

# EXPORT

12 2019 **A PODNIKÁNÍ**

PŘÍLOHA TÝDENÍKU EURO A MĚSÍČNÍKU PROFIT

## Spojené arabské emiráty

## Dubaj chystá Expo 2020 ve velkém stylu

### ROZHOVOR

Škoda Auto vyvíjí s izraelskými startupy systém na monitoring řidičů, říká ředitel kanceláře CzechTrade v Izraeli Jiří Mašata

### REGION POD LUPOU

Šejkové už nespolehají na ropu, rozjeli výzkum a poprvé vyslali kosmonauta na orbitu

### ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

Arabové po nás nechtěli luxus, ale praktický výrobek, říká vývozce rohoží



SPOLEČNOST ČESKO-SLOVENSKÝ PLES S.R.O. UVÁDÍ

# Česko *ples* Slovenský

8. 2. 2020 • OBECNÍ DŮM • PRAHA

HLAVNÍ HVĚZDY GALAVEČERA

**Richard Müller • Eva Pilarová • Miroslav Dvorský**

**Leona Machálková • Martin Chodúr • Emma Drobná**

**Rozhlasový Big Band Gustava Broma A DALŠÍ**

MODERUJÍ

**Michala Hergetová A Roman Juraško**

VÍCE INFORMACÍ A PRODEJ VSTUPENEK

[www.ceskoslovenskypes.cz](http://www.ceskoslovenskypes.cz)

Art of Word

  
SLAVICA  
production company

SLOVEN  
SKOČES  
KÁSPOL  
EČNOST

ČESKOS  
LOVENS  
KÁSPOL  
ČNOST

  
OBECNÍ DŮM



# Ani sponzor neodradí

**A** proč to teda děláš? zeptal jsem se jednou Inda, s nímž jsem letos bydlel pár týdnů v laciné noclehárně v dubajské čtvrti Al Murar. Jako mnoho gastarbajtrů z chudších asijských zemí zkoušel i tento Ind ve Spojených arabských emirátech vydělat peníze a pomoci tak své rodině doma v Mumbai. Patřil k těm úspěšnějším, protože už dokázal v Dubaji slušně rozjet byznys s pronájmem elektroniky.

Ale přesto se jednou večer unaveně rozpovídal o tom, jak je pro cizince v Emirátech těžké podnikat. Samozřejmě zkritizoval nutnost mít místního sponzora. Ten zde peníze nedává, ale bere. V podniku musí vždycky vlastnit většinový podíl tento sponzor neboli příslušník původní arabské komunity, která dnes tvoří už jen asi desetinu populace. Devadesát procent obyvatel jsou přistěhovalci, kteří přišli za prací. Vedle Indů také Pákistánci, Bengálci, Íránci nebo lidé z chudších arabských zemí. Ti tvoří reálnou pracovní sílu. „Svého sponzora vidím jednou za rok, když se podepisuje smlouva. Musím mu zaplatit spoustu peněz a víc už o něm neslyším. Veškerou práci dělám já, veškeré riziko nesu já. Ale byznys je vlastně jeho. A takhle pravidelně kasíruje spoustu firem,“ postěžoval si indický podnikatel. Do litanie zahrnul také pohoršení nad drahými nájmy a dalšími vysokými náklady, které jsou s pobytem a byznysem v Emirátech spojeny.

„Tak proč to ještě pořád děláš?“ zopakoval jsem otázku, i když jsem věděl, jakou odpověď na ni má on i miliony dalších lidí, kteří přicházejí do pouště na pobřeží Perského zálivu hledat štěstí z východu i ze západu. Spojené arabské emiráty mají své problémy, ale jedno je jasné – vyhrály souboj o to, kdo se stane obchodním rozcestníkem mezi Asií, Evropou a Afrikou. Mít firemní zastoupení v Dubaji nebo Abú Dhabí dnes neznamena jen získat přístup na trh s extrémně bohatým spotřebitelem, který miluje luxus a už ani neví, za co by ještě své petrodolary radostně utratil. Přes zastoupení nebo veletrh ve Spojených arabských emirátech lze dnes obchodně oslovit i natolik rozdílné trhy, jako jsou třeba Egypt, Turecko, Írán nebo Srí Lanka. A pozici Emirátů jako křižovatky globálního obchodu v nadcházejícím roce ještě definitivně utvrdí Světová výstava Expo 2020. Ta se bude konat od října v Dubaji. A to – jak jinak – v kulisách nových futuristických staveb, které mají bohatství pouštního státu znovu okázale předvést světu. x

