

EXPORT

Listopad 2024

Exportní magazín agentury CzechTrade
a Ministerstva průmyslu a obchodu

MAG

Investice

Češi začínají ve velkém
investovat ve světě

Rozhovor

Lpět na dotacích je krátkozraké,
říká viceguvernérka ČNB
Eva Zamrazilová

Výroba šátků

Hedvábný gang se šíří
Evropou, inspiraci si vzal
v pohádkách

Nábor zaměstnanců

Firmám pomohou
nové programy
ekonomické migrace


CzechTrade


MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

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

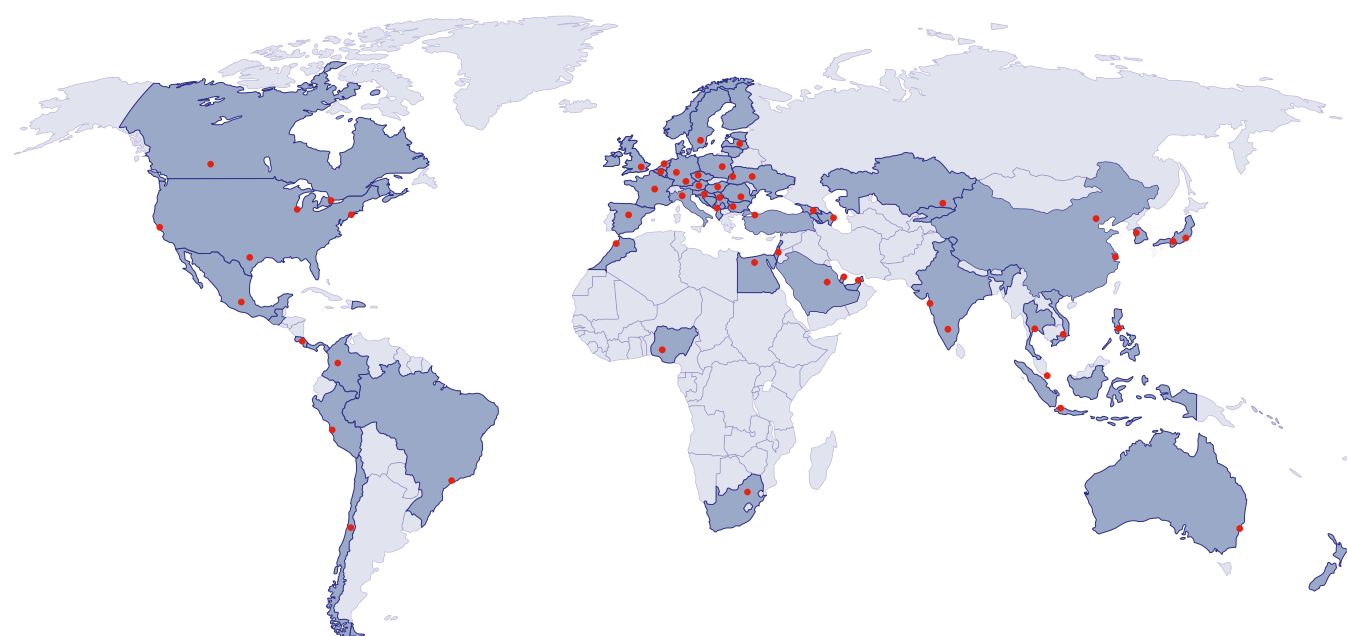
Online verze
magazínu



Děláme export dosažitelný



Vyberte si zemi a my vám
pomůžeme dosáhnout úspěchu!



5

světadílů

66

zemí

58

kanceláří



Jak začít rozvíjet svůj byznys v zahraničí?
Kontaktujte exportního konzultanta.

www.czechtrade.cz/kontakty

Expert na váš export

Investoři vyrazili do světa na nákupy

Letošek bude pro českou ekonomiku přelomovým rokem. Čeští podnikatelé pravděpodobně poprvé v historii utratí formou přímých investic v zahraničí víc peněz, než kolik investic přiteče dovnitř České republiky. To je dobrá zpráva. Lze ji číst jako doklad toho, že tuzemští byznysmeni už získali dostatek sebevědomí, zkušeností i kapitálu a nárokují si v obchodním potravinovém řetězci po právu vyšší příčky. Jak ale podotýká v rozhovoru viceguvernérka České národní banky Eva Zamrazilová, důvod může být i méně radostný – totiž že firmy investují raději v zahraničí kvůli tuzemskému nepředvídatelnému obchodnímu prostředí. Podnikatelé podle ní potřebují po všech turbulencích posledních let ze všeho nejvíc stabilitu. Generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal připomněl i další problém – nedostatek lidí na českém trhu práce, kvůli němuž posouvají firmy svou výrobu do zemí s dostupnější a levnější pracovní silou. Ať už je ale mix důvodů jakýkoli, čeští investoři každopádně vyrazili nakupovat do světa ve velkém. Jen loni poslali v přímých investicích do zahraničí na 200 miliard korun. A letos to bude zřejmě ještě víc.

Ve stínu velkých investorů a mediálně propíraných akvizic se ovšem do světa vydávají také menší exportní firmy. V tomto vydání představujeme třeba osobitou módní značku Silky Gang, která se při výrobě hedvábných šátek inspirovala klasickými českými pohádkami. Nabídku postupně obohatila i o kabelky, rukavice a designové šperky a utěšeně jí roste odbyt v Evropě i v zámocí.

S designem pracuje nápaditě také výrobce reklamních slunečníků Montis, který přišel mimo jiné jako první s teleskopickou konstrukcí stojanu. Firma také

našla chytré řešení, jak vyhovět současné poptávce měst – ta chtějí, aby historická centra nerušily křiklavé barvy reklam. Montis proto vyvinul oboustranný potisk slunečníku. Zvenčí je vidět jen decentní barva a spodní část zase ukazuje reklamu toliko návštěvníkům restaurace. Česká firma navíc zajišťuje recyklaci výrobků, díky čemuž zaujala třeba v Nizozemsku, které usiluje o rozvoj cirkulární ekonomiky.

Dalším úspěšným exportérem je čáslavská firma Aeropilot, která vyrábí ultralehký pilot Legend. Ten umí obratně přistát na vodě i na sněhu, a to i za nepříznivého počasí. České letouny si tak našly své uživatele mimo jiné v zemích s náročnějším klimatem, jako jsou třeba Kanada, Kazachstán nebo Guatemala.

Články o firmách, které představujeme v tomto tištěném vydání ExportMagu, jsou ovšem jen malým výběrem z online verze magazínu. Další příběhy ze světa podnikání a mezinárodního obchodu najdete na adrese

www.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
Listopad 2024

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

OBSAH

TÉMA

MSV Brno zkouší ukázat budoucnost
průmyslu v 21. století 4

Cenu za průmyslový design vyhrála 3D
tiskárna značky Prusa Research 6

ROZHOVOR

Investorům mohou ve světě pomoci
exportní inkubátory 8

MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Nové dohody o usnadnění investic cílí na
udržitelnost a pomoc investorům 10

ROZHOVOR

Zahraniční vlastníci v Česku reinvestují
jen 30 procent zisku 12

STORY

Slunečníky od Montisu daly Evropě stín
i řešení reklamního smogu 14

Hedvábný gang se šíří Evropou.
Inspiruje se v pohádkách 16

Umí přistát na pláži i na jezeře.
Česká Legenda létá od Austrálie
až po Guatemala 18

MOZAIKA ZE SVĚTA

Ukrajina přebírá unijní standard kolejí,
Indonésie potřebuje krásy 20

REGION POD LUPOU

České srdce rumunského Banátu:
Krajané mohou být spojku i pro obchod 22

Kazachstán chce zreformovat ekonomiku 24

OBOROVÁ ANALÝZA

Sklaři chystají unikátní sklářskou vanu.
Reagují na green deal i drahé energie 26

PODPORA PODNIKÁNÍ

CERN slaví 70 let existence. K jeho
dodavatelům se zařadily české podniky 28

Firmy najdou zaměstnance díky novým
programům ekonomické migrace 30

SERVIS PRO PODNIKATELE

Umělá inteligence pomůže
i v boji s rakovinou 32

KALENDÁŘ

Vybrané akce v zahraničí
Vybrané akce v České republice 34



www.exportmag.cz

Foto na titulní straně:
Ilustrační vizualizace

Foto: Shutterstock.com

MSV Brno zkusil ukázat budoucnost průmyslu v 21. století

Brněnské výstaviště přivítalo v říjnu 65. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu. K vidění a často i vyzkoušení byly třeba nejmodernější 3D tiskárny, pokročilé drony či systémy využívající umělou inteligenci.

S koro 1400 vystavovatelů, z nichž polovina dorazila ze zahraničí, představilo své technologie, výrobky a služby na říjnovém čtyřdenním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně (MSV). Na 55 tisíc návštěvníků si prohlédlo, jak může vypadat blízka budoucnost průmyslu. „MSV vždycky byl a je odrazem své doby, a tedy i nejnovějšího technologického pokroku, v němž jsou kromě automatizace klíčovými pojmy digitalizace, umělá inteligence, aditivní výroba, snižování energetické náročnosti či udržitelnost a recyklace. Právě tyto oblasti představují nové výzvy pro moderní průmyslovou výrobu 21. století a MSV na ně přináší odpovědi,“ shrnul poslání letošního ročníku generální ředitel společnosti Veletrhy Brno Jan Kubata.

NA PŘEHLÍDCE 3D TISKU VYSTAVOVALO NA PADESÁT VÝROBCŮ

Součástí veletrhu se tak například poprvé stala největší přehlídka profesionálních 3D tiskáren a 3D skenerů na českém trhu. Na ploše víc než

1000 metrů čtverečních se prostřednictvím rekordních 26 vystavovatelů představily výrobky pěti desítek značek. Společně s odbornou konferencí Fórum aditivní výroby s účastí předních

Foto: MSV Brno



českých i světových odborníků šlo o mimořádnou možnost nahlédnout hlouběji do světa 3D tiskáren. „Reprezentativní prostory rotundy nám dodaly glanc a akce byla o úroveň výš než všechno, co jsme dělali v předešlých letech,“ pochvaloval si spoluorganizátor přehlídky Jan Homola.

PO DIGITÁLNÍ TOVÁRNĚ POBÍHAL ROBOPES

Další hojně navštěvovanou expozicí byla Digitální továrna 2.0. Ta byla

Je to pro nás významná příležitost pro networking, předáváme si informace o novinkách z oboru. V následujícím období uvidíme, jak se účast na veletrhu propíše do úspěšných obchodních případů,“ uvedl Vladimír Matolín, CEO společnosti Leancat Electrolyzers.

Na veletrhu byly bohatě zastoupeny zahraniční firmy. Nejpočetněji ty z Německa, Itálie, Švýcarska a Slovenska. Přicestovala také řada obchodních delegací: tři z USA, další například z Malajsie, Maroka a Indie. Pokračoval také úspěšný projekt Contact Ukraine, který propojuje české a ukrajinské firmy.

NÁRODNÍ EXPOZICE PŘEDSTAVILA SLUŽBY 13 INSTITUCÍ

Už popáté byla na MSV otevřena Česká národní expozice. Pod hlavičkou Ministerstva průmyslu a obchodu se tam soustředila nabídka hned 13 institucí, takže podnikatelé a firmy našli informace o státní podpoře byznysu na jednom místě. Národní expozice měla novou webovou stránku, kterou podnikatelé mohli využít k iniciování schůzky se zástupci ministerstev či agentur.

Součástí programu české expozice byla mimo jiné oblíbená setkání podnikatelů s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade, takzvaný Meeting Point CzechTrade. Exportérům byli k dispozici zástupci z 20 vybraných kanceláří z celého světa. Nejvíce se firmy zajímaly o export do sousedních zemí a do USA. Proběhlo na 330 konzultací. „Na jedné z největších doprovodných akcí veletrhu, kterou Meeting Point CzechTrade bezesporu je, se setkávají zástupci těch zahraničních



Foto: MSV Brno

Pro veřejnost byli nejvděčnějšími exponáty roboti řízení umělou inteligencí.



Podívejte se na videoreportáž z letošního MSV

kanceláří CzechTrade, které se na téma strojírenství zaměřují a mají proto firmám co nabídnout,“ uvedl Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade.

Nejrychleji se zaplnily konzultace o exportu do Německa, Rakouska, Skandinávie či zemí Beneluxu. Co se mimoevropských trhů týče, největší zájem byl o stolec s vlajkou Spojených států. Firmy se mohly hlásit až na pět konzultací, každá měla délku půl hodiny.

Pro české startupové firmy zrealizoval CzechTrade setkání v rámci služby Startup Entry, jejímž cílem je posoudit šance startupu na světových trzích. Celkem pět začínajících firem konzultovalo svou nabídku se zástupci regionálních center CzechTrade napříč kontinenty. Jednalo se o inovativní řešení v tech-

nologiích AI s přesahem zejména do průmyslového, zdravotnického a municipálního využití.

V rámci dalšího doprovodného programu agentury CzechTrade na veletrhu proběhly také různé vzdělávací akce. Například šlo o workshop o expanzi do Německa, na němž si padesátka firem mohla mimo jiné vyzkoušet, jak pomocí umělé inteligence najít e-mailovou adresu nákupčího německé firmy a během dvou minut mu napsat perfektní akviziční e-mail v němčině. Dále proběhl seminář o exportních příležitostech do Střední Ameriky a Karibiku zaměřený na perspektivní obory těchto zemí, jimiž jsou digitální ekonomika, nové technologie či služby ICT. **x**

(red)

ELEKTROTECHNICI Z MAROKA A ČESKA PODEPSALI MEMORANDUM

K významným událostem veletrhu patřilo memorandum o spolupráci, které podepsala Elektrotechnická asociace České republiky (EIA) a Marocká federace pro elektřinu, elektroniku a obnovitelné zdroje (FENELEC). Memorandum navázalo na obchodní misi. „Loni se kolegům v zahraniční kanceláři CzechTrade v Maroku ve spolupráci s asociací FENELEC podařilo zorganizovat úspěšnou elektrotechnickou misi, která vytvořila pevný základ pro současnou spolupráci,“ připomněl Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade.

Memorandum stvrzuje spolupráci při rozvoji obchodních kontaktů, předávání informací o důležitých událostech a novinkách. „Tímto krokem pokládáme

základy pro intenzivnější obchodní a technologické propojení, které přinese nové příležitosti a posílí pozici českých firem na mezinárodním trhu,“ říká Jiří Holoubek, prezident EIA.

Historicky prvního B2B setkání mezi českými a marockými podniky se zúčastnili zástupci 16 marockých a 20 českých podniků. „Spojit obchodní misi s účastí na MSV přináší výraznou přidanou hodnotu pro marocké firmy, neboť jim dvoudenní pobyt na veletrhu umožní získat hlubší přehled o českém průmyslovém a obchodním prostředí a navázat řadu nových obchodních kontaktů,“ uvedl k tomu Jan Kubata, generální ředitel společnosti Veletrhy Brno. **x**

Veletrh navštívil i prezident Petr Pavel, který při prohlídce exponátů nezapřel, že je vášnivým motorkářem.

součástí MSV už popáté. Letos se do ní zapojilo víc než 40 firem v čele se zlatým partnerem – Národním centrem Průmyslu 4.0. „Náš stánek přitahoval pozornost také díky divácky atraktivním exponátům, jako byl robotický výčep, dronové systémy nebo robopes s přenosem obrazu do studia,“ uvedla Alena Nováková, tisková mluvčí Národního centra Průmyslu 4.0.

Na celém MSV se často skloňovalo mimo jiné téma vodíku coby energetického zdroje budoucnosti. „Na strojírenském veletrhu se každý rok sejde naše malá vodíková komunita.

Nová hospodářská strategie zahrnuje na 150 opatření

Profil tuzemského průmyslu, jak se představil na letošním MSV, zapadá i do nového strategického dokumentu vlády. „Cílem nové Hospodářské strategie: Česko do top 10 je zvýšit konkurenceschopnost a odolnost české ekonomiky prostřednictvím přechodu na výrobu s vyšší přidanou hodnotou. Strategie se soustředí na podporu inovací, digitalizaci a rozvoj moderních odvětví, která posílí naši pozici v globálních

hodnotových řetězcích,“ uvedl ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček. Součástí strategie je také diverzifikace exportu a podpora ambicí českých vývozců. „Firmám chceme zajistit komplexní podporu ve všech fázích jejich růstu – od realizace nápadu až po zajištění financování. Strategie obsahuje více než 150 opatření, jejichž plnění budeme pravidelně monitorovat a vyhodnocovat, abychom mohli na

průběžný vývoj flexibilně reagovat,“ dodal ministr.

Pro sledování pokroku v zavádění strategie jsou stanoveny konkrétní indikátory, které umožní pravidelné vyhodnocování výsledků. O pokroku bude pravidelně informován Vládní výbor pro strategické investice a vláda je porovná s implementačním plánem. Na výsledky průběžného monitoringu budou navazovat případné aktualizace strategie. **x**

Cenu za průmyslový design vyhrála 3D tiskárna značky Prusa Research

Na brněnském veletrhu byla letos poprvé udělena Cena za průmyslový design. V nové soutěži se „na bednách“ umístily vedle designové 3D tiskárny také pásová pila a sady upínek a svěrek od tuzemských výrobců.

Foto: MSVB



Ze hraje užitný design stále větší roli i v technických oborech, to zrcadlil také první ročník Ceny za průmyslový design Mezinárodního strojírenského veletrhu. Soutěž vyhlásilo Design Centrum CzechTrade. Cílem je popularizace průmyslového

designu jako kreativního nástroje ve strojírenském a elektrotechnickém průmyslu.

Soutěž si získala u firem velkou pozornost. Odborná porota u vybraných produktů ocenila vizuální zpracování, které zlepšuje průmyslové využití a zvyšuje důvěryhodnost výrobce i šanci zaujmout zákazníky.

U VÍTĚZE ZAUJALA POROTU VYVÁŽENÁ KOMPOZICE

V prvním ročníku nakonec zvítězila firma Prusa Research se svou 3D tiskárnou Prusa PRO HT90, jejíž design vytvořil Vít Fendrych. „Vizuální zpracování nového typu tiskárny posouvá

produkt do segmentu průmyslového užití. Základní kompozice působí vyváženým dojmem, geometrie trojúhelníku se propisuje i do vnějšího boxu,“ zdůvodnila porota výběr vítěze.

