

EXPORT

Říjen 2023

Exportní magazín agentury CzechTrade
a Ministerstva průmyslu a obchodu

MAG

Inovativním startupovým firmám se s pomocí CzechTrade otvírají dveře do světa

Polovodiče

Česko posiluje ve výrobě
čipů, pomůže nový
klastr firem

Design

Jaso Trade uspěl v Německu
s netradičními rakvemi, k mání
jsou i v růžové barvě

Energetika

Český „Uber na tepelná čerpadla“
jde do Itálie, která chce víc
energie z obnovitelných zdrojů

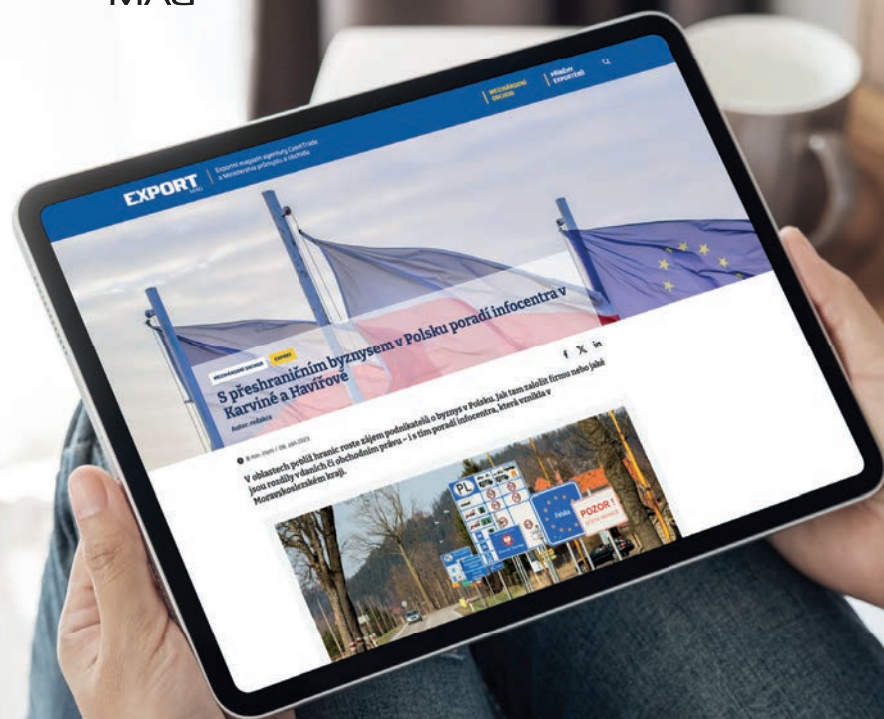

CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

Business
INFO.cz
VÁS ZDORJ OVĚRENÝCH ZPRÁV, NÁVODŮ A RAD

Online verze
magazínu





Ted' už vám vážně nic neunikne.

Každou středu dostane prostor silné téma z oblasti českého exportu a podnikání.

Aktuální téma z prostředí zahraničního obchodu.

Poutavé a obsahově nabitě články, exportní příběhy, analýzy, ale i rozhovory.

- Co hýbe mezinárodním byznysem
- Úspěchy i přešlapy českých exportérů
- Unikátní informace z celého světa
- Pikantní zkušenosti z obchodních jednání
- Články od expertů přímo ze zahraničí

Obsah připravuje agentura CzechTrade a portál pro podnikatele BusinessInfo.cz. Odborným gestorem projektu je Ministerstvo průmyslu a obchodu.



Když designem upoutá léčivá lampa i růžová rakev

O české zboží a firmy roste zájem i v zemích, které platily dřív spíš za exotiku. Bylo to znát i na Mezinárodním strojírenském veletrhu, na který letos do Brna přiletěly velké výpravy až ze zemí, jako jsou Uzbekistán či Kolumbie. Návštěvníků dorazilo na veletrh 60 tisíc, což znamená skoro dvakrát větší zájem oproti covidovému roku 2021. Mohli třeba virtuálně vstoupit do digitální továrny nebo si vyzkoušet formátovací pilu, která sama ohlídá, aby se pracovník neřízl do ruky. O dalších exponátech a inovacích se dočtete v reportáži z výstavy.

Z úspěšných českých firem, které jsme vybrali do tohoto vydání, přišla se správným nápadem ve správný čas například značka Woltair. Využila současný raketový růst zájmu o obnovitelné zdroje energie a dotace, které jsou na ně v evropských zemích vypsané. Svůj koncept firma definovala jako „Uber na tepelná čerpadla“. Propojuje techniky se zákazníky a pomůže i se získáním dotace. Blesková expanze český projekt zavedla do Německa a Polska a nejnověji i do Itálie.

Společnost Somavedic zase roste do světa díky prodeji meditačních lamp, které mají mít léčivé a relaxační účinky. Originální výrobek zkombinoval luxusní sklářský design a použití polodrahokamů a minerálů, které podle výrobce uvolňují do prostoru blahodárnou energii. Lampy se prodávají už v desítkách zemí světa a nejnověji firma prorazila na trh Spojených arabských emirátů, kde má české sklo vynikající renomé.

Neobvyklý design pomohl k zahraničnímu úspěchu i zboží, u něž by laik čekal spíš ultrakonzervativní pojetí: rakvím. Firma Jaso Trade z Chocně vyváží do Rumun-

ska, Německa či Rakouska luxusně pojaté rakve připravené často podle odvážných přání zákazníků. Do světa tak šla třeba rakev ve zlaté metalíze nebo v růžové barvě nebo v abnormálně velkém provedení pro nebožtíka, který vážil 200 kilogramů.

V ExportMagu pravidelně představujeme také kulturní odlišnosti, které mohou podnikatele překvapit, když obchoduje v mimoevropských zemích. Tentokrát jsme se zaměřili na to, jak se obchodníci v mnoha kulturách vyhýbají tomu, aby museli říci otevřeně „ne“. Třeba Japonci mají hned 17 zdvořilých způsobů, jak se přímému ne-souhlasu vyhnout. A že Ind kroutí hlavou? Může to kupodivu znamenat, že souhlasí.

Tyto i další postřehy, které najdete v tištěném vydání, jsou ale jen malou ochutnávkou z online verze magazínu. Další příběhy z nekonečného světa exportu můžete nalézt také na webu ExportMag.cz. **x**

Tomáš Stingl

tomas.stingl@info.cz



**EXPORT
MAG**

CzechTrade

MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

REDAKČNÍ RADA
Pavel Hubáček
Jitka Nováčková
Dita Slunečková
Zuzana Synková
Lucie Varvařovská

ŠÉFREDAKTOR
Tomáš Stingl

GRAFIK
Petr Malinovský
KOREKTORKA
Irena Hlinková

Exportní magazín agentury
CzechTrade a Ministerstva průmyslu
a obchodu

Samostatně neprodejné
Říjen 2023

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

OBSAH

TÉMA

Veletrh v Brně ukázal chytrou techniku i její virtuální dvojčata 4

STORY

Dáváme uhlí rok, maximálně dva, říkájí v „Uberu na tepelná čerpadla“ 6

ZEBR uspěl v Mexiku. Proslulné zemi dodává stín 8

Jaso Trade dobývá Evropu s luxusními rakvemi 10

ROZHOVOR

CzechTrade představil svou strategii do roku 2026 12

MOZAIKA ZE SVĚTA

Latinoameričané nakupují elektromobily, Turci rozšiřují vesmírný program 14

REGION POD LUPOU

Mongolsko chce české značení do národního parku Khan Bogd 16

Peruánci shánějí zdravotnické technologie. Navštívili české výrobce 18

Uzbekistán zrychlil reformy a sblíží se s Českem 20

MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Češi jsou osmý nejvyšší národ světa. Pro export musejí výrobky zmenšovat 22

KULTURNÍ ODLIŠNOSTI

Říci ne? Někdy raději ne 24

MODERNÍ TECHNOLOGIE

Silicon Czechia: Polovodičový sektor je na vzestupu 26

EU spustí projekty za 22 miliard eur, říká šéf polovodičového klastru 28

DESIGN PRO EXPORT

Léčba pomocí skla a drahokamů? Somavedic vstoupil do Emirátů 30

REGULACE PODNIKÁNÍ

OECD aktualizovala směrnici pro odpovědné chování podniků 32

KALENDÁŘ

Veletrhy v zahraničí s podporou českým vystavovatelům

Nejbližší akce exportního vzdělávání CzechTrade 34



www.exportmag.cz

Foto na titulní straně:
Ilustrační vizualizace

Foto: CzechTrade

Veletřh v Brně ukázal chytrou techniku i její virtuální dvojčata

Mezinárodní strojírenský veletrh přitáhl nejen firmy z EU, ale i z exotičtějších zemí. Početné výpravy tak letos dorazily i z Uzbekistánu nebo Kolumbie. Na výstavě byli k vidění třeba roboti do restaurace i lakýrny nebo pila, která sama hlídá prsty řemeslníků.

Je to vlastně paradox. Letošní už 64. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně (MSV) přiměl v druhém říjnovém týdnu mnoho podnikatelů, vědců i studentů, aby na moment opustili online prostor a přišli se setkat osobně. Přitom k hlavním tématům výstavy patřil naopak stále výraznější převod byznysu nebo řízení výroby do virtuálního prostředí.

Možnost potkat se tváří v tvář nebo vzít si nové výrobky fyzicky do ruky využilo letos asi 60 tisíc návštěvníků, což bylo o 15 procent víc než loni a skoro dvojnásobně víc než v roce 2021. Vystavovalo víc než 1300 firem. Z toho polovina přijela ze zahraničí, celkem ze 43 zemí světa. „Mám velkou radost, že se situace ve výstavnictví zlepšuje, což vidíme na vývoji posledních dvou ročníků MSV. Firmy i odborná veřejnost mají o veletrh stále větší zájem, protože vědí moc dobře, že osobní kontakt nic nenahradí,“ uvedl ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela.

V DIGITÁLNÍ TOVÁRNĚ UVÍTAL ROBOT NÁVŠTĚVNÍKY PIVEM

K hlavním tématům patřila digitalizace či umělá inteligence, ale také udržitelnost a ekologie. Návštěvník musel po příchodu na brněnské výstaviště řešit příjemné dilema, na co z nepřeberné nabídky exponátů v deseti pavilonech i na otevřených prostorách zaměřit pozornost. K prvním cílům obvykle patřila expozice nazvaná Digitální továrna 2.0. Hosty tam vítal robot nabídkou piva, které nápoj sám s dokonalou přesností čepoval do půllitrů. Systém přitom průběžně vyhodnocuje spotřebu energie. „Databázová aplikace umožňuje zobrazování aktuálních hodnot a historických průběhů energetické spotřeby provozu. V případě chyby informuje obsluhu,“ uvádí Národní centrum Průmyslu 4.0., které se na expozici podílelo.

Návštěvník také mohl vstoupit do virtuální výrobní haly. Třeba firma Ayes k tomu nabídla chytré 3D brýle pro zobrazení rozšířené reality, které vedle speciálních funkcí upoutaly

i příjemným ergonomickým designem. Jak přenést dvojče fyzického objektu do virtuálního prostředí, to zase efektně demonstrovala společnost 3Dees. U jejího stánku stálo malé sportovní letadlo, které sloužilo jako modelový příklad. Pracovník firmy letoun se speciálním 3D skenerem T-scan Hawk snímá a diváci mohli pozorovat, jak se na obrazovce v reálném čase rychle vykresluje virtuální dvojče stroje.

MEDAILI DOSTALO SUPERLEHKÉ LETADLO, KTERÉ ZTĚŽKLO

To další letadlo, které patřilo k nejpoutavějším exponátům veletrhu, je inovací samo o sobě. Ultralehký letoun TL-5000 Sparker Sparker od výrobce TL-Ultralight získal díky pozoruhodným vlastnostem Zlatou medaili MSV. Oproti dřívějším podobným letounům dokázali konstruktéři zvýšit vzletovou hmotnost ze 450 až na 600 kilogramů. „Díky tomu vznikl letoun s vysokým stupněm vybavenosti, variability a komfortem cestování na dlouhých tratích. Letoun už je v prodeji, firma dosud prodala kolem deseti kusů zákazníkům z Evropy i USA,“ uvedla brněnská vysoká škola VUT, jejíž Letecký ústav Fakulty strojírenské se na projektu podílí. Stroj má dolet až 1400 kilometrů a rychlost až 335 kilometrů v hodině. Výroba letounu přitom stojí na šikovné unifikaci dílů – třeba křídlo je navrženo tak, aby bylo možné použít ho i na jiných typech letounů od stejného výrobce.



Návštěvníky převážel mezi pavilony autonomní autobus Aurigo, který se pohybuje bez řidiče, ale dokáže se vyhýbat překážkám i chodcům.

Mezi dalšími exponáty oceněnými zlatou medailí zaujal třeba výrobek vystavený brněnskou firmou Biko, který je vlastně dokonalým vysavačem, určeným ovšem pro čištění obráběcích a chladicích kapalin. Tento bezobslužný průmyslový vysavač vyráběný britskou značkou Freddy Ecovac skýtá dvoustupňovou filtraci s automatickým provozem a podle odborné poroty vyniká výjimečným uživatelským komfortem.

DOBROVOLNÍK ZKUSIL NEUŘÍZNOUT SI PRSTY

Hloučky zájemců se často tvořily kolem exponátů, které řeší i běžnější výzvy, s nimiž se při výrobě potýká kdekterá dílna. Zaujala třeba demonstrace formátovací pily od značky Altendorf, která řeší věčný problém – jak ochránit ruce pracovníka, který na „cirkulárce“ opracovává dřevo. Zástupci firmy ve stánku ukázali, že pila sama neustále snímá rizikový prostor kolem rotujícího kotouče dvěma kamerami. V momentě, kdy se ruka pracovníka dostane příliš blízko, kotouč okamžitě automaticky zajede do hloubi stolu, takže by nemělo dojít k poranění. Když po ukázce moderátor vyzval přihlížející, zda si to chtějí sami vyzkoušet, nikomu se nejdříve do testu nechtělo. Když se po chvíli váhání dobrovolník z publika přihlásil, funkčnost systému si ověřil a doslova osahal vlastníma rukama. Firma tvrdí, že systém Hand Guard ruce ochrání se stoprocentní spolehlivostí.

Další zajímavou prezentaci připravila třeba společnost Galatek. V jejím stánku návštěvníci poznali robota, který kopíruje od lakýrnických mistrů správné pohyby při lakování. Stroj se pohybu naučí a sám je pak neúnavně opakuje při sériové výrobě.

JAK ZAVŘÍT POŽÁR DO SKŘÍNĚ

Na bezpečnost na pracovišti cílí zajímavé produkty od společnosti Denios. Ta



Chytré brýle Ayes si zájemci vyzkoušeli na vlastní oči.

představila mimo jiné skříň, která má zabránit požáru při nabíjení lithiových baterií. Výrobce připomíná, že mnoho firem baterie nabíjí i tehdy, když ve skladu zrovna nikdo není. „Naše novinka v sobě dokáže udržet oheň způsobený vzplanutím baterie až hodinu a půl. Zároveň vyšle signál, takže pracovníci vědí, že je něco v nepořádku, a mají dost času kontaktovat hasiče,“ vysvětluje vedoucí obchodního oddělení Deniosu Radek Zajíc.

Před ohněm má ochránit i protipožární sklad WFP. „Je určený ke skladování hořlavých kapalin a má také devadesátiminutovou protipožární odolnost,“ uvedl Zajíc s tím, že to splňuje základní parametry samostatného požárního úseku. „Pro firmy je to výhodné, protože mohou sklad umístit přímo do výroby a nemusí řešit uložení látek mimo budovu, na což v dnešních logistických parcích mnohdy ani není prostor. Firmy navíc často potřebují, aby byl materiál přímo u strojů a u lakovní,“ dodal.

UKRAJINA POZVALA ČESKÉ FIRMY K OBNOVĚ PO VÁLCE

Inovativními výrobky se pochlubily také firmy ze vzdálenějších trhů. Oficiální expozice, zaštitěná svou vládou nebo proexportní institucí, otevřely mimo jiné Uzbekistán, Tchaj-wan, Indie nebo Čína. Velké obchodní delegace přicestovaly i z Kolumbie, USA či Ukrajiny.

Na veletrhu se zároveň mohli čeští exportéři poradit, jak na vzdálené trhy proniknout. Agentura CzechTrade připravila tradiční akci MeetingPoint, na níž se podnikatelé setkali při osobní konzultaci s řediteli zahraničních kanceláří agentury. „Nabízíme 405 konzultačních slotů, na něž se přihlásilo přes stovky firem. Největší zájem je o Německo, silně rezonuje také Ukrajina, velmi rychle se zaplnily konzultace pro Španělsko a Francii, ale i vzdálenější destinace, jako je Skandinávie nebo

ZLATÉ MEDAILI MSV 2023

kategorie	vítěz
inovace vzniklá ve spolupráci firem s výzkumnými organizacemi	letadlo TL-5000 Sparker , které dosahuje špičkových parametrů; prototyp vznikl ve spolupráci vysoké školy VUT v Brně s výrobcem TL-Ultralight
inovace výrobního stroje	průmyslový bezobslužný vysavač Freddy Ecovac s dvoustupňovou filtrací s automatickým provozem; výrobcem je společnost Freddy Products z Velké Británie, vystavovatelem firma Biko
inovace ve zpracovatelské technologii	GW Kompakt 10-30-50-100 1F , plně automatizovaná kompaktní úpravna vody reverzní osmózou; výrobcem je společnost Goldman water
inovace v automatizační technice a Industry 4.0.	Saneeo Unity , kamerový systém pro inteligentní vizuální kontrolu; výrobcem je společnost Saneeo Europe
inovační komponenty ve strojírenství	Micro Screw , miniaturní kulčkový šroub s využitím v leteckém či dopravním průmyslu, zdravotnictví či přesných elektronových mikroskopech; výrobcem je společnost KSK Precise Motion
inovace v transportu a logistice	Super Piezo Inkjet , technologie potisku s vysokou rychlostí; výrobcem je švýcarská společnost Markem-Imaje, vystavovatelem firma Ondrášek ink-jet system
zvláštní cena komise	prototyp řídící jednotky pro kompenzaci teplotních deformací stroje pomocí algoritmů umělé inteligence ; uděleno firmě Tajmac-ZPS, VUT v Brně a Intemac Solution
medaile Za celoživotní dílo	František Hezoučský za zásluhy v oblasti jaderné energetiky

Zdroj: Zdroj: wisevoter.com



Oceněný letoun má relativně dlouhý dolet a moderní vybavení.