**Tomáš Stingl,**  
šéfredaktor



## OBSAH

### TÉMA

Od lovců perel k vesmírnému programu	4
Zákazník v Emirátech? Peněz má dost, ale nevyhazuje za zbytečnosti	6
Z Emirátů Češi nekupují ropu, ale hliník	7
Světovou výstavu Expo poprvé v historii uspořádají Arabové	8
V některých oborech se už obejdete bez sponzora	10
<b>REGION POD LUPOU</b>	
Technologičtí lídři k sobě hledají cestu	12
Izrael dal světu kapkovou závlahu i počítačovou „flešku“	13
Ve veřejných zakázkách mají místní firmy výhodu	14
Škodovky jsou z Česka? diví se Izraelci	15
Na startupy zacílily ČEZ i Škoda Auto	16

### MOZAIKA ZE SVĚTA

Zákaz reklamy na limonády a větrníky místo jaderných bloků	18
--	----

### ROZHOVOR

Česko sbírá podněty exportérů. Chce narovnat šance na unijním trhu	20
--	----

### MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Z Uralu si Češi přivezli objednávky na lisy a průmyslové pece	23
Chorvatsko chce více energie ze slunce a vody	24

### SERVIS PRO PODNIKATELE

O exportní cenu poprvé soutěžily i e-shopy	26
Vítězný Tedom našel chytrou cestu k energii	27
Kosmický inkubátor přijal měřič stresu a aplikaci na pozorování ryb	28
BusinessInfo.cz: S chytrým systémem pro řízení výroby se Unis prosadil v Německu i Maďarsku	30
Účast na veletrhu? Exportér dosáhne na několik forem podpory	32

### KALENDAŘ

Veletrhy v zahraničí se státní podporou Exportní vzdělávání CzechTrade	34
--	----

**EXPORT**  
A PODNIKÁNÍ

#### EXPORT A PODNIKÁNÍ

Příloha týdeníku Euro a měsíčníku Profit vzniká ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu

#### REDAKČNÍ RADA

Marcela Havlová  
Pavel Hubáček  
Lucie Klabanová  
Marie Košťálová  
Jakub Pavlík  
Zuzana Pluhařová  
Martin Zika  
Marta Stolařová  
Zuzana Synková

#### VYDÁVÁ

Mladá fronta a. s.  
Mezi Vodami 1952/9  
143 00 Praha 4  
www.mf.cz

#### GENERÁLNÍ ŘEDITEL

Jan Mašek

#### ŠÉFREDAKTOR

Tomáš Stingl

#### SEKRETARIÁT

Lucie Kosinová  
T: 225 276 461  
E: exap@mf.cz

#### INZERCE

E: obchod@mf.cz

#### TISK

Triangl, a. s.

#### Samostatně neprodejné

Číslo 12, vychází v prosinci 2019.

2019 © Mladá fronta a. s.

Veškerá práva vyhrazena.

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

**mladá fronta**

**mf**  
MLADÁ FRONTA



Export a podnikání online

[www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/](http://www.euro.cz/byznys/export-a-podnikani/)

Foto na titulní straně:  
**Moderní výškové budovy zdobí umělý Palmový ostrov v Dubaji.**

Foto: Shutterstock.com

**CzechTrade**

MINISTERSTVO  
PRŮMYSLU A OBCHODU



# Od lovců perel k vesmírnému programu

Téměř zázračnou proměnou od pouštních vesnic na futuristická velkoměsta prošly za půlstoletí Spojené arabské emiráty. Motorem rozvoje přitom není jen ropa, ale také inovace a sázka na obchod a služby.