Velký hráč na globálním trhu 3D tiskáren tak získal trofej podtrhl úspěšnou účast na brněnském veletrhu. Jeho expozice patřila k těm, které neustále obklopoval dav návštěvníků. Česká firma, v níž v současnosti pracuje na 700 lidí a měsíčně prodá do světa víc než devět tisíc tiskáren, představila na veletrhu celou tiskovou farmu.

PÁSOVÉ PILY OD ZNAČKY PEGAS – GONDA TĚŽÍ Z JEDNOTNÉHO STYLU

Druhé místo v soutěži získal design dvousloupové pásové pily na kov 540 Horizont X, kterou na veletrhu představila rodinná firma PEGAS – GONDA. Autorem designu je Josef Gonda mladší, který je zástupcem nové generace rodinné firmy, působí v pozici technického ředitele a vystudoval vedle strojařiny právě také design. „Nový typ dvousloupové pily na kov zaujme kompozicí s dominantním diagonálním členěním krytu ramene. Tento prvek efektivně vyvažuje konstrukční složitost stroje,“ uvedla k ocenění odborná porota.

Podle šéfa společnosti Josefa Gonda staršího má tato firma ze Slovákka jako jediný výrobce na světě unifikovanou řadu pásových pil. „Tento stroj má krásný tvar, k tomu je ale nezbytně nutná výrobní technologie, kterou

Zakladatel firmy Prusa Research a průkopník vývoje 3D tiskáren Josef Průša (druhý zprava) dal při přebírání ceny průchod nefalšované radosti.

POZORNOST MĚLA I TISKÁRNA S VELIKOSTÍ XL

Velký zájem vyvolala v expozici značky Prusa Research mimo jiné nová tiskárna v „nekonfekční“ velikosti. „Nedávno jsme představili velkou XL tiskárnu s možností tiskového prostoru 36 krát 36 krát 36 centimetrů. Má pět tiskových hlav, které tiskárna umí automaticky měnit. To je další krok v našem vývoji. Předtím jsme měli tiskárnu s jedním extruderem, případně bylo možné měnit barvy. Teď ale můžeme v jednom zařízení kombinovat až pět materiálů, jen musejí být spolu kompatibilní,“ vysvětlil Jakub Kučera z oddělení technické podpory společnosti. ✖

dnes máme a která udrží všechny ty krásné, rovné, přesné linie. Estetická kvalita vychází z unifikace, která je naší obrovskou předností,“ říká. „Díly jsou stejné u zcela rozdílných strojů. Protože nabízíme celkem 16 modelů se stejnými díly, můžeme dělat obrovské série a využívat třeba svařovací roboty,“ dodává šéf rodinné firmy, která úspěšně roste už od roku 1990.

I SVĚRCE SLUŠÍ SVĚŽÍ BARVA, DOKÁZALA FIRMA JC – METAL

Na třetí místo se v klání o Cenu za průmyslový design dostaly sady upínek a svěrek od společnosti JC – METAL. Autorem designu je Jan Cetl. „Vizuálně sjednocená kolekce rychloupínek a svěrek podtrhuje důvěryhodnost výrobce. I přes svou ryze funkční povahu mají tyto produkty díky výraznému barevnému a tvarovému akcentu potenciál zaujmout zákaz-

Co je smyslem soutěže?

Cena za průmyslový design Mezinárodního strojírenského veletrhu má mimo jiné ukázat stěžejní význam designu pro konkurenceschopnost českých výrobků na světovém trhu. „Oceňovat průmyslový design má význam. Pokud totiž chceme odvětví průmyslu a designu rozvíjet, měli bychom být schopni upozorňovat na případy excelence a kvalitní realizace. Ty by měly sloužit jako inspirace, ale vlastně i ukazatel toho, jak na tom v současnosti tato odvětví jsou,“ uvedla Zuzana Sedmerová, vedoucí Design Centra CzechTrade a předsedkyně odborné poroty. Organizátorem ocenění byla společnost Veletrhy Brno. Trofej pro vítěze vyrobila iwančická firma Cementum. ✖



Foto: MSVB

I samotná trofej, kterou vítězové soutěže obdrželi, je ukázkou neotřelého designu.

níka,“ odůvodnila své rozhodnutí porota soutěže.

JC – METAL je také rodinná firma, která se rozvíjí ve Vsetíně od roku 1997. Její hlavní specializací je výroba mechanických upínek, kterou znač-

ka postupně rozšířila o další svařovací sortiment. Stala se také výhradním distributorem svařovacích stavebnic Siegmund. ✖

(red)

CzechTrade

Exportní inkubátory

Vyšlete vlastního zástupce do Exportního inkubátoru a přímo v teritoriu řešte své exportní záměry

Vybavené sdílené kanceláře, zázemí a poradenské služby našich zahraničních zástupců, kteří sídlí v tomtéž městě, umožní vašemu pracovníkovi plně se koncentrovat na obchodní cíle.

Kde? V USA, Mexiku, Arabských emirátech a Indii. Brzy otevřeme ve Spojeném království Czech Design Hub London.

Co získáte?

- Až 6 měsíců máte k užívání moderní a plně vybavené kanceláře
- Podporu a asistenci od místní zahraniční kanceláře CzechTrade
- Prestižní adresu, kterou můžete využít i jako sídlo pro registraci



Více informací o Exportních inkubátorech CzechTrade naleznete na: www.czechtrade.cz/sluzby/individualni-sluzby

Investorům mohou ve světě pomoci exportní inkubátory

Českým firmám, které se rozhodnou jít na zahraniční trh v roli investora, nabízí pomoc agentura CzechTrade. Vedle klasických služeb pro vývozce nabízí podporu například formou exportních inkubátorů nebo prostřednictvím expertní služby KOMPAS, uvádí generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal.

České firmy se stále více z pozice exportérů dostávají i do role investora v zahraničí. Letošek se zdá být přelomovým rokem. Jak ten přerod probíhá?

Investice jdou samozřejmě určitou postupkou. Firma než se rozhodne investovat do vybraného teritoria, tak si ho nejdříve otestuje tím, že tam začne exportovat. Ve druhé fázi začíná vytvářet obchodní model tak, že tam má například distributora. A až ve třetí fázi, když vidí, že trh je zajímavý, tak se na něj rozhodne vstoupit kapitálově. To znamená, že zakládá buď vlastní dceřinou společnost, nebo se spojuje s místním partnerem a vytváří nějakou formu joint venture, pomocí kterého tam bude působit a rozvíjet byznys. Mezi našimi klienty jsou firmy v tom prvním modelu, které do vybraného teritoria exportují. Podporujeme samozřejmě i ty zralejší, které v teritoriu působí dlouhodobě a jsou v tom druhém módu. Snažíme se, i vzhledem k narušení mezinárodních dodavatelských řetězců, ale také vzhledem k tomu, že dochází k vyčerpání extenzivních zdrojů růstu, jako je například pracovní síla, podpořit i třetí fázi. To je ta investiční pro ty nejzralejší firmy. Proto zakládáme například exportní inkubátory.

Jak mohou pomoci exportní inkubátory?

Konkrétním příkladem je třeba jihomoravská firma ZEBR. Ta chtěla v Mexiku prodávat stroje na výrobu venkovních žaluzií. Obecně totiž platí, že když jsou žaluzie zvenku domu, tak zachytí nepoměrně více

tepla, než když jsou zevnitř. V Mexiku nikdo neřešil ten rozdíl mezi venkovním a vnitřním zastíněním. Venkovní žaluzie tam nikdo nepoužíval, pro stroje na jejich výrobu nebyl v Mexiku vytvořený trh. Firma tedy musela nejdříve rozvíjet celý koncept, aby lidé pochopili, že zvenku jsou žaluzie daleko efektivnější než zevnitř. Pak teprve našla zákazníky, kteří je budou vyrábět. To se společnosti podařilo také díky využití exportního inkubátoru, který má CzechTrade v Mexiku. Stroje pro exteriérové žaluzie v současnosti na tamějším trhu nemají konkurenci.

Jakou další podporu CzechTrade investorům nabízí?

Nejvyšší formou podpory v rámci té investiční jsou právě exportní inkubátory. Druhou formou je služba KOMPAS (Komplexní asistenční služba), která dává většinu funkcionalit, jako je finanční nebo právní poradenství. Služba nabízí pomoc také v oblasti nemovitostí, například při hledání sídla pro zahraniční pobočku firmy. Kompas nabízí také podporu v oblasti human resources a v dalších oblastech. Třetí formou je, že řešíme ad hoc zadání v rámci dlouhodobější asistence. Pokud si firma žádá podporu pro dlouhodo-

bý vstup na vybraný trh, tak na to v rámci stávajících služeb sestavíme speciální projekt, službu dlouhodobé exportní asistence. Pro firmu pak děláme dlouhodobé průzkumy trhu – jakou má velikost, jaká je tam konkurence, jaké jsou ceny. Firma si díky tomu může připravit studii proveditelnosti. A dostane pro ni právě ty parametry, které potřebuje pro výpočet, zda se investice vůbec vyplatí.

Zavádíte nějaké nové služby?

Zmíním služby pro startupy. Těmi se v posledních letech zabýváme relativně intenzivně. Mladým začínajícím firmám věnujeme velkou pozornost. Spolupracujeme s Inovačními centry, v jejichž rámci se vznikající firmy strukturují a vytvářejí budoucí obchodní model. My si je přebíráme a snažíme se je dostat do zahraničí. V tomto také spolupracujeme i s CzechInvestem. Koncept spolupráce se začínajícími firmami a spin-offy má také velkou podporu od Ministerstva průmyslu a obchodu.

Jaké důvody obvykle vedou české firmy k investicím v zahraničí – je to třeba snaha převzít subdodavatele, využít přebytek kapitálu?

Obecně mohu říct, že jsou to tři důvody. Zprvce snaha být blíže klientům. Když je člověk na místě, tak místním zákazníkům víc rozumí, je jim blíží, chápe jejich potřeby. Zároveň samozřejmě odpadají různé technické bariéry obchodu, jako jsou cla. Pak je to samozřejmě otázka logistiky. V této oblasti vzniklo tisíce problémů. Například po covidovém

Foto: Jan Rasch



období byla doprava extrémně drahá, nebo vůbec nefungovala. Typickými příklady jsou zablokování Suez nebo lockdown čínských přístavů, který velmi komplikoval celou situa-

ci pro obchod s Čínou. Bylo to oboustranné, přístavy byly zablokovány jak pro nákup, tak pro prodej. Dalším důvodem je i vyčerpánost zdrojů růstu v České republice. Je tady po-

měrně vysoká míra zaměstnanosti, která nevytváří podmínky na nějakou velkou expanzi nebo rozšiřování výroby. Výrobu zde nemohou firmy rozšířit, protože není k dispozici pracovní síla. Výrobu a know-how tedy přenášejí do teritorií, kde je dostupnější pracovní síla.

Které trhy považujete pro expanzi v současnosti za nejslibnější?

Každý trh může být v určitém sektoru tím nejslibnějším. Je důležité párovat tržní příležitosti s tím konkrétním sektorem a o to se snažíme. Proto se tolik věnujeme sektorovému přístupu. Snažíme se vytypovat obory klíčové pro budoucnost byznysu. Na tom intenzivně pracujeme a máme to zakotvené v naší střednědobé strategii CzechTrade. V každé zemi, kde máme kancelář, najdeme slibný sektor. Příkladem je oblast strojírenství a nabídka pokročilých výrobních technologií včetně robotizace a automatizace. To výrazně přispívá ke zvýšení konkurenceschopnosti. Pro firmy z oblasti automatizace, robotiky, umělé inteligence, 3D tisku, modelování či laserů vidíme velký potenciál například ve Spojených státech amerických nebo v Kanadě.

A která odvětví jsou nejperspektivnější?

Určitě ta, která generují vysokou přidanou hodnotu. To byla dříve jedna z nejslabších stránek českého exportu. Firmy měly velký objem vývozu, ale velmi nízkou přidanou hodnotu výrobků. Proto volíme právě sektorový přístup. Pilotními projekty je oblast Advanced manufacturing, Fintech a AI. V první fázi je důležité, aby se každá výroba, která v Česku běží, zvedla výš. Buď k té kompletnosti výrobku, nebo k té sofistikovanosti řešení. To znamená, že nebudeme dodávat jednoduché obrobky, ale daleko více zpracované, kompletní výrobky. To by mělo posunout celé hospodářství ve všech oblastech. A tomu se snažíme maximálně pomáhat. K posunu mohou sloužit například Exportní aliance CzechTrade, které výrobky komplementují do logických skupin, nebo společně dodávají ucelené řešení. ✖

V Česku chybí pracovní síla, firmy proto přenášejí výrobu do zahraničí, připomíná Radomil Doležal.

(red)

Nové dohody o usnadnění investic cílí na udržitelnost a pomoc investorům

Přichází nová éra mezinárodních dohod poskytujících investorům snazší fungování na zahraničních trzích. První takovou dohodou, která se dotkne i českých entit, je letošní Dohoda o usnadnění udržitelných investic mezi EU a Angolou.



Foto: Shutterstock.com

Praktické překážky investorů na zahraničních trzích řeší nový typ dohod o usnadňování investic. Cílí na zpráhlednění procesů a administrativy spojené se založením, provozováním či rozšiřováním investic. Minulý rok byla dokončena jednání mezi více než 100 členy Světové obchodní organizace o Dohodě o usnadnění investic. A letos už vstoupila v platnost Dohoda o usnadnění udržitelných investic mezi EU a Angolou, je první unijní dohoda svého druhu. Obě dohody mají za

Nová dohoda EU s Angolou má přivést do africké země hlavně ty investice, které napomohou rozvoji tamějšího hospodářství v duchu udržitelnosti.

cíl nejenom přilákat více investic do rozvojových zemí, ale také zajistit jejich udržitelnost.

DOHODY BY MOHLY POMOCI PŘI KAŽDODENNÍCH POTÍŽÍCH NA ROZVOJOVÝCH TRZÍCH

Podle Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) je třeba k naplnění cílů udržitelnosti do roku 2030 v rozvojových zemích každoročně investovat až čtyři biliony dolarů navíc. S tím má pomoci mimo jiné i nový typ investičních dohod, které se zaměřují na praktické obtíže, jimž investoři čelí na rozvojových

trzích. Jedná se primárně o složitý a nákladný přístup k informacím, zdoluhavé administrativní procesy, netransparentní povolovací řízení nebo absence mechanismu přezkumu. Všechny tyto drobné každodenní záležitosti mohou mít pro investory odrazující efekt, tím spíše pokud se jedná o menší investory.

Doposud hrály při působení na zahraničních trzích hlavní roli dohody o ochraně investic, případně obchodní dohody uvolňující vstup na trh zahraničním investorům. Tyto dohody sice do určité míry

obsahovaly některé závazky mířící na usnadnění investic (například transparentnost regulace), nicméně až nyní se začíná dostávat do popředí úprava, která má usnadnění investic v samotném středu.

PŘES 120 ZEMÍ SE SHODLO NA GLOBÁLNÍCH STANDARDECH

Jednání o Dohodě o usnadnění investic WTO byla dokončena v roce 2023 za účasti více než 120 zemí. Prostřednictvím vytvoření globálních standardů pro opatření na usnadnění investic a s tím související zvýšení účasti rozvojových zemí na globálních investičních tocích má dohoda potenciál přilákat až 1,1 bilionu dolarů investic a zvýšit tak celosvětový HDP až o 1,4 procenta.

K naplnění takto ambiciózního cíle bude třeba řádné provádění stanovených závazků. V popředí je závazek zlepšení transparentnosti a přístupnosti informací a snížení nákladů a byrokratické zátěže při zjišťování informací důležitých pro rozhodnutí o provedení investice, případně pro její provoz či rozšíření. Tyto informace by měl investor získat ideálně na jednom místě a online.

Dohoda o usnadnění investic WTO by zároveň měla zajistit, že povolovací procesy v hostitelském státě budou méně komplikované, s přiměřenými poplatky a ideálně za co nejširšího využití elektronických nástrojů.

Dalším z cílů nové úpravy je i zpráhlednění a koherence regulace dopadající na investory. Státy by měly podporovat větší spolupráci investorů s lokálními dodavateli, zapojení malých a středních podniků a zajistit soudružnost regulace, k jejíž tvorbě by měly přizvat relevantní stakeholdery.

Nad rámec těchto praktických aspektů přináší dohoda i kvalitativní prvek investování na zahraničních trzích. Státy by měly podporovat investory k dobrovolnému začlenění zásad a standardů odpovědného obchodního chování při jejich fungování na hostitelském trhu a zároveň zajistit opatření proti korupci a praní špinavých peněz.

S ohledem na to, že řada rozvojových a nejméně rozvinutých

států může mít s implementací výše uvedených závazků obtíže kvůli nedostatečným zdrojům či kapacitám, tak dohoda počítá s možností provádět závazky postupně ve fázích a využívat přitom technickou pomoc a podporu od rozvinutých států. Aktuálně však dohoda čeká na své včlenění do právního rámce WTO a ratifikaci minimálně 75 členů, což je podmínkou pro to, aby vstoupila v platnost.

UDRŽITELNÉ INVESTOVÁNÍ V ANGOLE

K 1. září 2024 již vstoupila v platnost Dohoda o usnadňování udržitelných investic mezi EU a Angolou. Jejím cílem je podpora a přilákání udržitelných investic na angolský trh a pomoc s diverzifikací tamějšího hospodářství, které je primárně založeno na fosilních zdrojích. Dohoda má zároveň posílit obchodní a investiční vztahy mezi oběma celky, a to v souladu s unijní iniciativou Global Gateway – investičního balíčku, který má podpořit africké země až 150 miliardami eur v investicích.

Způsoby, kterými výše uvedených cílů dosáhnout, do určité míry odpovídají závazkům Dohody o usnadňování investic WTO. Jedná se o zpráhlednění procesů a administrativy pro unijní investory v Angole nebo závazky k podpoře transparentnosti investiční regulace, která by měla být dostupná na jednom místě a online. Dále také upravuje zjednodušení postupů schvalování investic, které by měly být objektivní, nestranné, s jasně definovaným časovým rámcem

Jednání o Dohodě o usnadnění investic WTO byla dokončena v roce 2023 za účasti více než 120 zemí.

a rozumně nastavenými poplatky. Dále jde o usnadnění komunikace mezi investory a státní správou, ideálně skrze jedno kontaktní místo dostupné elektronicky.