Ruční skener pomohl vygenerovat dalšímu letadlu dvojče na vedlejší obrazovce.

Dáváme uhlí rok, maximálně dva, říkají v „Uberu na tepelná čerpadla“

Česká firma Woltair, která působí v oblasti tepelných čerpadel a fotovoltaiky, vstupuje na italský trh. Chce tam zúročit zkušenosti z expanze v Německu a Polsku. Firma také zkonstruovala nový model čerpadla s futuristickými funkcemi.



Foto: Woltair

Před pěti lety začali jako nenápadný český startup. Skupinka nadšenců tehdy založila ještě pod názvem Topíte.cz internetový srovnávač zaměřený na novou generaci energetických technologií. Dnes již roste z firmy pod změněným názvem Woltair celoevropský hráč na trhu tepelných čerpadel a fotovoltaiky.

V tuzemsku skupina jen během prvního pololetí letošního roku dokončila více než 1300 instalací v celkové hodnotě přes 540 milionů korun. Nedávno také vstoupila na polský trh a do Německa. Zkušenosti z těchto zemí chce teď využít i při nejčerstvější expanzi, která míří do Itálie. Firma tam plánuje využít hlad po zelené energetice i systém dotací,

které italská vláda na ekologické technologie nabídla.

PROPOJIT VÝROBCE, TECHNIKA A ZÁKAZNÍKA

Svůj koncept označuje Woltair zjednodušeně jako „Uber na trhu tepelných čerpadel“. Propojuje výrobce technologií, montážní techniky a finální zákazníky. Ti si mohou na jednoduché webové aplikaci Woltairu vybrat z velikého množství výrobků a služeb, porovnat si ceny a objednat montáž.

Firma nyní spustila i italskou verzi webu s online kalkulačkou, která umí během několika sekund vybrat pro danou domácnost nejlepší návrh řešení včetně výpočtu úspor, návratnosti investice a dalších detailů. A stejně

jako v Česku hned od začátku Woltair garantuje instalaci tepelného čerpadla do 30 dnů, zajišťuje i financování a nabízí pestrý výběr technologií – zastupuje na 20 značek výrobců. „Rychlou mezinárodní expanzi nám umožňuje digitální platforma, kterou lze snadno aplikovat prakticky kdekoli na světě,“ uvedl CEO Woltair Group Jan Hanuš.

Služba se snaží dát všechny potřebné informace na jednom místě nejen koncovým zákazníkům, ale i montážním technikům. „Naše platforma Superfix práce techniků trojnásobně zefektivňuje. Mají v ní k dispozici přehled o volných zakázkách a také informace potřebné k administrativě, nákupu, logistice,“ vypočítává Kateřina Pištorová, manažerka komunikace Woltair Group.

ITÁLIE CHCE UBRAT PLYN A PŘIDAT SLUNCE

Zemí na Apeninském poloostrově vnímá firma jako velmi perspektivní trh. Energie z obnovitelných zdrojů nyní italská vláda dotacemi podporuje, protože v nich je zatím země pozadu. „Italský trh s tepelnými čerpadly je poměrně slibný vzhledem k vysoké závislosti země na zemním plynu a ambiciózním cílům přechodu na ekologičtější varianty,“ potvrzuje Emna Neifar, country manažerka společnosti pro Itálii.

„Ve Woltairu se rozhodli pro tento trh kvůli aktuálním bonusům v rámci plánu na obnovu ekonomiky, v němž je jeden z pilířů zaměřen na zelenou energetiku a úspory. S tím je spojen i systém bonusů na nákup (nejenom) tepelných čerpadel a instalaci fotovoltaiky,“ vysvětluje Marek Atanasčev, ředitel zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Miláně, který firmě se vstupem na italský trh pomáhá. „Společně jsme se domluvili na dvou asistencích pro novou pobočku, která již byla v běhu. Je v ní zaměstnáno celkem šest lidí – jejich vyhledávání šlo částečně i přes nás, když jsme hledali pracovníky zákaznického servisu a obchodní



Zjistěte více o možnostech exportu do Itálie



Foto: Shutterstock.com

V Česku Woltair zprostředkoval celkově víc než 1500 instalací fotovoltaik.

agenty,“ uvádí Marek Atanasčev. „Vedle toho máme s firmou dlouhodobější cíle, půjde s námi na veletrh Ecomondo,“ dodává Atanasčev.

ČERPADLA SE PROPOJÍ DO SÍTĚ PRO SDÍLENÍ ENERGIE V KOMUNITĚ

Silnou sezonu Woltair podtrhl představením své první vlastní inovace. Je to tepelné čerpadlo WLTR, které sází na ovládání na dálku a umožní mimo jiné propojit více čerpadel do sítě, v níž může komunita podle potřeby sdílet energii. Síť také umožní třeba monitoring aktuálního počasí v daném regionu.

Díky připojení čerpadla WLTR na internet prostřednictvím lokální sítě ho lze vzdáleně nastavovat, servisovat i monitorovat. Při výpadku internetu jistí plynulé připojení integrovaná SIM karta. Optimální výkon a spotřeba se odvíjejí nejen podle aktuální venkovní teploty, ale i podle předpovědi počasí pro daný region. „Tepelné čerpadlo je sice samo o sobě neúčinnějším zdrojem vytápění současnosti, ale my jsme chtěli jít ještě dál a umožnit domácnostem co nejefektivnější provoz i kontrolu nad spotřebou. Tu proto měří pulzní elektroměr integrovaný přímo do rozvaděče, který dodává reálná data

o spotřebě. Statistiky pak lze sledovat na přehledných grafech,“ vysvětluje technologický ředitel a spoluvlastník Woltairu Karel Náprstek.

Ten podotýká, že s novým výrobkem má firma velké plány do budoucna. „Další futuristické funkce přinese síť vzájemně propojených tepelných čerpadel, která záhy vznikne. Ta umožní nejen komunitní sdílení energie, ale třeba také automatickou úpravu spotřeby dle aktuálních údajů z okolních zařízení, například o skutečné změně počasí,“ říká Náprstek. „Budoucnost spatřujeme v komu-

Společnost Woltair

Firmu založili v roce 2018 pod původním názvem Topíte.cz podnikatelé Karel Náprstek, Jiří Švéda a Daniel Helcl. V roce 2021 se firma přejmenovala na Woltair. V současnosti působí vedle Česka už také v Polsku, Německu a Itálii. Od svého založení obsloužila víc než tři tisíce zákazníků. Podle odhadů díky instalacím tepelných čerpadel a fotovoltaiky zabránila vypuštění víc než devíti tisíc tun emisí CO₂ do ovzduší.

Společnost je díky rychlé expanzi opakovaně zařazována do programu Deloitte Technology Fast 50 a dalších žebříčků nejrychleji rostoucích firem a startupů. V nastartované expanzi do zahraničí chce pokračovat. Po Německu, Polsku a Itálii hodlá oslovit další země Evropy, které mají v oblasti obnovitelných zdrojů energie velký obchodní potenciál. A přespříští rok plánuje zamířit na trh Spojených států amerických. ■

nitním sdílení energie a celkovém snížení spotřeby prostřednictvím vzdálené správy tisíců propojených zařízení. WLTR je prvním krokem na této cestě,“ shrnuje.

OD INVESTORŮ FIRMA V POSLEDNÍ DOBĚ ZÍSKALA 800 MILIONŮ KORUN

Nástup Woltairu má v Česku i v Evropě ideální načasování. Zájem o obnovitelné zdroje energie po odříznutí od ruského plynu a zdražení elektřiny roste raketově. Jen v Česku tak už platforma za svou krátkou existenci zprostředkovala víc než čtyři tisíce montáží.



Foto: Woltair

Nové tepelné čerpadlo umožňuje nastavit topení podle režimu domácnosti s přesností na hodiny.

Skupina dokázala na svůj rozvoj přilákat také mnoho investorů. Jen za posledních 10 měsíců od nich získala na investicích přes 800 milionů korun. Mezi těmito investory jsou nejen fondy z Česka a Evropy, ale také ze Spojených států a Kanady.

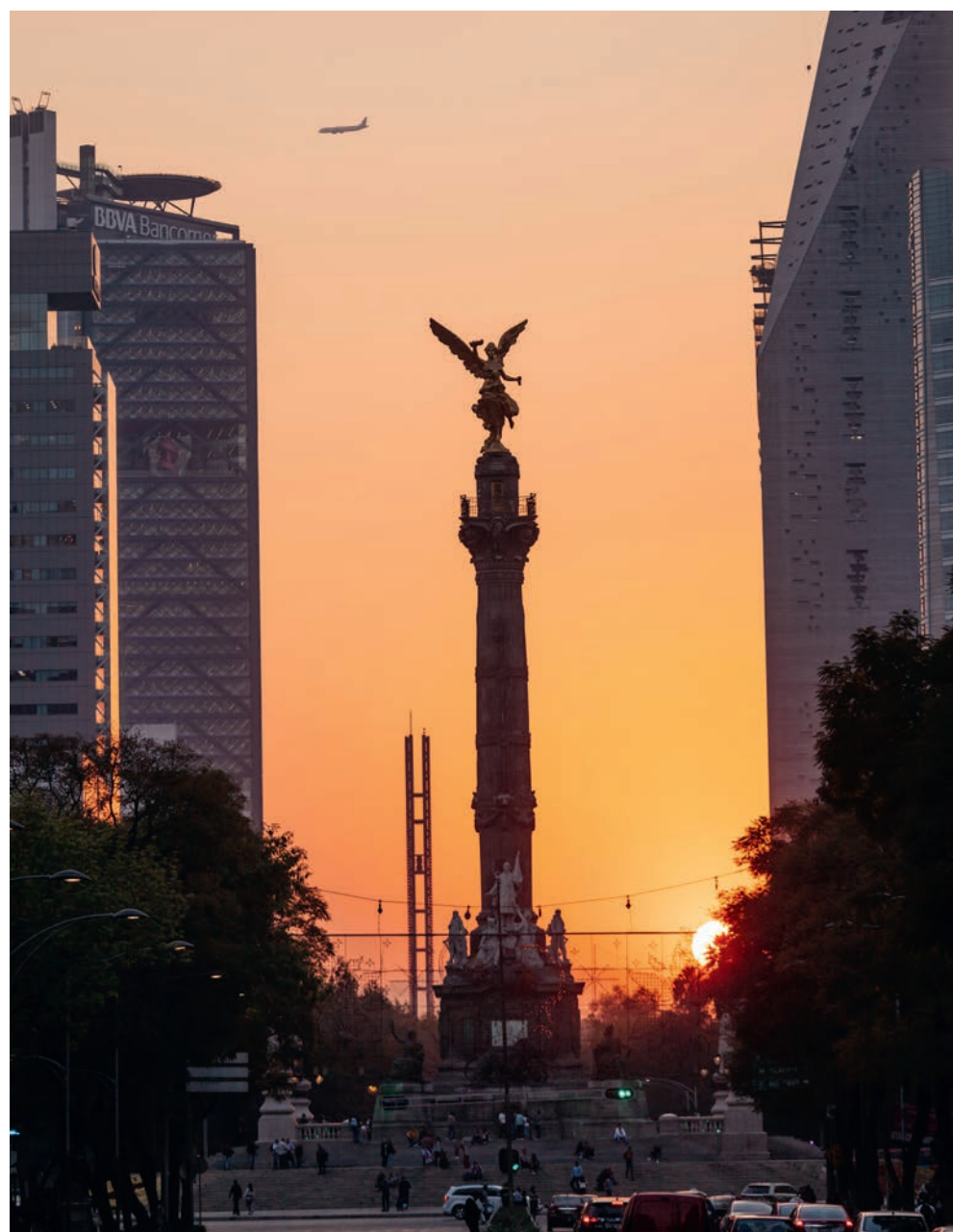
Solární byznys je navíc popoháněn velkorysými dotacemi, které do obnovitelných zdrojů proudí. Woltair tak momentálně instaluje rekordní množství solárních elektráren a oproti první polovině loňského roku zvýšil letos počet instalací o 400 procent. Také počet takzvaných Woltair Partnerů, což jsou nezávislé techniky, majitelé malých a středních firem, kteří s firmou spolupracují, vzrostl už na víc než 450.

Odklon od fosilních paliv, který se ve světě zrychluje kvůli ruské agresi na Ukrajině a zdražování energií, tak dává tušit, že motto firmy není až tak přehnané, pokud říká: „Dáváme uhlí rok. Maximálně dva.“ ■

Tomáš Stingl

ZEBR uspěl v Mexiku. Prosluněné zemi dodává stín

Jihomoravská firma ZEBR se v Mexiku prosadila v oblasti stínidel. V segmentu strojů na venkovní žaluzie tam dokonce nemá žádného konkurenta. Uspěla i s dodávkami komponent do sítí proti hmyzu.



Některé regiony Mexika zažívají až 300 slunečních dní v roce, hlavní město ve více než dvoutisícové nadmořské výšce a oblacích smogu dostává svitu o něco méně.

Společnost ZEBR z jihomoravských Milovic začínala na počátku devadesátých let jako klasická „garážová“ nástrojářská dílnička. Dnes je z ní jeden ze světových lídrů ve výrobě strojů na žaluzie a různé stínící techniky. Čtyři pětiny její produkce jdou na vývoz. Vedle tradičních evropských trhů nebo Austrálie firma stále více posiluje svůj byznys i na americkém kontinentu.

PROTI SLUNCI, PROTI HMYZU

V poslední době se značně zadařilo mimo jiné v Mexiku. V latinskoamerické zemi plné slunce je stín přesně to, co lidé i firmy vyhledávají. A ZEBR nabídl techniku, která umí stín zajistit – stroje na dvojí typ žaluzií. „Stroje pro exteriérové žaluzie jsou velmi specifický produkt, v Mexiku nemají konkurenci. Stroje pro interiérové žaluzie jsou na výrobu výrazně jednodušší, jejich výrobců je celosvětově více,“ uvádí obchodní manažerka společnosti Lucie Krejzová. „Není ale naším cílem konkurovat asijským výrobcům, každý produkt si najde svého zákazníka. Těmi našimi jsou firmy, které si zakládají na vysoké kvalitě finálního produktu, spolehlivém servisu, dodávkách náhradních dílů a především dlouhodobém partnerství,“ vysvětluje.

Vedle slunce, které umí být v Mexiku někdy až příliš ostré, dokáže místní obyvatelé potrápit také hmyz. I tady se ZEBR prosadil. „Významným produktem na latinskoamerickém trhu jsou naše komponenty na výrobu sítí proti hmyzu. V této oblasti se nám v Mexiku daří nad očekávání dobře,“ uvádí Lucie Krejzová. Česká firma nabídla komponenty výrazně levnější než konkurence. Navíc jsou použity ve vysoce účinných sítích, které jsou kvalitativně lepší než v Mexiku zatím velmi rozšířené rolety proti hmyzu.

POMOHLA ÚČAST NA VELETRHU I ŠPANĚLŠTINA

Pro úspěšný vstup na tamější trh musela firma namíxovat správnou stra-



tegií, která zahrnovala pravidelnou účast na veletrzích, využití podpory proexportní agentury CzechTrade či trpělivý přístup k náročné administrativě při dovozu.

ZEBR se tak například v Mexico City každý rok účastní s vlastním stánkem veletrhu CIHAC, který je největší výstavou pro oblast strojírenství a architektury nejen v Mexiku, ale i v rámci celého regionu Střední Ameriky.

Aby si firma připravila půdu pro expanzi, musela se vymezit proti nepřímé konkurenci, tedy právě vůči výrobcům strojů na výrobu jiných typů stínění, jako jsou hojně používané rolety. ZEBR tedy nejprve vysvětloval potenciálním zákazníkům v Mexiku přednosti stínidel, které stroje ZEBR umějí a vyrábějí. Výhodou je, že exportní manažerka Lucie Krejzová mluví plynule španělsky, což mexičtí klienti oceňují i v případě, že ovládají také angličtinu.

MEXIČTÍ ODBĚRATELÉ MAJÍ PRO CELNÍ OBSTRUKCE Pochopení, SAMI JE ZNAJÍ

Firma také hojně využila podporu od proexportní agentury CzechTrade, která má stálou zahraniční kancelář přímo v Mexico City. „Společnost ZEBR podporujeme ve třech rovinách. Jednak po obchodní stránce – to zahrnuje hledání nových klientů a nabídku produktů klientům stáva-

jícím. Dále pomáháme se zajištěním odpovídajících skladových prostor a zajišťujeme i vyskladnění zboží. V neposlední řadě také koordinujeme import zboží do Mexika a vytipováváme společnosti pro logistiku a celní odbavení,“ říká Tereza Vítková z mexické kanceláře CzechTrade.