**S**pojené arabské emiráty (SAE) zažily od svého založení v roce 1971 mimořádný ekonomický vzestup. Startovací podmínky ovšem nebyly jednoduché. Hospodářství celého regionu dominoval po mnoho staletí rybolov a nestabilní perlový průmysl. Samotná populace hlavního města Abú Dhabí čítala v roce 1960 pouze dva tisíce lidí a neexistovala zde základní infrastruktura, elektřina nebo zdravotnictví. Vše se změnilo v 50. a 60. letech minulého století, když byly v Emirátech objeveny sedmé největší zásoby ropy na světě (98 miliard

barelů), přičemž 96 procent se nalézá v Emirátu Abú Dhabí.

## NEJEN ROPA

Za masivním hospodářským rozvojem ovšem nestál samotný těžební průmysl, ale rozhodnutí prvního prezidenta, šejka Zajda bin Sultána Ál Nahjána, reinvestovat značnou část výnosů z exportu ropy do výstavby moderní infrastruktury a rozvoje průmyslu, služeb a školství. Tato strategie se výborně osvědčila především v Dubaji, která se stala za vlády dynastie Al Maktúmů jedním z nejdůležitějších mezinárodních ob-

**Za dva roky by země chtěla jako první arabský stát poslat na oběžnou dráhu Marsu svoji sondu nazvanou „Hope“.**

chodních a finančních center, důležitou dopravní křižovatkou propojující Evropu s Asií i Afrikou a v neposlední řadě i futuristickou metropolí s nejvyšší budovou na světě, věží Burdž Chalífa. Úspěchem je i fakt, že ačkoli samotný emirát Dubaj má k dispozici nemalé zásoby černého zlata (čtyři miliardy barelů), 95 procent HDP emirátu je vytvářeno nezávisle na ropném průmyslu.

## DO VESMÍRU LETĚL PRVNÍ KOSMONAUT Z EMIRÁTŮ

S ohledem na změny v globálních hodnotových řetězcích a potřebu dále diverzifikovat národní ekonomiku SAE v posledních letech zdvojnásobi-

## SEDM SPOJENÝCH

Spojené arabské emiráty vznikly v roce 1971 propojením sedmi dříve samostatných oblastí. Největším emirátem je Abú Dhabí, to je zároveň hlavní město země. Ostatní emiráty spojené v SAE jsou Adžmán, Dubaj, Fudžajra, Rás al-Chajma, Umm al-Kuvajn a Šardžá. Naopak Katar a Bahrajn se při jednáních o vzniku země nakonec do sjednoceného státu odmítly připojit, což vedlo k dodnes trvajícím vzájemné rivalitě států v této části Perského zálivu.





Foto: Shutterstock.com

**Dubaj se proměnila z vesnice ve třímilionové velkoměsto s nejvyšší budovou světa.**

**Sázku na turismus Emiráty podpořily rozvojem několika luxusních leteckých společností.**

ly výdaje na vědu, výzkum a inovace z půl procenta až na jedno procento HDP. Prioritními sektory uvedenými v národní inovační strategii SAE z roku 2015 jsou především obnovitelné zdroje, doprava, vodohospodářství, zdravotnictví, vzdělávací systém, moderní technologie (ICT,

umělá inteligence, nanotechnologie, 3D tisk) a vesmírný program.

Vložené úsilí již přináší konkrétní výsledky. Letos se SAE v hodno-

### DANĚ ZASÁHNOU SLAZENÉ NÁPOJE A ELEKTRONICKÉ CIGARETY

Počátkem příštího roku budou v SAE postíženy nově zaváděnou spotřební daní slazené nápoje, a to ve výši 50 procent. Dále bude uvalena 100procentní spotřební daň na elektronické cigarety. To se týká i náplní bez ohledu na to, mají-li obsah tabáku, či nikotinu. Pro výrobce nápojů vznikne nová povinnost výrazněji na obalech uvádět informace o obsahu cukru v nápoji. Nové daně jsou zaváděny kvůli snaze místních úřadů podpořit zdraví obyvatel zvýšením cen škodlivých produktů a odradit tak zákazníka od nákupu. Totožné daňové nařízení bylo zavedeno také v Saúdské Arábii.