Jak již název napovídá, tak tato dohoda se více zaměřuje na udržitelnou stránku investic. Obsahuje závazky k usnadnění investic do udržitelné výroby a spotřeby, environmentálního zboží a služeb

a investic důležitých pro zmírňování a přizpůsobování se změně klimatu. Strany se zároveň zavázaly k podpoře investorů v dodržování pravidel odpovědného obchodního chování a zahrnutí pracovněprávních a environmentálních standardů do investičních vztahů.

PŘICHÁZÍ NOVÝ SMĚR MEZINÁRODNÍ INVESTIČNÍ POLITIKY

Rozvoj dohod o usnadnění investic v posledních letech (vedle výše uvedených dohod se jedná například o Rámec pro usnadnění investic uzavřený mezi státy jihovýchodní Asie nebo Protokol o investicích v Africké kontinentální zóně volného obchodu, obojí z roku 2021) lze považovat za nastartování nového směru mezinárodní investiční politiky. Ta byla doposud založena primárně na závazcích umožňujících investorům vstup na trh a na zárukách, že s jejich investicemi bude zacházeno nediskriminačně a spravedlivě. A pokud tento přístup dodržován nebyl, tak byla investorům dána do ruky možnost obrátit se proti hostitelskému státu na rozhodčí soud.

Kritika tohoto systému však v posledních letech rostla. Ať už ze strany států ohledně vysokých částek vyplácených jako náhrada škody v prohraných arbitrážích s investory, tak ze strany občanské společnosti volající po konci ochrany investic do fosilních zdrojů. Právě dohody o usnadňování investic mohou představovat jednu z možných cest, jakou se dále v investiční politice vydat. Absence řešení sporů investor – stát a zaměření na udržitelné investice je výhodná kombinace pro obecnou podporu těchto dohod a očekává se tak růst jejich významu. Jejich slabinou mohou být často měkké závazky spočívající pouze v „podpoře“ a „nejlepší snaze“ a právě nedostatečné možnosti jejich vymáhání skrze smírné řešení sporů. I tak se však jedná o úpravu, která minimálně vysílá signál, na co se státy chtějí v mezinárodní investiční politice zaměřit. **x**

Aneta Svobodová

Ministerstvo průmyslu a obchodu

Zahraniční vlastníci v Česku reinvestují jen 30 procent zisku

Tuzemskou ekonomiku trápí odliv dividend do zahraničí. V poslední době ale zároveň vyrazili ve velkém nakupovat do světa čeští podnikatelé. Jen loni investovali přímou formou víc než 200 miliard korun, připomíná viceguvernérka České národní banky Eva Zamrazilová.



Foto ČNB

Lpět na dotacích je krátkozraké a ve střednědobém horizontu to nepřinese nikomu nic dobrého, říká Eva Zamrazilová.

► Pryč z Česka odtéká mnoho peněz ve formě dividend. Jaká je to vlastně suma?

Odliv dividend dosahuje stovek miliard korun ročně. Například v roce 2023 šlo o bezmála 300 miliard korun, o rok dříve to bylo skoro 400 miliard. Pokud by alespoň část těchto prostředků zůstávala v Česku, těžila by z toho celá tuzemská ekonomika.

► Kterých odvětví se to týká především?

Nejvíce peněz odtéká do zahraničí na dividendách z průmyslu a bankovníctví. Je to dáno zejména tím, že zhruba polovina firem v podnikovém sektoru je pod zahraniční kontrolou, přičemž u exportních odvětví je to ještě podstatně víc. V případě bank spadá pod zahraniční vlastníky dokonce bezmála 90 procent celého sektoru podle objemu aktiv.

► Svou roli hraje také velmi nízký podíl reinvestic...

Ano, z celkového zisku zde zahraniční vlastníci během poslední dekády v průměru reinvestovali jen necelých 30 procent ročně. Nejsem tedy příliš motivováni vydělané peníze nechat znovu pracovat v České republice. Zásadní vliv na to má mimo jiné úroveň tuzemského podnikatelského prostředí – je extrémně nepřátelské a obtížné

Druhá věc je, jestli tuzemští investoři nakupují v zahraničí, protože už se kapacita Česka vyčerpala, nebo jestli jdou do ciziny spíše za příznivějším prostředím.

předvídatelné. Jedním příkladem za všechny je dění kolem digitalizace stavebního řízení, ve kterém Českou republiku statistiky dlouhodobě řadily na jedno z nejhorších míst v celosvětovém srovnání. Místo abychom poskočili výrazně výš, jsme nyní v ještě horším vakuu. A nikdo neví, kdy dojde ke zlepšení. Možná to potrvá dalších několik let. A to je jen špička ledovce.

► Co tedy může zlepšit stát a jak vnímáte roli samotných českých

podnikatelů při investicích do tuzemských projektů?

Stát může udělat překvapivě mnoho, byť půjde o běh na dlouhou trať. Pro začátek by ale stačily dvě poměrně jednoduché věci. Zaprvé důsledně se vyhýbat takzvanému goldplatingu, kdy si nad rámec různých evropských nařízení a předpisů rádi národní legislativou přidáváme ještě zbytečných

Zhruba polovina firem v podnikovém sektoru je pod zahraniční kontrolou, přičemž u exportních odvětví je to ještě podstatně víc. V případě bank spadá pod zahraniční vlastníky dokonce bezmála 90 procent celého sektoru podle objemu aktiv.

dodatečnou zátěž. A zadruhé neměnit zásadně pravidla v průběhu hry. Jsme v napjatém geopolitickém prostředí s konflikty v Gaze a na Ukrajině a poté, co jsme prošli covidovou pandemií, extrémním skokem cen energií i inflační vlnou, podnikatelé potřebují koňečně stabilitu. Záleží na ní podle mě dokonce mnohem víc než na momentálním stavu české ekonomiky, protože ten se do jisté míry předvídat dá, dá se s ním pracovat. Ze světa už tak přichází dost šoků, takže by možná stačilo nepřidávat vlastní, domácí. Pokud budou mít podnikatelé dostatečnou míru

příjemné, už pro ně zkrátka není prostor. Lpět na nich je krátkozraké a ve střednědobém horizontu to nepřinese nikomu nic dobrého – občanům, podnikatelům ani státu.

► Doporučila byste nějaké změny v oblasti daní?

Dlouhodobě se netajím tím, že bych si uměla představit progresivní daň z příjmů právnických

osob. Pomohla by mimo jiné řešit nerovnováhu mezi velkými, často zahraničně vlastněnými podniky, a menšími subjekty (MSP), jež jsou zpravidla v českých rukou. Všechny firmy, malé i velké, by ale za svoje peníze odvedené na daních musely dostat také něco navíc proti stávajícímu stavu – přátelské, proklientsky nastavené prostředí, ve kterém se jim bude dobře podnikat. Teď mnohé z nich příliš dusí regulační a byrokratická džungle.

► Čeští investoři v posledním roce rekordně nakupují v zahraničí. Dá se to vyčíslit?

Jen v loňském roce investovali čeští podnikatelé přímou formou v zahraničí více než 200 miliard korun, z nichž jim posléze budou také plynout zisky. A to je dobrá zpráva. Jestliže dividendy odplývají do zahraničí představují část produktu, který v Česku sice vytvoříme, ale občané této země ho nemají k dispozici, dividendy, jež tuzemští investoři získají v zahraničí, působí přesně opačně. Druhá věc ale je, jestli tuzemští investoři nakupují v zahraničí, protože už se kapacita Česka vyčerpala, nebo jestli jdou do ciziny spíše za příznivějším prostředím. Když se podívám třeba na Polsko a jeho mnohem rozvinutější kapitálový trh, obávám se, že jde spíše o druhou jmenovanou variantu.

(red)

Slunečníky od Montisu daly Evropě stín i řešení reklamního smogu

Od Francie až po Etiopii chrání před sluncem hosty restaurací nebo hospod slunečníky od moravské firmy Montis. Ta uspěla při exportu i díky tomu, že našla chytré řešení, jak vyhovět současné poptávce měst po snížení vizuálního smogu a množství křiklavých barev v ulicích.

Spojit reklamu, stín a komfort. Tak stručně shrnuje své poslání rodinná firma Montis z Kroměříže. Na trhu je už od roku 1993 a postupně začala vyrábět ve vlastní továrně slunečníky, markýzy, eventové stany i další vybavení pro reklamní akce. Obrat firmy se pohybuje kolem 100 milionů korun ročně, přičemž až čtyřicetiprocentní podíl na tom má export reklamních slunečníků.

Ty lze vidět nejen na zahrádkách tuzemských hospod a restaurací, ale firma je úspěšně dodává i zákazníkům v Evropě či Africe. K hlavním exportním cílům zatím patří Německo, Fran-

cie, Maďarsko, Benelux či Rakousko. Mezi zákazníky Montisu se ale zařadily třeba i pivovary až z Keni nebo Etiopie.

NA VRCHU JE DECENTNÍ BARVA, Z DRUHÉ STRANY REKLAMA

Montis patří k průkopníkům ve svém oboru díky tomu, že inovuje slunečníky a potisk v rámci ekologických trendů, i co se týče technického řešení. „Byli jsme například první, kdo uvedl na trh slunečník s teleskopickou konstrukcí. Ta inspirovala ostatní výrobce a nyní jde o nejpožívanější typ slunečníku vůbec,“ říká Tomáš Neudecker, výkonný ředitel a spoluvlastník společnosti.

Slunečník z řady Rio patří k těm, které mají teleskopickou konstrukci, s níž přišel Montis jako první na trhu. Výrobek také dokáže odolat větru o síle přes 70 kilometrů v hodině.

Nedávno zase přišla moravská značka s nápadem, jak vyslyšet volání měst po redukci takzvaného reklamního smogu. „Nyní jsme jediní, kdo nabízejí u slunečníků dvoustranný potisk bez jakéhokoliv omezení. Vyvinuli jsme jej právě kvůli reklamnímu smogu, který je aktuálním tématem hlavně v západní Evropě. Města si zejména v historických částech nepřejí na reklamních slunečnicích pestré barvy. Restaurace proto využívají decentních potahů, na kterých ale zase reklama tolik nevynikne,“ vysvětluje Tomáš Neudecker.

„My jsme nabídli řešení v podobě oboustranného potisku. Na svrchní části slunečníku může být decentní barva i potisk a ve spodní části reklama podle přání zákazníka. Je samozřejmě možné mít barevnou reklamu i na obou stranách slunečníku a tím využít celý potenciál plachty,“ popisuje podnikatel. Hosté restaurace tedy mají v zorném poli třeba logo pivovaru, lidé kráčející po ulici ale zvenčí vidí jen klidnou barvu, která neruší historickou atmosféru města.

V NIZOZEMSKU MONTIS ZAUJAL I DÍKY RECYKLACI

Značka svou přítomnost na evropském trhu dále posiluje, aktuálně zejména v Beneluxu. „V Nizozemsku jsme v uplynulém roce založili pobočku Montis Benelux, která zajišťuje také spolupráci a zákaznický servis pro sousední Belgii. Náš zájem rozvíjet obchodní vztahy v této oblasti je velký, proto se i nadále chystáme účastnit zdejších veletrhů,“ říká Kateřina Dvořáková, která se v Montisu zaměřuje na marketing.

Při expanzi na nizozemský trh pomohla Montisu agentura CzechTrade. „Společnost se zúčastnila podnikatelské mise do Haagu zaměřené na dodavatele pro pivovary. Během této mise navázala obchodní spolupráci s nizozemským obchodním zastupcem,“ uvádí k tomu Martina Paříková, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Benelux. Klíčovým

faktorem úspěchu moravské značky na nizozemském trhu je podle ní také recyklovatelnost reklamních slunečníků, protože ekologický přístup společně s využitím recyklovatelných materiálů a ekologicky šetrných barev představuje v Nizozemsku výraznou konkurenční výhodu.

Montis pracuje nápaditě nejen s konstrukcí či materiálem svých výrobků, ale i s jejich funkčním designem. Na ten získala značka pomoc, již nabízí Design Centrum CzechTrade. „Firma byla mezi prvními, kdo využili dotaci z Národního plánu obnovy – iniciativy Design Credits na spolupráci s designérem Jarosla-

Konstrukce jsou ze dřeva, hliníku nebo oceli.



Přečtěte si více o službách Design Centra CzechTrade



Foto: Montis

vem Juřicou. Toho si společnost našla v Adresáři designérů CzechTrade,“ podotýká Zuzana Sedmerová, vedoucí Design Centra CzechTrade.

SPECIÁLNÍ STROJE UMÍ POTISKNOU I HORKOVZDUŠNÝ BALON

Příští rok chce Montis posílit přítomnost na rakouském trhu. „Tam bychom rádi našli klíčového partnera pro další navýšení exportu do Rakouska,“ říká Tomáš Neudecker. „Hledáme nové obchodní příležitosti podle marketingových průzkumů trhu a cílíme hlavně na země s definovanými klíčovými zákazníky. Těm chceme jít naproti v rámci účasti na mezinárodních veletrzích,“ vysvětluje podnikatel. „Poslední roky byly kvůli dojíždějícím důsledkům doby covidové a energetické krize štíhlejší, ale už se to srovnává,“ dodává k odbytu Tomáš Neudecker.

Podnikatel podotýká, že kompetence jsou v rodinné firmě jasně dány.

„Řízení rodinného podniku je již několik let na mně jakožto výkonném řediteli. Rodiče, tedy první generace, se stále podílejí na určitých strategických rozhodnutích hlavně ohledně investic a financí. Výsledky firmy a její kultura ale hodně závisí na celém pracovním týmu,“ zdůrazňuje Tomáš Neudecker.

Kmenových zaměstnanců firmy je v současnosti zhruba 35, v hlavní sezoně si podnik přibírá ještě agenturní pracovníky. Díky speciálním formám tisku i kvalitním inkoustům s extrémní světlostalostí přitom Montis nadále rozšiřuje škálu předmětů, na něž umí reklamu natisknout. Vedle slunečníků, ubrusů či vlajek tak dokáže nanést barevné obrazy třeba i na lehátka, eventové stany, nebo dokonce horkovzdušné balony. Ve své vizitce to firma shrnuje prostě a bez zbytečné skromnosti: „Na reklamní tisk jsme borci.“ **x**

Tomáš Stingl



Foto: Montis

Ve svém provozu v Kroměříži má Montis stroje, které zajišťují všechny fáze výroby včetně sitotisku či sublimačního tisku.

Na nizozemském trhu je trendem udržitelnost

Ne náhodou zaujala s ekologickým pojetím a recyklací výrobků firma Montis na trhu v Nizozemsku. Udržitelnost tam hraje stále významnější roli zejména v souvislosti se snahou země přejít na cirkulární ekonomiku. Zpracování odpadu, opětovné využití plastů a produkce nových primárních surovin jsou klíčové aspekty této strategie.

Nizozemsko je členem Platformy pro urychlení cirkulární ekonomiky (PACE), do níž je zapojeno více než 40 zemí. „Například vý-

robci textilu budou muset brzy splňovat přísné normy na omezení uvolňování mikroplastů do životního prostředí. Dlouhodobým cílem je, aby do roku 2050 byly veškeré plasty plně obnovitelné. Ať už recyklované, nebo biologicky rozložitelné, bez negativního dopadu na životní prostředí. Plasty by si měly udržet svou hodnotu v rámci cirkulárního systému a být navrženy tak, aby do něj přirozeně zapadly,“ vysvětluje Martina Paříková, ředitelka zahraniční kanceláře CzechTrade Benelux.

Strategie cirkulární ekonomiky zahrnuje i zásadní změny v oblasti obalových materiálů. Cílem je snížit používání primárních surovin, zavést opakovaně použitelné obaly a minimalizovat nadměrné balení. „Kde to bude možné, budou obaly vyráběny ze sekundárních, recyklovaných a biologicky udržitelných materiálů. Do roku 2025 se očekává zahájení programu Cirkulární textil, který se zaměří na opakované využití textilu, snížení jeho spotřeby a eliminaci konceptu rychlé módy,“ dodává Paříková. **x**



Foto: Montis

Hedvábný gang se šíří Evropou. Inspiruje se v pohádkách

Co vznikne, když spojíte Otesánka, architekturu a nejemnější hedvábí? Odpověď na tuto zvláštní hádanku zná česká módní značka Silky Gang. Své páte narozeniny letos oslavila otevřením vlajkové prodejny v Praze i růstem prodeje v zahraničí.

Podnikatelka Martina Karafiátová zkusila spojit zdánlivě nespojitelné. Lásku ke klasickým českým pohádkám, k módě a k architektuře. Tak vznikl zárodek značky Silky Gang, jež začala před pěti lety nabízet hedvábné šátky s originálními vzory.

Martina Karafiátová je původní profesí stavební inženýrkou a interiérovou designérkou a nadále spoluplastní pražské projektové studio StAr. Tvorbu módních doplňků měla nejdřív spíš jen jako svůj vedlejší koníček. Vzala si inspiraci z českých pohádek, jako jsou Otesánek, Šípková Růženka, Budulínka, Sedmero krkavců nebo Dvanáct měsíčků. Oslovila přední české ilustrátory, kteří vytvořili motivy vycházející z těchto pohádek. Tak vznikl základ pro originální kolekce hedvábných šátků. Podnikatelka při jejich tvorbě využila i své zkušenosti z architektury – promítla je do práce s kompozicí a barvami nebo s harmonickou symetrií vzoru.

VEDLE ŠÁTKŮ ZNAČKA NABÍDLA I ŠPERKY NEBO KABELKY

Neobvyklý módní recept zákazníkům zachutnal a původně jen vedlejší projekt přerůstá v rozsáhlý byznys. Loni už měla značka obrát kolem 3,5 milionu korun a letos hlásí další razantní růst odbytu. Vedle hedvábných šátků firma nabízí kožené rukavice, kabelky, šperky a další módní doplňky. Přes svůj e-shop je prodává do mnoha zemí. „Posíláme naše výrobky do celé Evropy. Už druhý rok spolupracujeme například s galerií LM Bohéme ve švýcarské Ženevě. Co se týká zámoří, tam prodáváme hlavně do Spojených

států amerických,“ uvádí Martina Karafiátová.

Sezona 2024 přitom může firmu katapultovat zase do vyšších obrátek. „Letošní velkou novinkou je, že jsme v květnu otevřeli v Praze ve Vodičkově ulici naši první vlajkovou prodejnu, kterou jsme chtěli oslavit výročí pěti let od založení značky. Po čtyřech měsících fungování jsme velice spokojeni, protože nás objevilo hodně nových zákazníků z tuzemska i zahraničí,“ pochvaluje si podnikatelka.