Právě celní procedura je při obchodu s Mexikem velkou výzvou. „Import je relativně komplikovaná záležitost, a pokud nemáte v celních otázkách spolehlivého partnera, můžete si na celém procesu vylákat zuby, přijít o spoustu peněz a především o nervy. Nepřímo pak i o zákazníky, které na zboží v Mexiku čekají. Na druhou stranu řada mexických firem si stejné strasti zažila za svůj život alespoň jedenkrát, tudíž má pro prodlevy spojené s importem pochopení,“ podotýká Tereza Vítková.

„V celních otázkách se v Mexiku neobejdete bez pomoci firem, které se na tyto otázky specializují. To jsou celní agenti nebo forwarderé. Jedná se o velmi netransparentní proces, protože samotná česká firma si nemůže informace ohledně importu ověřit u důvěryhodného a volně přístupného zdroje – to se týká například informací o různých povoleních a celních klasifikacích. Jediné, co vám zbývá, je věřit zmíněným specializovaným firmám. Z toho důvodu se musí tento partner velmi bedlivě vybírat,“ vysvětluje Tereza Vítková.

Pečlivě zabalené výrobky ZEBR putují do Mexika ve velkých kontejnerech.

SPOLEČNOST ZEBR

Vznikla v roce 1991 jako malá nástrojářská dílna v moravských Milovicích. Založil ji František Zelinka, který firmu vede dodnes, s kolegou Tomášem Brhelem. Vyráběli tehdy nástroje pro firmy z blízkého okolí. Společnost postupně vyrostla v předního světového výrobce strojů na výrobu stínící techniky. Stroje pracují v továrnách v desítkách zemí. Do světa míří 80 procent veškeré produkce. Největšími odbytišti jsou Německo, Rakousko, Švýcarsko, Portugalsko, Španělsko a Itálie. Firma hodně sází na vlastní inovace a uvádí, že každoročně přihlašujeme v průměru jeden evropský patent. x

Ta připomíná, že pokud firma využije podporu kanceláře CzechTrade přímo v Mexiku, patří k výhodám, že do jisté míry odpadá další problém – velký rozdíl časových pásem. Mexiko je totiž oproti středoevropskému času zpět o osm hodin. Kvůli potřebě pohotově řešit administrativní zádrhele tak mexické úřady vyžadují největší součinnost právě v době, kdy už je v Česku hluboká noc.

Lucie Krejzová připojuje poznatek, že velkou roli hraje konkrétní jednotlivý celník, s nímž zrovna firma jedná. „Mexický trh je velmi specifický zejména neustálé se měnícími podmínkami pro import – podle nálady celního agenta. Neexistují jasně definovaná pravidla pro dovoz, která byste věděli na začátku a mohli se jim přizpůsobit. Jistým zadošticím je, že celníci nerozlišují podle země původu vývozce nebo dovozce. Stejně neprůhledný metr mají na domácí i na cizince,“ konstatuje Lucie Krejzová.

KVŮLI RŮSTU HLEDÁ FIRMA DALŠÍ ZAMĚSTNANCE

I přes výzvy při celních procedurách celkově úspěch v Mexiku firmu povzbudil a chce pokračovat v expanzi po celém latinskoamerickém regionu. Doma na jižní Moravě mezitím hodlá rozšiřovat svůj tým stávajících 150 zaměstnanců a hledá jak konstruktéry či operátory do lisovny, tak třeba i další obchodní manažery. Dynamickou expanzi společnosti ZEBR nedávno ocenil Svaz průmyslu a dopravy. Ten firmě udělil za rok 2022 prestižní cenu pro nejlepší malou a střední firmu v České republice. x

Tomáš Stingl



Podívejte se na vizitku Exportního inkubátoru CzechTrade v Mexico City

Jaso Trade dobývá Evropu s luxusními rakvemi

Česká firma, evropský trh, rakve amerického typu. Výrobci z Chocně se podařilo s luxusními rakvemi prosadit i ve vysoce konkurenčním Německu či Rakousku. Společnost už dělala třeba rakev ve zlaté metalíze nebo ve speciální velikosti pro dvousetkilového nebožtíka.

Výroba rakví v Chocni má víc než dvacetiletou tradici. Malé městečko na Pardubicku je přitom jedním z mála míst, kde se vyrábějí takzvané americké rakve. Ide o luxusní rakve, pro něž je typická výroba z kvalitního dřeva, lesklé provedení ve výrazných barvách a saténové nebo sametové čalounění. Poznávacím znakem je také dvouvíkové provedení, které umožňuje důstojně nahlédnout do rakve při posledním rozloučení se zesnulým.

„Design našich výrobků je unikátní, rakve podobného typu vyrábí jen jedna špičková firma ve Spojených státech amerických. Základní sortiment máme velice úzký. Ale díky tomu máme věci ‚vychytané‘ a jsme schopni držet kvalitu,“ uvádí majitel firmy Milan Novák. „Nepatříme mezi velké výrobce. Naše roční produkce se pohybuje kolem pěti set kusů. Nesnažíme se konkurovat cenou, ale kvalitním luxusním výrobkem,“ pokračuje.

NEJVĚTŠÍM ODBĚRATELEM JE ZATÍM RUMUNSKO

Firma s tímto přístupem uspěla nejen na domácím českém trhu, ale i v zahraničí. „Naším hlavním exportním trhem je Rumunsko, kde máme dlouholeté obchodní vazby. Dále vyvážíme na Slovensko, do Rakouska, do Polska a do Německa. Dřív jsme exportovali i do Ruska a na Ukrajinu,“ vypočítává podnikatel.

Rakve jsou přitom dělány jako zakázková výroba podle přání jednotlivých zákazníků. „Často dodáváme – především do Rumunska – atypické rozměry. Naposledy byl požadavek na rakev pro téměř dvousetkilového



Překvapivý úspěch zaznamenaly rakve v růžové barvě.

nebožtíka. Nabízíme i speciální laky. Před časem jsme ke vši spokojenosti splnili objednávku na rakev ve zlaté metalíze,“ ilustruje Milan Novák.

Velký úspěch mělo také rozšíření barevné nabídky o růžovou. „Materiálově se snažíme být konzervativní. Vyrábíme ze dřeva, a to výhradně z dubu a z paulownie – to je lehké, kvalitní a velmi dobře opracovatelné dřevo z Asie. Držadla a kování našich rakví byly vyvinuty v Kanadě.“ Zatímco cena běžné rakve se v Česku pohybuje kolem pěti tisíc korun, cena luxusního kusového výrobku upraveného podle individuálních přání zákazníka může být až v řádu desítek tisíc korun.

V ČESKU JE PŘES 300 POHŘEBNÍCH SLUŽEB

Na každém evropském trhu je byznysová situace v pohřebnictví trochu

jiná. „V České republice například existují více než tři stovky pohřebních služeb, z nichž žádná neovládá významnou část trhu. Navíc zde de facto není žádný velkoobchod či distributor, a když chcete prodat rakev, musíte komunikovat přímo se třemi sty zákazníky. Naopak třeba ve Španělsku je koncentrace úplně jiná. Asi pět či šest největších firem ovládá téměř polovinu trhu a vedle toho existuje víc než tisíc malých pohřebních služeb,“ popisuje exportér.

JAK USPĚT V KONZERVATIVNÍM OBORU NA KONZERVATIVNÍM TRHU

Díky úspěšné expanzi doma i za hranicemi se mohla loni firma přestěhovat do nové provozovny v Chocni-Běstovicích, kde má k dispozici novou lakovnu a moderně vybavenou

truhlárnu. Také se zkusila prosadit na největším evropském trhu – v Německu. „Je známo, že Němci jsou velmi konzervativní. A když se k tomu přidá konzervativnost našeho oboru, tak je jasné, že cesta na německý trh nemohla být jednoduchá,“ říká Milan Novák.

V první fázi si firma trh zmapovala. Provedla si vlastní marketingový průzkum a zároveň požádala o zpracování marketingové analýzy také agenturu CzechTrade. „S tou máme velmi dobré zkušenosti a spolupracujeme s ní při vstupu na jakýkoli nový trh,“ podotýká podnikatel.

„Pro Jaso Trade jsme zjistili informace o míře koncentrace německého trhu, o systému zásobování pohřebních služeb rakvemi, ale i o cenách, konkurenci nebo zákonech upravujících pohřbívání a podobu rakví,“ uvádí Kristýna Kubičková, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade v Mnichově. „Dále jsme vyhledali kontakty na pohřební služby jakožto potenciální odběratele a na cechy a svazy. Vytipovali jsme také seznam veletrhů, kde by se firma mohla představit,“ dodává.

I V POHŘEBNICTVÍ KLAĐOU NĚMCI DŮRAZ NA EKOLOGII

Podle Kristýny Kubičkové patří ke zjištěným faktům třeba to, že německá legislativa klade při pohřbívání důraz na ochranu životního prostředí. „Rakev i oděv zesnulého by měly

být z lehce rozložitelných materiálů, jako je dřevo, papírová tkanina a přírodní textilie. Rakve z dovozu tvoří v Německu 26 procent, zbytek je německé výroby. Ceny pohřebních služeb se v jednotlivých spolkových zemích výrazně liší. Nejdražší pohřby jsou v Hamburku, Bavorsku nebo Hesensku. Nižší náklady za pohřeb vynaloží naopak spotřebitelé v Braniborsku nebo Severním-Pomoríní Vestfálsku,“ shrnuje Kristýna Kubičková.

Obě analýzy jasně ukázaly, že v Německu je obvyklé dodávat zboží pohřebním službám přes distributory. „Sepsali jsme si jejich seznam, vzali do auta naši rakev a jeli je navštívit. Bez fyzické ukázky výrobku není možné v Německu ani kdekoliv jinde uspět. Asi třetina navštívených distributorů si naše produkty objednala. Nyní čekáme, jak se jim bude dařit umísťovat naše rakev na trh,“ říká Milan Novák.

DALŠÍ CÍLE? ŠPANEĽSKO A SRBSKO

Firma už mezitím plánuje vstup na další zahraniční trhy. Rakve jsou ovšem specifický výrobek a v každé zemi pro ně platí trochu jiná pravidla. „Pokud jde o nějaká importní povolení, tak v zásadě žádná omezení nejsou. Je však nutné znát místní předpisy pro pohřebnictví, které se mohou výrazně lišit. Někde lze pohřbívát do země v kovových rakvích,

FIRMA JASO TRADE

Tato společnost vznikla teprve v roce 2019, přímo však navazuje na více než dvacetiletou tradici výroby rakví v Chocni. V současnosti se zaměřuje výhradně na kusovou výrobu luxusních rakví amerického typu. Majitelem firmy je podnikatel Milan Novák. Pro rychlé dodání společnost vyvinula systém, kdy má vybrané typy rakví připraveny ve skladu v základním provedení. Podle konkrétního přání klienta pak rakev nalakuje žádanou barvou a vybaví požadovaným čalouněním. Díky tomuto systému tak může být i nestandardně pojatá rakev hotová už do dvou dní od objednávky. x



Dvojité víko umožňuje otevřít rakev tak, aby se mohli pozůstalí ještě při obřadu rozloučit se zesnulým.

Výroba z ušlechtilého dřeva má dvojitý přínos – jde o ekologický materiál a zároveň dodává rakvím luxusní vzhled.



jinde ne. Různá jsou také pravidla pro pohřbívání v hrobkách,“ podotýká Milan Novák.

Jako nejbližší cíl má firma v hledáčku španělský trh. Jeho výhodou je velká koncentrace pohřebního byznysu pod křídly několika velkých distributorů. „Pro Španělsko ale budeme muset využít poprvé i práci obchodního zástupce, s čímž dosud zkušenosti nemáme, protože blízké regiony dokážeme obsluhovat vlastními silami,“ uvádí šéf choceňské firmy. „Dalším našim exportním cílem je Srbsko. Tam je však trochu problém s tím, že Srbsko není členem Evropské unie, tak jsou podstatně složitější celní procedury,“ dodává podnikatel.

S jednou jistotou firma počítat může. Pohybuje se v branži, která je potřeba za každé hospodářské situace a za každého režimu. Pohřebnictví je prostě jeden z nejvíce nadčasových oborů. Navíc jeho finanční objem roste s tím, jak světová společnost bohatne, a i rodiny v dřívějších zemích si nyní mohou stále častěji dovolit luxusnější pojetí pohřbu. Podle analýzy z edice Research and markets přesáhla loni finanční hodnota služeb spojených s pohřby celosvětově 118 miliard dolarů. A do roku 2030 se očekává růst tohoto byznysu až k hranici 190 miliard dolarů. x

Tomáš Stingl

CzechTrade představil svou strategii do roku 2026

Nové služby pro vývozce, rozšíření sítě kanceláří v zahraničí, posílení podpory inovací či průmyslového designu. To jsou některé z pilířů, na nichž stojí nová strategie CzechTrade pro roky 2023 až 2026. Vznikne také Klientská rada, kde budou moci podnikatelé předkládat své náměty, říká generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.



Produkty jednotlivých firem chceme například prostřednictvím Exportních aliancí spojovat do ucelených řešení s vysokou přidanou hodnotou, říká Radomil Doležal.

Foto: Jan Rasch

› Jaké jsou hlavní cíle nové strategie?

Tím hlavním je poskytnout českým firmám dosažitelnou a profesionální podporu v oblasti internacionalizace a exportu prostřednictvím konkrétních nástrojů a programů. Chceme kontinuálně zvyšovat kvalitu služeb, produktů a zahraniční sítě agentury, která je nyní rozšířena na pěti kontinentech. Budeme prohlubovat sektorové specializace tam, kde najdeme strategické příležitosti. Zaměříme se na inovaci digitálních služeb, jako je rozšíření Adresáře exportérů či Adresáře designérů CzechTrade, které českým firmám velmi zjednodušeně umožňují hledat své potenciální partnery, jejichž prostřednictvím již vznikly úspěšné spolupráce. Naším cílem bude spojovat produkty jednotlivých firem do ucelených řešení s vysokou přidanou hodnotou, a to například prostřednictvím Exportních aliancí. Dalším významným bodem nové strategie je komplexní podpora průmyslového designu v rámci Design Centra CzechTrade.

› Chystáte také takzvanou Klientskou radu. Jak se do ní mohou podnikatelé dostat a jak často se bude scházet?

Účelem této nové platformy je dialog s klienty agentury a zástupci podnikatelů. Chceme slyšet o jejich potřebách, jaké mají náměty pro podporu exportu. Do Klientské rady budou nominováni manažeři klíčových klientů agentury a také podnikatelé navrženými podnikatelskými komorami a svazy, zastupujícími širší podnikatelskou veřejnost. Rada se

Radomil Doležal

Vystudoval zahraniční obchod na VŠE v Praze. Své první zkušenosti s exportem získal v různých obchodních pozicích v podniku zahraničního obchodu Merkuria. Po roce 1990 vedl jako ředitel dceřině společnosti vstup mezinárodní firmy Campingaz na český a slovenský trh. Později mimo jiné zodpovídal v rámci skupiny Jardin Corporation za rozvoj trhu v nových členských zemích EU z pozice generálního ředitele pro střední a východní Evropu. Působil také v oblasti developmentu komerčních nemovitostí. Generálním ředitelem agentury CzechTrade je od roku 2014. Hovoří anglicky a německy. Mezi jeho koníčky patří mimo jiné cestování a sporty jako lyžování nebo tenis. ✖

bude scházet dvakrát ročně a bude projednávat strategické směrování agentury, požadavky klientů, na rozvoj, inovaci a kvalitu služeb.

› Zmínili jste podporu průmyslového designu. Které služby uvedlo Design Centrum CzechTrade?

Design může přidat hodnotu produktu a zvýšit konkurenceschopnost českých firem v zahraničí, proto jsme v rámci Design Centra CzechTrade spustili dvě nové služby, a to službu Tržní potenciál Design-Inovace a druhou službu Design Trend Monitoring. Služby odborně i finančně pomohou stovkám firem k určení podoby nových výrobků, monitorování designových trendů ve světě i otestování prototypů nových designů na světovém trhu před spuštěním výroby.

Letos jsme otevřeli kancelář v Kataru, posílili zastoupení v USA o kancelář v texaském Austinu a plánujeme projekty v nové kanceláři na Filipínách. Pokračujeme v aktivitách na Ukrajině, stávající kancelář v Kyjevě jsme posílili ještě o další nově otevřenou ve Lvově. Také jsme rozšířili působení v Německu otevřením druhé kanceláře v Mnichově.

› Jakou podporu aktuálně nabízíte startupům?

Pro startupy a firmy nabízející inovativní technologie a unikátní řešení máme připravenou komplexní podporu formou tří nových služeb – Startup Market Entry, Startup Zóna a Czech Startup Days, které cílí k získání know-how a kapitálu při vstupu na nové zahraniční trhy nebo k rozšiřování stávajících obchodních aktivit v teritoriu. Jednu ze služeb jsme pro firmy připravili již na proběhlém Mezinárodním strojírenském veletrhu 2023 v Brně. Pro české startupové firmy jsme zorganizovali pitch v rámci služby Startup Entry, jejímž cílem je posouzení potenciálu startupu na světových trzích zejména z pohledu perspektivy nabízeného produktu či služby na daném trhu. Celkem šest startupových firem prezentovalo své projekty zástupcům regionálních center CzechTrade napříč kontinenty a také dalším zástupcům z Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechInvest a inovačních center.