Zdroj: CzechTrade

### ŠANCE NA VÝVOZ

**Perspektivními obory pro obchod jsou ve Spojených arabských emirátech tato odvětví:**

- ✘ Obranný a bezpečnostní průmysl
- ✘ Stavební průmysl
- ✘ Technologie umělé inteligence, smart cities a internet věcí (IoT)
- ✘ Designová produkce
- ✘ Zdravotnický průmysl
- ✘ Vesmírné technologie
- ✘ Potravinářský průmysl

cení Global Innovation Index (GII) umístily na 36. příčce a meziročně si polepsily o dvě pozice. V září tohoto roku vystoupala do kosmu raketa s prvním kosmonautem ze SAE Haz-zou Mansúríem a za dva roky by země chtěla jako první arabský stát poslat na oběžnou dráhu Marsu svoji sondu nazvanou „Hope“.

### VÝKLADNÍ SKŘÍŇ ARABSKÝCH STARTUPŮ

S ohledem na plány vytvořit ze SAE technologicky vyspělou znalostní ekonomiku nezávislou na exportu fosilních paliv stát silně investuje do rozvoje svého inovačního ekosystému. Přestože se Dubaj ještě nemůže měřit s místy, jako jsou Silicon Valley, New York, Boston, Londýn nebo Tel Aviv, SAE se postupně etablojí jako centrum arabských startupů.

Právě v Dubaji se zrodil první arabský unicorn, tedy startup s hodnotou přesahující miliardu dolarů, a to přepravní autoslužba Careem, kterou letos v březnu koupila americká společnost Uber za 3,1 miliardy dolarů. Mezi další zajímavé startupy z Dubaje patří firma Derq zaměřená na technologii ochrany řidičů před kolizemi či společnost Desert Control Middle East vyvíjející speciální jíl na zadržování vody v poušti. Obě jmenované firmy se představí na Světové výstavě Expo 2020. Do budoucna se počítá s tím, že SAE vynaloží stamiliony dolarů na financování technologických startupů a inkubátorů prostřednictvím státních investičních fondů, jako jsou Mudabala Capital či Ghadan. ✘

### Michal Prokop

Sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Oddělení Afriky, Asie a Austrálie Ministerstvo průmyslu a obchodu

**95**  
procent HDP

**emirátu Dubaj je vytvářeno nezávisle na ropném průmyslu.**



Foto: GAPA MB

**Nové klienty firma pravidelně hledá na dubajském veletrhu BIG 5.**

# Zákazníci v Emirátech? Peněz mají dost, ale nevyhazují za zbytečnosti

Mladoboleslavská společnost GAPA MB uspěla v Emirátech s dodávkami čistících rohoží. Zkušenost firmy ale vyvrací zažitý stereotyp, že boháči na břehu Perského zálivu utrácí bez rozmyslu. Vývozce musel pro arabský trh upravit rohože tak, aby byly výrazně odolné proti prachu a slunečnímu záření.

**D**oma i ve firmě ji mají všichni. A skoro nikdo ji vlastně nevnímá. Rohožka. Nenápadnou pomůckou ovšem česká společnost GAPA MB povýšila na sofistikovaný výrobek v mnoha variacích. Mladoboleslavský výrobce si za 27 let existence vybudoval portfolio více než 80 rohoží a dalších čistících doplňků. Ač se to nezdá, ve funkci a užitém designu rohože se dá vymyslet spousta vylepšení.

GAPA tak vyvinula například protiúnavové rohože, aby pracovník v zaměstnání došlapoval pohodlně. V designu jsou některé přírodní rohože navrženy tak, aby vypadaly jako ze dřeva. Jiné nosí firemní logo zákazníka. Odolné a protiskluzové rohože jsou určeny do továren, vodězdorné pro bazény. A ty určené pro trh v pouštní zemi, jako jsou Spojené arabské emiráty? Ty firma vylepšila tak, aby měly speciální odolnost proti prachu nebo UV slunečnímu záření.

