejně jako v roce 2019 koordinovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu, tentokrát společně s Českou exportní bankou, přípravu České národní expozice Czech Republic – The Country For The Future. Myšlenkou národního stánku, ve kterém se prezentovalo kromě MPO dalších 13 státních institucí, je One-Stop-Shop, kde na sebe jednotlivé služby navazují, doplňují se a návštěvníkům usnadní celkovou orientaci v nabídce státu. Na jednom místě tak firmy mohly najít podporu státu ve všech fázích životního cyklu produktu.

Společná národní expozice je také prostorem, kde dochází k dialogu



Video:
 Podívejte se na
 ohlédnutí za
 letošním
 Mezinárodním
 strojírenským
 veletrhem

a získávání aktuální zpětné vazby, podle níž lze nastavovat parametry konkrétních služeb. Důležitá je také diskuze s firmami o jejich zájmech v EU a z toho vyplývajícím nastavení politik EU, podmínek na vnitřním trhu a prioritách v rámci společné obchodní politiky. Toto je důležité zvláště nyní v souvislosti s nadcházejícím českým předsednictvím v EU.

Z akcí, které se na expozici uskutečnily, lze jmenovat už zmiňovaný blok na téma 5G pro Průmysl 4.0 a smart cities, který se věnoval rozvoji a průmyslovému využití sítí páté generace, digitalizaci a modernizaci našeho průmyslu. Pozornost byla věnována nejen digitálním technologiím, ale obecně všem inovativním řešením podporujícím rozvoj sídelních útvarů, jejichž klíčovým momentem je udržitelnost.

Další aktivity v této oblasti představila náměstkyně ministra průmyslu a obchodu pro EU a zahraniční obchod Martina Tauberová. „Na veletrhu jsme informovali o nové proexportní platformě City For The Future, která sdružuje českou nabídku na poli smart cities a prezentuje ČR jako vysoce inovativní zemi. Souběžně s tím vznik-

Dříve bývala návštěvnost MSV v Brně až 80 tisíc lidí, letos byla v souvislosti s pandemií zhruba poloviční.

Na výstavě byly představeny dva monoposty formule, které vznikly ve studentských dílnách VUT – šlo o formuli se spalovacím motorem nazvanou Dragon X a vůbec první elektrickou formuli Dragon eD1.



Foto: Shutterstock.com

la v rámci agentury CzechTrade exportní aliance Prvky pro Smart City, kterou chceme podpořit konkrétní obchodní a marketingové aktivity českých výrobců. Aliance cílí na dodávky zejména pro menší a střední sídelní útvary do 100 tisíc obyvatel.“

Na veletrhu se také po dvou letech uskutečnil Meeting Point CzechTrade. Jednalo se o setkání ředitele

HISTORIE VELETRHU

Počátky moderního brněnského Mezinárodního strojírenského veletrhu sahají do roku 1959, kdy proběhl jeho první ročník. Zprvu byly na tomto veletrhu zastoupeny i další sektory, příkladem jsou petrochemie, textilní průmysl či automobilový průmysl. Postupně však získal MSV v Brně takovou prestiž, že bylo nutné jednotlivé obory vyčlenit a uspořádat pro ně samostatné výstavy. Od roku 1959 až do roku 2019 nedošlo k jedinému přerušení veletržní tradice. Až pandemie covidu znemožnila v roce 2020 poprvé v historii konání akce. x

a ředitelů zahraničních kanceláří agentury s českými exportéry. Navzdory zpřísnujícím se opatření bylo firmám k dispozici 35 zástupců zahraničních teritorií a zástupci Klientského centra pro export a Design Centra CzechTrade. Počet jednání nakonec překonal plánovaných 420 schůzek, dalších více než sto byznysových setkání absolvovali ředitelé zahraničních kanceláří během zbytku veletrhu.

Národní stánek dále zpestřily expozice již zmíněné aliance Prvků pro Smart City, která prezentovala technologie a dodavatele pro chytrá města, Virtual lab, která představila technologie pro průmyslové aplikace rozšířené a virtuální reality, a v neposlední řadě také propojení s probíhajícím Czech space weekem, zajišťované Ministerstvem dopravy společně s agenturou CzechInvest. x

(red)

Foto: VUT



Foto: Archiv



Na letecký veletrh mohli přijít i návštěvníci, kteří přijeli do Dubaje primárně na Světovou výstavu Expo 2020.