„Naším cílem je stát se mezinárodní značkou, která bude nabízet unikátní luxusní doplňky s jasným rukopisem a českou stopou. Vedle vývoje nových kolekcí bychom rádi co nejvíc využili potenciál, který skýtá náš nový showroom. Chceme dát víc prostoru našim ilustrátorům a dostat do povědomí širší veřejnosti jejich tvorbu,“ shrnuje svou vizi Martina Karafiátová s tím, že v českém ústředí

má nyní značka desítku stálých externích spolupracovníků – prodejní asistentky, účetní či IT specialisty.

GANG MÁ DODAVATELE V ITÁLII I NIZOZEMSKU

Hravost a určitou vlnitou nadsázkou včlenila podnikatelka už do názvu značky. Proč „hedvábný“? Protože život je jemný jako hedvábí. A proč „gang“? Protože se s námi život někdy vůbec nemazlí, vysvětluje Martina Karafiátová.

Tenhle gang sahá do dalších zemí Evropy nejen prodejem, ale i co se týče dodávek komponentů a výroby. Původně brala značka hedvábí z Anglie, ale kvůli problémům po brexitu a pandemii dodavatele změnila. V současnosti využívá luxusní hedvábný twill v biokvalitě tkaný v italském regionu Como. „Polovina výroby probíhá v severní a střední Itálii, kde nám také tisknou naše šátkové vzory nebo vyrábějí kůže na rukavice a kabelky,“ upřesňuje Karafiátová. Komponenty pro šperky bere firma vedle českých dodavatelů také ze Španělska, Itálie a Nizozemska.

Zhruba polovina výroby je koncentrována v Česku. Ručně vyráběné krabičky na šátky tvoří v továrně u Prahy. „Naší snahou je zůstat, co se týče výroby, lokální v rámci Evropy,

Martina Karafiátová může zákazníkům po pěti letech existence své módní značky předvést už víc než dvě desítky šátkových vzorů.



Foto: Silky Gang

Foto: Silky Gang



Kolekci vzorů Cetonia et Tulipa (Zlatohlávek a Tulipán) inspirovala barokní květinová obrazová zátěsť. Vedle šátků zahrnuje tato řada také brože v podobě brouků v nadživotní velikosti.

i když je to rok od roku náročnější. Výrobní náklady evropských firem se stále navyšují, což se projevuje i na růstu koncových cen,“ konstatuje podnikatelka. Například cenovka typického hedvábného šátku od Silky Gangu s rozměry 47 krát 47 centimetrů začíná někde na dvou tisících korun. A velký šátek 90 krát 90 centimetrů může vyjít v současnosti i na pět až šest tisíc.

K BUDULÍNKOVI SE PŘIDALI MAUGLÍ I PINOKIO

Zatímco výroba a dodávky materiálů jdou z různých koutů Evropy, to nejdůležitější – tedy návrh šátků a dalších doplňků – si značka drží doma. „Design našich produktů probíhá z velké části in house. Já se věnuji navrhování šperků a doplňků z kůže – kabelek a rukavic. Naší vlajkovou lodí zůstávají i nadále ilustrované šátkové kolekce, na kterých spolupracujeme s různými českými ilustrátory. Takže se nejedná o klasický koncept, kdy si značka najme pro návrhy svých výrobků designéry. Státní podporu designu tudíž nevyužíváme, protože ta se zaměřuje právě na tento způsob návrhů designů,“ vysvětluje Martina Karafiátová.

Mezi více než desítkou spolupracujících ilustrátorů jsou například renomovaní výtvarníci Viktor Svoboda, Zuzana Čupová, Kateřina Coufalová nebo Veronika Zacharová, která stojí třeba za návrhem vzorů úspěšných kolekcí Mauglí a Jaromil.



Značka začala postupně nabízet i šperky s originálním designem, jako je třeba tento náhrdelník vyvedený v duchu stylu Art Deco.

Každý vzor na šátek se podle firmy pečlivě rodí téměř osm týdnů. A takových vzorů nabízí značka v současnosti už víc než dvacet. Jejich výčet připomíná spíš přehled kapitol velké knihy pohádek a příběhů. K už úspěšným kolekcím postupně přibývaly další inspirované českou klasikou – třeba příběhem O Smolíčkovi nebo Ptáku Ohnivákovi. S prodejem do zahraničí ale korespondují nové řady šátků inspirované celosvětově slavnými pohádkami. Těm zahraniční zákazník lépe porozumí. Hedvábného zpracování se tak dočkal třeba Pinokio, Alenka v říši divů, Červená Karkulka nebo Mauglí.

A ani tady se kreativita značky nezastavila. Koncept dál rozšiřuje i o moderní motivy, jako jsou „kybernetická“ kolekce Robotarium nebo geometrické vzory na šátcích z kosmické řady Vesmír-Ikarie.

DO VÍDNĚ PŘIJELY FANYNKY ZE SOCIÁLNÍCH SÍTÍ, CHTĚLY KUPOVAT NAŽIVO

Co se týče zahraniční expanze, česká značka letos úspěšně posílila své renomé třeba v sousedním Rakousku. „Zúčastnili se známého veletrhu designu, módy a interiérových doplňků Blickfang ve Vídni a dokázali dobře oslovit místní zákazníky. Silky Gang totiž aktivně pracuje se sociálními sítěmi. A to nejen v Česku, ale i ve vybraných zahraničních destinacích. A když některé rakouské fanyanky ze sociálních sítí zjistily,

Blickfang dává šanci výrobkům s netradičním designem

Zahraniční kancelář CzechTrade Rakousko společně s Design Centrem CzechTrade organizovala společnou účast českých designových firem na veletrhu Blickfang ve Vídni už třetí rok v řadě. „Blickfang je spojením prodejní a networkingové akce s třicetiletou historií. Návštěvníkům nabízí platformu pro nekonvenční a vysoce kvalitní designové zboží odlišující se od mainstreamu z velkých nákupních center. Jednotlivé vystavovatele navíc pečlivě vybírá odborná porota,“ charakterizuje prodejní veletrh Julie Havlová ze zahraniční kanceláře CzechTrade Rakousko. „Pro naši společnou expozici se nám pravidelně daří získat prestižní umístění v průčelí hlavní haly, což zajišťuje perfektní viditelnost a vysokou návštěvnost. České firmy na Blickfangu oceňují mimo jiné i to, že si zde mohou otestovat své produkty, získají přímou zpětnou vazbu od rakouských zákazníků a mohou svou nabídku lépe přizpůsobit jejich preferencím,“ dodává. ✖

že firma bude na Blickfangu, cíleně vážily cestu, aby viděly její výrobky naživo a něco si koupily,“ uvádí Julie Havlová ze zahraniční kanceláře CzechTrade Rakousko, která společnou účast českých firem na veletrhu organizovala.

„Zástupci firmy zaregistrovali, že dost návštěvníci se předem ptalo, zda Silky Gang ve Vídni najdou. Jako důvod vidí značka to, že dražší produkty je ne každý ochoten nakupovat online,“ vysvětluje Julie Havlová. Firma si proto návštěvu Blickfangu pochvaluje a plánuje podílet se na společné české výpravě i příště. „Poprvé jsme se zúčastnili zahraniční akce tohoto typu. Byla to pro nás skvělá zkušenost představit se například rakouským spotřebitelům. Výsledkem naší účasti byl nejen vyšší přímý prodej, ale také noví rakouští zákazníci v našem e-shopu,“ uvádí šéfka Silky Gangu Martina Karafiátová.

Podnikatelka si tak dál žije svůj hedvábný sen. Úspěch a růst Silky Gangu ji samotnou možná trochu překvapil, a tak rozvoj módní značky pomalu začíná u Martiny Karafiátové převažovat nad její druhou podnikatelskou aktivitou, tedy nad vedením stavitelského ateliéru StAr. Chtělo by se říct, že jako každá správná pohádka má i ta o Silky Gangu šťastný konec. Příběh o tom, jak vyrazila česká módní značka zkusit štěstí do světa, ovšem teprve začíná. ✖

Tomáš Stingl

Umí přistát na pláži i na jezeře. Česká Legenda létá od Austrálie až po Guatemala

Čáslavská firma Aeropilot vyvinula ultralehký letoun, který ob stojí i za špatné viditelnosti a přistát umí i v náročném terénu. V různých variantách si české letadlo Legend oblíbili zákazníci napříč světem, aktuálně firma rozvíjí export třeba do USA nebo Německa.



Foto: Aeropilot

V obojživelné verzi zvládá český hydroplán přistát nejen na jezerech nebo rybnících, ale i na mořské hladině.

Letadlo Legend má dobré předpoklady k tomu, aby v kronice českého leteckého průmyslu jednou plně dostalo svému jménu. Vývoj první verze ultralehkého hornoplošníku spustila čáslavská firma Aeropilot v roce 2010. Brzy dokončila prototyp, spustila sériovou výrobu a získala potřebné certifikáty na klíčových trzích, jako jsou Německo, USA, Austrálie nebo Francie. První export si společnost připsala v roce 2014, kdy odletěl její letoun k zákazníkovi do Saúdské Arábie.

Dvoumístné letadlo, které je určené jak pro výcvik pilotů, tak pro sportovní a rekreační létání či turistiku, pak během následující dekády získalo další klienty napříč planetou. „Naše společnost už prodala 130 letounů Legend 600 do celého světa,“ vyčísľuje Lucie Kvardová, zástupkyně Aeropilotu pro zahraniční obchod. Vedle mnoha evropských zemí a USA či Kanady doletěly Legendy v různých úpravách podle přání klientů také na exotičtější

trhy, jako jsou Írán, Kazachstán nebo Guatemala.

LETOUN JE KOMPLETNĚ VYROBEN V ČESKU

Právě variabilita konstrukce patří k hlavním přednostem Legendy. Čáslavská firma letoun nabízí mimo jiné i v obojživelné verzi s plováky, kterýžto model dokáže snadno vzlétnout a přistát nejen na krátkém pevném podkladu, ale také na vodních plochách, jako jsou jezera nebo vodní nádrže. Letoun lze dobře využít také pro vlečení větroňů.

„Ze zajímavých prodejů z poslední doby bych jmenovala třeba model Legend 600 s velkými koly pro přistávání na pláži v Guatemale. Do Spojených států jsme prodali letoun plně vybavený IFR přístroji. Díky nim může být letadlo ovládáno i za slabé viditelnosti – při mlze nebo v noci. Do USA šlo nedávno také obojživelné plovákové letadlo, které bylo vybaveno momentálně nejsilnějším motorem turbo Rotax 916 iSA,“ uvádí Lucie Kvardová.

K přednostem modelu Legend 600 patří lehký trup z uhlíkového kompozitu. Při maximální vzletové hmotnosti 600 kilogramů vykazuje český ultralight nízké letové náklady. Podle objednávky klientů může firma kombinovat varianty osmi typů vrtulí a čtyř motorů.

Celá výroba je kompletně soustředěna v České republice, společnost aktuálně zaměstnává 13 pracovníků. Funkční design a dobré letové vlastnosti ultralightu nesou otisk respektovaného designéra Petera Máry, který stál kdysi u prvních návrhů a projektování letounu a který měl v té době již zkušenosti se stavbami replik historických letadel třeba pro film Rudý baron.

Díky variabilitě provedení se Legenda prosadila i na pro letectví velmi slibném trhu – v Austrálii. „Malá sportovní letadla jsou odvětví, kde když řeknete Česká republika, tak téměř všude ve světě hned všichni naši zemi znají a zpozorní. To platí i pro Austrálii. Firma Aeropilot spolupracuje s kanceláří CzechTrade v Austrálii již od roku 2014. Doufám, že příklad této společnosti dodá sebevědomí i dalším firmám z Česka k exportu na australský trh,“ podotýká k tomu Luboš Matějka z australské zahraniční kanceláře agentury CzechTrade, která se vstupem na jižní kontinent čáslavské firmě pomohla.

Luboš Matějka také pomohl ještě za svého předešlého působení v kanceláři CzechTrade v Chicagu s nalezením distributora letounů Legend pro Spojené státy americké.

NĚMECKO? TAM ODEMKNUL TRH ÚSPĚCH NA VELETRHU

Podle Lucie Kvardové je současný obchodní záměr firmy zvýšit prodeje letounů především právě do USA a také do Německa. I na největším evropském trhu se mohl Aeropilot opřít o podporu agentury CzechTrade. „Firma se zúčastnila veletrhu AERO Friedrichshafen, který byl zařazený mezi podporované akce v rámci projektu NOVUMM2KET.

Foto: Aeropilot



Trup i křídla letounu Legend jsou vyrobeny převážně z moderních hliníkových kompozitů. Díky tomu má stroj sám o sobě nízkou hmotnost a o to větší náklad unese.

Ten je spolufinancovaný z Operačního programu Technologie a aplikace (OP TAK). CzechTrade každoročně organizuje společnou účast českých firem a přebírá veškerou administrativu a zařizování s veletrhem spojené. Na základě jednání na AERO Friedrichshafen se pak firmě Aeropilot podařilo prodat lehké sportovní letadlo Legend 600,“ uvádí Kristýna Kubičková ze zahraniční kanceláře CzechTrade v Mnichově.

ULTRALIGHTY ZÍSKÁVAJÍ NA POPULARITĚ, NEPOTŘEBUJÍ TAK PŘÍSNOU CERTIFIKACI

Právě nejlehčí letouny jsou přitom v Německu stále oblíbenějšími stroji pro brždění nebe. „Podle Německého svazu ultralehkých letadel je jich v Německu registrováno kolem 14 tisíc. A počty nově registrova-

ných strojů trvale rostou. Ultralighty jsou stále populárnější, protože jsou relativně cenově dostupné a mají méně přísné licenční požadavky ve srovnání s běžnými lehkými letadly. To je činí atraktivními pro amatérské piloty a letecké školy. Evropská agentura pro bezpečnost letectví a národní letecké úřady podporují používání ultralehkých letadel jasnějšími a často méně přísnými předpisy,“ vysvětľuje Adam Jareš, ředitel regionálního centra CzechTrade v Düsseldorfu. „Pokroky v lehkých konstrukcích a technologii motorů přispívají k tomu, že jsou ultralehká letadla také stále výkonnější a bezpečnější. To dále zvyšuje poptávku,“ dodává.

Právě v tomto segmentu přitom mohou vyniknout čeští exportéři. „V Německu roste poptávka po ceno-

vě dostupných, údržbově nenáročných a všestranných letadlech. Tyto parametry splňují letadla od českých výrobců. Úspěchu na trhu pomáhá i spolupráce s německými leteckými školami,“ podotýká Adam Jareš.

Konkrétně pro společnost Aeropilot byl momentem prvního průlomu do Německa už rok 2015, kdy byl letoun Legend zařazen leteckým časopisem Flieger magazin do výběru nejlepších ultralightů na německém trhu. Ve stejné sezóně zvolili návštěvníci veletrhu AERO model Legend za nejlepší ultralehké letadlo v Německu. Na tyto úspěchy chce firma navázat.

V následujících letech je jak v Evropě, tak celosvětově očekáván velký růst zájmu o ultralighty a lehká letadla. Podle statistiky uvedené portálem Grand View Research atakoval loni objem globálního trhu v tomto odvětví hranici 11,5 miliard dolarů. A do roku 2030 by měl odbyt těchto letadel růst každý rok skoro o deset procent. x

Tomáš Stingl

Veletrh AERO je svátkem letectví

Prestižní mezinárodní veletrh AERO Friedrichshafen zaměřený na letectví oslavil letos v dubnu už třicátý ročník. Přivítal přes 700 vystavovatelů z 35 zemí z oblasti všeobecného letectví, vzdušných sportů i obchodního letectví. Ze 75 zemí přijelo na 35 tisíc návštěvníků, z nich více než polovina je držitelem pilotního průkazu. Českých vystavovatelů bylo letos 38, z toho 15 vystavovalo pod záštitou agentury CzechTrade. Příští ročník veletrhu je naplánován na 9. až 12. dubna 2025. x

Palubní deska je uzpůsobena pro jednu ze základních forem využití Legendy, což je výcvik začínajících pilotů.

Foto: Aeropilot



Další příběhy úspěšných exportérů najdete na webu ExportMag.cz

Ukrajina přebírá unijní standard kolejí, Indonésie potřebuje krávy

Zprávy ze zahraničí, doporučení pro obchodování nebo novinky o trendech v byznysu přinášíjí přímo ze světových metropolí zahraniční kanceláře CzechTrade.

ŠPANĚLSKO

Poprvé je už víc než polovina elektřiny z obnovitelných zdrojů

Španělsko už 12 po sobě jdoucích měsíců dokázalo generovat více než 50 procent elektřiny z obnovitelných zdrojů. Jednalo se o období od října 2023 do září 2024.

Díky vyšší instalované kapacitě se solární výroba pevně usadila na třetím místě – za větrnou a jadernou energií. Nedávno schválený Integrovaný národní plán pro energii a klima stanovuje cíl 81 procent výroby elektrické energie z obnovitelných zdrojů do roku 2030. Pro dosažení

tohoto cíle plán stanovuje instalovaný výkon na 76 GW u fotovoltaiky, 62 GW u větrné energie, 4,8 GW u solární energie a 1,4 GW u biomasy. Z těchto technologií však pouze fotovoltaika dosahuje tempa odpovídajícího stanoveným cílům pro rok 2030. Asociace navíc upozorňuje, že poptávka po elektřině se nevyvíjí pozitivně, což může omezit investice do nových instalací. ✖

CzechTrade Španělsko

UKRAJINA

Železnice do Užhorodu přechází na evropský rozchod

Ukrajinské státní dráhy Ukrzaliznytsia zahájily přípravu podkladu pro pokládku koleje s evropským rozchodem 1435 mm. Na úseku Čop–Užhorod železničáři montují rošt kolejového pražce. Projekt patří do strategického programu rozvoje železniční infrastruktury pro integraci Ukrajiny do EU. Užhorod se stane prvním regionálním centrem Ukrajiny, které bude se starým kontinentem spojeno železnici evropského typu.

Vedle výstavby 22 kilometrů dlouhé evropské standardní železniční trati zahrnuje projekt rekonstrukci staveb, objektů a sítí inženýrského zabezpečení a vybavení kolejíště novými centrálními dispečinkami. V další etapě je navíc plánována elektrifikace tohoto úseku trati.