## POPŘVÉ JSME VYŠLI NAPRÁZDNO

GAPA začala vyvážet rohože už krátce po svém založení v roce 1992. „V začátcích jsme se snažili pokrýt potřeby československého trhu a seznámit naše obyvatelstvo s tímto stavebním prvkem. O možnosti exportu jsme se začali zajímat po rozdělení Československa ve druhé polovině 90. let,“ vzpomíná zakladatel firmy Gabriel Pavel.

Zpočátku šel vývoz jen do Evropy. Na přelomu tisíciletí se začala firma zajímat také o Emiráty. Pavel ale přiznává, že první obchodní průzkum neměl valný výsledek. „Emiráty – samozřejmě vedle dalších zemí – jsme vnímali jako do budoucna velice zajímavou destinaci. Kolem roku 2000 proběhla naše první účast na mezinárodní výstavě BIG 5 v Dubaji. Nutno přiznat, že bez jakékoliv odezvy.“

Mezi důvody patřilo to, že jako nováček na asijském trhu firma tápala



stran místní obchodní mentality.

„Prostředí je úplně odlišné od našeho, obchodní a společenské zvyklosti byly velká neznámá,“ říká exportér. Podle něj je zároveň mýtus, že bohatí Arabové bez rozmyslu rozhazují peníze za luxusní zboží nebo nepraktické maličkosti. „Zákazníci v oblasti Emirátů patrně netrpí nedostatkem peněz, rozhodně je ale nevyhazují z oken a nepořizují si nefunkční zbytečnosti. Důležitá je pro ně efektivnost a praktičnost výrobku,“ podotýká.

#### PROTI PRACHU, PROTI SNĚHU

V pouštním státě navíc podle něj hrály velkou roli odlišné klimatické podmínky. „Z těchto důvodů jsme rozšířili v té době už probíhající spolupráci s našimi tuzemskými testovacími a výzkumnými pracovišti. Na základě výsledků jsme pak technicky a kvalitativně upravili naše výrobky pro vyšší efektivitu čisticích zón pro oblast Blízkého východu,“ vysvětluje podnikatel. Důležitá byla odolnost proti prašnosti i ostrému slunci.

„Snažíme se, aby byly naše rohože co nejuniverzálnější pro zákazníky z různých koutů světa – aby si je mohl koupit zrovna tak klient v Helsinkách, Singapuru i Sydney. Obecně ale platí, že v jižních zemích je hodně důležitý design. Tyto země nepoužívají rohože tolik jako země severské,“ podotýká Gabriel Pavel.

#### GAPA MB

Společnost z Mladé Boleslavi založil podnikatel Gabriel Pavel v roce 1992. Název firmy je zkratkou majitelova jména. GAPA vyrábí rohože a čisticí zóny na jemné i hrubé nečistoty. Od roku 1996 je začala vyvážet také do zahraničí.

Postupně se sortiment rozšířil až na více než osmdesát typů rohoží a doplňků. Firma je prodává jak velkoobdobatelům, tak drobným spotřebitelům. Práci dává zhruba čtyřem desítkám zaměstnanců.

Na severu je podle vývozce důležitá velká odolnost rohoží kvůli počasí. „Třeba v Moskvě používají proti sněhu různé kyseliny, protože když napadne půl metru, musejí takové závěje v podstatě rozpustit. A proti těmto chemikáliím musí být rohož také odolná,“ uvádí příklad.

#### PRÁVIDELNĚ NA VELETRHU BIG 5

S upravenými rohožemi společnost v Emirátech prorazila. Jak ovšem majitel podotýká, česká firma je jen „malá ryba“ a musí hledat další zákazníky mimo jiné na veletrhu v Du-

### V jižních zemích je hodně důležitý design. Tyto země nepoužívají rohože tolik jako země severské.

baji. „Při naší prezentaci spolupracujeme s agenturou CzechTrade – nejen v této lokalitě, ale i v mnoha dalších zemích. V Dubaji nabízí možnost představit se zákazníkům společný stánek na mezinárodní výstavě BIG 5. Musím zmínit výbornou práci Michala Nedělký, ředitele místní pobočky CzechTrade, při přípravě na tuto výstavu,“ říká exportér.