Najděte si kreativce v Adresáři designérů

› CzechTrade nabízí českým exportérům asistenci už ve 64 zemích. Které regiony v poslední době do sítě zahraničních kanceláří přibýly?

Snažíme se pomáhat českým firmám s diverzifikací jejich byznysu i mimo evropská teritoria. Letos jsme tak otevřeli kancelář v Kataru, posílili jsme zastoupení ve Spojených státech amerických o kancelář v texaském Austinu a plánujeme projekty v nové kanceláři na Filipínách. Pokračujeme v aktivitách na Ukrajině, stávající kancelář v Kyjevě jsme posílili ještě o další nově otevřenou ve Lvově. Také jsme rozšířili působení v Německu otevřením druhé kanceláře v Mnichově, kde v ekonomicky zajímavém Bavorsku plánujeme podpořit české vysoce inovativní a technologické firmy.

› Jak hodnotíte vývoj českého exportu v posledním období?

Vývoj exportu ukazuje, že je potřeba aktivně hledat nové trhy a posilovat naše pozice a kapacity v těch stávajících s využitím nástrojů a programů, které definujeme ve strategii. V srpnových statistikách zahraničního obchodu vidíme meziroční pokles vývozu o šest procent. I když se jedná o letní měsíce, které nepatří z pohledu exportu k nejsilnějším, je potřeba upozornit, že trend je znepokojující. Proto už teď v rámci probíhajících aktivit, jako byl například náš Meeting Point CzechTrade na MSV v Brně, nastavujeme scénu pro úspěšnou internacionalizaci českých firem v příštím roce, a to s maximální snahou všech ředitelů zahraničních kanceláří přispět intenzivní podporou k obratu z aktuálně minusových exportních čísel na čísla kladná. ✖



Podívejte se na rozhovor s Radomilem Doležalem o službách na podporu designu

(red)

Latinoameričané nakupují elektromobily, Turci rozšiřují vesmírný program

Zprávy o aktuálních příležitostech pro české vývozce a o byznysu ve světě přináší přímo ze světových metropolí zahraniční kanceláře CzechTrade.

LATINSKÁ AMERIKA

Jedničkou v prodeji elektromobilů je Mexiko

V průběhu posledních let se v latinoamerickém regionu značně zvýšil zájem o elektromobily. Mnoho zemí regionu se totiž zaměřilo na podporu udržitelnosti a energetické účinnosti.

V prodeji elektromobilů vede Mexiko. Jen v loňském roce se jich tam prodalo 6000 a očekává se, že se toto číslo bude stále zvyšovat. Další v pořadí jsou Brazílie s 5100 prodanými elektromobily a Kolumbie s 2400 vozy.

Procento v Mexiku registrovaných elektromobilů bylo loni v meziročním srovnání o 33 procent vyšší. V roce 2026 dosáhne země podle odhadů odbytu 18 900 elektrických vozidel, což by znamenalo ztrojnásobení prodeje za tři roky. Očekává se, že v Brazílii vzrostou ve stejné době prodeje na 16 tisíc vozidel a v Kolumbii na 7000 elektromobilů.

Přestože je zájem o ně vysoký, stále jsou v celé Latinské Americe menší. V případě mexického a chilského trhu například elektrické i hybridní



Foto: Shutterstock.com

jednotky představují méně než 10 procent celkových soukromých nákupů. Některé z důvodů nízkého přijetí této nové technologie v regionu souvisí s vysokou cenou modelů, většinou do-

vážených z vysokopříjmových ekonomik. Dalším důvodem je síť dobijecích stanic, která je teprve v počátcích. x

CzechTrade Mexiko

SRBSKO

Bělehrad chce metro, jezdit má začít v roce 2028

Představitelé srbské vlády a metropole Bělehrad podepsali rámcovou smlouvu o výstavbě Depa pro podzemní dráhu Makiš. Metro má v Bělehradu jezdit už za pět let. Za realizátory podepsal smlouvu zástupce čínské společnosti Power China.

Srbský ministr financí Siniša Mali uvedl, že výstavba Depa Makiš, odkud má být v budoucnu provoz metra řízen, je klíčová pro

další rozvoj městského systému podzemní dráhy. Vybudována má být administrativní budova s operativně-řídícím střediskem, dále podpůrné logistické objekty, jako jsou inspekční a opravárenské haly, trafostanice a protipožární stanice. Součástí výstavby mají být také manipulační plochy a koleje uvnitř depa v délce přes 10 kilometrů, napojení na již existující systém městské hromadné dopravy

a úprava ploch o rozloze 34 hektarů okolo areálu.

Rámcová smlouva počítá s investicemi ve výši až 200 milionů eur, přičemž předpokládaná doba realizace je 60 měsíců. První linka metra o celkové délce 21,4 kilometru by podle plánů měla být uvedena do provozu v roce 2028. Druhá linka má následovat o dva roky později. x

CzechTrade Srbsko



Další aktuality ze světa můžete sledovat na webu CzechTrade

DOMINIKÁNSKÁ REPUBLIKA

Po českém designovém nábytku uspěl i tradiční křišťál

Společnost Bohemia Jihlava uspěla v karibské oblasti. Jejím nejvýznamnějším trhem tam je Dominikánská republika. Produkty české firmy v sobě spojily kvalitu, konkurenceschopnou cenu a zajímavé designové provedení. A právě tyto atributy byly důležité pro dominikánskou společnost Altacasa, která po malé zkušební objednávce udělala i významnější nákup. V Dominikánské republice jsou tak aktuálně dostupné skleněné mísy, vázy a vinné skleničky z 11 různých kolekcí.

Dominikánský obchodní partner má k českým produktům blízko. Na ostrovní trh se už léta dováží designový nábytek TON. Právě velmi dobrá zkušenost s českými produkty pomohla i Bohemii Jihlava. Důležitou roli sehrálo i to, že je česká společnost nositelem značky Cristal

de Bohemia, který v Latinské Americe reprezentuje tradici a kvalitu.

Český výrobce křišťálu se k partnerovi dostal díky účasti na online akci Sourcing day, kterou zorganizovala agentura CzechTrade. Na setkání se přihlásila desítky českých společností, které podnikají v odvětví designových produktů s důrazem na nábytek a sklo. Ze seznamu zájemců si zahraniční firma zvolila dvě společnosti, s nimiž uskutečnila online schůzku. Produkty od značky Bohemia Jihlava zaujaly.

Tento podnik vyvází své produkty už do 90 zemí světa. Nabízí přes 300 výrobků z 25 různých kolekcí. Jedná se o výrobce s dlouholetou tradicí. V roce 1845 sklárnu založil Karl Anton v Antonínově Dole u Jihlavy na Českomoravské vrchovině. x

CzechTrade Střední Amerika a Karibik

NIGÉRIE

Země zve zahradní architekty ze zahraničí

Asociace krajinných architektů Nigérie vyzvala vládu a další zúčastněné strany, aby zapojily zahradní architekty do infrastrukturních projektů ekologické ochrany. Apel přednesl prezident asociace Amos Alao. „Zahradní architekti hrají zásadní roli při vytváření udržitelných zelených ploch, které podporují zdravý život v městských i venkovských oblastech,“ prohlásil Alao. Nigérie sama se může pochlubit bohatým a rozmanitým ekosystémem, ale čelí výzvám kvůli urbanizaci a ztrátě přirozeného prostředí.

Od zahraničních architektů si nigerijská strana slibuje, že tito budou spolupracovat s ekologi a environmentálními vědci na navrhování prostorů, které podpoří biologickou rozmanitost. V tom se otevírá prostor i pro české krajinné architekty a spo-



Foto: Shutterstock.com

lečnosti s tímto zaměřením, jelikož nigerijská vláda chce do projektu investovat nemalé finance a jakákoli zahraniční společnost je zde více než vítána. x

CzechTrade Nigérie

TURECKO

Přicházejí cenově dostupné satelity v projektu Gokturk-1

Satelitní technologie nejsou v Turecku žádnou novinou. Špičková technologická společnost Turkish Aerospace má za sebou již několik projektů v oblasti satelitních technologií, a to jak na poli civilním, tak i na tom armádním. Právě na civilní sektor se ale hodlá zaměřit při realizaci projektů s cenově dostupnými satelitními technologiemi.

V současné době patří mezi významné turecké satelitní projekty Gokturk-1, na kterém Turci spolupracovali s italskými institucemi. Satelit je navržen pro snímkování Země ve velmi vysokém rozlišení zejména pro vojenské účely. Jeho životnost bude pomalu končit, je tak třeba řešit následovníky. Pro civilní sektor, zejména pro technologie přenosu komunikačních dat a obrazu je třeba zajistit větší počet projektů, a to nejen pro Turecko samotné, zájem o spolupráci projevil už i Argentina.

Společnost Turkish Aerospace vyvinula malou satelitní technologickou platformu, která bude využita u projektu Turksat 6A zejména pro telekomunikační účely. Nicméně díky své nižší ceně umožňuje tato platforma poměrně široké rozšíření, zejména pro přenos nejrůznějších dat pro civilní účely. Neposkytuje totiž tak výrazné rozlišení snímkování, které je vyžadováno pro účely vojenské. Může se jednat o platformy pro přenos dat v zemědělství, lesnictví, ochraně krajiny, vod, ale i pro účely posuzování dopadů a vhodnosti urbanizace území. Nabízí se i rozvoj spolupráce s českými firmami v tomto odvětví. x

CzechTrade Střední Turecko



Hory se začínají zvedat hned na okraji mongolské metropole Ulánbátar.

Mongolsko chce české značení do národního parku Khan Bogd

Další zemí, kam začalo Česko „vyvážet“ svůj propracovaný systém turistického značení, je Mongolsko. Asijská země požádala o pomoc při vybudování své vůbec první turistické stezky Dugui Tsagaan. Seznam států, které přebírají české značení, by se mohl brzy rozšířit také o Kolumbii.

V kterém článku je Česká republika suverénní světovou jedničkou? V turistických značkách. Na samotném českém území je v současnosti vyznačeno už víc než 44 tisíc kilometrů pěších tras, což představuje jednoznačně nejhustší pokrytí ze všech zemí světa. Po desetiletí zdokonalovaný a prověřený systém ale Česko také stále více „exportuje“ i do dalších států, které chtějí posílit svůj turistický průmysl.

To je nejnověji i případ Mongolska. Asijská země vyhlásila letošek

rokem cestovního ruchu a rozhodla se vybudovat vůbec první turistickou stezku na svém území. O pomoc požádala Českou republiku. Značení protne horský národní park Khan Bogd, který leží nedaleko hlavního města Ulánbátaru. První značka byla počátkem léta vyznačena na trase nazvané Dugui Tsagaan. „Náš klub podepsal smlouvu se Sdružením mongolských turistů. Projekt má pokračovat několik let a záměrem je i vyškolení místní mongolské značkaře,“ uvedl Pavel Přílepek z Klubu českých turistů.

Projekt reaguje na oživení cestovního ruchu v dříve opomíjené destinaci. „Čím dál tím víc turistů i Mongolů samotných rádo chodí do přírody, ale neexistuje tady žádný systém značení těch pěších tras. A protože řada Mongolů žila v České republice a znají naši zemi a samozřejmě i náš systém značení, tak oni sami přišli s tím, jestli by mohli náš systém převzít,“ uvedl při slavnostním zahájení projektu český velvyslanec v Mongolsku Jan Vytopil.

ZNAČIT ZAČALI STUDENTI Z MENDELOVY UNIVERZITY

V první fázi se zatím v národním parku pustili do práce čeští značkaři. Na projektu se podílí brněnská Mendelova univerzita, která už dlouhodobě spolupracuje s Mongolskem také v oblasti ochrany a výsadby lesů. Studenti univerzity, kteří v září letěli do Mongolska v rámci této spolupráce, si tak vedle vědeckých podkladů přibalili i malířské náčiní. „Dva už mají na projektování tras napláno-

vané bakalářské práce. Jejich cílem bude nejen samotný návrh stezky a doprovodné infrastruktury, ale také sběr informací o daném prostředí přímo v terénu,“ uvedl při startu projektu Václav Pecina z Mendelovy univerzity, který proškolil i prvního mongolského značkaře. Pecina dodává, že spolupráce bude zahrnovat také tvorbu informačních tabulí.

„Pěší turistika je v Mongolsku poměrně novým odvětvím turismu. V zemi stepí, které přecházejí do polopouště a pouště, kde obyvatelstvo kočovalo se svými stády za pastvou, nebylo nikdy pro podobné aktivity místo. S postupným usazováním ve městech ale začali lidé přírodu postrádat,“ vysvětluje Václav Pecina s tím, že doposud se domácí i zahraniční turisté museli spoléhat na trasy, které si sami naplánovali, nebo na improvizaci a doporučení místních lidí.

V KOLUMBII JE VE HŘE TRASA PŘES PÁRAMO SANTURBÁN

Další zemí, kde by se na stromech či kamenech mohl v budoucnu objevit systém českého značení, je Kolumbie. Jihoamerická země zažívala před příchodem covidu turistický boom, když v roce 2019 přivítala rekordních 4,5 milionu zahraničních hostů. Pandemie znamenala samozřejmě propad cestovního ruchu, ten se ale letos zase dostává do obrátka. Jen od ledna do května do Kolumbie dorazilo přes 2,2 milionu hostů, což představuje meziroční růst o 20 procent.

V zemi s úchvatnou horskou přírodou ale chybí jedno – značené stezky pro pěší. „Turistické značení zde prakticky zcela chybí. Současná administrativa navíc podporuje

ČESKÉ ZNAČKY MAJÍ I V RUMUNSKU, GRUZII ČI ALBÁNII

Turistické značení, které je založeno na českém systému, lze vidět už zhruba v desítkách zemí světa. Od roku 2007 byla například dobrovolníky každoročně rozšiřována síť stezek na Ukrajině v oblasti Podkarpatské Rusi. V Rumunsku české značky pomáhají s orientací v oblasti Banátu, kde žije od 19. století komunita českých krajanů. V Chorvatsku lze vidět povědomé turistické značky na ostrovech Krk nebo Žirje. Přes hory Kavkazu navigují poutníky v gruzínském regionu Thuško, kde mimo jiné dobrovolníci opravili i jeden tamější hrad. V albánských horách zase při tvorbě turistických tras Češi pomohli zároveň i se stavbou solární elektrárny či mostu přes řeku Narent. Nejvzdálenějším místem, kde lze zatím české turistické značení vidět, je okolí brazilského města Batayporã. Má to svou logiku, protože město založil v 60. letech minulého století podnikatel Jan Antonín Baťa a tamější obyvatelé udržují s Českem čilé společenské a kulturní vztahy až do současnosti. ✘

Češi už zaučili první mongolské značkaře.



Foto: ČKT

rozvoj cestovního ruchu včetně ekoturistických tras, což otevírá nové příležitosti poukázat na české know-how značení tras,“ konstatuje Bohdan Malaniuk, vedoucí ekonomického úseku a rozvojové spolupráce českého zastupitelského úřadu v Bogotě. Malaniuk zároveň připomíná, že i místní delegace EU chce v Kolumbii podpořit udržitelné a ekologicky šetrné budování turistické infrastruktury.

Konkrétně se rýsuje možné vybudovat trasu ve specifickém vysokohorském pásmu – takzvaném páramu – v departamentu Santader na severovýchodě země. Nedávno se v této věci spojil generální sekretář Klubu českých turistů s profesorem univerzity ve městě Bucaramanga, který má na starost projekt ekoturistické trasy v páramu Santurbán. Česká účast na projektu je zatím ve fázi úvah. Pro páramo, která je jakousi náhorní horskou tundrou, by ale každopádně mohl být systém ozkoušený v českých horách ideálním řešením.

TAKOVÉ ZNAČENÍ NEMÁME ANI NA SILNICÍCH, SMĚJÍ SE BRAZILCI

České turistické značení se tak začíná používat už zhruba v desítkách států a je v mezinárodním měřítku nejrozšířenějším standardem. Co na něm zahraniční zájemce láká? „Metodikou a kvalitou se řadí k nejlepším

na světě. Značky lze použít v přírodě i ve městech, přispívá k tomu i jednoduchost pásové značky o rozměrech 10 krát 10 centimetrů,“ podotýká Václav Pecina. Náklady na tento systém jsou relativně nízké.

Česká metodika také stojí na značení vzdálenosti v kilometrech, což je přesnější. Některé země – například Francie, Itálie nebo Rakousko – totiž udávají v hodinách času, který má překonání trasy trvat. To sice může odrážet náročnost terénu a převýšení, na druhou stranu jde ale zase o relativní údaj, protože každý turista jde jinou rychlostí.

Díky mnoha dekadám zdokonalování je české značení také důkladně propracováno. To zarazilo třeba Brazilce, když se značily trasy v okolí baťovského města Batayporã. „Divili se, že tak složitými pravidly se u nich neřídí ani značení na silnicích,“ usmívá se podnikatel Pavel Šembera, který komunitu v brazilském městě opakovaně navštěvuje.

Vytyčení turistických stezek obvykle není komerční zakázkou a zhusta se na něm podílejí dobrovolníci. Česku ale dělá v zahraničí dobrou reklamu a otvírá i podnikatelům cestu k další spolupráci s turistickým průmyslem v té které zemi. Turistické značky tak vlastně propagují i obchodní značku jménem Česká republika. ✘

Tomáš Stingl

Peruánci shánějí zdravotnické technologie. Navštívili české výrobce

Během zářijové akce Sourcing Day si peruánská delegace v Česku prohlédla třeba výrobu sterilizátorů, jednotky pro elektrochirurgii nebo operační sál v kladenské nemocnici. Ve hře jsou teď velké dodávky pro modernizaci peruánského zdravotnictví.