Projektová dokumentace a studie proveditelnosti byly zpracovány na náklady ukrajinského státního rozpočtu

v letech 2021 až 2022. Realizace bude uskutečněna s 50procentním grantovým spolufinancováním z fondu EU Connecting Europe Facility. Celková částka projektu činí 1,3 miliardy hřiven (to je asi tři čtvrtě miliardy korun).

Práce na výstavbě evropské trati Chop–Užhorod mají být dokončeny do července 2025. Do budoucna se počítá s prodloužením koleje s evropským rozchodem z Užhorodu do Lvova, což bude důležitý krok pro připojení Lvova ke dvěma evropským dopravním koridorům TEN-T – Rýn–Dunaj a Středozemní moře. Nový železniční úsek nejen zvýší komfort osobní dopravy a přerozdělí proud cestujících, ale rovněž tak poskytne nové logistické možnosti pro nákladní dopravu a vylepší situaci na automobilových přeshraničních přechodech. ✖

CzechTrade Ukrajina



Foto: Shutterstock.com

Do zátoky Dubai Creek vplouvá ročně na 13 tisíc nejrozličnějších lodí.

SPOJENÉ ARABSKÉ EMIRÁTY

Dubaj posílí ochranu proti záplavám

Emirát Dubaj oznámil projekt obnovy zátoky Creek za 112 milionů dirhamů (asi 685 milionů korun), který má zabránit případným záplavám. Dubai Creek je jedním z nejdůležitějších historických námořních kanálů v tomto emirátu.

Rekonstrukce bude probíhat ve dvou fázích. V první fázi bude obnoven 2,1 kilometru dlouhý úsek na straně Deira. Díky projektu budou opraveny a obnoveny ikonické zdi Dubai Creek, které po více než 50 let odolávaly různým povětrnostním problémům. Druhá fáze se bude týkat 2,3 kilometru dlouhého jižního úseku na straně Bur Dubai. Dále bude podél zátoky instalováno 200 kotev pro zajištění bezpečných plavebních služeb a zařízení. Tato vylepšení zajistí bezpečné kotvení lodí, kterých do oblasti zátoky Dubai Creek zavítá až 13 tisíc za rok. ✖

CzechTrade Spojené arabské emiráty



Další aktuality ze světa můžete každý den sledovat na webu CzechTrade

AUSTRÁLIE

Queensland postaví obří přečerpávací elektrárnu

Vláda australského státu Queensland vyčlenila na obří projekt přečerpávací vodní elektrárny Borumba tři finanční balíčky v celkové hodnotě 190 milionů dolarů. Jedná se o třetí největší energetický projekt v Austrálii. Má zajistit dlouhodobé úložiště energie, čímž má podpořit přechod Queenslandu na čistou energetiku.

Státem vlastněná společnost Queensland Hydro vyčlenila peníze pro lídry v energetice. Jedná se o Water2Wire Joint Venture, jež tvoří spojení tří inženýrských firem GHD, Mott MacDonald a Stantec. Povedou inženýrské a projektové práce na šesti nových přehradách, které vytvoří novou horní nádrž a jednu novou přehradní stěnu s přelivem těsně pod stávající přehradou Borumba. Tato nová hráz zvýší kapacitu jezera Borumba a poskytne další zabezpečení navrhovanému energetickému úložnému systému.

Zakázky byly rozděleny na dvě smlouvy – jednu pro horní nádrž a druhou pro

dolní nádrž – s hodnotou 40 milionů dolarů. Druhý balíček v hodnotě 39,9 milionu dolarů byl přidělen partnerům, jež tvoří švédská mezinárodní inženýrská, projektová a poradenská firma AFRY a australská firma Aurecon, která má stejné zaměření. Dohromady budou odpovědné za návrh přečerpávacího systému skladování energie (PHES) a dodání klíčového předběžného inženýrského návrhu úložného projektu PHES.

Poslední smlouva na 111 milionů dolarů je přidělena australské inženýrské a stavební společnosti Decmil, která má za úkol navrhnout a postavit ubytovací zařízení pro pracovníky v místě projektu Borumba. Bude vybudováno několik táborů, přičemž každý bude mít kapacitu až 336 pracovníků a bude zahrnovat wellness místnost, posilovnu, běžeckou dráhu, společenskou místnost i prádelnu. ✖

CzechTrade Austrálie

INDONÉSIE

Zemí chybí mléko, chce dovést 1,5 milionu dojných krav

Potravinovou soběstačnost pro své občany si jako cíl do roku 2029 stanovila Indonésie. V produkci mléka však významně zaostává za poptávkou. Řešením se jeví výstavba obří farmy, která by zajistila dostatek mléka pro trh. K tomu bude zapotřebí dovoz dojných krav.

Projekt zahrnuje dovoz 1,5 milionu kusů mléčného skotu, což je téměř pětinašobek aktuální populace dobytka v zemi, která se pohybuje mezi 500 tisíci a 600 tisíci kusy. Domácí produkce mléka v roce 2022 činila 900 tisíc litrů denně, zatímco poptávka dosahovala 4,4 milionu litrů, což ukazuje na výrazný deficit. Navíc spotřeba mléka ročně roste o šest procent.

Podpora vlády by měla zahrnovat programy pro bezplatné stravování a pomoc investorům při zajištění pastvin a udělování licencí. Nicméně odborníci a farmáři vyjadřují obavy, že tento cíl je příliš optimistický a mohl by vést k navýšení importů mléka místo jejich snížení. Vysoké náklady



Foto: Shutterstock.com

na krmivo a problémy s kontrolou dobytka v minulosti, například na palmových plantážích, dále komplikují situaci.

Odborníci doporučují postupně zvyšovat populaci dobytka o 200 tisíc až 300 tisíc kusů a zdůrazňují, že plán by měl zahrnovat dlouhodobé strategické investice místo krátkodobých populistických opatření. Je také důležité brát v úvahu blaho malých farmářů, kteří tvoří 90 procent domácí produkce mléka. ✖

CzechTrade Indonésie

KOLUMBIE

V Bogotě mají pro psy lázně i masáže

Rostoucí role domácích mazlíčků je celosvětovým trendem. V Kolumbii jde však mnohem dál než v jiných zemích. Psi mazlíčci navštěvují školu, účastní se duchovních terapií, jsou příjemci sociálního pojištění, chodí společně s poslanci do Kongresu.

Psi v Bogotě například vstávají v šest hodin ráno, kdy je čeká stejně jako děti odjezd do školy, což je v hlavním městě Kolumbie naprosto běžná praxe. Ráno lze spatřit zejména na severu metropole spoustu menších dodávek, které psy postupně nabírají dům od domu a odvázejí je na okraj města do psích škol a hotelů. Tam mazlíčci stráví svůj den a následně se po čtvrté hodině odpolední koná naopak jejich rozvoz domů.

Čím dál častěji mladí Kolumbijci nechtějí mít děti, a tak se uchylují k domácím mazlíčkům, zejména právě ke psům. Jen v Bogotě je téměř 300 kynologických vzdělávacích institucí. Měsíční poplatek za psí školy se běžně pohybuje kolem 120 až 250 amerických dolarů a ve městě žije asi 3,5 milionu domácích mazlíčků, což je víc než celkový počet obyvatel Uruguaye.

Psi tak získávají více pozornosti než mnoho dětí v Kolumbii. V roce 2022 nemělo 42,5 procenta nezletilých osob k dispozici důstojné podmínky v oblasti potravy, služeb, bydlení a vzdělání. Oproti tomu psi mazlíčky přijímají veterináři, kontrolují jim pravidelně zdravotní stav, mají denní program zahrnující tréninky, masáže, plavání v bazénu či oběd speciálně připravený se svým jménem, a dokonce i psi narozeninové oslavy. Kolumbijskou samozřejmě jsou pak také pojiždné lázně a wellness, kde psa před vrácením ze školy ještě umyjí.

To vše skrývá příležitost i pro české exportéry. Od psího krmiva či kosmetiky až po hračky či zmiňované služby. Jedná se o sektor podnikání, který v Kolumbii nepřestává růst: A to jak v rámci služeb během života zvířete, tak i po mazlíčkově smrti. ✖

CzechTrade Kolumbie

Zhruba 90 procent domácí produkce mléka v Indonésii zatím zajišťují malé farmy.

České srdce rumunského Banátu: Krajané mohou být spojkou i pro obchod

Komunita krajanů žije v Banátu už od 19. století.

V současnosti pracuje mnoho z nich pro české firmy.

K přednostem těchto zaměstnanců patří pracovitost či výborná znalost jazyků.

Vlna zájmu lidí z České republiky je pro českou komunitu v rumunském Banátu požehnáním v pravý čas. Místní ekonomiku totiž poznamenalo, že byla nedávno v místních dolech definitivně ukončena těžba antracitu, která dříve zajišťovala živobytí velké části obyvatel. Letos navíc Banát stejně jako celé Rumunsko zdrtila katastrofální sucha. Políčka, včelařství nebo pěstování ovoce je přitom páteří ekonomiky v Banátu, kde obyvatelé přezívají do jisté míry stále tradičním samozásobitelským způsobem.

Rozvoj ekologické turistiky a přínos kulturního Festivalu Banát, který do oblasti letos už potřinácté přivedl české umělce i návštěvníky, tak mnoho krajanů uvítalo jako novou živou vodu pro ekonomiku mikroregionu, která by jinak uvadala. Potvrzuje to třeba starousedlík s navýsost českým jménem Štěpán Pospíšil. Senior, který si s manželkou v obci Eibenthal přivydělává prodejem domácí višňovky nebo ručně dělaných vánočních ozdob, je typickým představitelem banátských Čechů. „Pracoval jsem jako většina místních mužů v dolech. Po dvaceti letech jsme měli my horníci nárok na výsluhu. Těžba ale skončila, práce nebyla a z kolejí důlního vlaku jsme si udělali jen plůtky u zahrad,“ vypráví krajan překvapivě dobrou češtinou, v níž jen občas zazní trochu archaické výrazy. Podle Štěpána Pospíšila tak většina obyvatel festival a spolupráci s českými organizacemi vítá, protože chápe nový přínos pro místní ekonomiku.

Češtinu si komunita předává z generace na generaci a dokázala si její aktivní znalost obdivuhodně

udržet po celých 200 let od příchodu do Banátu. „Od devadesátých let minulého století nám sem navíc Česká republika posílá učitele češtiny,“ dodává krajan s tím, že mladá generace i díky kvalitní výuce ve škole ovládá svůj mateřský jazyk výborně a je připravena na případnou výpravu do České republiky.

MLADÁ GENERACE ODCHÁZÍ DO ČESKA

Právě jazyk patří k přednostem, díky nimž mnoho banátských Čechů našlo práci u českých firem. Na rozdíl od jiných gastarbeiterů – třeba z asijských zemí – přicházejí za prací do Česka už rovnou s plnohodnotnou znalostí češtiny a kulturních návyků. Navíc jsou zvyklí tvrdě pracovat a nebojí se manuální práce. Také nemají přehnaná očekávání, co se týče mzdy. Třeba Štěpánovi Pospíšilovi tak už odešla do České republiky za prací většina rodiny. „Někteří pracují v Chomutově a na severu Čech, další

část příbuzenstva máme v Plzni. Nejméně dvakrát do roka je jezdíme s manželkou do Česka navštívit,“ říká starousedlík.

Banátští Češi se přitom dokázali prosadit na českém pracovním trhu nejen jako zaměstnanci, ale i jako samostatní živnostníci. To je třeba případ mladíka původem z obce Gernik, který si říká uměleckým jménem DJ Mastha a který se pracovní uplatnil na scéně elektronické taneční hudby. „V České republice jsem pět let pouštěl hudbu v různých klubech,“ říká tvůrce.

Právě odchod mladé generace za prací do Česka je ale pro region zároveň demografickým problémem. Vesnice vymírají. Například v nejmenší banátské české obci, kterou je Šumice, žilo ještě na začátku tohoto tisíciletí asi 170 obyvatel. V současnosti je to už jen poslední třicítka krajanů. Celkově klesl souhrnný počet obyvatel šesti vesnic na pouhých asi 700 lidí.

Mladší generace hledá v odlehklém regionu těžko pracovní uplatnění i další vyžití a odchází pryč. I s tímto problémem ale může pomoci podpora ekoturistiky a také Festival Banát coby největší akce svého druhu v regionu. „Díky tomu se například do Eibenthalu v poslední době vrátili

Letošní sucha umocnila v Banátu problém s nedostatkem vody. Obyvatelé jsou zatím odkázáni na tradiční studny vybavené rumpálem a kryté stříškou.



Foto: Shutterstock.com

tři čtyři vzdělané mladé rodiny,“ připomněl v diskuzi o přínosu festivalu jeden z jeho spoluzakladatelů Štěpán Slaný.

V HORÁCH SE ROZRŮSTÁ SÍŤ ČESKÝCH ZNAČEK

S českým Banátem spustil oficiální partnerství také Liberecký kraj. Na politické úrovni se snaží rozhýbat další spolupráci domoviny a banátské komunity český poslanec Martin Hájek. Ten si rázovitý kolorit hornaté krajiny sám oblíbil a ve vesničce Bígr koupil s partnerkou dva domky. „Pro místní obyvatele jsme letos otevřeli letní kino. V obci jsme také zprovoznili samoobslužný kemp,“ informoval Martin Hájek.

Kemp mohou využít výletníci, kteří jdou po značených turistických stezkách. Ty jsou dalším výsledkem české podpory regionu. Český systém značení se používá už asi v desítkách zemí světa, ale právě v rumunském Banátu je zatím nejrozsáhlejší. „Už jím tu jsou vyznačeny tři stovky kilometrů tras. Jen letos přibýlo asi 25 kilometrů. Za poslední rok jsme také obnovili asi 150 tabulí a ukazatelů,“ uvedl na přednášce v rámci srpnového festivalu Pavel Přílepek, předseda Rady značení Klubu českých turistů. Trasy vytipovávají místní lidé, na samotné namalování značek a instalaci rozcestníků pak přijíždějí vyškolení dobrovolníci z České republiky.

KAŽDÝ JE TU POLYGLOTEM

Jako pracovní síla nebo spojka pro byznys mají banátští Češi jednu velkou přednost. Jejich jazyková vybavenost nekončí u plynulé češtiny. Všichni samozřejmě dokonale ovládají i rumunštinu a mladá generace umí často i anglicky. V Banátu ale navíc už po staletí vedle sebe koexistuje hned několik národů. Vedle samotných Rumunů byly a jsou tam zastoupeny velmi početné komunity Slováků, Maďarů, Srbů či Němců.

A sousedé se spolu naučili mluvit. „Tady všichni umí všechno. Já třeba pracoval i se Srby, kteří přišli do hor, když byly jejich vesnice zatopeny při stavbě vodní nádrže Železná vrata. A s nimi jsme běžně mluvili srbsky,“ říká bývalý horník Štěpán Pospíšil.

Výhodou je také jazykový základ v podobě rumunštiny. Jak Rumuni



Foto: Shutterstock.com

rádi s hrdotí připomínají, právě jejich mateřština vychází ze všech evropských jazyků nejvíce ze staré latiny. Ta v oblasti kdysi zakořenila, když zhruba na území dnešního Rumunska existovala provincie starověkého Říma s názvem Dácie. Díky latinskému základu se tak Rumunům (a potažmo i banátským Čechům) relativně snadno učí příbuzné světové jazyky, jako jsou španělština, francouzština, portugálština nebo italština. Tedy pokud už se je začnou učit. Limitem je zatím kapacita rumunského školství, zejména ve venkovských oblastech.

Na samotný rumunský trh může být česká menšina pro exportéry dobrou překladatelskou spojkou, ale právě i díky solidní jazykové výbavě tamějších podnikatelů to vlastně není tolik potřeba. „Ze zkušenosti naší kanceláře při pomoci českým firmám s hledáním zaměstnanců můžeme dosvědčit, že Rumuni jsou obecně velmi dobře jazykově vybavení. Českým exportérům většinou stačí, když se svým obchodním zástupcem pro rumunský trh mohou komunikovat v angličtině,“ uvádí ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Rumunsko Vojtěch Rejmiš.

EXPORTÉŘI BODUJÍ SE SKLEM I STROJI

Vzrůstající zájem o českou enklávu v Banátu je součástí celkového většího trendu, kdy se dříve trochu opomíjené Rumunsko dostává stále víc do povědomí české veřejnosti, a to mimo

Šest českých vesnic leží v kopcovité části Banátu v nadmořské výšce mezi 300 až 800 metry nad mořem. Stezka pro pěší od nejzápadněji položené Svaté Heleny po nejvýchodnější Eibenthal je dlouhá 75 kilometrů.

jiné i jako obchodní cíl. „Ke konci letošního prvního pololetí bylo v Rumunsku registrováno 1355 společností s českou účastí s celkovým upsaným kapitálem 724 milionů eur, což z České republiky dělá 16. největšího zahraničního investora v zemi,“ připomíná Vojtěch Rejmiš. „České výrobky se v Rumunsku těší pověsti vysoké kvality za konkurenceschopné ceny. Mezi nedávnými exportními úspěchy na zdejším trhu najdeme například dodávky českých firem z oblasti kolejové dopravy, strojírenství či sklářství,“ pokračuje ředitel kanceláře CzechTrade v Bukurešti.

Rozvíjí se i spolupráce v oblasti bezpečnosti, což je v Rumunsku horké téma kvůli ruské agresi na sousední Ukrajině a v Černém moři. „V oblasti bezpečnostního průmyslu organizujeme společnou účast českých firem na veletrhu BSDA v Bukurešti. V letošním roce jsme měli dosud největší stánek s pěti firmami, což dokládá zvyšující se zájem českých podniků z obranného průmyslu o rumunský trh,“ podotýká ředitel bukurešťské kanceláře CzechTrade. Aktuálně je objem českého exportu do této unijní země s téměř 22 miliony obyvatel na 15. místě v žebříčku vývozních cílů. Pro další růst vzájemného obchodu přitom mluví četné historické vazby. Jednou z nich je třeba právě i ona česká komunita v Banátu, která dál statečně přezívá i v moderní éře. ✖

Tomáš Stingl



Plnou verzi článku i další reportáže ze zahraničních regionů si přečtete na webu ExportMag.cz

Kazachstán chce zreformovat ekonomiku

Střední Asie těží z toho, že Rusko se po rozpoutání války na Ukrajině stalo nedůvěryhodným partnerem. Zboží mezi východní Asií a Evropou tak stále častěji putuje takzvaným Středním koridorem. Kazachstán chce proto modernizovat svou dopravu a také snížit závislost na prodeji nerostných surovin.