Podle něj je pomoc českých zástupců na exotických trzích klíčová, protože znají místní poměry a mentalitu. „My Češi někdy máme pocit, že je to všude jako u nás doma. Ovšem při obchodu musíme vždycky nejdřív pochopit a přijmout místní kulturní pravidla,“ dodává Gabriel Pavel s tím, že místní specifika je nutné promítnout i do nabízeného výrobku. Začíná to už od rohožky. x

Tomáš Stingl

Rohože mladoboleslavská firma vyrábí v desítkách variant, které se liší odolností i designem.

Foto: GAPA MB

## Z Emirátů Češi nekupují ropu, ale hliník

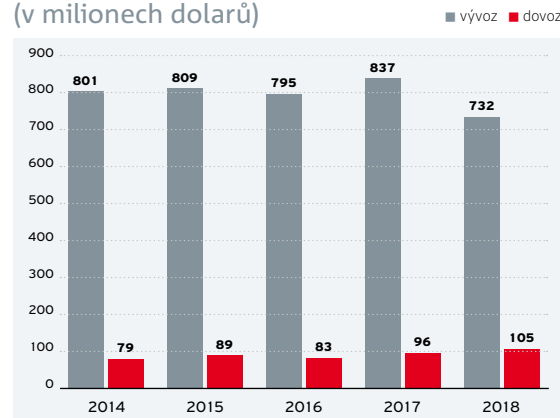
V českém vývozu do blízkovýchodní země patří k důležitým položkám vozy Hyundai nebo tradiční arabský sýr Akawi, který se vyrábí v českých mlékárnách.

Do země v Perském zálivu Češi mimo jiné prodávají letadla, telefony a další spotřební elektroniku. Export zahrnuje také strojírenské výrobky, zbraně či osobní automobily, zejména značky Hyundai. Dobře se daří dodávkám potravin, hlavně mléčných výrobků. Spojené arabské emiráty jsou například velkým odběratelem sýru Akawi, který je tradiční arabskou pochoutkou, ale pro nedostatek mléka si ho nechávají arabské země vyrábět v Česku. Hlavní položkou dovozu z Emirátů je jednoznačně hliník, který tvoří 60 procent importu. Dováží se také plasty. Důležitou položkou v oblasti služeb jsou zdravotní pobyty arabských turistů v severočeských a západočeských lázních.

Celkový vývoz českých výrobků do Spojených arabských emirátů v posledních letech dosahuje stabilně velmi vysoké hodnoty. Po Spojených státech, Číně a Japonsku jsou Emiráty čtvrtým nejdůležitějším mimoevropským exportním cílem pro české podniky. Obrat vzájemného obchodu se drží kolem hranice 900 milionů dolarů ročně, přičemž více než 80 procent tohoto objemu představuje český export. V opačném směru jde výrazně méně zboží a Česko nepatří ani mezi dlouhodobé odběratele ropy z Emirátů. x

Tomáš Stingl

#### OBCHOD ČESKÉ REPUBLIKY SE SAE (v milionech dolarů)



Zdroj: ČSÚ

# Světovou výstavu Expo poprvé



Rozkvět Dubaje jako rozcestníku globálního obchodu příští rok završí prestižní akce. Pro půlroční světovou výstavu Expo 2020 staví emirát další architektonické skvosty. Mezníkem je výstava i proto, že země poprvé povolila vstup na svou půdu Izraelcům, kteří připraví vlastní pavilon.

**U**dálostí příštího roku by měla být světová výstava Expo 2020 v Dubaji, do níž první návštěvník vkročí 20. října. Pak bude nový výstavní areál otevřen půl roku až do 10. dubna 2021. Akce je mimořádná tím, že poprvé v historii získala pořadatelství arabská země.

Na rozloze téměř 4,5 kilometru čtverečního se představí vystavovatelé z více než 190 zemí. „Očekává se 25 milionů návštěvníků, z toho 70 procent přijede do Emirátů ze zahraničí,“ uvádí studie publikovaná organizátory.