Česká posádka zabodovala na Dubai Airshow

Nové zakázky, propojení s emirátskou a světovou leteckou špičkou a přes pět set jednání v českém stánku. To je stručná vizitka české oficiální účasti na největším leteckém veletrhu na Blízkém východě Dubai World Central.

Sedmnáctý ročník letecké přehlídky Dubai Airshow, která se koná jednou za dva roky a patří mezi nejprestižnější adresy pro setkání světových lídrů v odvětví, se stal největší světovou leteckou událostí od vypuknutí koronavirové pandemie. Na dubajské mezinárodní letiště, kde se konal, přilákával v půli listopadu 1200 vystavovatelů ze 148 zemí světa. Na akci se přišlo podívat přes 84 tisíc návštěvníků a ze zahraničí přicestovalo 316 civilních a vojenských delegací. Mezi dvaceti národními pavilony světových leteckých velmocí, jako jsou USA, Kanada, Francie či Velká Británie, nechyběl národní stánek České republiky organizovaný Ministerstvem průmyslu a obchodu. Český letoun L 410 NG

se představil na takzvané stojance veletrhu po boku 160 letounů různých typů od světových výrobců, jako jsou Airbus, Boeing, Embraer, Bombardier a další.

V dresu oficiálního účastníka do Dubaje přicestovalo devět českých firem, další se vypravily po své ose. A zabodovaly. Oficiální misi na akci vedla náměstkyně ministra průmyslu a obchodu pro Evropskou unii a zahraniční obchod Martina Tauberová, která českým firmám otevřela

dveře do vysokých pater světové i emirátské elity.

ARABOVÉ A FRANCOUZI PŘIJEDOU DO ČESKA NA SOURCING DAYS

České firmy absolvovaly s náměstkyní Tauberovou maraton jednání s vrcholovým vedením světových leteckých firem, jež si předem vytipovaly. S prezidentem švédského koncernu SAAB náměstkyně Tauberová diskutovala o průmyslové spolupráci a průnicích v programu předsednictví EU. Švédsko je totiž členem předsednického tria a od České republiky převezme předsednickou štafetu. Zatímco švédský SAAB má vlastní stíhací letoun, česká letecká továrna Aero Vodochody vyrábí vojenský cvičný letoun

Aircraft Industries zahájí v Kunovicích vývoj plovákové verze letounu L 410 NG. Na dodávce jednoho letounu se na Dubai Airshow dohodla se společností Air Tec Global. Hodnota kontraktu dosáhne deseti milionů dolarů.



Foto: Archiv

L-39NG. Česko tedy může švédské stroje vhodně doplnit nabídkou moderního výcvikového systému.

S emirátským Calidusem a francouzským Safranem byly dohodnuty takzvané Sourcing Days v Česku. Jde o úzce profilované setkání domácích firem se zahraničními nákupčími, které je odrazovým můstkem pro získání nových zakázek. Vrcholový management emirátského obra EDGE Group, britského BAE Systems a německého Diehl Defence přivítala náměstkyně Tauberová na obchodní večeři s vybranými českými firmami. České firmy jednaly také s vedením amerických koncernů Honeywell a Collins Aerospace, tureckého Turkish Technic či ázerbájdžánského Azairtechservice.

Aero Vodochody Aerospace, Aircraft Industries, Galaxy GRS,

Úspěšné albatrosy dostávají inovovanou podobu.



Více informací o úspěšných průmyslových oborech najdete na EXPORTMAG.CZ v rubrice Mezinárodní obchod

Charvát AXL, Mesit holding, Omnipol, PBS Velká Bíteš, UNIS a VRgi-neers – to je výčet společností, které se představily ve společném českém stánku. V oborovém členění se jedná o výrobce vojenských a civilních letounů, leteckých motorů, podvozků či padákových systémů a také poskytovatele supermoderních virtuálních technologií a simulátorů pro pilotní výcvik. Své obchodní týmy do Dubaje vypravily po vlastní ose také Výzkumný a zkušební letecký ústav (VZLÚ), výrobce elektrických pohonných jednotek MGM Compro a dodavatelé komponent Seko Aerospace a Jihostroj či Zlín Aircraft, výrobce výcvikových a akrobatických letounů.