České výrobce zdravotnických technologií navštívila koncem září obchodní delegace z Peru. Akci nazvanou Sourcing Day uspořádala agentura CzechTrade. Na přípravách se podílela také Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků. I díky tomu se mohli peruánští obchodníci setkat se zástupci více než desítky českých podniků. Navštívili jak výrobu některých zdravotnických potřeb, tak třeba i Oblastní nemocnici Kladno.

Peruánské zdravotnictví přitom čeká období modernizace a právě čeští dodavatelé by mohli získat ve zdravotnickém sektoru velké země s 33 miliony obyvatel nové zakázky.

STŘEDISKO NAKOUPÍ TECHNIKU PRO VIDEOPŘENOS OPERACÍ

Peruánskou delegaci zaujaly například systémy pro radioterapii od společnosti UJP Praha. V celé jihoamerické zemi totiž fungují zatím pouze dvě jednotky pro radioterapii. V rámci nové kliniky má nyní v Peru vzniknout plně vybavené centrum pro radioterapii.

Peruánci také poptávají audiovizuální techniku pro přenos z operací, kterou nabízí společnost Medutech. Mají zájem o vybavení jedné stávající kliniky, zakázka se bude realizovat na začátku příštího roku. Zájem projeví i o jednotky pro elektrochirurgii od firmy Speciální Medicínská Technologie. V té navštívili výrobu a zúčastnili se demonstrace fungování přístrojů.

Tradiční výrobce nemocničních lůžek Linet zaznamenal z Peru zájem

o nákup nejmodernějších lůžek pro stávající i novou kliniku a pro domácí péči o onkologické pacienty. Společnost BioVendor Group vnímá zájem o testy na genetické predispozice rakoviny prsu a o testování papilomavirů způsobujících rakovinu děložního čípku. S Peruánci jednali také zástupci společnosti Nutricius, jež vyrábí kvalitní doplňky stravy, nebo Institut zdravé krásy, který nabízí vlasovou kosmetiku pro onkologické pacienty.

Zdravotnická lůžka od značky Linet si peruánští obchodníci vyzkoušeli na vlastní kůži.



Foto: CzechTrade

Delegace si dále prohlédla výrobu rozvodů medicínálních plynů ve společnostech MZ Liberec a Flídr medical. Firma BMT Medical Technology představila široký sortiment sterilizátorů. Paletu různých přístrojů a technologií na reálném pracovišti viděli peruánští odborníci také přímo v kladenské nemocnici, kde si prohlédli mimo jiné i vybavení operačního sálu.

KLINIKA DETECTA V LIMĚ HLEDÁ POMOC PRO BOJ S RAKOVINOU

Nabídka českých firem se dobře potkala s očekáváním a požadavky peruánské strany. V rámci delegace přiletěl například zástupce přední onkologické kliniky Detecta v Limě. V Peru je 75 procent případů rakoviny odhaleno až v pozdních stadiích nemoci. Klinika Detecta proto nabídla služby v oblasti prevence,



Zástupce společnosti Detecta pozval do České republiky zástupce agentury CzechTrade Martin Rossbach (vlevo) při své návštěvě přímo na klinice v Limě.

léčby a dodatečné péče o onkologické pacienty.

Má přitom ambiciózní plán expanze. V příštím roce chystá výstavbu další kliniky o 22 patrech. V následujících sedmi letech plánuje otevřít ještě dvě nové kliniky v Limě a vybudovat další v jiných peruánských provinciích nebo v okolních latinskoamerických státech, jako jsou Ekvádor, Bolívie, Argentina nebo Chile.

České zdravotnické přístroje a vybavení by ráda distribuovala do dalších peruánských klinik a nemocnic také tamější distribuční společnost Medic Trading SAC.

DO SOUKROMÝCH SANATORIÍ JDOU JEN NEJBOHATŠÍ, VEŘEJNÁ PÉČE POTŘEBUJE ZLEPŠIT

Zdravotnictví v Peru čekají velké výzvy. Zdravotní péče v Peru je nedostačující a 10 až 20 procent populace k ní zatím vůbec nemá přístup. Dělí se na soukromou a veřejnou. Soukromé kliniky jsou využívány pouze těmi nejbohatšími, tedy většinou cizinci nebo lidmi, kteří pracují v Peru pro největší společnosti.

Veřejná zdravotní péče, která je realitou pro většinu běžných peruánských obyvatel, se potýká s mnoha problémy. Ve veřejné sféře existují dva typy nemocnic. Minsa je řetězec státních nemocnic, které na-

bízejí péči těm nejchudším. Tato péče je také ze všech variant tou nejméně kvalitní. Nemocnice mají zastaralé vybavení a nedostatek lůžek i personálu. Bohužel není výjimkou, že pacienti čekají na zemi na chodbách i přes noc, protože pro ně není dostupné lůžko. Pacienti si stěžují na nezáměr sester a bez pomoci blízkých by se v nemocnici neobešli.

Druhý typ veřejných nemocnic je EsSalud, který je v Peru nejrozšířenější, protože toto pojištění je cíleno pro střední třídu a platí ho většina zaměstnavatelů. Poskytovaná péče je na o něco lepší úrovni díky kvalitnějšímu financování, ale stále má značné rezervy.

V soukromé sféře se nacházejí soukromé kliniky, které poskytují nejlepší služby, ale zároveň je to nejdražší zdravotní péče, kterou Peruánci může získat. Pouze ty největší firmy platí svým zaměstnancům pojištění na péči v těchto klinikách. Ty mají kvalitní vybavení i personál a jsou tam dostupné všechny léky.

PŘEPLNĚNÉ NEMOCNICE? PERUÁNCI PROTO ČASTO KONČÍ U TRADIČNÍ MEDICÍNY

Hlavní důvod pro nedostačující zdravotní péči je, že peruánská vláda přidělí pouze 332 dolarů na osobu ročně pro ty, co žijí v chudobě nebo extrémně chudobě a nemohou si tak zdravotní péči dovolit. Například v Chile a Argentině stát vyčlení



Peruánské zdravotnictví zatím trpí nedostatkem lékařů i lůžek, čekárny praskají ve švech.

přibližně 1300 dolarů na osobu. Navíc 30 procent peruánských doktorů zvažuje přesunutí do jiné země, kde budou mít lepší pracovní podmínky a mzdu. Tím by se prohloubily problémy peruánské zdravotní péče, která mimo jiné bojuje i s nedostatkem personálu.

V roce 2014 bylo v Peru k dispozici 16 nemocničních lůžek na 10 tisíc obyvatel. Pro srovnání například

Třicet procent peruánských doktorů zvažuje přesunutí do jiné země, kde budou mít lepší pracovní podmínky a mzdu.

v USA to bylo 29 nemocničních lůžek a v Chile 22 na stejný počet obyvatel.

V rámci pojištění poskytovaného státem jsou i potřebné léky. Peruánské nemocnice jsou nicméně nedostatečně financovány, proces získání léků je zdlouhavý a vyžaduje mnoho byrokracie. Mnoho pacientů si tak raději léky zaplatí z vlastní kapsy, aby získali medikaci, kterou potřebují. Kvůli přeplněným nemocnicím a zkušenostem se zanedbanou péčí mnoho občanů zdravotnímu systému v zemi nevěří a uchylují se nakonec k tradiční medicíně, která je v Peru velice populární. x

Petra Balladares, Martin Rossbach
Agentura CzechTrade

Foto: Shutterstock.com

Uzbekistán zrychlil reformy a sblíží se s Českem

Prezident Šavkat Mirzijojev a jeho vláda prosazují v poslední době ekonomické reformy, které středoasijskou zemi rychle modernizují a přibližují Západu. Rapidně roste také obchod s Českou republikou.

Třicetimilionový Uzbekistán je nejlidnatější a rozlohou třetí největší zemí Střední Asie. Zároveň jde o jednu z nejdynamičtějších ekonomik světa. Podle informací světové banky totiž patří mezi pouze 11 zemí světa, kterým za posledních 20 let každoročně vyrostl HDP o více než pět procent.

Obchod Uzbekistánu s Českou republikou roste dynamicky, za posledních pět let se zdvojnásobil. Loni poprvé v třicetileté historii bilaterálních vztahů přesáhl obrat vzájemného obchodu dvě miliardy korun. Nejsou to však pouze makroekonomické statistiky, které z této země pro investory a exportéry dělají čím dál silnějšího

konkurenta největší ekonomiky v regionu, sousedního Kazachstánu. Od nástupu nového prezidenta Šavkata Mirzijojeva v roce 2016 se do té doby značně izolovaná země začala otevírat okolnímu světu.

PREZIDENT PODPORUJE I PŘIBLIŽOVÁNÍ K EVROPSKÉ UNII

Kromě postupného odblokování často napjatých vztahů se sousedními zeměmi Taškent znovu začal vážněji jednat o přístupu do Světové obchodní organizace. Od roku 2018 probíhají jednání o posílení rámcové dohody s Evropskou unií a od roku 2021 je Uzbekistán v režimu GSP+, jehož prostřednictvím

ho EU pobízí i k prosazování udržitelného rozvoje. Podmínkou vstupu byla implementace 27 mezinárodních úmluv například o lidských právech či ochraně životního prostředí. Na oplátku EU snížila svá cla na nulu u více než dvou třetin celních položek. V neposlední řadě je země součástí evropské iniciativy Global Gateway, která má podpořit investice zejména do infrastrukturních projektů.

Nový prezident však nastartoval modernizační úsilí nejen navenek, ale zejména na vnitrostátní úrovni. Do té doby značně direktivní ekonomika dominovaná státními podniky se začala rychle liberalizovat a rozbíhá se rozsáhlá privatizace, deregulace a přijímání řady klíčových protržních zákonů posilujících například ochranu soukromých zahraničních investorů.

KVŮLI NESPOLEHLIVOSTI RUSKA JE V DOPRAVĚ ZÁJEM O STŘEDNÍ KORIDOR

Ruská invaze na Ukrajinu má významný dopad na mezinárodní

Uzbekým zlatem a nejdynamičtější exportní komoditou je bavlna.



Foto: Shutterstock.com



Foto: MSV

obchod a po pandemii covidu-19 byla další ranou pro řadu globálních dodavatelských řetězců. Země Střední Asie pozorně sledují změnu mezinárodní atmosféry a projevují zájem posilovat vztahy i se západními partnery. Hmatatelným důkazem tohoto vývoje je historicky první schůzka prezidenta USA s prezidenty všech pěti středoasijských republik v září letošního roku.

Vzhledem k tomu, že se řada exportérů nemůže dále spoléhat na Ruskou federaci jako na partnera pro přepravu zboží z Asie do Evropy, sílí tlak na hledání alternativních logistických propojení, jako je například takzvaný Střední koridor přes Kazachstán, Ázerbájdžán a dále Turecko nebo Černé moře. S tím jsou spojené rozsáhlé investice do dopravní infrastruktury, které mají potenciál

zintenzivnit zapojení celého regionu Střední Asie do světové ekonomiky.

BAVLNÁŘSKÁ VELMOC HLEDÁ TECHNIKU PRO ZEMĚDĚLSTVÍ ČI STROJÍRENSTVÍ

Uzbekistán je v první desítku zemí s největšími zásobami nerostných surovin na světě – má rozsáhlé zásoby uhlovladiků (plyn, ropa, uhlí), barevných kovů (značné zásoby mědi), uranu, ale i řady dalších surovin, které budou hrát klíčovou roli v transformaci evropských ekonomik. Příležitosti se nabízejí například v oblasti geologického průzkumu, zpracování nerostných surovin, ale i řadě dalších odvětví – strojírenství, metalurgii, modernizaci místní energetiky a infrastruktury a dodávkách dopravních prostředků.

Od roku 2021 je Uzbekistán v režimu GSP+, jehož prostřednictvím EU pobízí i k prosazování udržitelného rozvoje. Podmínkou vstupu byla implementace 27 mezinárodních úmluv například o lidských právech či ochraně životního prostředí. Na oplátku EU snížila svá cla na nulu u více než dvou třetin celních položek.

Uzbekistán patří také mezi deset zemí s největším podílem na světovém trhu s bavlnou, důležitou roli však hraje celý zemědělský sektor, proto existuje vysoký potenciál při modernizaci zemědělské techniky či v potravinářství. Partneři mají velký zájem i o spolupráci v oblasti obnovitelných zdrojů a napravení průmyslových škod na životním prostředí. Z dalších sektorů, které uzbeckí představitelé často zmiňují, lze připomenout například potenciál spolupráce v oblasti farmacie a zdravotnických technologií, vodohospodářství a odpadového hospodářství či sklárství (zejména obalové sklo).

Co se týče možné podpory při exportu ze strany českých finančních institucí, v klasifikaci EGAP (vycházející z dat OECD) bylo postavení Uzbekistánu v roce 2019 zlepšeno o jednu příčku do 5. rizikové kategorie. Podmínky financování a pojištění jsou tak nyní lepší než kdy dříve.

VZTAHY S ČESKEM JSOU V POSLEDNÍ DOBĚ NA VÝJIMEČNÉ ÚROVNI

Oboustranný zájem na posilování politických i obchodně-ekonomických vazeb letos podtrhla řada vzájemných návštěv na velmi vysoké úrovni. V dubnu navštívil Uzbekistán premiér České republiky Petr Fiala v rámci své jarní cesty po Asii. V červenci na tuto návštěvu navázal ministr průmyslu a obchodu Jozef Sikela, který v Taškentu se svým protějškem Lazizem Kudratovem vedl 9. zasedání česko-uzbecké Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci. V polovině října vedl misi do Uzbekistánu ministr zemědělství Marek Výborný. Ve všech případech české představitelé na jejich cestách doprovázely početné podnikatelské delegace.

Ve dnech 10. a 11. října naopak s delegací čítající více než 170 stakeholderů včetně zástupců 70 firem navštívil Českou republiku premiér Uzbekistánu Abdulla Aripov. Součástí cesty byla návštěva uzbeckého národního stánku na 64. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně a česko-uzbecké Business forum v pražském Hiltonu s více než dvěma stovkami účastníků. **x**

Na veletrhu MSV v Brně podepsali memorandum o spolupráci zástupci exportní pojišťovny EGAP, České exportní banky a uzbeckého Ministerstva investic, průmyslu a obchodu.



▲
Přečtěte si více o tom, jak podnikat v Uzbekistánu



Menší rozměry se v Asii týkají u bicyklů nejen průměru kola, ale proporčně celého výrobku.

Češi jsou osmý nejvyšší národ světa. Pro export musejí výrobky zmenšovat

V první světové desítce jsou Češi co do výšky i co do průměrné hmotnosti. To má důsledky pro export. Při vývozu musejí firmy své výrobky upravovat pro menší národy. Netýká se to jen oděvů, ale i nábytku nebo zdravotnických potřeb.

Není divu, že pohádkové postavy Dlouhý a Široký vznikly kdysi v české kotlině. Lidé z úrodné země, kde se odjakživa hodně jí a pije, se drží dlouhodobě mezi nejvyššími a také nejlustšími národy planety.

V aktuální statistice jsou co do výšky Češi v celosvětovém srovnání na osmém místě. Nejvyšším národem zůstávají už tradičně Nizozemci. Na špičce se také stále drží skandinávské národy včetně Estonska. Před Česko se v žebříčku ale nově derou ještě státy bývalé Jugoslávie, kde se zřejmě i díky rostoucí životní úrovni mění rychle také vzrůst lidí.

V současnosti je průměrný Čech vysoký asi 181 centimetrů. A průměrná Češka 168 centimetrů. To znamená, že oproti situaci na začátku minulého století je náš národ jako celek „vyrostl“ o 12 centimetrů. Důvody jsou zřejmě – vedle dlouhodobých genetických či klimatických vlivů je to samozřejmě vysoká životní úroveň, bohatá strava a kvalitní zdravotnická péče. Je tu ale ještě jeden vliv – Česko patřilo donedávna v rámci Evropy k nejvíce uzavřeným státům. Takže vysoké české geny se nemísily s menšími národy. Tak jak ale v Česku roste podíl přistěhovalců z východních

či jižních zemí, průměrná výška populace bude zřejmě už v další generaci stagnovat či spíš klesat.

DROBNÍ LIDÉ CHUDÉHO JIHU

Pro srovnání světový průměr u mužů je co do výšky 173 centimetrů, u žen 161 centimetrů. Které národy jsou na druhém konci žebříčku? K těm nejmenším na planetě patří velmi lidnaté trhy jižní Asie – Indonésie, Filipíny, Vietnam, Indie nebo Bangladéš. Muži v těchto zemích mají průměrnou výšku kolem 165 centimetrů, ženy dokonce jen kolem 153 centimetrů. Společným jmenovatelem těchto zemí jsou nízké příjmy, a tudíž méně bohatá strava. Například stát s nejmenší průměrnou výškou – Východní Timor – má roční hrubý domácí produkt v přepočtu na hlavu jen 1200 dolarů. Například Česká republika má tento ukazatel více než třicetkrát vyšší.

Druhým regionem s velmi malou průměrnou výškou populace jsou jihoamerické andské státy –

NÁRODY S NEJMENŠÍ VÝŠKOU

(v cm)

země	průměrná výška mužů	průměrná výška žen
Východní Timor	160	153
Šalamounovy ostrovy	163	157
Papua – Nová Guinea	163	157
Laos	163	153
Jemen	164	155
Nepál	164	152
Mosambik	164	155
Guatemala	164	151
Filipíny	165	154
Maršalovy ostrovy	165	155

Zdroj: Zdroj: wisevoter.com

Peru, Ekvádor, Kolumbie a Bolívie. Vedle nízkých příjmů a související omezené stravy tam hraje velkou roli i genetické dědictví, kdy se již sami o sobě malí hispánští kolonizátoři mísili s ještě menším indiánským obyvatelstvem. Původní etnika tvoří v Peru či Ekvádoru stále ještě až třetinu obyvatel, v Bolívii dokonce představují stále ještě většinu populace.