Nevyprovokovaná ruská agrese vůči Ukrajině v roce 2022 posloužila jako spouštěč řady dalekosáh-
lých změn v geopolitickém a geo-ekonomickém uspořádání světového trhu. Jedním z regionů, který naby-
l na nové důležitosti, je Střední Asie. Ta zahrnuje Kazachstán, Uzbekistán, Kyrgyzstán, Tádžikistán a Turkme-
nistán.

Sankce uvalené na Ruskou fede-
raci vedly k přeorientování světové-
ho obchodu, kdy došlo k přerušení
tradičního logistického propojení
Evropy a Asie skrze Ruskou federa-
ci, což byla takzvaná Severní cesta.

**Železniční
křižovatky, jako
je kazachstánské
město Ůskemen,
nabírají
v posledních třech
letech na významu
pro nákladní
dopravu mezi
Evropou a Dálným
východem.**

Proto tak vzrůstá význam středo-
asijských zemí, které nově tvoří most
mezi Evropou a Asií, tedy takzvaný
Střední koridor.

Je i v zájmu českých podnikate-
lů, aby měli logistické alternativy
při vývozu a dovozu zboží, které
nebudou vytvářet závislost na Ruské
federaci, která je nespolehlivým
a nevyzpytatelným partnerem poru-
šujícím mezinárodní právo. Navíc je
Střední Asie i region oplývající záso-
bami strategických surovin a dalším
nerostným bohatstvím, což dále zvy-
šuje jeho význam pro státy Evropy,
které hledají náhradu za ztracený
import energetických surovin z Rus-
ka.

ké federace. Vedle toho jde ve všech
případech o rostoucí ekonomiky
s mladými populacemi. Navíc zde
také, zejména mezi starší genera-
cí, panuje tradičně pozitivní vztah
k českým výrobkům a řešením.

V REGIONU MAJÍ ZÁJMY ČÍNA, USA I EVROPSKÁ UNIE

Z těchto důvodů tak vznikají nové
projekty s cílem posílit infrastruk-
turní propojení globálních trhů se
zeměmi Střední Asie, tak aby mohly
konkurovat jiným logistickým sítím,
přičemž takovéto iniciativy pocházejí
jak z vnitřku, tak i z vnějšku regionu.

Středoasijské státy v poslední
době urazily dlouhou cestu směrem
k odbourávání vzájemných ob-
chodních bariér a zlepšení logistiky.
Právě špatná dopravní síť a logistika
přitom podle závěrů OECD doposud
způsobovaly nízký entuziasmus za-
hraničních exportérů k obchodu přes
Střední Asii. Problémy související se
špatným stavem dopravní infra-
struktury řeší i další světoví hráči,
kteří jsou v regionu aktivní skrze
vlastní iniciativy. Čína tak v regionu
působí skrze iniciativu Pás a stezka,
Spojené státy skrze regionální inici-
ativu B5+1 a vlajkovou loď Evropské
unie a neoficiálním konkurentem
čínských snah je projekt Global Ga-
teway spadající pod portfolio Jozefa
Síkely, designovaného eurokomisaře
pro mezinárodní partnerství za Čes-
kou republiku.

Samotné země regionu pak stojí
před značným dilematem. Do po-
čátku konfliktu na Ukrajině byly,
s částečnou výjimkou Turkmenistá-
nu, značně ekonomicky navázány na
Ruskou federaci. Státy regionu se tak
snaží vybalancovat svou nově naby-
tou důležitost pro Ruskou federaci ja-
kožto země, skrze něž může do Ruska
proudít zboží ze Západu, se snahou
vyvarovat se rozkolu se západními
zeměmi kvůli obcházení sankcí. Prá-
vě kvůli uvaleným sankcím a obecně
změnám v globální geoeconomické
situaci se země regionu rozhodly
klást větší či menší důraz na hledání

nových obchodních partnerů. Jejich
cílem je tak diverzifikovat exportní
a importní cesty, a to i s ohledem na
rostoucí vliv Číny v regionu.

KAZACHSTÁN CHCE PODPOŘIT VÝROBU NA VLASTNÍM ÚZEMÍ

Ze zemí Střední Asie je pro Česko
nejdůležitějším partnerem Kazach-
stán, který je nejrozvinutější zemí re-
gionu a tvoří až 60 procent jeho HDP.
Má také značné nerostné bohatství
a komparativně nejprůběžnější podni-
katelské prostředí.

Země má ambice zreformovat svou
ekonomiku a vymanit se ze závis-
losti na exportu nerostných suro-
vin. To dokazují i výsledky jednání
mezi hlavami středoasijských zemí
a německým kancléřem Scholzem,
kdy kazachstánský prezident Tokajev
letos v září prohlásil, že výměnou za
energetický export nechťejí Kazach-
stánci jen peníze, ale zejména ně-
mecké know-how s cílem podpořit
„lokalizaci výroby a produkci výrob-
ků s vysokou přidanou hodnotou“.
Výše uvedený vývoj má významné
implikace pro české exportéry, kteří
mohou nabídnout srovnatelnou kva-
litu výrobků a řešení a cílí často na
podobné zákazníky.

Kazachstán se pyšní velkými
zásobami především ropy, zemního
plynu a vzácných kovů. Export České
republiky do Kazachstánu zahrnu-
je širokou škálu výrobků, přičemž
významné jsou zejména stroje a do-
pravní prostředky. Export v tomto
odvětví loni přesáhl 80 procent
podílu na celkovém vývozu. Naopak
největšími dovozními artikly jsou

energetické suroviny a další přírodní
zdroje. Ty mají na dovozu podíl až
čtyři pětiny.

PŘÍLEŽITOSTI JSOU V ENERGETICE I DOPRAVĚ

Velkou investiční příležitostí pro
české firmy představuje oblast
energetiky, kdy značná část tamní
infrastruktury je zastaralá a opotře-
bená, což vede k nehodám a vysoké
ztrátovosti. Země se tak soustředí na
modernizaci stávající infrastruktury
a budování nové. Dále také v roce
2021 upravila svůj právní rámec pro
energetiku, kdy mimo jiné i přijala
ekologický kodex zavádějící emisní
limity. Navzdory dominantní roli
tepelných elektráren roste v Kazach-
stánu i poptávka po zařízeních vy-
užívajících obnovitelné zdroje, a to
zejména solární a větrné.

Další lukrativní oblastí pro české
společnosti jsou dopravní infrastruk-
tura a logistika. Jak bylo uvedeno,
z regionu se stává důležitá spojka
mezi Evropou a Čínou a země má
eminentní zájem na navýšení svých
přepravních kapacit a na moderni-
zaci těch stávajících. Kazachstánská
vláda spouští množství iniciativ,
které mají za cíl podpořit tuto trans-
formaci. Zároveň nejde zdaleka jen
o budování fyzické infrastruktury,
ba naopak, v zemi panuje poptávka
po digitálních technologiích v mnoha
odvětvích od průmyslu po logistiku.

RIZIKEM JE REEXPORT ZBOŽÍ DO RUSKA NAVZDORY SANKCÍM

Kazachstán má dále zájem o vybu-
dování spolehlivého a dostupné-

ho zdravotnictví pro celou zemi,
přičemž za období 2023 až 2025
investuje do zdravotnictví a far-
macie 14,6 miliardy dolarů. České
firmy se tak mohou zapojit do širo-
kého spektra aktivit od moderni-
zace stávajících a výstavby nových
zdravotnických zařízení přes dovoz
specializovaného zdravotnického
vybavení až po školení kazach-
stánského personálu.

Navzdory těmto lákavým od-
větvím přetrvávají v zemi složité
regulační podmínky, nedostatek
transparentnosti a v některých
případech i korupce, což předsta-
vuje hlavní překážku pro úspěšné
zapojení českých subjektů.

Dále je třeba mít na paměti
hrozbu obcházení sankcí uvalé-
ných na Ruskou federaci, kdy může
být zboží podléhající sankční-
mu režimu reexportováno skrze
Kazachstán do Ruska. Riziko dále
prohlubuje existence celní unie,
jíž jsou obě země součástí. Proto je
nutné, aby exportéři včas a dů-
kladně prověřili osoby, s nimiž
obchodují, tak aby se zabránilo
potenciálnímu porušení sankč-
ních opatření a s tím souvisejícím
reputačním i právním dopadům pro
exportéry.

Navzdory některým existujícím
překážkám ale celkově představuje
Kazachstán zajímavou obchod-
ní destinaci pro české exportéry
a jeho význam bude v budoucnosti
dále stoupat. ✖

Jakub Šmejkal, Matyáš Bukovanský
Ministerstvo průmyslu a obchodu



Foto: Shutterstock.com

Jakou podporu mohou využít české firmy?

V Kazachstánu se české společnosti mohou opřít
zejména o ekonomický úsek Zastupitelského
úřadu Astana a o kanclář CzechTrade Kazach-
stán a Kyrgyzstán se sídlem v Almaty. České
instituce jsou připraveny podporovat firmy skrze
množství nástrojů – od organizování obchodních
misí do teritoria přes pomoc se zprostředková-
ním účasti na mezinárodních veletrzích až po
aktivní podporu na G2G úrovni. Příkladem takové
podpory je 12. zasedání Mezivládní komise pro
hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technic-
kou spolupráci mezi ČR a Kazachstánem, které
je plánované na první pololetí 2025 s konáním
v Astaně. Předpokládá se i organizace české

obchodní mise. Zájem Česka ilustruje i návštěva
premiéra Petra Fialy na jaře roku 2023.

Na úrovni Evropské unie je vlajkovou loď
v regionu iniciativa Global Gateway. Skrze ní mo-
hou společnosti usilovat o různé formy finanční
podpory od EU, mezinárodních finančních in-
stitucí či bank. Mimoto se pak tyto projekty těší
institucionální podpoře EU i místních delegací
EU, což zvyšuje šanci na hladký průběh. Global
Gateway v kontextu Střední Asie cílí hlavně na
dopravní infrastrukturu a posílení spolupráce
v oblasti kritických surovin, nicméně existuje
velká míra flexibility při definici sektorů, které je
možné pod tuto značku zahrnout.

Důležitost Střední Asie se zrcadlí i v množ-
ství zdrojů, které mohou zájemci o tuto zemi
prostudovat. Zejména jde o profil země v Mapě
globálních oborových příležitostí, neustále
aktualizované informace na webu BusinessInfo.
cz či o nově zpracovanou studii Technologické
agentury ČR stran exportních a investičních
příležitostí pro ČR ve Střední Asii v kontextu
měnících se tranzitních a infrastrukturních
podmínek v regionu, dostupnou na webových
stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu
České republiky. Exportérům jsou k dispozici
mimo jiné i pracovníci teritoriálního odboru
ministerstva. ✖

Skláři chystají unikátní sklářskou vanu. Reagují na green deal i drahé energie

Křišťálový pavilon a skleněný maskot René pro Světovou výstavu v Japonsku nebo prototyp sklářské vany kombinující teplo z plynu i elektřiny. To jsou jen některé z vizitek českého sklářského průmyslu, který začal v moderní éře chytře pracovat s designem i inovacemi.

Cesko zůstává sklářskou velmocí. Každý den tuzemské firmy vyrobí mimo jiné třeba čtyři tisíce tun skla nebo čtyři miliony lahví. A spoustu dalších výrobků. Obor dává práci 21 tisíc lidem a loni za prodej vlastního zboží a služeb utržil téměř 64 miliard korun.

Zároveň patří sklo a keramika stále k tahounům českého exportu. Loni měl vývoz hodnotu 57 miliard korun, přičemž 80 procent zboží šlo do Evropské unie coby nejdůležitějšího odbytiště. V Unii je výhodou nejenom trh bez bariér, ale i geografická blízkost. Doprava je u skla dvojnásob důležitou položkou. „Delší přeprava je a bude drahá. Do vzdálenějších destinací se mohou vydat jenom speciální výrobky s vysokou přidanou užitkovou nebo uměleckou hodnotou,“ říká Petr Mazzolini, prezident Asociace sklářského a keramického průmyslu ČR (ASKP).

Škála výrobků je ovšem pestrá a zdaleka nejde jen o umělecky vyvedené sklenice nebo lustry. „Česká sklářská rodina je široká. Jsou to jednak běžné aplikace jako izolační skla do oken, nápojové soupravy, lahve všech druhů a tvarů, skleněná vlákna nebo varné nádoby. Výrazně vystupují u nás vyrobená autoskla ve vozech většiny světových značek. České sklo najdete také na skleněných fasádách těch nejfantastičtějších budov od renomovaných světových architektů v Londýně, Stockholmu nebo i v Praze, což je třeba příklad budovy Masaryčka,“ vypočítává Petr Mazzolini.

STŘEPY JSOU CENNÉ PRO RECYKLACI, ČASTO ALE ZATÍM MIZÍ DO ZAHRANIČÍ

Obor se ovšem v poslední době musí vyrovnat s výzvami, jako jsou dražší energie, celková inflace nebo rostoucí

požadavky na ekologický provoz v duchu green dealu. Skláři ale zareagovali proaktivně a přišli s novými nápady. „V Čechách probíhá společný projekt dvou největších výrobců plochého skla na světě. Roste prototyp středně velké sklářské vany, která bude umět kombinovat zdroje tepla mezi plynem a elektřinou. Jde o světový unikát,“ informoval Petr Mazzolini „Prožíváme už delší dobu krušné období, kdy se v Evropě spojily problémy energetické a geopolitické, a aby toho nebylo málo, my Evropané jsme do toho zamixovali své ambice bleskového přechodu na bezemisní hospodářství. Nyní s obavami sledujeme vývoj cen energií,“ uvádí prezident ASKP.

Tuzemští skláři i proto spolupracují na ochraně před nekalou konkurencí z Východu a chtějí mimo jiné také zvýšit recyklaci střepů. „Nesměj nám mizet z republiky, jak se to často děje. Prostřednictvím evropské aliance připravujeme podklady pro účinnější antidumpingová opatření

na dovozy z Číny. Mají ochránit naše odvětví proti importům z takových zemí, kde výrobci nejsou zatíženi náklady jako my, kde stále ignorují emisní dopady na životní prostředí, nelikvidují odpady nebo využívají dětské práce,“ uvádí Mazzolini.

FUNKČNÍ DESIGN SKLÁŘI SPOJILI S TECHNOLOGIEMI DIGITÁLNÍHO VĚKU

Dalším prvkem, díky němuž se české sklářství modernizuje, je vedle akcentu na udržitelnost také chytrá práce s užitným designem. Vznikají tak instalace, které spojily tradiční řemeslnou krásu a moderní technologii. „Velké kompozice jednotlivých prvků, kde přidanou hodnotu tvoří zejména design, nikoliv jen samotné sklo. Příkladem je Preciosa Lighting, sklárna, která spojuje tradici s novým pojetím a vytváří atraktivní mix, který na zahraničních trzích funguje,“ uvedl k tomu generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal, který na

Další rychlý růst hlásí sklářské firmy u mzdových nákladů. Průměrná mzda pracovníka v tomto odvětví vzrostla jen za posledních pět let o víc než 25 procent na zhruba 41 tisíc korun měsíčně.



Foto: Shutterstock.com

začátku září při setkání s tuzemskými skláři navštívil mimo jiné i výrobný značek Crystalex nebo právě Preciosy.

Typickou vizitkou moderní éry českého sklářství je tak třeba instalace Billion Pixels od Preciosy, která zdobí recepci budovy televize Sky v Londýně. Společnost si objednala svítidlo, které umí naprogramované dynamické scény zobrazit se stejnou barevnou škálou, jakou mají v daný moment i televizní panely stanice Sky.

Další prestižní česká značka Lasvit zase spojila mistrovství sklářů a moderní techniku například v instalaci Art Therapy v nemocnici v Abú Dhabí. Jde o 16 metrů dlouhé skleněné kyvadlo, které visí nad písečným kruhem, do nějž pomalým pohybem kreslí obrazy. Kyvadlo pohánějí tři skryté motory. U instalace je panel, na němž si pacienti nemocnice mohou sami nakreslit návrh kresby a pak pozorovat kyvadlo při jejím provedení, což je jakousi mediativní součástí léčby.

Takových originálních řešení čeští skláři tvoří v současnosti mnoho. A podle Radomila Doležala jsou pro skláře zajímavé zahraniční trhy jako třeba Saúdská Arábie nebo Katar – tedy bohaté země, které chtějí luxusní výrobky.

Podle prezidenta ASKP Petra Mazzoliniho hraje při vývozu byznysová podpora stejně důležitou roli jako samotný výrobek. „I tradiční české značky, které si drží vysoký standard, k tomu dnes mají neodbytný výborný marketing. Technologie výroby skla jsou obecně známé, a proto

Foto: Archiv



Doma i ve světě si pod vísačkou českého skla zákazníci představí hlavně umělecká díla. Největší podíl na obratu odvětví má ale především ploché sklo určené pro automobily nebo stavebnictví.

základní sortiment umí zkopírovat a vyrobit leckdo. Ale marketing, podpora prodeje, dumping, to jsou stále významnější ‚diferenciátory‘ dneška,“ vysvětluje.

V ÓSACE BUDE SKLENĚNÝM MASKOTEM EXPONAUT RENÉ

I proto se dohodla asociace ASKP s další organizací působící v tuzemském sklářském průmyslu – Svazem výrobců skla a bižuterie –, že budou společně akvírovat firmy z členských základen, aby se prezentovaly na chystaném Expu 2025 v Ósace. Světová výstava se bude v tomto japonském městě konat už podruhé v historii. Na tom předešlém Expu v Ósace v roce 1970 se s velkým ohlasem setkala právě česká výprava. Zásahu na tom měly tehdy

i ukázky českého skla, jež má v zemi vycházejícího slunce skvělou pověst.

I příští rok má proto hrát sklo v rámci české účasti výraznou úlohu. Už sám český národní pavilon bude pojat jako jedna velká skleněná spirála. Maskotem české účasti bude skleněný exponaut René. Autorem této figurky byl slavný český umělec René Roubíček, který postavíčku stvořil už na konci padesátých let minulého století. Roubíček se účastnil se svými pracemi předchozí Světové výstavy v Ósace a prostřednictvím maskota se tak symbolicky propojí odkaz tehdejší úspěšné české výpravy s tou, která se chystá na příští rok.