OBOŽIVELNÝ ÚSPĚCH

Společnost Aircraft Industries zahájí v Kunovicích vývoj plovákové verze

letounu L 410 NG. Na dodávce jednoho letounu s označením L410 NG Seawader se na Dubai Airshow dohodla se společností Air Tec Global. Hodnota kontraktu dosáhne deseti milionů dolarů. Letoun bude schopen přistát na vodě i na souši. Plováky typu „amfibie“ budou opatřeny zatahovacím kolovým podvozkem, což umožní vzlétnout z pozemního letiště a vybrat si mezi přistáním na vodní hladině či letištní dráze.

Aircraft Industries s tímto letounem míří do segmentu regionální letecké dopravy. „Otevíráme novou kapitolu využití L 410 NG. Budeme prodávat v pro nás zcela novém segmentu trhu. Nastartujeme obchodní kampaně v Indonésii, na Filipínách, v Africe, na ostrovech Karibiku, Maledívách i v Evropě. Příležitosti se rýsují po celém světě,“ uvedl člen představenstva firmy Timur Azerný. Vývoj plovákové verze letounu odstartuje v Kunovicích začátkem příštího roku. Dokončení certifikace firma předpokládá v roce 2025. Na palubě letoun uveze 17 cestujících s možností kombinace přepravy osob a nákladu.

VÝROBCE ZE SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTŮ VYUŽIL ČESKÉ PODVOZKY I ELEKTRONIKU

Emirátský výrobce letounů Calidus představil na Dubai Airshow prototyp nového cvičného vojenského letounu B-350, který na stojance Dubai Airshow přistál na podvozcích české firmy Charvát AXL. Podvozky firma kompletně vyvinula a vyrobila v rámci uzavřené dvojice kontraktů přesahujících 10 milionů dolarů. Charvát AXL se přitom podílí hned na dvou letounech Calidusu: B-350 a B-250.

Češi se podílejí na modernizaci motorů obřího Ruslanu

Česká republika je v elitním klubu sedmi zemí světa, které jsou schopny vyvinout a vyrobit letecký motor. Součástí české expozice na Dubai Airshow byla PBS Velká Bíteš, ryze český výrobce turbínových leteckých motorů. Proudové motory dodává PBS na trh Spojených arabských emirátů, USA, Evropy a Asie.

Na Dubai Airshow firma posílila dodavatelské vztahy s partnery z pořadatelské

země a obnovila osobní kontakty se světovými leteckými výrobci ze Švédska, Německa, Francie, Velké Británie, Turecka, Izraele či Jižní Koreje. Ke světové špičce patří společnost také ve vývoji a výrobě pomocných energetických jednotek, které startují různé typy letounů nebo třeba desetiletinové vrtulníky ve více než 40 zemích světa.

PBS je jedním z pouhých čtyř světových výrobců certifikovaných evropskou

agenturou EASA pro vývoj, výrobu a údržbu pomocných energetických jednotek. Po boku PBS Velká Bíteš v českém stánku vystavoval brněnský UNIS, jenž pro motory PBS dodává řídicí systémy. Od menších motorů bítešské „PBSky“ se UNIS propracoval k zapojení do modernizace motorů obřího ukrajinského letounu AN-124 Ruslan, který je jedním z největších dopravních letounů na světě. ■

» Emirátský úspěch otvírá pro společnost novou kapitolu teritoriálního působení. Prozatím totiž firma dodávala podvozky zejména pro letouny české a italské výroby. Významným faktorem zakázky je také naplnění vývojového potenciálu i následný servis, který bude probíhat v České republice. Letoun B-350 má přítom více českých prvků, určité části elektroniky dodává česká společnost LPP. Posílit stávající spolupráci českých firem s emirátským Calidusem má obchodní setkání Sourcing Day, které se bude konat v České republice.