MENŠÍ KOLA PRO MENŠÍ CYKLISTY

Že většina národů je znatelně nižší než Češi, s tím musejí kalkulovat i mnozí exportéři. Tak například pro malé Japonce vyrábějí čeští nábytkáři podstatně menší židle. Drobným Kolumbijcům se zase dodávaly menší verze chirurgických implantátů z ušlechtilé oceli a titanu. S menšími zákazníky počítají také výrobci jízdních kol, kterých se během pandemie vyrábělo a prodávalo rekordní množství.

Ženy na Dálném východě mají v průměru výšku jen kolem 155 centimetrů.



Že se na menší verze výrobků spotřebuje trochu méně materiálu, to donedávna naprosto nehrálo v celkových nákladech firem roli. Naopak příprava zmenšených variant je někdy dražší než unifikovaná sériová výroba. Při současném růstu cen materiálů ale už i drobný rozdíl v množství spotřebované oceli nebo kvalitního dřeva může znamenat drobnou, leč vítanou dodatečnou úsporu.

HMOTNOST PACIENTŮ MUSEJÍ ZOHLEDNIT VÝROBCI LŮŽEK

To ale ještě není celý příběh. Daleko větší rozdíl totiž vyplne na povrch při srovnání hmotnosti. Češi totiž patří bohužel také k nejtlustším národům. Průměrnému

muži v české kotlině ukáže v současnosti váha skoro 92 kilogramů. Naproti tomu například takový Ind váží jen necelých 60 kilo. Takže když se do Asie vyváží třeba ty židle, mají nejen menší velikost, ale stačí jim vlastně i nesrovnatelně menší nosnost.

Rozdíly v hmotnosti berou v potaz samozřejmě také výrobci jízdních kol nebo zdravotnických lůžek. Stejně jako u rozdílu výšky je ale i nižší hmotnost většiny ostatních národů při exportu spíš malou výhodou. Ve většině případů je nakonec vždycky jednodušší uzpůsobit výrobek pro nižší hmotnost než naopak. ✘

Tomáš Stingl

NEJVYŠŠÍ NÁRODY SVĚTA

(v cm)

země	průměrná výška mužů	průměrná výška žen
Nizozemsko	184	170
Bosna a Hercegovina	183	167
Estonsko	183	169
Černá Hora	183	170
Dánsko	182	169
Island	182	169
Chorvatsko	181	167
Česká republika	181	168
Finsko	181	166
Lotyšsko	181	169

Zdroj: Zdroj: wisevoter.com



Čeští muži jsou proti celosvětovému průměru vyšší o 8 centimetrů.

Říci ne? Někdy raději ne

Odmítnout otevřeně obchodní nabídku nebo třeba jen pozvání na oběd může způsobit v některých zemích nemilé faux-pas. Jaké náznaky používají k vyjádření nesouhlasu různé kultury, aniž by přitom člověk musel použít slovíčko „ne“? A kde kroucení hlavou znamená souhlas?



Cistě z jazykového hlediska by mělo být v různých koutech světa snazší nesouhlasit. V mnoha jazycích se totiž slovo „ne“ řekne velmi podobně. V podstatě jde o různou formu stejného zvuku. Třeba non, nee, não, nage, nie, nein, nu, no, nej, nêt. Nesouhlas tak lze variací tohoto zvuku snadno vyjádřit stejně tak při rozhovoru se zemědělcem v argentinské pampě jako při jednání s obchodníkem v Jižní Africe nebo při setkání s dřevorubcem na ruské Sibiři.

Zato mezi výrazy pro souhlas jsou rozdíly větší. „Ano“ se v různých jazycích řekne dost odlišně: třeba sí, yes, da, tak, oui, taip, ja, igen. Jako by už jazyk naznačoval, že dohodnout se a najít společný kompromis je vždycky těžší než něco odmítnout nebo shodit dohodu ze stolu.

OBCHOD V ARÁBII? DÁ-LI BŮH

Pro některé mimoevropské kultury je ale ve skutečnosti těžší nesouhlasit. Proto odmítají nepřímě. Různá nedorozumění to může způsobit při obchodním jednání nebo objednávce dopravy, hotelového pokoje či jiné služby.

Mnohé asijské, africké nebo latinskoamerické národy prostě slovo „ne“ nerady používají. Typickou ukázkou jsou Arabové. Rozhovor s obyvateli i těch modernějších arabských zemí, jako jsou Spojené arabské emiráty, Jordánsko nebo Maroko, je rozvláčnější než dialog s Evropanem. Než se dojde k meritů věci, nezávazně se mluví o nesouvisejících tématech. Když se nakonec Arab rozhodne dodání služby nebo koupí zboží odmítnout, zřejmě to neřekne otevřeně. Spíš použije oblíbenou frázi: „inšálláh!“ Ta se volně pře-

kládá jako „dá-li Bůh“ nebo „pokud to bude vůle Boží“. Když je touto frází uzavřeno jednání, s nemalou pravděpodobností se jedná ve skutečnosti o zdvořilou formu odmítnutí.

Tím ale nejistota nekončí. Arabové totiž stejně tak neradi napřímo vyjadřují i jednoznačné ano. Ta fráze „inšálláh“ tedy může znamenat i možná, ještě uvidíme. Evropan musí vyčíst její aktuální význam mezi řádky z kontextu jednání.

Pokud západní obchodník se svou nabídkou příliš naléhá, může nakonec docílit toho, že mu arabský protějšek přisvědčí jen ze slušnosti, což zmatek završí. Varuje před tím třeba Desatero pro obchodování s Marokem na webu agentury CzechTrade: „Maročan zpravidla nepoužívá slůvko „ne“ a naopak je ve snaze vyhovět partnerovi schopen slíbit i nespílitelné. Počítejte s touto skutečností, abyste předešli vážným nedorozuměním.“

KDYŽ IND KROUTÍ HLAVOU, MOŽNÁ SOUHLASÍ

Přímé odmítnutí se moc nenosí ani na indickém subkontinentu. V zemích, jako jsou Indie, Bangladéš, Srí Lanka nebo Nepál, to začíná už komickou maličkostí, kterou může zakusit cizinec bloudící po městě. Pokud poprosí náhodného kolemjdoucího o radu, typický místní Bengálec nebo Tamil velmi nerad přizná, že poptávanou ulici nebo náměstí nezná. Místo toho dá cizinci suverénně instrukce, kam dál jít, byť by ho poslal třeba úplně opačným směrem.

Jeden z důvodů takového chování uvádí portál Pulse of Asia: „Jedním z hlavních faktorů... je slabá infrastruktura. Proto se lidé musejí neustále ptát jeden druhého na pomoc a v takových případech se odmítnout nebo říci přímé „ne“ v indické kultuře jeví jako tvrdé a neslušné.“

Portál také připomíná, že pro odmítnutí si Indové berou místo jasného „ne“ na pomoc jemně odstíněné obraty jako třeba „pokusím se“. „Udělám pro to maximum je další fráze, kterou můžete v Indii slyšet. Znamená ale přesný opak toho, než jak jí rozumějí lidé ze Západu.“

Nedorozumění přitom číhá nejen ve slovech, ale přidává se i gestikulace. Indové totiž při rozhovoru téměř neustále vrtí hlavou. Past spočívá v tom, že podle konkrétní „choreografie“ to může znamenat různá sdělení – buď ano, nebo ne, nebo možná. Konkrétní význam dokonce ovlivňuje i to, jak mluvčí gestikuluje obočím. Proto je lepší raději se na kývání nebo kroucení hlavou nespolehnout a případně se jemně doptat, zda jde vlastně o přitakání, nebo naopak nesouhlas.

VIETNAMEC PŘIKYVUJE? ŘÍKÁ JEN „POSLOUCHÁM VÁS“

Chybná interpretace pohybu hlavy často působí nedorozumění ještě o kousek dál na východ – ve východoasijských zemích, jako jsou Vietnam, Myanmar, Korejská republika, Tchaj-wan nebo Japonsko. Když při rozhovoru tamější lidé naslouchají druhému, někdy dost vehementně přikyvuji. Evropan to má tendenci intuitivně vnímat jako vyjádření souhlasu. Tím ale toto přikyvování není.

Druhá asociace, kterou podprahově cizinec má? Že tím místní lidé naznačují: Rozumím vám. Ani tohle ale nemusí být pravda. Stává se, že Evropan se anglicky ptá třeba na nádraží na nejbližší spoj do jiného města. Místní člověk nebo prodáváč lístků vytrvale přikyvuje a pak se ukáže, že nerozuměl ani slovo. Kývání znamenalo prostě jen: Poslouchám vás.

Tenhle úzus je nicméně nutné osvojit si i v opačném gardu. Tedy pokud návštěvník z Evropy poslouchá místního člověka třeba na Tchaj-wanu nebo v Japonsku, měl by také přikyvovat a uměřeně projevovat zájem, i když třeba zrovna všemu nerozumí. Bez mrknutí oka jen tiše naslouchat, tak jak by to bylo akceptovatelné v Evropě, může být na Dálném východě vnímáno jako neuctivost a nedostatečný respekt k tomu, kdo právě mluví.

JAPONEC ZNÁ 17 ZPŮSOBŮ, JAK ZDVOŘILE ODMÍTNOUT

Přímé „ne“ je v zemích Dálného východu stejně nevhodné jako v Arábii či Indii. Lidé obcházejí nepřijemné odmítnutí pomocí různých strategií. Od útěku k jiným tématům až po nejružnější úhybné fráze. „Pokud položíte Japonci otázku, na kterou by musel odpovědět záporně, dočkáte se přívalu nicneříkajících citoslovců.“



Přikyvování Vietnamců cizince často zmate, když po rozhovoru zjistí, že místní člověk ve skutečnosti vůbec nerozuměl.

Japonec prostě nesmí podle svých zvyklostí říci ne. Existuje 17 způsobů, jak ne říci zdvořile,“ uvádí portál Chování.eu. Souvisí to s principem zachování tváře. Kdo je napřímo odmítnut – a to zejména třeba před svými kolegy nebo rodinnými příslušníky –, vnímá to jako společenské ponížení a ztrátu tváře. Zlost za takové ponížení se pak zákonitě obrací vůči tomu, kdo nepřijemnou situaci byl třeba jen z neznalosti přivodil.

Trochu mírnější, ale podobné obrysy má použití „ne“ v zemích Latinské Ameriky. Obchod je tam více než kde jinde stavěn jako dlouhodobý, de facto přátelský vztah. Proto Latinoameričané neradi otevřeně přiznají třeba finanční problémy firmy. Spíš než otevřené odmítnutí další objednávky od dodavatele z Evropy tak může zavládnout v e-mailové komunikaci náhlé ticho, které potrvá tak dlouho, dokud se jihoamerický partner nedostane do lepší finanční kondice – a pak se po mnohaměsíční odmlce ozve s novou objednávkou jakoby nic.

IZRAELCI S „NE“ ROZHODNĚ PROBLÉM NEMAJÍ

Do kontrastu lze zmínit některé země, s nimiž české firmy hodně obchodují a kde mohou naopak narazit na tak jednoznačné „ne“, že to i pro českou pragmatickou povahu může znít příliš příkře. Jako takový trh zmiňují byznysmeni v první řadě nepřekvapivě Spojené státy americké. Jde o vším přesylený a extrémně konkurenční trh. Američané si zároveň velmi váží svého času. Tamější obchodníci ho tudíž nejsou ochotni poskytnout přespříliš – zejména při prvním kontaktu po telefonu nebo elektronicky.

Slušné, ale jasné a energické odmítnutí tak může přijít už po pár větách. „Jednání s americkými partnery nebývají jednoduchá, Američané umějí být velmi tvrdí vyjednávači. Buďte si vědomi své konkurenční výhody, kvality svých produktů a výhodnosti nabídky vaší společnosti a nebojte se slušně, leč asertivně prosazovat své zájmy,“ doporučuje zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Chicagu.

Za jakési „evropské Američany“ pak bývají v byznysu označováni Nizozemci, kteří svůj obchodní úspěch docílili také přímocí a sebevědomou otevřeností. I v Nizozemsku tak může exportér zažít slušné, leč rychlé a strohé ne bez zbytečných okolků.

Z národů, s nimiž české firmy často obchodují, je však úsečná přímocí typická nejvíce pro Izraelce. Izraelská příkra věcnost v byznysu i v běžném životě – již mohou někteří návštěvníci z jiných zemí vnímat někdy až jako neslušnost – je obvykle vysvětlována zkušeností z armády. Na povinnou vojenskou službu musejí v Izraeli nejen muži, ale i ženy, a i tato základní služba často zahrnuje nasazení do ostrých akcí. Z armády si pak Izraelci odnášejí do života schopnost samostatně a energicky se rozhodnout i v krizových momentech, improvizovat s neotřelými řešeními a mimo jiné také říkat věci ostatním otevřeně a bez příkras.

Právě tyto návyky z armády bývají často řazeny mezi klíčové důvody úspěchu Izraele v mezinárodním byznysu. Izrael je tedy jednou z mála mimoevropských zemí, kde lze slovíčko „ne“ vyslovit naprosto bez obav. x

Tomáš Stingl



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

Silicon Czechia: Polovodičový sektor je na vzestupu

Nedávno vznikl Český národní polovodičový klastr, rozrůstá se výzkum čipů v Brně, pro toto odvětví stát připravuje novou národní strategii. Česko má ambici hrát větší roli ve výrobě čipů, v nichž se Evropa chce stát více nezávislou na dodavatelích z Asie.

V poslední době nastala v oblasti polovodičů řada klíčových událostí, které jednoznačně potvrzují růstový trend polovodičového sektoru v České republice. V Rožnově pod Radhoštěm chystá americká firma ONsemi rozšíření své výroby. V Brně se připravuje centrum pokročilého výzkumu čipů ve spolupráci s tchajwanskými partnery. Současně se připravuje národní implementace evropského Aktu o čipech.

Loni také vznikl Český národní polovodičový klastr, který spolupracuje s Ministerstvem průmyslu a obchodu, ministryní pro vědu, výzkum a inovace, Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy a dalšími zainteresovanými insti-

Globální polovodičový trh aktuálně dosahuje hodnoty téměř 600 miliard dolarů a do konce desetiletí se má zdvojnásobit.

tucemi na Národní polovodičové strategii. Ta by měla být dokončena v polovině příštího roku.

Tyto a další chystané kroky potvrzují, že polovodičový sektor je v České republice na vzestupu. A není divu. Velikost celosvětového polovodičového trhu dosahuje téměř 600 miliard amerických dolarů, přičemž podle predikcí by se mohl do konce desetiletí zdvojnásobit. Jde o logický vývoj vzhledem k faktu, že desítky až stovky polovodičových čipů lze nalézt ve veškerých elektronických zařízeních včetně výrobních ků denní potřeby. Od mobilních telefonů, počítačů a televizí až po automobily. Jsou také v dopravních prostředcích, zdravotnických přístrojích a samozřejmě i v zařízeních,

jako jsou elektrárny nebo kosmické satelity.

S rostoucí mírou využití polovodičové technologie napříč různými sektory dochází k jejich zmenšování a dalšímu zdokonalování a dnes už jsou čipy víceméně nepostradatelnou součástí s narůstající přidanou hodnotou.

ZKUŠENÍMI DODAVATELI JSOU I TESCAN ČI MEOPTA

Samotná výroba polovodičových čipů je vše, jen ne jednoduchá. Skládá se z návrhu čipu, vlastní výroby a následného testování. Proces výroby je rozdělen na front-end produkci (výroba polovodičových desek s čipy) a back-end produkci (pouzdrění a diagnostika desek a výsledných čipů). Jedná se o komplexní proces, který je vysoce náročný na použité technologie, kompetence personálu, čistotu výrobního prostoru, ale také třeba vodu (pro oplachování a čištění desek je nutná ultračistá voda).

Česká republika má dlouhou tradici v oboru optoelektroniky a fotolitografie, její zkušenosti se s náročností polovodičového sektoru



Cílem posílení výroby v EU je získat větší nezávislost na dodavatelích z Asie.

dobře doplňují. Další příležitostí pro zapojení českých firem do polovodičových výrobních řetězců jsou zejména ve front-end výrobě, ale také v oblasti návrhu čipů. Česko má však co nabídnout také v back-end výrobě. Významnými dodavateli pro fotolitografii, která je základem front-end výroby, jsou v Česku působící společnosti Tescan, Thermo-Fisher a Meopta. Ty mimo jiné spolupracují s dominantním aktérem na poli fotolitografie – nizozemskou firmou ASML. Jedním z dalších českých hráčů v oboru je například firma SVCS vyrábějící pece, na kterých stojí část vysokoteplotních procesů v rámci polovodičové výroby.

EU CHCE ZDVOJNÁSOBIT PODÍL NA GLOBÁLNÍM TRHU

Pandemie covidu-19 spolu s ruskou agresí na Ukrajině ukázaly, jak křehké celosvětové dodavatelské řetězce jsou. Globalizace v tomto ohledu vytvořila mnoho příležitostí, ale také celou řadu závislostí, mimo jiné v oblasti polovodičů. Čipy jsou nezbytné pro postupující digitální transformaci.