MLADÁ GENERACE SKLÁŘŮ CHYBÍ, ŠKOLY MAJÍ JINÉ CÍLE NEŽ PRŮMYSL

České sklářství si tedy úspěšně hledá svou moderní tvář pro 21. století. I přes současné úspěchy ale zůstává otazník pro budoucnost: Kdo bude v tradici pokračovat? Nová generace sklářů zatím nepřichází. „Bohužel zájem o práci ve sklářství je minimální. Ano, speciální dovednosti, zkušenosti se pomalu vytrácejí a není je komu předat. Ještě máme pár středních škol, které tyto hodnoty chrání a předávají, ale na vysokoškolské úrovni je to hodně špatné,“ varuje Petr Mazzolini.

Jeden z důvodů neutěšeného stavu je v tom, že školy – aby získaly více peněz od státu – lákají studenty na obory, s nimiž pak absolventi těžko hledají uplatnění. „Nastavená pravidla v našem školství nutí školy mít jinou motivaci, než má průmysl. Často se podbízí studentům, bojují mezi sebou o ně, hýčkají je a častým důsledkem je školský produkt, který nemá využití. Poptávka průmyslu se rozchází s cíli škol. Sklářství podobně jako řada jiných průmyslových odvětví je dnes hlavně o strojích, o jejich řízení, o automatizaci a robotizaci. Tento trend nesmíme zaspát. V Česku to bez odborníků na sklářské technologie opravdu nepůjde,“ shrnuje prezident ASKP.

Celkově ale zůstává optimistou: „Jsem přesvědčen, že sklářství má obrovskou perspektivu. Sklo prostě nemá ve většině případů srovnatelného náhradníka,“ uzavírá. ✖

Tomáš Stingl

Foto: Expo 2025



Skleněný exponaut René (uprostřed) má i svou plyšovou variantu (vpravo), která se stala v Japonsku hned po uvedení na trh prodejním hitem. Navíc dobře pasuje k maskotovi celého Expa, který se jmenuje Myaku-Myaku (vlevo).

CERN slaví 70 let existence. K jeho dodavatelům se zařadily české podniky

Švýcarský CERN patří k nejprestižnějším vědeckým organizacím na světě. Na konci září oslavil sedmdesátiny. České firmy už v minulosti dodávaly této organizaci vybavení i služby. A otevírají se další příležitosti.

Evropská organizace pro jaderný výzkum CERN byla založena 29. září 1954. Jde o jednu z největších a nejprestižnějších vědeckých institucí na světě. Zabývá se výzkumem v oblasti fyziky částic. Hlavním cílem výzkumu je pochopit základní stavební částice vesmíru a jejich interakci. V současnosti má CERN už 24 členských států. Česká republika se stala plnoprávným členem v roce 1993.

CENTRUM VYPISUJE ZAKÁZKY ZA 500 MILIONŮ ŠVÝCARSKÝCH FRANKŮ ROČNĚ

Letošní 70. výročí vzniku CERNu je vhodnou příležitostí k připomenutí, jaké šance se nabízejí českým firmám. „CERN není jen prestižním vědeckým centrem, je také významným obchodním partnerem pro průmyslový sektor, který může této organizaci dodávat nejen špičkové technologie, materiály a služby související s výzkumem, ale i dodávky a služby pro běžný provoz,“ vysvětluje Petra Bulková, která je specialistkou na problematiku exportních příležitostí v agentuře CzechTrade a zároveň zastává pozici ILO (Industrial Liaison Officer) pro CERN za Českou republiku.

„CERN hospodářs s ročním rozpočtem přibližně 1,3 miliardy švýcarských franků a každoročně zadává zakázky v hodnotě přibližně 500 milionů franků (v roce 2023 to bylo dokonce 573 milionů franků), přičemž prioritou je spolupráce s firmami z členských zemí. Nejvíce jsou poptávány dodávky a služby ve stavebnictví, informačních technologiích, strojírenství, elektronice, kryogenice, fotonice a optice či vakuových technologiích. Pro české podniky tyto příležitosti předsta-



Centrální komplex CERNu sestává nejen z vědeckých laboratoří, ale také z rozsáhlého kancelářského a ubytovacího zázemí pro pracovníky.

vuji zajímavou příležitostí a vynikající referenci, pokud ve výběrovém řízení uspějí,“ uvádí Petra Bulková s tím, že další příležitosti jsou také v dodávkách dopravních a manipulačních zařízení či nábytku.

CZECHTRADE ZPROSTŘEDKOVÁVÁ NABÍDKY

Agentura CzechTrade se už v roce 2008 zapojila do zprostředkování aktuálních informací o tendrech vypisovaných CERNem. Pro zlepšení toku informací mezi nákupním oddělením CERNu a firmami jednotlivých členských států byla v každém z nich ustanovena zmíněná funkce koordinátora pro styk s průmyslem (ILO).

Prostřednictvím tohoto koordinátora agentura informuje české firmy o možnostech podílet se na zakázkách souvisejících s výzkumem a provozem v CERNu a dále poskytuje poradenskou činnost pro české firmy při registraci do databáze dodavatelů centra a při jejich reakci na konkrétní výběrová řízení. V současné době je v databázi dodavatelů zapsáno 124 českých firem, z toho 61 podniků je označeno jako dodavatelé CERNu.

Jen v letošním roce agentura upozornila již na 130 tendrů CERNu, v loňském roce to bylo přes 170 tendrů. Týkaly se například dodávek vysokonapěťových měničů, nano-sekundového laseru, výstavby nové



budovy nebo ochranných oděvů pro hasiče, 3D kované polotovary, dodávky vodičů a softwarová řešení pro hasičský záchranný sbor.

USPĚL ČESKÝ NÁBYTEK, ELEKTRONIKA I INFORMAČNÍ SYSTÉM

V uplynulých letech se tak už mnohé české firmy úspěšně v dodávkách pro CERN prosadily. Patří mezi ně třeba pražská společnost Arem Pro. „Systém zdrojů LVPS byl speciálně vyvinut pro napájení křemíkových

Jen v letošním roce agentura upozornila již na 130 tendrů CERNu, v loňském roce to bylo přes 170 tendrů.

driftových detektorů na experimentu ALICE v laboratořích CERNu,“ uvádí firma na svých webových stránkách.

Vedle pokročilých inovačních technologií potřebuje CERN výbavu i pro svůj běžný provoz. Toho využila například česká nábytkářská společnost Arbyd. Ta uspěla v tendru na

vybavení více než 130 pokojů, které využívají jako své zázemí vědci pracující ve švýcarské organizaci. Firma dodala interiérové vybavení a instalaci hotelových pokojů a společných prostor, jako jsou kuchyně a jídelny. Dodávka obsahovala kufrboxy, noční stolky, čela postelí, šatní skříně, koupelnové skřínky, pracovní stoly, ale i závěsy, židle a osvětlení.

Mezi další české produkty, které už v CERNu uspěly, patří například systémy od společnosti Vakuum Praha nebo technologie od firmy Kopos Kolín, která vyhrála s řešením na odstínění urychlovače částic. Letos slavila úspěch také vysoká škola Unicorn University. Její studenti vyvinuli informační systém ITk Production Database, který zaznamenává detaily o všech součástkách vnitřního detektoru v urychlovači částic.

SEMINÁŘE SPOJUJÍ FIRMY A NÁKUPČÍ

Firmy mohou také využít příležitosti a účastnit se akcí a seminářů organizovaných CERNem. Například zářijového webináře zaměřeného na oblast průmyslu se zúčastnilo 400 firem z celé řady států. Cílem tohoto webináře bylo

Klíčová část výzkumu v CERNu se zaměřuje na částicovou fyziku, tematický záběr vědeckého centra je ale v současnosti už velice široký.



Seznam aktuálních obchodních příležitostí nejen z CERNu najdete na portálu BusinessInfo v sekci Tendry a příležitosti.

seznámit podniky s tím, jak se stát dodavatelem pro CERN, jak probíhají výběrová řízení, jak začít obchodovat s touto mezinárodní organizací, případně jaká výběrová řízení se připravují v nejbližších měsících.

Dále CERN organizuje takzvané „Thematic Events“ (většinou virtuální). Ty jsou zaměřeny na konkrétní obor.

Tyto akce jsou většinou rozděleny na dopolední část, která je zaměřena na informaci o připravovaných projektech v daném sektoru, a na odpolední část, jež je věnována virtuálním B2B setkáním mezi zástupci technického oddělení CERNu, oddělením nákupu a společnostmi. Pro odpolední část si také mohou firmy vzájemně domluvit schůzku mezi sebou. **x**

(red)

Kde získat více informací?

Další informace o příležitostech v CERNu může poskytnout e-mailem Petra Bulková z agentury CzechTrade na adrese petra.bulkova@czechtrade.cz. **x**

Firmy najdou zaměstnance díky novým programům ekonomické migrace

Najmout řemeslníka z Indonésie nebo IT odborníka z Turecka? Pro české firmy by mělo být získání potřebných pracovníků ze zahraničí snazší než dříve. Nové programy ekonomické migrace nabízejí rychlejší řešení.

Garantování termínu na zastupitelském úřadě České republiky pro zahraničního pracovníka. Vyřízení pobytového oprávnění pro vysoce kvalifikované pracovníky a další vybrané skupiny cizinců v expresním režimu. Umožnění pobytu pro digitální nomády působící v IT, podpora výcviku zahraničních leteckých kadetů prostřednictvím zjednodušeného vízového procesu, praxe indonéských studentů polytechnických škol u českých zaměstnavatelů. To všechno jsou oblasti, ve kterých programy ekonomické migrace pomáhají tuzemským podnikatelům (zaměstnavatelům) a jejich zahraničním pracovníkům.

VYSOCE KVALIFIKOVANÉ EXPERTY LZE NAJÍMAT Z CELÉHO SVĚTA

V současné době existuje několik programů ekonomické migrace a dva projekty ekonomické migrace, které usnadňují příchod kvalifikovaných cizinců, přičemž jejich základní rozdělení spočívá v zaměření na pracovní pozice, které budou cizinci v Česku vykonávat. K tomu je využívána národní Klasifikace zaměstnání CZ-ISCO. Účastníky programů jsou jak zaměstnavatelé splňující stanovená kritéria, tak jejich zaměstnanci (občané třetích států).

Pro cizince, kteří budou obsazovat vysoce kvalifikované pozice, jako jsou například vývojář softwaru, účetní, specialista v oblasti marketingu nebo strojní inženýr (třídy CZ-ISCO 1-3), jsou určeny Program klíčový a vědecký personál a Program vysoce kvalifikovaný zaměstnanec. Pro středně a nízkou kvalifikované pracovníky (třídy CZ-ISCO 4-8) je určen Program kvalifikovaný zaměstnanec.



▲
Přečtete si plnou verzi článku na webu ExportMag.cz

Vysoce kvalifikované specialisty je v rámci programů možné najímat z celého světa, středně a nízkou kvalifikované pouze z Ukrajiny, Mongolska, Srbska, Filipín, Indie, Běloruska (v současné době nelze), Moldavska, Černé Hory, Kazachstánu, Arménie, Gruzie a Severní Makedonie.

NOVÝ PROGRAM JDE VSTŘÍČ DIGITÁLNÍM NOMÁDŮM

Jako reakce na měnící se trendy v oblasti mezinárodní mobility zaměstnanců a freelancerů k výše uvedeným programům fungujícím od roku 2019 přibyl v červenci 2023 Program Digitální nomád. Ten je určen výhradně pro občany Austrálie, Japonska, Kanady, Korejské republiky, Nového Zélandu, Spojeného království Velké Británie a Severního Irska, Spojených států amerických a Tchaj-wanu a má za cíl primárně zatraktivnit Českou republiku pro světovou IT komunitu digitálních nomádů, kteří preferují pracovat prostřednictvím telekomunikačních prostředků na přeshraničních projektech. Zařazení digitální nomádi mají nárok na speciální proceduru pro zrychlené získání víza k dlouhodobému pobytu v ČR.

DO LETECKÝCH ŠKOL MOHOU NASTOUPIT BUDOUCÍ PILOTI TŘEBA Z VIETNAMU NEBO KENI

V závěru roku 2023 vláda dále schválila Projekt Pilot, jehož hlavním smyslem je podpora leteckých škol zajišťující výcvik zahraničních kadetů z Arménie, Ázerbájdžánu, Číny, Filipín, Ghany, Gruzie, Indie, Indonésie, Kazachstánu, Keni, Malajsie, Malediv, Nigérie, Tádžikistánu, Uzbekistánu, Ukrajiny a Vietnamu po útlumu leteckého průmyslu způsobeného pandemií nemoci covid-19. Cizincům

zařazeným do projektu je garantovaná možnost požádat o pobytové oprávnění za účelem leteckého výcviku.

TESTOVACÍ PROJEKT SE OSVĚDČIL, Z INDONÉSIE PŘIJDOU DALŠÍ PRACOVNÍCI

Cílená ekonomická migrace však není pouze o tom, že se Česká republika snaží naplnit nedostatek pracovních míst pracovníky z ciziny „bez dalšího“, ale i o vzájemné spolupráci se zdrojovou zemí. Z iniciativy české strany a indonéského ministerstva školství a indonéské hospodářské komory vznikl Pilotní projekt pracovní migrace z Indonésie, jehož smyslem bylo prohloubení ekonomické spolupráce obou zemí. Jednalo se o první testovací projekt, který měl zajistit formou hromadného náběru na zastupitelském úřadě v Jakartě praxi 300 studentů a absolventů indonéských polytechnických škol u společnosti ŠKODA Group v Česku.

Studenti, kteří absolvovali výběrové testy a prokázali kvalifikační a odborné dovednosti, mohli přijet do České republiky zhruba tři týdny po podání žádosti na zastupitelském úřadě v Jakartě. S ohledem na skutečnost, že se testovací projekt osvědčil, schválila vláda letos Projekt pracovní migrace z Indonésie. Tento projekt je otevřen všem společnostem, které mají více než 500 kmenových zaměstnanců a vyvíjí činnost primárně v odvětví automobilového, slévárenského, ocelářského a gumárenského nebo chemického průmyslu či dopravy. Zároveň je určen firmám, které mají zájem zaměstnat více než 100 indonéských studentů nebo absolventů vybraných polytechnických škol na pracovní poměr na dobu dvou let na kvalifikovanou pozici hlavní třídy 7 „Řemeslníci a opraváři“ podle platného znění aktualizované Klasifikace zaměstnání CZ-ISCO.

JAK NAJÍT SPOLEHLIVÉHO PARTNERA V ZAHRANIČÍ?

Pracovní migrace je velmi komplexní proces. Důležitou roli hraje také na-

lezení a výběr výhodného kandidáta v zahraničí. Ministerstvo průmyslu a obchodu proto jako reakci na četné dotazy ohledně zprostředkování náběru zahraničních pracovníků připravilo v letošním roce spolu s agenturou CzechTrade novou službu spočívající ve zprostředkování spolehlivého kontaktu, který bude schopen vytipovat požadované pracovníky ve vybraných zdrojových zemích v rámci Programu kvalifikovaný zaměstnanec.

V případě úplné žádosti je vysoce kvalifikovaný uchazeč zařazen do programu do druhého dne od podání žádosti, termín na zastupitelském úřadě obdrží v rozmezí od 2 do 7 dnů a samotné vyřízení žádosti o pobytové oprávnění zabere 40 dnů. U Programu klíčový a vědecký pracovník je garantována lhůta pro vyřízení žádosti o pobytové oprávnění do 30 dnů, a to v případě, že je žádost podána řádně a bez vad. To je oproti zákonné lhůtě 60 až 90 dní výrazná časová úspora.

PROCES SE VÝRAZNĚ ZRYCHLUJE

V případě pracovní migrace skrze Program kvalifikovaný zaměstnanec je u některých zemí velký převis poptávky zaměstnavatelů nad možnostmi jednotlivých zastupitelských úřadů. Měsíční kvóta se u některých zemí vyčerpá ihned po přidání do systému, proto jsou čekací lhůty delší. Nicméně i zde došlo k výraznému zkrácení migračního procesu a u méně vytižených zemí jsou úplně žádosti vyřizovány do tří dnů, termín na zastupitelském úřadě obdrží uchazeč v rozmezí 3 až 6 týdnů. Pobytové oprávnění, pokud je podáno bez vad, je vyřízeno do 55 dnů.

Své zkušenosti s využíváním Programu klíčový a vědecký personál popisuje například Petra Wurmová ze společnosti RELO4YOU, která program doporučuje svým klientům od počátečního spuštění: „Na základě našich zkušeností se ukazuje, že zařazením kandidáta do tohoto programu se celý proces relokace do České republiky zrychluje až o několik měsíců,“ uvádí Petra Wurmová.

S EXPERTY SE MOHOU PŘÍSTĚHOVAT I JEJICH RODINY

Další výhody migračních programů zaměřených na vysoce kvalifikované cizince spočívají v tom, že některé



Foto: Shutterstock.com

povinné náležitosti žádosti o pobytové oprávnění je možné nahradit písemným potvrzením zaměstnavatele. Jde například o doklad o zajištění ubytování, pracovní smlouvu, vysílací dopis a v případě Programu klíčový a vědecký personál také doklad o kvalifikaci.

Tuto skutečnost potvrzuje i Tomáš Petyovský z Petyovský & Partners, který říká: „Díky programům se též sjednotily a vyjasnily požadavky na jednotlivé dokumenty přikládané k žádostem, protože někdo konečně vytvořil jasný manuál k tomu, co jednotlivé náležitosti žádosti znamenají. Do té doby jsme znali pouze odpověď: Podívejte se do zákona. Důsledkem tohoto kroku je znatelné zrychlení imigračního řízení, které je mnohdy rychlejší než řízení zahájená na území.“

Významným benefitem programů zaměřených na vysoce kvalifikované zaměstnance je rovněž to, že se spolu s uchazečem mohou přestěhovat i jeho rodinní příslušníci, což značně ušetří čas v zemích, kde je na zastupitelských úřadech ČR obtížné získat termín (například ZÚ Dillí).

ODBORNÍCI NAŠLI UPLATNĚNÍ V IT I VE ZDRAVOTNICTVÍ

Aktuálně jsou vládní programy schopny absorbovat zájem zhruba 40 tisíc kvalifikovaných cizinců o práci v České republice. Za celou dobu jejich existence využily vládní programy tisíce společností a bylo do nich zařazeno více než 160 tisíc kvalifikovaných cizinců a jejich rodinných příslušníků. Programy plnily svůj účel i v době pandemie, kdy i přes

Po postupném vyčerpání potenciálu hostujících dělníků z Ukrajiny a dalších východoevropských zemí přicházejí stále častěji i pracovníci z Asie.

četná proticovidová opatření pomohly řadě tuzemských zaměstnavatelů.