OMNIPOL BUDE PRODÁVAT L 410

Skupina Omnipol a kunovický výrobce letounů L 410 a L 410 NG podepsali na Dubai Airshow smlouvu o obchodní spolupráci. Dohoda umožní Omnipolu prodávat letouny L 410 a L 410 NG ve vybraných světových teritoriích a má otevřít cestu k novým obchodním příležitostem a posílit uplatnění českých letounů ve světě. Omnipol není v prodeji letounů žádným nováčkem. Historicky skupina zajišťovala prodeje letounů L-39 Albatros, který je s celkovým počtem 2888 vyrobených kusů dosud nejpoužívanějším vojenským cvičným letounem na světě.

O největší leteckou transakci na domácí scéně se ostatně letos postarala také skupina Omnipol. Ta spolu s maďarským finančníkem akvizičně převzala Aero Vodochody a stala se minoritním akcionářem podniku. Již před akvizicí se Omnipol stal také strategickým partnerem program L-39NG, jenž má na svého legendárního předchůdce navázat a dostat Česko na současnou světovou mapu vojenského letectví. Značný potenciál pro uplatnění nové generace letounu má totiž obnova dosluhujících flotil „Třicetdevítek“, které Omnipol obchodně dostal do světa.

Na Dubai Airshow se představil také další člen skupiny, uherskohradištský Mesit, který se zabývá vývojem a výrobou leteckých systémů, taktické komunikace a přístrojů pro průmyslovou techniku. Výrobky firmy lze nalézt na palubách téměř všech tuzemských letounů včetně L-39 a L-39NG i L 410 a L 410 NG.



Foto: Archiv

Česká republika je v elitním klubu sedmi zemí na světě, které jsou schopny vyvinout a vyrobit letecký motor.

LETOUNY Z KUNOVIC VYNIKAJÍ ODOLNOSTÍ V EXTRÉMNÍCH PODMÍNKÁCH I EKONOMIKOU PROVOZU

Přes pět tisíc kilometrů zdolal během šestnáctihodinového letu ve dvou dnech letoun L 410 NG a jako jedna ze 160 okřídlených ukázek zaparkoval na stojánce Dubai Airshow. Posádka během letu proletěla vzdušnými prostory devíti zemí a na trase dlouhé 5200 kilometrů letoun spotřeboval 5600 litrů paliva. „Prodej letounů zůstává parketou osobních jednání a letových ukázek, proto jsme do Dubaje vyslali letadlo a silný obchodní tým,“ uvedla Ilona Plšková, generální ředitelka Aircraft Industries.

L 410 NG je novou generací legendárního letounu L 410, který dobyl

svět svými ekonomickými vlastnostmi a provozními schopnostmi pro regionální dopravu. Letadlo umí přistát na nebezpečných plochách a funguje v extrémních klimatických podmínkách od plus do minus 50 °C.

„Engéčko“ vychází z konstrukčních vlastností svého předchůdce a má výrazně vylepšené technické parametry. Zároveň dokládá unikátní postavení českého leteckého průmyslu v evropském a světovém měřítku. „Česká republika je jedinou ujní zemí, která dokáže na vlastním území vyvinout a vyrobit devatenáctimístný turbovrtulový letoun v kategorii, do níž patří L 410 NG. Jsem proto ráda, že kromě společného českého stánku se v Dubaji představil také tento letoun české výroby, který je vlajkovou lodí

KOSMICKÝ PRŮMYSL VE SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTECH? PŘED 15 LETY JEN SEN, DNES MISE NA MARS

Spojené arabské emiráty lákají české letecké a kosmické výrobce nejen ve vztahu k Dubai Airshow. Pořadatelská země patří mezi prioritní zájmové trhy českého aerokosmického průmyslu. SAE mají totiž ambiciózní plán rozvoje sektoru a také tomu odpovídající finanční prostředky. Vybudování materiální a znalostní základny je ovšem v aerokosmickém průmyslu během na dlouhou trať, proto země využívá pro rozvoj

vlastních produkčních schopností mezinárodní spolupráce. „České firmy mají špičkové technologie a vlastní vývojové kapacity, kterými se mohou podílet na rozvoji tamního aerokosmického průmyslu. Naskočít do rozjetého vlaku země s rozvíjejícím se průmyslem znamená vývojový podíl na designu finálních produktů a spolupráci na desítky let. Tempo, kterým SAE v rozvoji oblasti aerospace postupují, ovšem nazna-