Nedávný nedostatek čipů významně narušil dodavatelské řetězce v Evropské unii, od těch auto-

bilových po ty se zdravotnickými prostředky. I z toho důvodu přišla loni v únoru Evropská komise s návrhem nařízení Aktu o čipech. Toto nařízení se později stalo klíčovým impulzem pro aktivní rozvoj vládní podpory polovodičového sektoru. Akt o čipech je zásadní pro posílení evropského polovodičového ekosystému, jeho záměrem je zdvojnásobit podíl EU na světovém trhu do roku 2030. Během českého předsednictví Rady Evropské unie se u nařízení podařilo dosáhnout předběžné politické shody, což byl významný krok pro konečné schválení Aktu a zveřejnění v září letošního roku.

AKT O ČIPECH PŘINESE NOVÉ INVESTICE DO VĚDY A VÝZKUMU

Toto nařízení se zaměřuje na pět strategických cílů – posílení výzkumu a vývoje, budování a posilování schopnosti EU inovovat v oblasti návrhu čipů, zavedení rámce pro zvýšení výroby do roku 2030, řešit nedostatek dovedností a talentu a konečně také rozvíjet porozumění globálním dodavatelským řetězcům polovodičů. Těchto cílů chce Akt dosáhnout prostřednictvím tří pilířů, které kromě posílení unijního polovodičového průmyslu cílí také

Český národní polovodičový klastr

- Založen byl v prosinci 2022 jako vyvrcholení spolupráce s MPO, Úřadem vlády a českými subjekty, které prošly národní výzvou pro IPCEI Mikroelektronika (projekty společného evropského zájmu v oblasti mikroelektroniky a komunikace).
- Cílem je spojit na národní úrovni instituce, jež jsou součástí polovodičového hodnotového řetězce, od návrhu polovodičových součástek (designu IP) až po front-end a back-end výrobu čipů včetně elektronové mikroskopie a posílení české pozice v tomto sektoru.
- Klastr propojuje akademické instituce a průmyslové partnery a vytváří nutnou synergií pro implementaci evropského Aktu o čipech.
- Z firem jsou již členy například ONsemi, NXP Rožnov, ST Micro Praha, Cudasip Brno, UJP Praha, Tropics Square Praha, Thermofischer, Tescan, SVCS Valašské Meziříčí, ESC Praha.
- Z dalších institucí jsou členy například ČVUT Praha, VUT Brno, Cybersecurity Hub Brno, UPT Akademie věd.
- Členství aktuálně zvažují například Inferencetech, Brnologic, Fyzikální ústav akademie věd či Západočeská univerzita. ■

na investice do budování technologických kapacit, posilování odolnosti dodavatelských řetězců a monitorování systému a připravenost na krizi.

Očekává se, že připravovaná iniciativa „Čipy pro Evropu“, která je prvním pilířem Aktu, zmobilizuje veřejné a soukromé investice. Z hlediska České republiky bude mít Akt o čipech celou řadu přínosů. Mezi ty hlavní patří více financí na výzkum a vývoj, rozvoj vzdělávání pracovníků v polovodičovém sektoru a přilákání nových talentů, ale také vyšší atraktivita pro nové investice do polovodičové výroby.

Z Aktu o čipech vychází již zmiňovaná připravovaná Národní polovodičová strategie. Jejím cílem je identifikovat, v jakém typu čipů má český průmysl největší potenciál, a následně navrhnout podpůrná opatření, jak tento potenciál realizovat v nejvyšší možné míře. Tento rozvoj nebude možný bez dostatečného množství kvalifikovaných pracovníků – záměrem strategie je tudíž cílit i na vzdělávání a rozvoj dovedností u budoucích zaměstnanců polovodičového sektoru v ČR. ■

Monika Müllerová a Alžběta Rücklová
Ministerstvo průmyslu a obchodu

EU spustí projekty za 22 miliard eur, říká šéf polovodičového klastru

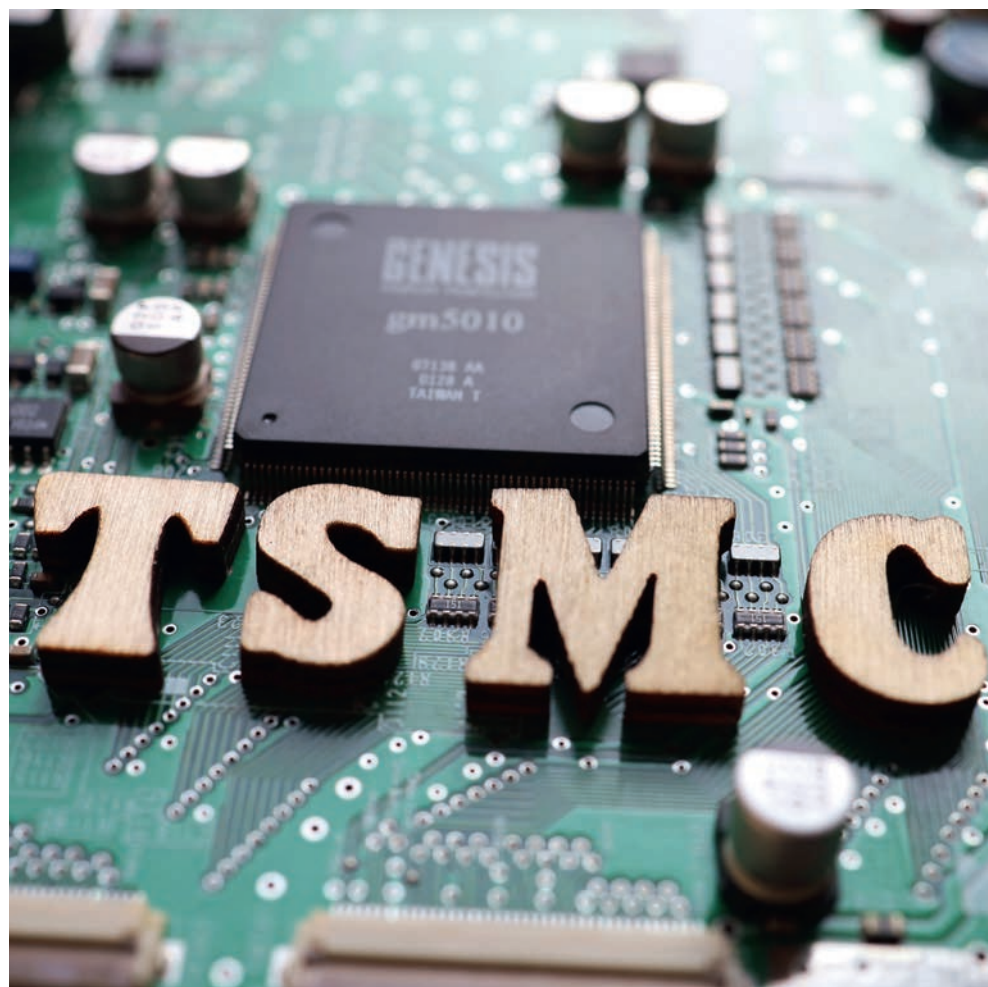
Do přípravy Národní polovodičové strategie je zásadním způsobem zapojen Český národní polovodičový klastr. Vede ho expert na mikroelektroniku Stanislav Černý. Ten vidí české příležitosti třeba v dodávkách pro světového giganta TSMC či v dalším rozvoji výroby čipů v Rožnově pod Radhoštěm.

» Kdy můžeme očekávat novou Národní polovodičovou strategii (NPS), co přinese českému polovodičovému sektoru?

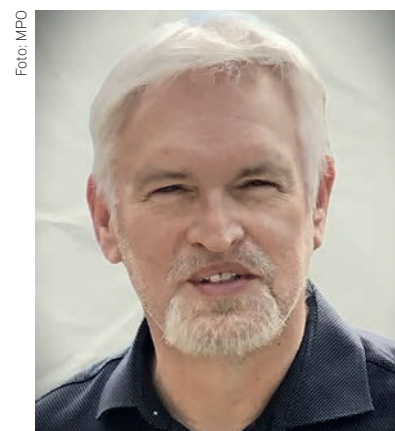
NPS je důležitým krokem České republiky určit si priority a příležitosti pro posílení svého polovodičového hodnotového řetězce, která zahrnuje širokou škálu expertizy od IP designu, EDA nástrojů až po front-end a back-end technologie včetně využití elektronové mikroskopie a dalších. I když Česká republika zřejmě nebude lídrem Evropy v počtu vystavených továren, může významně mobilizovat svůj intelektuální potenciál a získat strategické investice v oboru. NPS vzniká v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO), přičemž klastr a další spolupracující organizace zaštiťují odbornou stránku. Důležitou součástí definice strategických cílů je využití analytických zdrojů a průzkumu trhu za přispění významných subjektů – tato část práce klastru by měla být hotová do konce letošního roku. Přínosem pro český polovodičový průmysl bude například zapojení se do prvního pilíře evropského Aktu o čipech s cílem výrazně zlepšit pozici českého polovodičového hodnotového řetězce.

» Jak bude klastr Národní polovodičovou strategii naplňovat?

Obecně bude její provádění rozděleno mezi adekvátní instituce, které budou pracovat ve spolupráci s dalšími aktéry a v rámci gesce MPO. Důležitý bude rozpočet na provádění českého polovodičového zákona. Sousední země, jako je například Německo, v současné době



Umístění polovodičové továrny v Drážďanech, zhruba 40 kilometrů od českých hranic, skýtá velkou příležitost pro Českou republiku nejen s ohledem na možné zapojení českých firem do dodavatelského řetězce TSMC, ale také na umístění nových poboček některých dodavatelů TSMC v zemi.



Stanislav Černý

- » 1983 vystudoval VUT v Brně se zaměřením na mikroprocesory a mikroelektroniku
- » 1989 založil firmu CerSoft – inovativní vývojové nástroje pro mikroprocesory
- » 1997 s týmem vyvinul světově první vývojový nástroj pro akceleraci vývoje aplikací s procesory na principech generativní AI, která asistuje uživateli jako virtuální aplikační inženýr
- » 2001 obdržel cenu za nejlepší evropskou technologii za nástroj Processor Expert – o nástroj projevil zájem Fujitsu Europe, National Semiconductor a Motorola
- » 2009 se stal vedoucím pobočky Free-scale Brno a manažerem vývojových nástrojů
- » 2018 založil firmu SmarterInstruments – výzkum a vývoj umělé inteligence pro mikroprocesory s nízkým příkonem pro novou generaci AIoT zařízení
- » 2021 byl zvolen pro IPCEI Mikroelektronika národním kontaktním bodem, spolupracoval na přípravě strategie ČR v rámci IPCEI
- » 2022 byl jmenován poradcem MPO za Hospodářskou komoru a zvolen prezidentem Czech National Semiconductor Cluster z. s. »

investují do svého polovodičového řetězce vyšší desítky milionů eur. V rámci NPS bude klastr expertní silou, která propojuje akademické instituce s průmyslem a bude nadále spolupracovat s Evropskou komisí v oblasti designu IP a dalších součástí prvního pilíře evropského Aktu o čipech. Současně díky svému evropskému rozměru a síti partnerů bude Českou republiku propojovat do významných aktivit, standardizací a ve spolupráci s agenturou CzechInvest, MPO, MŠMT, Úřadem vlády a regionálními inovačními agenturami.

» Co konkrétně klastr plánuje v nadcházejícím období?

Díky strategickému zapojení klastru do Silicon Europe, největší sítě evropských klastrů reprezentující 400 tisíc high-tech pracovních míst v Evropě, je Česká republika zapojena do evropské synergie pro implementaci Aktu o čipech. Společně plánované akce zahrnují SEMICON Mnichov, pokračování aktivit aliance evropských polovodičových regionů (ESRA), networking pro IPCEI v oblasti Mikroelektronika a komunikační technologie v roce 2023. Klíčovou evropskou událostí roku je první schůze IPCEI v Berlíně, kde bude oficiálně spuštěno 68 evropských projektů. Jejich celkový rozpočet je 22 miliard eur. Klastr připravuje národní

Za posledních 30 let pomáhá měnit svět k lepšímu celkem 63 miliard čipů z Rožnova. Letos oznámila korporace ONsemi zájem o možnou investici do rozšíření výroby v Rožnově ve výši dvou miliard dolarů.

projekty pro pilíř I. Aktu o čipech a účastní se workshopů v rámci společného podniku na výrobu čipů a pracovních komisí DG Connect. Současně se klastr připojil k evropské výzvě pro vzdělávání v oblasti IP designu, dále plánuje projekty v oblasti výzkumu a vývoje, podání evropského projektu pro posílení polovodičových kompetencí regionu Zlín (spolupráce s nizozemským Brainport a saským Silicon Saxony) a řadu dalších akcí.

» Jak se rozvíjí spolupráce s Tchaj-wanem?

Ne náhodou se chce ve svých aktivitách klastr zaměřovat i na tuto zemi. Z teritoria totiž pochází řada významných polovodičových výrobců, jako je například MediaTek, ASE Technology Holdings, United Microelectronics Corp., Novatek Microelectronics či Realtek Semiconductor. Tím nejvýznamnějším je však bezesporu Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC).

Jméno společnosti bylo v poslední době často skloňováno vzhledem k chystaným investičním záměrům v zahraničí – v Japonsku, USA, ale také v sousedním Německu.

Umístění polovodičové továrny v Drážďanech, zhruba 40 kilometrů od českých hranic, skýtá velkou příležitost pro Českou republiku nejen s ohledem na možné zapojení českých firem do dodavatelského řetězce TSMC, ale také na umístění nových poboček některých dodavatelů TSMC v zemi. Ve snaze podpořit maximální využití této příležitosti chystá MPO ve spolupráci s Českou ekonomickou a kulturní kanceláří v Tchaj-peji a agenturou CzechInvest na příští rok hned několik souvisejících aktivit včetně investičního workshopu na Tchaj-wanu, investiční konference v České republice nebo českou účast na polovodičovém veletrhu SEMICON Taiwan 2024.

» Nakolik se drží tradiční výroba čipů v Rožnově?

ONsemi, světově významná polovodičová společnost se zaměřením na špičkovou výkonovou elektroniku a inteligentní snímání, má v Česku dvě špičková návrhová střediska zaměřená na vývoj nových polovodičových součástek, jejich inovační potenciál je doložen více než 300 mezinárodními patenty. A právě v Rožnově pod Radhoštěm pak ONsemi rozvíjí sedmdesátiletou tradici bývalé Tesly ve výzkumu, vývoji a výrobě polovodičových materiálů a součástek. Aktuálními výkony – přes tři miliony leštěných a epitaxních desek a přes tři miliardy čipů – se vrací Česko na polovodičovou mapu světa. Za posledních 30 let tak pomáhá měnit svět k lepšímu také celkem 63 miliard čipů z Rožnova. Letos oznámila korporace ONsemi zájem o možnou investici do rozšíření výroby v Rožnově ve výši dvou miliard dolarů, jejíž realizace by aktivovala také příležitosti celého polovodičového řetězce – od výzkumu a vzdělávání přes dodávky spotřebních materiálů a přípravků až po nová zařízení. »

Monika Müllerová a Alžběta Rücklová
Ministerstvo průmyslu a obchodu

Léčba pomocí skla a drahokamů? Somavedic vstoupil do Emirátů

Meditační lampu, která spojuje exkluzivní sklářský design a léčivé účinky minerálů, prodává severočeská firma Somavedic už do šedesáti zemí světa. Nedávno vstoupila i na trh Spojených arabských emirátů, kde se českému designu tradičně daří.

Své sklářské výrobky nabízí lovosická firma Somavedic Technologies světu už 12 let. Uvádí, že za tu dobu si získala téměř 90 tisíc zákazníků. Somavedic na první pohled připomíná jakousi meditační lampu vyvedenou v luxusním designu. Má být ale v první řadě léčivým přístrojem, který funguje na bázi uvolňování energie z minerálů. Umístěním v bytě nebo třeba v relaxačním centru má pomoci lidem, aby se zbavili stresu nebo lépe spali.

Zakladatel firmy Ivan Rybjanský ve videovizitce projektu říká, že hledal cestu k ochraně zdraví a duševní pohody lidí v moderní civilizaci. Při navrhování Somavediku zkombinoval poznatky různých disciplín od kvantové fyziky až po feng-šuej. „Nakonec jsem zjistil, že kameny a kovy v určité konstelaci vysílají vlny a ty vytvářejí prostor pro regeneraci těla a mysli,“ uvádí Rybjanský.



Značka sází na design a kvalitní materiál, třeba korpus modelu Amber je z ručně foukaného jantarového skla.



Více příběhů
o vývozcích
najdete na
EXPORTMAG.CZ

Různé drahé minerály jsou umístěny do skleněné schránky vyvedené ve slušivém designu, která je uvnitř potažena stříbrem. „Výroba Somavediku začíná skleněným korpusem v tradičních sklárnách na severu Čech, odkud následně putuje do Lovosic. Tam se precizně sestaví srdce, které je tvořeno Teslovou cívkou, polodrahokamy, drahokamy a vzácnými kovy a následně uloženo do korpusu,“ popisuje firma celý výrobní proces. Výrobky v různých modelech pak putují nejen do domácností, ale často také do tuzemských i zahraničních zdravotnických středisek nebo center pro jógu či wellness.

EMIRÁTNĚ SI ZA STYLOVÝ DESIGN RÁDI PŘIPLATÍ

Mezi zhruba šedesátku zemí světa, kam Somavedic pronikl, patří už i Spojené arabské emiráty. Pro tento typ výrobku jsou ideálním cílem. České sklo tam má vybudováno dobré jméno. „Ve Spojených arabských emirátech je celkově dobré povědomí o českém designu, které zde úspěšně šíří například právě čeští skláři. Před nedávnem jsem měl třeba možnost mluvit se zástupci jiné české společnosti Anima, která sem zase dodává stylové vodní dýmky,“ říká Vladislav Polách ze zahraniční kanceláře CzechTrade v Dubaji, která Somavediku se vstupem na trh pomáhá.