V současné době přicházejí díky programům do Česka vysoce kvalifikovaní pracovníci primárně z Indie, Velké Británie, Spojených států amerických, Korejské republiky a Turecka. Tito cizinci nacházejí uplatnění zejména v IT, zdravotnictví a marketingu.

ČESKÉ FIRMY POPTÁVAJÍ NEJVÍCE PRACOVNÍKY Z FILIPÍN ČI MONGOLSKA

Mezi českými zaměstnavateli eviduje Ministerstvo průmyslu a obchodu dlouhodobě největší zájem o středně a nízkou kvalifikované pracovníky z Filipín, Mongolska a Moldavska. Tito pracovníci se nejčastěji uplatňují na českém trhu práce v pozicích svářečů, montážních dělníků, řidičů, zpracovatelů masa a kuchařů. Před vypuknutím konfliktu na Ukrajině byla hlavní zdrojovou zemí ekonomické migrace Ukrajina, z níž přes programy ekonomické migrace přišlo za prací do České republiky přes 65 tisíc pracovníků. V důsledku vojenského konfliktu došlo v roce 2022 k pozastavení náběru žádostí o pobytové oprávnění na zastupitelských úřadech České republiky na Ukrajině a žádostí podávaných občany Ruska a Běloruska, tedy do té doby klíčových zdrojových zemí pracovní migrace. Od 1. ledna 2024 došlo ke znovuoobnovení ekonomické migrace z Ukrajiny, avšak díky režimu dočasné ochrany již není Ukrajina hlavní zdrojovou zemí. ✖

Ministerstvo průmyslu a obchodu

Umělá inteligence pomůže i v boji s rakovinou

Český startup Carebot nasadil umělou inteligenci v nemocnicích na popis snímků hrudníku. Lékařům to ušetří čas a zvýší přesnost diagnózy. Firma chystá podobnou aplikaci i pro vyšetření zlomenin a testuje řešení pro mamografický screening.

Je to momentka, která je možná nejtýpčtějším symbolem lékařské profese. Medik v bílém plášti zvedá rentgenový snímek proti zářivce a pečlivým pohledem zkoumá, zda jsou plíce v pořádku nebo jaký profil má zlomenina kosti. Úsudek zkušeného praktika asi nikdy nic úplně nenahradí, i při vyhodnocení snímků ale začíná lékařům vydatně pomáhat umělá inteligence.

Startup Carebot vyvinul řešení přesně pro tyto situace. Jeho vlajkovou lodí je program pro analýzu snímků hrudníku. Přichází ale i s aplikací AI v mamografii a při vyšetření zlomenin. Carebot přitom umí pracovat nejen se snímky z rentgenu, ale i ze všech dalších standardních obrazových vyšetření – z mamografu, magnetické rezonance nebo výpočetní tomografie.

NA PROJEKTU SPOLUPRACUJE PŘES 80 RADIOLOGŮ NAPŘÍČ EVROPOU

Na čem se umělá inteligence učí? Obdobně jako když v případě textových aplikací nejdříve AI spolyká spoustu textů, díky nimž získá sama schopnost smysluplně psát, Carebot nejprve studuje velké množství snímků z různých nemocnic a klinik. Firma při tom začala spolupracovat s lékaři doma i v zahraničí. „Carebot se učí na statisících snímků. Na popisu našich datasetů spolupracujeme s týmem více než



Další příběhy inovativních startupů najdete na portálu BusinessInfo.cz

80 radiologů nejen v Česku, ale i v Evropské unii, Velké Británii nebo Švýcarsku. Musíme se postarat o to, abychom měli zastoupeny data nejenom ze všech kontinentů, ale i z různých přístrojů,“ říká k tomu spoluzakladatel a CEO firmy Daniel Kvak.

Ten podotýká, že umělá inteligence může pomoci tam, kde člověk naráží na své hranice kvůli únavě nebo velkému stresu. „Nepřesnost při popisu snímků je podle některých průzkumů až třicetiprocentní. My díky našim studiím vnímáme velký rozdíl mezi zkušeností lékařů. Rentgenové snímky popisují většinou ti nejmladší a nejméně zkušení radiologové. AI může být proto v těchto případech velkou pomocí,“ pokračuje podnikatel.

AI MŮŽE DÁL SAMA „VYUČOVAT“ ZAČÍNÁJÍCÍ MEDIKY

Firma připomíná, že podle studií se až 35 procent radiologů při konzultacích neshodne na diagnóze. U nejsložitějších případů si lékaři ve čtvrtině případů nejsou po několika dnech jisti svým vyhodnocením. Doktoři, kteří využívají AI, naopak podle studií dosahují lepších výsledků. Podle firmy také ušetří umělá inteligence při vyhodnocení snímků až 20 procent času. Úsporu potvrzuje například Vladimír Dvořák, náměstek pro zdravotní péči Nemocnice Příbram. „My používáme Carebot během prvního čtení rentgenu hrudníku. V mnoha případech nám to zvedá efektivitu práce až o hodinu.“

Projekt Carebot se v první fázi zaměřil na rentgeny hrudníku, technologii chce nyní aplikovat i na snímky dalších částí lidského organismu.

bot používáme v radiologickém oddělení každý den. Největší přínos má zejména pro mladé doktory, kteří se zaučují po certifikaci,“ říká vedoucí radiologického oddělení nemocnice Jiří Gerold.

PRSNÍ TKÁŇ JE PRO STANOVENÍ DIAGNÓZY NÁROČNÁ

Carebot letos získal pro svůj projekt v Česku a na Slovensku potřebnou certifikaci. „Jako vůbec první český AI startup jsme obdrželi certifikaci zdravotnického prostředku (MDR IIa), a to v rekordním čase,“ říká provozní manažer firmy Marek Řehoř. „Certifikace nás opravňuje působit po celé Evropě a už nyní rozšiřujeme naše řešení do dalších států,“ dodává.

Firma chce také rozšiřovat svou nabídku produktů. Vedle rentgenů hrudníku se teď Carebot trénuje i na rozeznání rakoviny prsu. Právě oblast prsní tkáně je pro posouzení pouhým lidským okem velmi náročná.

Třetí řešení, které firma vyvíjí, má příznačný pracovní název AI Bones. „Je zaměřeno na vyhodnocení rentgenů zlomenin kostí,“ říká Matěj Misař.

Zástupci startupu věří, že počínaje příštím rokem se umělá inteligence stane standardem zdravotnické péče. Mimo jiné pomůže odlehčit přetíženým lékařům, kterých je v Česku nedostatek a musejí zastat neustále rostoucí počet vyšetření. Zároveň vidí Carebot přínos AI v tom, že zlepší dostupnost zdravotnických služeb i v odlehlejších regionech. Firma tuto vizi včlenila do svého motta, která říká: „Stejná kvalita vyšetření v hlavním městě nebo na okraji republiky.“ **x**

Tomáš Stingl

SPOLEČNOST CAREBOT

Startup založila dvojice mladých podnikatelů. Daniel Kvak je generálním ředitelem a zaměřuje se na vše okolo technologií a vývoje umělé inteligence. Druhý spoluzakladatel Matěj Misař má na starosti obchod, zdravotní sektor a vztahy. Díky dřívější zkušenosti z médií se stará ve firmě také o PR nebo o prezentace na lékařských konferencích. V roce 2022 dostala firma důležitý impuls pro rozvoj, když vyhrála v prestižní soutěži Vodafone Nápad roku. Vedle dvojice zakladatelů má nyní Carebot už téměř tři desítky pracovníků a spolupracuje s lékaři v Evropě, Asii i Americe. **x**



V Appliftingu mohou zaměstnanci stopnout zakázku

Vývojářská společnost Applifting si nastavila radikálně otevřené firemní prostředí. To jak významně mohou členové pracovních týmů ovlivnit, co firma dělá a kam směřuje, je v rámci Česka výjimečné.



Startup Plastic Guys dělá z odpadu designový nábytek

Před čtyřmi lety začínali v malé garáži s jednou pecí. Brněnský startup Plastic Guys od té doby roste nebývalým tempem. Panely z recyklovaného plastu chce vyrábět na všech kontinentech.



Z Divišova jdou fortepiana do celého světa

Historické nástroje pomáhají hudebníkům hrát skladby klasické hudby se stejným zvukem jako v době jejich vzniku. Precizní repliky dobových instrumentů se ze středočeského Divišova vyváží i mimo Evropu a USA do Jižní Koreje, Jižní Ameriky i Austrálie.



Virtuální realita zkrátí čekání na rehabilitaci

Mezi lidmi přibývá úrazů i poranění pohybového aparátu. Zároveň je v Česku zoufalý nedostatek rehabilitačních pracovníků. Společnost VR Life vyvinula inovativní aplikaci, která ve spojení s brýlemi pro virtuální realitu ulehčuje práci fyzioterapeutů.



Firmy by se neměly bát digitalizace, říká Jiří Tomíček

Podniky si uvědomují, že bez digitalizace a inovací v boji s konkurencí neuspějí. Zároveň ale často váhají s investicemi do nových technologií. Říká to ředitel výzkumného a inovačního centra Intemac Solutions Jiří Tomíček.



K tvorbě intimních pomůcek i tramvaje přistoupila designérka stejně

Svou tvorbou nechce podporovat nadprodukcí a snaží se ovlivňovat důležitá veřejná témata či prostory. Úspěšná designérka Anna Marešová prozradila, jak její díla vznikají a co ji inspiruje, jak se podniká v oblasti designu a proč jde proti proudu.



Vybrané akce v zahraničí

26. 11. – 27. 11. 2024

Pollutec Paris 2024

Paříž, Francie

Veletrh Pollutec představí nové produkty, technologie, inovace a služby v oblasti životního prostředí. Je zařazený mezi podporované akce v projektu NOVUM2KET spolufinancované z OP TAK – program Marketing. Malé a střední podniky mohou čerpat podporu na svou prezentaci.

Kontakt: Viktorie Hrdličková
viktorie.hrdlickova@czechtrade.cz

26. 11. – 27. 11. 2024

Podnikatelská mise v jaderné energetice

Stockholm, Švédsko

Agentura CzechTrade pořádá pro české firmy, které podnikají v oboru jaderné energetiky, misi do Švédska. Během akce účastníci

– program Marketing. Malé a střední podniky mohou čerpat podporu na svou prezentaci.

Kontakt: Viktorie Hrdličková
viktorie.hrdlickova@czechtrade.cz

3. 1. – 17. 1. 2025

Bau

Mnichov, Německo

Tэта akce, která je lídrem mezi stavebními veletrhy, se účastní přes 2 200 vystavovatelů ze 45 zemí světa. A mezi návštěvníky se očekává 250 tisíc odborníků ze 150 zemí.

Kontakt: Lenka Koucká
koucka@mpo.cz

27. 1. – 30. 1. 2025

Arab Health

Dubaj, Spojené arabské emiráty

Klíčový veletrh zdravotnické techniky a služeb, na nějž přijíždějí odborníci z celého Blízkého východu i dalších regionů světa, má tradici už od roku 1975. Na výročním 50. ročníku



navštíví odbornou konferenci na téma vývoje v tomto oboru a bude připraven další doprovodný program.

Kontakt: Petr Buchtyar
petr.buchtyar@czechtrade.cz

3. 12. – 5. 12. 2024

Qatar Medicare 2024

Doha, Katar

Jde o první mezinárodní výstavu a konferenci o zdravotní péči a lékařství v Kataru. Shromáždí širokou skupinu zainteresovaných stran ve zdravotnictví, a to včetně vládních úředníků, zdravotnických společností, facilitátorů lékařské turistiky, zástupců nemocnic, poskytovatelů lékařských služeb, obchodních sdružení, nadnárodních organizací a přidružených partnerů z celého světa. Veletrh je zařazený mezi podporované akce v projektu NOVUM2KET spolufinancovaného z OP TAK

28. 11. – 30. 11. 2024

Tech Industry

Riga, Lotyšsko

V rámci Pobaltí jde o nejvýznamnější veletržní akcí se zaměřením na průmyslovou výrobu. Má vysokou úroveň vystavujících firem i odborné návštěvnosti. Na předešlém ročníku veletrhu se představilo celkem 270 vystavovatelů, z toho 153 lotyšských a 117 zahraničních. Celková návštěvnost přesáhla 21 tisíc osob, z toho přes 17 tisíc byli odborní návštěvníci.

Kontakt: Miroslav Mandák
miroslav.mandak@czechtrade.cz



očekávají pořadatelé přinejmenším 60 tisíc návštěvníků.

Kontakt: Vladimír Janecký
janecky@mpo.cz

Vybrané akce v České republice

14. 11. 2024 OSTRAVA

#road2expo

Krajské konference #road2expo jsou regionálními akcemi kanceláře české účasti na světové výstavě Expo 2025 v japonské Ósace. Jejich cílem je poskytnout českým firmám aktuální přehled o byznysových a exportních příležitostech v Japonsku a Indo-Pacifiku. Na akci se od zkušených podnikatelů, odborníků a zástupců státní sféry účastníci dozvědí, jak se na japonském trhu obchoduje, vyjednává, jaká jsou finanční rizika a jak se proti nim pojištit. Součástí programu je i panelová diskuze. Cena: 1190 Kč



26. 11. 2024

Konference Invest and make in India 2.0

Praha

Agentura CzechTrade ve spolupráci s velvyslanectvím Indické republiky v Praze zve české podnikatele na konferenci s názvem Invest and Make in India 2.0. Akce je zaměřena na aktuální obchodní možnosti v nejperspektivnějších sektorech v Indii, jako jsou aerospace, kolejová doprava či kybernetická bezpečnost. Konference proběhne v anglickém jazyce a nabídne přehled perspektivních oborů, příležitostí pro export do Indie i praktické tipy pro založení pobočky a transfery technologií. Součástí programu bude panelová diskuze s představiteli českých firem, kteří se podělí o své zkušenosti a úspěšné příběhy ze svého působení na indickém trhu.

Cena: Zdarma

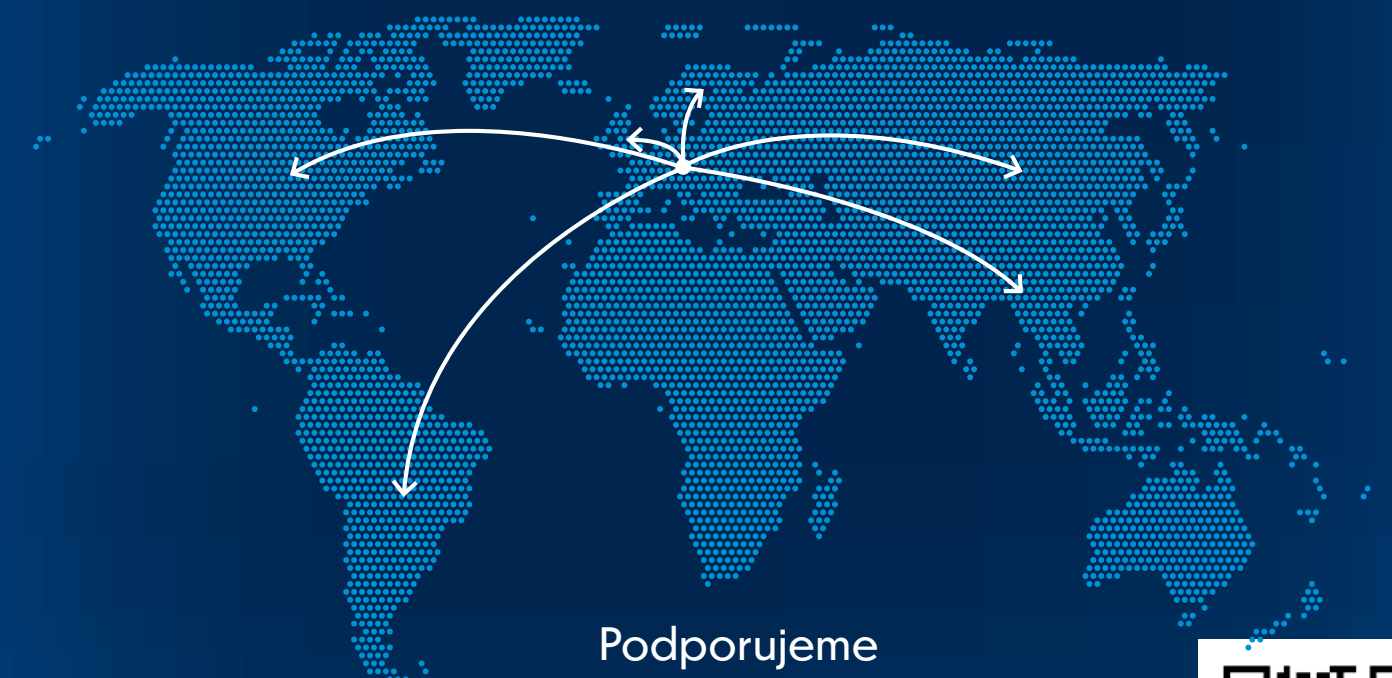
Více informací naleznete také na webu CzechTrade, kde postupně přibývají další teritoriální i odborné semináře.



ČESKÉ OFICIÁLNÍ ÚČASTI NA ZAHRANIČNÍCH VELETRZÍCH 2025

Ministerstvo průmyslu a obchodu přijímá přihlášky na podpořené zahraniční veletrhy pro rok 2025.

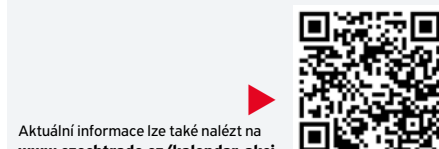
Každý rok s námi vycestujete na 40 veletrhů po celém světě. Oslovíte své potenciální obchodní partnery. A otevřete si dveře k zakázkám v hodnotě miliard korun.



Podporujeme
export



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



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

MPO pořádá české oficiální účasti
na veletrzích v zahraničí



ZÍSKEJTE PŘEHLED NEJZAJÍMAVĚJŠÍCH A AKTUÁLNÍCH INFORMACÍ PRO PODNIKATELE



Sledujte a poslouvejte
BusinessInfo.cz

A VYBERTE SI Z NAŠICH TEMATICKÝCH NEWSLETTERŮ



Dotace a financování

Podpory podnikání z fondů EU i ČR,
aktuální výzvy



Právo a legislativa

Právní průvodci, vzory dokumentů
a smluv, Sbírka



Inovace a startupy

Příběhy a trendy ze světa inovací
a startupů



Daně a pojištění

Daňové povinnosti, návody, rady,
změny, formuláře