čuje, že se brána pro spolupráci ve vývojové fázi může brzy uzavřít,“ říká Josef Kašpar, prezident Asociace leteckých a kosmických výrobců ČR k oborovým příležitostem ve Spojených arabských emirátech. „Před patnácti lety se zdála být cesta SAE ke hvězdám sci-fi příběhem. Dnes mají vlastní národní vesmírnou agenturu a letos úspěšně vyslaly sondu na MARS,“ dodal Kašpar. x



Foto: Archiv

českého civilního letectví," zhodnotila náměstkyně Martina Tauberová.

K VIDĚNÍ BYL I SIMULÁTOR PRO PILOTNÍ VÝCVIK

Společnost VRgineers, která patří mezi světové lídry v poskytování virtuálních a smíšených systémů pro pilotní výcvik nové generace, představila v českém stánku přenosný letecký simulátor pro taktický výcvik. Firma, za níž stojí vlastní

vývoj a výroba headsetu XTAL pro virtuální a smíšenou realitu, má široké portfolio simulátorů a na Dubai

Loni přesáhl český letecký vývoz do Spojených arabských emirátů částku 241 milionů korun.

Simulátory VRgineers rozsáhle využívají možnosti virtuální reality.

V Dubaji se světu předvedl letoun L 410 Seawader, což je plováková verze legendárního letadla z Kunovic.

Airshow zacílila na letectvo Spojených arabských emirátů.

Mezi zájmové země řadí VRgineers USA, Katar, Saúdskou Arábii, Egypt a Indii. Stručnou vizitkou dosavadních referencí podniku jsou dodávky pro americké a britské letectvo či koncerny Lockheed Martin, BAE Systems a NASA. Pro americké letectvo například VRgineers dodává víceúčelové rekonfigurační simulátory, které jsou součástí výcvikových programů amerických stíhaček F15, F16, F18, F22 a F35.

VELETRH DAL IMPULZ PRO DALŠÍ VÝVOZ

Loni přesáhl český letecký vývoz do Spojených arabských emirátů 241 milionů korun. Vyplývá to ze statistiky ČSÚ, která vychází z vyhodnocení 28 vybraných položek. V položkovém rozpadu šlo zejména o části a součásti letadel, menší proudové motory, podvozky a padáky. Účast největších českých výrobců vojenských a civilních letounů na Dubai Airshow významně přispěla k renomé České republiky jako letecké velmoci a zároveň posunula jednání o možnostech uplatnění českých letounů ve Spojených arabských emirátech i celém regionu. ✖

Anna Uljačenková



Foto: Archiv

BusinessINFO.cz

VÁŠ ZDROJ OVĚŘENÝCH ZPRÁV, NÁVODŮ A RAD

Lehkých a ultralehkých letadel světový trh ročně pozře až dva tisíce, říká český výrobce

Podnikání v letectví je dnes složitější, uvádí ředitel společnosti Zall Jihlavan Airplanes Radek Filip. V segmentu lehkých letounů si ve světě konkurují až dvě stovky výrobců. V Česku je jich zhruba desítky.

Ve výrobě lehkých a ultralehkých letadel je Česká republika velmocí. Například společnost Zall Jihlavan

Airplanes začala působit už v 90. letech. Jak říká její ředitel Radek Filip, na začátku byly prodeje jednodušší, mezi výrobci tohoto typu letadel nepanovala taková konkurence, a to celosvětově.

Situace se ale postupně měnila. Dříve mohl létat téměř každý, kdo o to projevil zájem. Dnes se vzhledem k rostoucímu počtu letounů i nehod zpřísňují předpisy pro získání pilotních

Dříve mohl létat téměř každý, kdo o to projevil zájem. Dnes se vzhledem k rostoucímu počtu letounů i nehod zpřísňují předpisy pro získání pilotních průkazů i provoz letadel samotných.

průkazů i provoz letadel samotných. A konkurence je mnohem větší.