Solventní zákazníci v Emirátech jsou ochotni zaplatit za kvalitní design vyšší cenu, což je právě u Somavediku důležitý faktor. Jeho cenovka se totiž pohybuje od deseti tisíc korun za standardní model Harmony až třeba po 50 tisíc korun

za prémiový model Amber, který má podle výrobce poskytovat maximální ochranu proti negativnímu vlivu různých elektromagnetických polí. „V Emirátech existují zákazníci, kteří mají rádi stylový design a jsou ochotni si za něj připlatit. Cena tak nemusí být nutně hlavním kritériem výběru,“ potvrzuje Vladislav Polách.

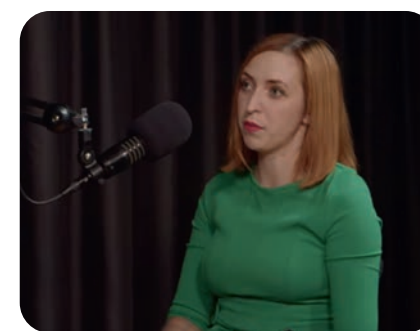
FIRMY MOHOU VYUŽÍT EXPORTNÍ INKUBÁTOR I MYSTERY SHOPPING

Značka Somavedic využila pro vstup na trh Emirátů tamější Exportní inkubátor CzechTrade. Ten českým vývozcům nabízí celý balík výhod. „Každá firma má v Exportním inkubátoru kromě svého vlastního místa v rámci sdílené kanceláře k dispozici i prostory pro jednání, kuchyňku a další zázemí. Vedle toho se daným firmám snažíme pomoci s rozjezdem jejich aktivit v Emirátech, popřípadě v celém regionu Perského zálivu,“ říká Vladislav Polách. „Pro Somavedic jsme například podle jeho specifikace vyhledávali a oslovovali místní partnery pro logistiku, respektive pro uskladnění výrobků. Dále pak jsme s firmou konzultovali postup založení lokálního bankovního účtu, což je v Emirátech složitější. Následně jsme firmě doporučili zástupce několika místních bank.“

Služby inkubátoru mohou jít ještě dále. „Pro další společnosti v rámci inkubátoru – například pro Českou mincovnu – jsme třeba realizovali detailní mystery shopping u lokálních prodejců zlata ve čtyřech severních emirátech, zjišťovali rozsah sortimentu a ceny zboží či přístup obchodníků k zákazníkům,“ ilustruje Vladislav Polách.

Emiráty i díky této podpoře patří ke klíčovým obchodním partnerům České republiky na Blízkém východě. Loni tam české podniky dodaly zboží a služby za zhruba 20,5 miliardy korun, což bylo meziročně téměř o šest miliard více. x

Tomáš Stingl



Náplasti BioHealing hojí i dosud neléčitelné chronické rány

Cílem je maximálně urychlit hojení chronických ran spojených například s diabetem. Díky účinku amniové membrány je pak kůže na bývalé rány pružná a pevná a rána už se znovu neotvírá.



Digitální nomádka: Jak skloubit práci a cestování zároveň?

Jak vypadá život digitální kočovnice, která se s ostatními členy firmy, pro niž pracuje, osobně setkává pouze několikrát do roka a většinu času tráví na cestách po celém světě?



Český startup vyvíjí webové aplikace pomocí ChatGPT

Firma Contember mění svět vývoje webových aplikací. Ty bez vývojářů generuje umělá inteligence v řádu minut. Podle investorů má firma potenciál stát se jednořazcem – startupem s tržní hodnotou přes miliardu dolarů.



Naše čistírna je nejchytřejší na trhu, tvrdí šéf TopolWater

Rodinná firma TopolWater už 30 let vyvíjí inovativní čističky odpadních vod. Firma je držitelem několika evropských i světových patentů a dvě třetiny svých výrobků vyváží.



Detektory Advacamu chrání astronauty a prověřují materiály

Částicové kamery Advacamu pracují na ISS, na misích NASA a brzy i na Měsíci. Na zemi slouží k nedestruktivnímu testování materiálů, díky rentgenovému záření vidí do jejich vnitřní struktury a identifikují případné defekty.



S izolačními nátěry uspěli Češi i za hranicemi

Společnost Alpha Czech vznikla teprve před třemi lety, curriculum vitae už má ale hustě popsané. I zákazníkům v zahraničí pomáhá ušetřit za energie – její izolační nátěry jsou zajímavou volbou při zateplování domů a výrobních hal.



OECD aktualizovala směrnici pro odpovědné chování podniků

Jednání podniků v oblasti ochrany životního prostředí, nakládání s daty či respektování práv zaměstnanců. Na tyto i další aspekty se zaměřuje klíčová Směrnice OECD, která se letos dočkala aktualizace.

Nového znění Směrnice měli možnost se vyjádřit zástupci podniků, akademické sféry, neziskových organizací i jednotlivci formou veřejné konzultace. Nové znění bylo v rámci aktualizace přejmenováno na Směrnici OECD pro nadnárodní podniky k odpovědnému podnikatelskému chování.



Na ministerské konferenci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) začátkem června byla přijata aktualizace Směrnice OECD pro nadnárodní podniky (dále jen Směrnice). Ta je souhrnem nezávazných doporučení pro podniky ohledně společensky odpovědného chování s cílem podpořit udržitelný rozvoj a minimalizovat nepříznivé dopady podnikatelských aktivit.

Směrnice byla přijata již v roce 1976 a pokrývá veškeré klíčové oblasti, jichž se činnost podniků dotýká, jako jsou například lidská práva, práva zaměstnanců, životní prostředí nebo korupce.

Směrnice OECD platí stále i půl století od svého prvního zveřejnění za klíčové doporučení pro podniky ve vyspělých zemích.

Za dobu své existence si vydobyla široké uznání jako nejlepší globální standard pro odpovědné chování podniků, a dokonce se stala inspirací pro návrh legislativy Evropské unie o náležité péči podniků v oblasti udržitelnosti.

AKTUALIZACE ZAHRNULA ZKUŠENOSTI Z UPLYNULÉ DEKÁDY

Předchozí znění Směrnice bylo vydáno v roce 2011, přičemž současná aktualizace odráží více než desetiletí nových zkušeností získaných od posledního přezkumu a zároveň reaguje na naléhavé výzvy ze sociální, environmentální a technologické oblasti. K předběžnému návrhu aktualizova-

DOPADŮM NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ MÁ PODNIK PŘEDCHÁZET

Změny provedené ve Směrnici se dotkly všech jejích 13 kapitol. Nejrozsáhlejšími změnami prošla kapitola věnovaná životnímu prostředí, kde byla doporučení upravena a rozšířena tak, aby byla v souladu s mezinárodními přijatými cíli v oblasti změny klimatu a biodiverzity. Nově jsou například explicitně vyjmenovány oblasti, ve kterých zejména dochází k nepříznivým dopadům činnosti podniků na životní prostředí: změna klimatu, ztráta biodiverzity, degradace půdních, mořských a sladkovodních ekosystémů, odlesňování, znečištění ovzduší, vody



Směrnice klade důraz mimo jiné na bezpečné a důstojné podmínky zaměstnanců.

a půdy a závadné nakládání s odpady včetně nebezpečných látek.

Pravidla pro podniky jsou zpřesněna v tom smyslu, že nemají pouze vyhodnocovat dopady své činnosti na životní prostředí, ale také provádět souhrnný proces due diligence neboli náležité péče ohledně nepříznivých dopadů jeho činnosti na životní prostředí, a to se zaměřením na dopady, které mohou představovat pro životní prostředí největší riziko. Takovým dopadům by měl podnik předcházet a v případě jejich vzniku řešit nápravu.

VELKOU ZMĚNOU PROŠLY PASÁŽE O TECHNOLOGIÍCH

Druhou oblastí, kde došlo za posledních desetiletí k obrovskému posunu, na který Směrnice reaguje, jsou technologie. I zde se zavádí doporučení procházet kompletním procesem náležité péče ohledně vývoje, financování, licencí, prodeje a užití technologií včetně sběru a užití dat. Podniky zapojené do vývoje nových technologií by měly předvídat a případně řešit etické, právní, pracovní, sociální a environmentální výzvy vyvolané těmito novými technologiemi a zároveň podporovat odpovědné inovace a zapojit se do dialogu s místními regulačními orgány a zástupci zaměstnanců. V oblasti dat by podniky měly při jejich sběru, sdílení a užití zvýšit transparentnost smluv o přístupu k datům

a jejich sdílení a vypracovat interní postupy odpovědné správy dat.

SMĚRNICE JE DOPORUČENÍM PRO VŠECHNY PODNIKY, NEJEN PRO TY STÁTNÍ

Vešle jednotlivých oblastí činnosti podniků došlo i k aktualizaci obecných pravidel, na nichž jsou doporučení podnikům ohledně odpovědného chování ve Směrnici založena. Vzhledem k tomu, že Směrnice je primárně určena nadnárodním podnikům, a to z důvodu, že právě ty měly největší potenciál ovlivňovat podnikatelské prostředí a posouvat standardy firemní kultury v době, kdy byla Směrnice před téměř 50 lety přijata, dochází v aktualizaci ke zpřesnění definice nadnárodního podniku pro její účely. Směrnice umožňuje rozšiřující výklad tohoto pojmu, upřesňuje však zároveň, že hlavními faktory pro posouzení, zda se v konkrétním případě o nadnárodní podnik jedná, by měly být mezinárodní povaha, struktura společnosti a jejich aktivit a v neposlední řadě i obchodní povaha a účel činnosti společnosti. OECD však klade důraz na to, že i když se na ostatní podniky znění Směrnice výslovně nevztahuje, bylo by velmi vhodné, aby se všechny podniky na trhu doporučenými Směrnice v oblasti náležité péče a odpovědného chování v co nejvyšší možné míře řídily.



Podívejte se na aktualizované znění Směrnice (v angličtině)

Co se týče procesu provádění náležité péče, Směrnice v novém znění upřesňuje, že by opatření, která podnik přijme k provádění náležité péče, měla být založena na míře rizika a měla by být vhodná a přiměřená danému kontextu. Pokud není možné řešit všechny identifikované nepříznivé dopady najednou, měl by podnik provádět opatření nejprve u nepříznivých dopadů, které považuje za nejzásadnější na základě závažnosti a pravděpodobnosti nepříznivého dopadu.

Náležitá péče zohledňující riziko související s produkty nebo službami podniku by měla zohledňovat známé nebo rozumně předvídatelné okolnosti používání produktu nebo služby v souladu s jejich zamýšleným účelem. Je ale potřeba brát ohled i na rozumně předvídatelné nesprávné použití nebo zneužití výrobku nebo služeb, ze kterého by mohly plynout nepříznivé dopady.

FIRMY MAJÍ INFORMACE O SVÉM ZODPOVĚDNÉM CHOVÁNÍ ZVEŘEJŇOVAT

Směrnice obsahovala již od počátku řadu doporučení pro odpovědné chování podniků, která byla nyní relativně rozsáhle aktualizována a v rámci tohoto textu bylo možné uvést pouze několik z významných změn. Pro další je potřeba se obrátit na plné znění aktualizované Směrnice.

Novinkou je však i to, že podniky by měly nyní podle zásad odpovědného chování nejen postupovat, ale také o těchto svých postupech zveřejňovat informace. Dosud se kapitola zveřejňování informací soustředila na otázky obchodní povahy, nově se k nim přidávají i otázky odpovědného chování podniků. Podniky by měly zveřejňovat metodiky, které se týkají závazků postupovat podle principů a standardů obsažených ve Směrnici a plánů pro implementaci náležité péče v rozsahu doporučeném Směrnici.

Aktualizované znění Směrnice by mělo v konečném důsledku přinést podnikům lepší a jasnější návod, jak reagovat na složité výzvy dnešního světa a nezatěžovat v rámci své podnikatelské aktivity svět a společnost více, než je nezbytně nutné. ✘

Kolektiv autorů oddělení mezinárodního práva
Ministerstvo průmyslu a obchodu

Vybrané veletrhy v zahraničí s podporou českých vystavovatelů

6. 11. - 8. 11. 2023

Hospitality

Katar

Společná česká účast zamíří na veletrh vybavení pro hotelová a rekreační zařízení, gastronomii a nabídky turistických a lázeňských pobytů. Výstava je zaměřena mimo jiné na gastronomickou techniku a vybavení pro kuchyně, interiérový design, zábavu a volný čas, lázeňství a cestovní ruch obecně.

Kontakt: Jana Trnková, jana.trnkova@czechtrade.cz

12. 11. - 16. 11. 2023

Dubai Airshow

Dubaj, Spojené arabské emiráty

Akce je přehlídkou nejmodernějších letounů a technologií v letectví i obranném průmyslu. Lze ji

Foto: Shutterstock.com



zápustkové a volně kované výkovky, lisované a vstříkované plastové díly, nástroje a formy a sestavy z uvedených komponentů.

Kontakt: Jana Falathová,
jana.falathova@czechtrade.cz

15. 11. - 17. 11. 2023

Cosmoprof Asia

Hongkong, Čína

Akce bude hostit více než tisícovku společností vyrábějících produkty v oblasti parfémů a kosmetiky, kosmetických salonů a lázní, nehtů a doplňků, kadeřnických salonů, přírodních a organických produktů. Veletrh byl zařazen mezi podporované akce v rámci projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK – program Marketing.

Kontakt: Jaroslava Pacáková,
jaroslava.pacakova@czechtrade.cz

30. 11. - 2. 12. 2023

Tech Industry

Rīga, Lotyšsko

V regionu Pobaltí jde o nejvýznamnější veletržní akci se zaměřením na průmyslovou výrobu. Tematicky pokrývá strojírenství, kovobrábění, oblast automatizace, elektroniku a elektrotechniku, materiály a technologie pro průmyslovou výrobu a segment nástrojů.

Kontakt: Miroslav Mandák,
miroslav.mandak@czechtrade.cz



využít pro oslovení zákazníků nejen ve Spojených arabských emirátech, ale i v dalších zemích Blízkého východu či Afriky.

Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz

14. 11. - 16. 11. 2023

Elmia Subcontractor

Stockholm, Švédsko

Jde o největší úzce profilovaný veletrh strojírenských subdodávek v severní Evropě. Zaměřuje se zejména na svařované konstrukce, přesně obráběné díly, zpracování plechů, hliníkové odlitky, odlitky z šedé a tvárné litiny, oceli,

Akce v České republice

23. 11. 2023 PLZEŇ

VĚDECKOTECHNICKÝ PARK

Roadshow – Jak uspět na zahraničních trzích

Jedinečná série setkání s řediteli zahraničních kanceláří a konzultanty CzechTrade zavítá do Plzně. Na konferenci, která se koná od 10:00 do 14:00 hodin, se zájemci dozvědí, jak si vybrat vhodný exportní trh a jak na něj vstoupit. Bude možnost využít i individuálních konzultací s odborníky na export.

Cena: zdarma

23. 11. 2023 ONLINE

INCOTERMS 2020 v praktických příkladech

Webinář probere pravidla, která usnadňují a napomáhají mezinárodnímu obchodu. Využívají se po celém světě, zjednodušují transakce, napomáhají výkladu obchodních podmínek a podporují dobrou obchodní praxi. Tyto principy jsou plně respektovány a užívány při každodenním obchodování. Staly se tak jedním z nejdůležitějších pilířů mezinárodní výměny zboží.

Cena: 1210 Kč

29. 11. 2023 ONLINE

Maroko: nový trh pro e-mobilitu

Severoafrická země je jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik na světě a její trh s e-mobilitou má velký potenciál. Vláda investuje do rozvoje e-mobility 2,25 miliardy eur a do roku 2030 plánuje mít na silnicích jeden milion elektromobilů. Webinář pořádaný zahraniční kanceláří CzechTrade Maroko a tamější e-mobility asociací APIME představí nové příležitosti pro české firmy.

Cena: zdarma

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

Aktuální informace lze také nalézt na www.czechtrade.cz/kalendar-akci



MPO pořádá české oficiální účasti na veletrzích v zahraničí



Více informací naleznete také na webu CzechTrade, kde postupně přibývají další teritoriální i odborné semináře.



Pomáháme startupům vyrůst v zahraničí



Jste český startup a máte ambice obchodovat v zahraničí? Hledáte investora, nové impulsy, zkušenosti nebo pomoc s business plánem? Pro konzultaci kontaktujte náš tým jan.spunda@czechtrade.cz nebo eliska.sekacova@czechtrade.cz.

Startup Entry

Posouzení exportního potenciálu startupu, doporučení vhodného teritoria a využití individuální služby za zvýhodněnou cenu.

Startup zóna

Prezentace na sdíleném prostoru na veletrhu se zaměřením na inovace.

Czech Startup Days

Pitch před zahraničními investory včetně doprovodného programu (např. panelové diskuze, workshopy s investory, prezentace best practice).



Více informací vám poskytne exportní konzultant na centrále agentury CzechTrade: www.czechtrade.cz/kontakty

Expert na váš export



Business
INFO.cz

VÁŠ ZDROJ OVĚŘENÝCH ZPRÁV, NÁVODŮ A RAD

AKTUÁLNÍ INFORMACE PRO PODNIKATELE

www.businessinfo.cz



Hledáte obchodní
příležitosti ve světě?



Hledáte přehledné informace
o zahraničních trzích?