V Česku je v tomto segmentu přibližně deset výrobců, celosvětově zhruba 150 až 200. Světový trh je přitom schopen absorbovat okolo dvou tisíc letadel ročně. Na trhu jsou firmy, které vyrobí pět šest letadel za rok. Profesionální výroba, kam Radek Filip zařazuje i Zall Jihlavan Airplanes, vyrobí dvacet až padesát letadel za rok.

Největším konkurentem jihlavské firmy je společnost Bristell. Radek Filip přirovnává situaci k sektoru automotive, kde také existuje střední třída, ve které mají zastoupení všichni výrobci



Foto: Zall Jihlavan Airplanes

vozidel a o zákazníky se přetahují. Oproti autopřemyslu je ale v případě letadel mnohem menší počet zákazníků.

ČINA MÁ DALEKO PŘÍSNĚJŠÍ PRAVIDLA PRO LÉTÁNÍ NEŽ EVROPA

Zall Jihlavan Airplanes dlouhodobě spolupracuje s Leteckým ústavem VUT v Brně a Ústavem letadlové techniky ČVUT v Praze. Společně s nimi pracují na inovacích a vývoji. Firma nabízí studentům setkání s praxí, na jejímž základě se pak stávají kvalifikovanou silou. Podle Radka Filipa je důležité, aby se letadla posouvala dál, firma uspěla mezi konkurencí a zákazníky mohla nabídnout produkt s nejvyšší možnou užžitnou hodnotou.

V České republice je letectví velmi rozšířené, ale trh je malý. Do zahraničí směřuje 85 až 90 procent produkce. Velmi silnými teritorii jsou Spojené státy americké, Francie, Itálie nebo Austrálie. Radek Filip si chválí fakt, že na jedné straně světa sezona končí, ale na druhé straně světa začíná.

V květnu 2017 vstoupil do společnosti Skyleader, mateřské společnosti Zall Jihlavan Airplanes, strategický čínský partner. Ten je nyní 70 procentním akcionářem, zbývajících 30 procent tvoří český podíl. Situaci ale komplikují politické poměry. Ze strany čínské vlády jsou velmi silně regulovány prostory, kde se smí

zájmově létat. V této souvislosti Radek Filip vyzdvihuje to, jak svobodně je v Evropě letectví nastaveno, protože to není ve světě samozřejmostí.

I LETECTVÍ MÁ PROBLÉMY S DODÁVKAMI DÍLŮ

Také Zall Jihlavan Airplanes ovlivnila pandemie, přestože na firmu nedopadla tak tvrdě jako na sériovou velkovýrobu. Pandemie přinesla problémy zejména s dodávkami materiálů, náhradních dílů, čipů a elektroniky. Zpoždování dodávek se promítá i do financí firmy. Proto nesnižuje počet vyrobených letadel, ale rozložila výrobu v čase. Většina zákazníků, jak říká Radek Filip, situaci chápe. **x**

(red)

ZALL JIHLAVAN AIRPLANES

Firma vyrábí celokovová ultralehká a lehká sportovní letadla. Ta jsou využívána především pro hobby létání, cestování na kratší vzdálenosti nebo mapování terénu. Výroba letadel pokrývá 95 procent činnosti podniku, zbytek tvoří podpůrné služby. Firma letadla nejen vyrábí, ale poskytuje i jejich opravu a vyrábí náhradní díly. S podporou prodeje letadel nabízí také školení a leteckou školu. Součástí ceny letadla je proškolení instruktory na nový letoun tak, aby s ním mohl zákazník odletět jako plnohodnotný pilot. Přijít ale mohou i lidé, kteří zatím pilotní průkaz nemají. Společnost je naučí létat a pomůže jim průkaz získat. **x**



Video/podcast:
Poslechněte si celý rozhovor s Radkem Filipem, ředitelem společnosti Zall Jihlavan Airplanes



Digitální nevolnictví? Firmy se učí řídit zaměstnance na dálku

Pandemie koronaviru změnila vztahy mezi zaměstnanci a jejich nadřízenými revolučním způsobem. Lidé se ze dne na den ocitli na home office, aniž s tím měli předchozí zkušenosti oni sami nebo jejich šéfové.



Video: Produkty vznikají z naší potřeby, říká Richard Vodička z Egoé

Vedoucí studia Egoé promluvil o tom, proč firma nedělá prakticky nic podle příruček a předepsaných postupů, jak se dá podnikat bez průzkumů trhu, na základě vnitřní potřeby něco vylepšit nebo změnit.



Jak na elektronické podpisy a elektronickou identitu

Stále více podnikatelů začíná s úřady a veřejnou správou komunikovat elektronicky. K dispozici je celá řada nástrojů. Jak je to s elektronickou identitou a elektronickým podpisem? Jaké jsou dostupné certifikáty a jaké mají praktické využití?



Inkubátor v Bengalúru má v Indii pomoci i zkušeným exportérům

Agentura CzechTrade spouští český exportní a investiční inkubátor v indickém Bengalúru. Co všechno inkubátor nabízí a proč stojí za to zvážit jeho služby při pokusu o úspěch na tamním trhu přibližuje ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Ivan Kameník.



Video: Jak úspěšně obchodovat v oblasti odpadového hospodářství

Zpočátku se ve společnosti JRK věnovali prodeji kompostérů. Postupně ale zjistili, že největší potenciál a smysl dává v oblasti odpadů spolupráce se samosprávami. Přibližuje to Mojmír Jirikovský, jeden z zakladatelů a současně jednatel firmy.



Česká trička odolají špíně a potu

S tričky, která „neušpiníte a nepropotíte“, vstoupili na trh teprve před třemi lety. Dnes mají tržby v řádu desítek milionů ročně. Firma CityZen plánuje se svým oblečením z bavlny dobýt zahraniční trhy.



Veletrhy v zahraničí s podporou českým vystavovatelům

18. - 20. 1. 2022 **MPO**

Eurogus

Norimberk, Německo

Největší a nejvýznamnější veletrh pro průmysl tlakového lití se bude po dvou letech opět konat v Norimberku. Letos se zaměří na energetickou účinnost i 3D tisk.

Kontakt: Libor Kubelka, kubelka@mpo.cz

24. - 27. 1. 2022 **MPO**

Arab Health

Dubaj, Spojené arabské emiráty

Jeden z největších světových veletrhů v oblasti zdravotní péče každoročně hostí více než 50 tisíc profesionálů z oboru, aby se učili, propojovali a obchodovali. Vedle nich bude na veletrhu



Foto: Shutterstock.com

i platforma pro startupy, kterou využijí k vývoji inovací v diagnostice, prevenci i managementu.

Kontakt: Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz

28. 2. - 3. 3. 2022 **MPO**

Mos Shoes

Moskva, Rusko

Výstava Mos Shoes sdružuje maloobchodníky, výrobce a dodavatele módního průmyslu a v roce 2022 v úzké spolupráci s federálním ministerstvem průmyslu a obchodu organizuje i byznysové zaměřené diskuzní panely.

Kontakt: Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz

3. - 6. 3. 2022 **MPO**

IWA Outdoor Classics

Norimberk, Německo

Tento veletrh se rozvinul v přední mezinárodní přehlídce vybavení pro lov a sjezdové sporty a nabízí široké spektrum bezpečnostních prostředků.

Kontakt: Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz

25. - 29. 4. 2022 **CT**

Hannover Messe

Hannover, Německo

Veletrh je celosvětově největší platformou pro představení novinek z průmyslové automatizace a IT, energetických a environmentálních technologií a strojírenství. Akce je příležitostí oslovit lídry z odvětví zpracovatelského průmyslu, energetiky, obchodu a průmyslového výzkumu.

Kontakt: Dagmar Matějková

dagmar.matejkova@czechtrade.cz

Telefon: 724 340 444

27. - 30. 4. 2022 **CT**

AERO Friedrichshafen (NOVUMM KET)

Friedrichshafen, Německo

Největší evropský veletrh leteckého průmyslu, na kterém se tradičně setkávají společnosti, novináři a odborná i laická veřejnost, aby se podělili o nejnovější produkty, subdodávky, technologie od ultralehkých letadel a kluzáků až po proudová letadla, helikoptéry či letadla na elektrický pohon.

Kontakt: Eva Novotná, eva.novotna@czechtrade.cz

Telefon: 724 355 311

29. 4. - 1. 5. 2022 **CT**

Music Messe Frankfurt (NOVUMM)

Frankfurt nad Mohanem, Německo

Mezinárodní veletrh hudebních nástrojů, produkce i marketingu zahrnuje všechny části odvětví od klasických nástrojů až po elektronické vybavení, hardware a software. Vedle toho zde představují své produkty významné vydavatelské společnosti všech hudebních žánrů.

Kontakt: Jaroslava Pacáková

jaroslava.pacakova@czechtrade.cz

Telefon: 724 966 507

17. - 20. 5. 2022 **CT**

Global Industrie (Midest)

Paříž, Francie

Veletrh se zaměřuje na strojírenské subdodávky. Prezentovat se budou finální výrobci strojírenských zařízení. Česká expozice zajišťovaná agenturou CzechTrade má mnohaletou tradici a pravidelně ji navštěvují klíčové osobnosti z těch největších, ovšem i menších francouzských firem.

Dagmar Matějková

dagmar.matejkova@czechtrade.cz

Telefon: 724 340 444

Nejblíže akce exportního vzdělávání CzechTrade

19. 1. 2022 **ONLINE**

Velká Británie – jeden rok po brexitu

Jak se změnila Velká Británie od 1. ledna 2021? Kdy skončilo přechodné období a tím i volný pohyb zboží a osob s Evropskou unií? Jaké problémy to přineslo českým exportérům a jaké nové příležitosti naopak vznikly? To budou hlavní témata online semináře.

Cena: zdarma

27. 1. 2022 **ONLINE**

Austrálie – aktuální stav a možnosti pro české firmy

Aktuální možnosti expanze na australský trh a rozdíly oproti českému trhu. Praktické tipy na úspěšný export, plánované akce a další zajímavé obchodní informace přímo od ředitelky zahraniční kanceláře CzechTrade Austrálie Alice Fibigrové.

Cena: zdarma

3. 2. 2022 **ONLINE**

Expanze na německý trh z pohledu daní

Na semináři se účastníci dozvědí důležité informace k registraci k daním v Německu, DPH, daně z příjmu, mezd, zákonných pojištění, účetní závěrky nebo kontroly finančního úřadu. Zaznejí i informace o online prodeji či prodeji v hotovosti.

Cena: zdarma

CzechTrade zajistí firmám společnou expozici a podporí zvýšení zájmu o české vystavovatele ze strany zahraničních obchodních partnerů. Malé a střední firmy mohou na svou prezentaci čerpat finanční podporu v rámci projektu NOVUMM a NOVUMM KET.

CT

Kvůli epidemii mohou být některé akce změněny. Aktuální informace lze nalézt na

www.czechtrade.cz/kalendar-akci

MPO

MPO pořádá české oficiální účasti na veletrzích v zahraničí



Více informací naleznete na webu CzechTrade www.czechtrade.cz/kalendar-akci nebo www.exportnivzdelavani.cz, kde postupně přibývají další exportní i odborné semináře a konference.



INDIVIDUÁLNÍ SLUŽBY ZAHRANIČNÍCH KANCELÁŘÍ JSME TU VŽDY PRO VÁS

- *Market Entry*
- *Oslovení potenciálních obchodních partnerů*
- *Organizace obchodních jednání*
- *Dlouhodobá exportní asistence*
- *B2B akce v ČR a v zahraničí*

Díky těmto našim službám ušetříte čas, náklady a zvýšíte počet obchodních kontaktů. Známe místní prostředí a máme ověřené kontakty. Služby navrhujeme individuálně pro konkrétní firmu po konzultaci na základě exportních potřeb a doporučení ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade.

Více informací najdete na www.czechtrade.cz



**PŘEJEME VÁM
ÚSPĚŠNÝ ROK 2022**