#### INVESTICE ZA 33 MILIARD DOLARŮ

Kvůli výstavě se rozšiřuje dubajské metro a upravuje blízké letiště. Dubaj také staví nové futuristické budovy. Celému výstavnímu

komplexu bude dominovat kupole Al-Wasl s největší 360stupňovou promítací plochou na světě. V areálu bude fungovat přes 200 restaurací s kuchyněmi z různých koutů světa. Pořadatelé slibují, že každý den se na výstavišti odehraje nejméně 60 speciálních akcí.

V letech 2013 až 2031 mají investice související s přípravou výstavy i s očekávaným následným rozvojem byznysu v Dubaji přesáhnout 33 miliard dolarů. Z toho asi čtvrtina jde na stavební projekty a dálnice. V souvislosti s Expo 2020 vznikne v zemi podle odhadů téměř milion pracovních míst.

#### VÝSTAVA MÁ POMOC T SMÍRU NÁRODŮ BLÍZKÉHO VÝCHODU

Motto výstavy zní: „Connecting Minds, Creating the Future.“ Mezi hlavními tématy má být vedle



# v historii uspořádají Arabové



Vizualizace: EXPO 2020

moderních forem komunikace také udržitelnost, mobilita a obchodní příležitosti. „Název nebyl zvolen náhodně, neboť od této velkolepé akce se očekává nejenom to, že každá země představí svoje nejmodernější technologie, ale že se zároveň vytvoří příležitost pro kontakty mezi státy, které spolu dosud nikdy oficiálně nevedly dialog,“ vysvětluje Michal Prokop z ministerstva průmyslu a obchodu. To se týká také Spojených arabských emirátů a Státu Izrael, který letos v dubnu potvrdil svoji účast na Expo 2020 a v září představil podobu svého pavilonu.

„S ohledem na skutečnost, že SAE nikdy neuznaly Izrael jako samostatný stát a izraelští občané nesmějí vstoupit na půdu Emirátů, Expo 2020 by mohlo umožnit obrovský posun v normalizaci bilaterálních vztahů mezi mnoha blízkovýchodními státy,

například v oblasti turistického ruchu. To by v důsledku usnadnilo aktivity zahraničních firem, včetně těch z České republiky, při nalézání synergií mezi trhy,“ dodává Michal Prokop.

Na výstavě bude mít vlastní pavilon také Česká republika. Příprava české expozice je v gesci ministerstva průmyslu a obchodu. Více informací lze získat na e-mailu [scheiner@mpo.cz](mailto:scheiner@mpo.cz). x

Tomáš Stingl

**Od velkolepé akce se očekává i to, že vytvoří příležitost pro kontakty mezi státy, které spolu dosud nikdy oficiálně nevedly dialog.**

- 1 Jedním ze tří hlavních témat výstavy je mobilita, již je věnován tento pavilon.
- 2 Centrem celého výstavního městečka je obrovský skleněný dóm Al-Wasl.
- 3 V areálu budou k dispozici přes dvě stovky restaurací.
- 4 Branou výstavy by podle očekávání pořadatelů mělo projít celkem 25 milionů návštěvníků.
- 5 Nepřehlédnutelná bude zřejmě národní expozice Státu Izrael.
- 6 Dalším tématem jsou (nejen obchodní) příležitosti, které dostaly do vínku budovu s průhlednou skleněnou střechou.

# V některých oborech se už obejdete bez sponzora

Povinnost získat místního sponzora patřila k překážkám pro firmy, které míří za byznysem do Spojených arabských emirátů. Ve snaze přilákat více investorů ale v některých oborech tato podmínka odpadá, říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Dubaji Michal Nedělka.

## ► Které české firmy v poslední době v Emirátech uspěly?

V teritoriu velmi úspěšně a již dlouhodobě působí například sklářské společnosti Preciosa a Lasvit. Dále je zde výrobce nemocničních lůžek a vybavení Linet. Zajímavou zakázku realizovala společnost Montáže Brož, která vybavovala skladovací haly regálovými systémy. V poslední době se prosadila i firma Lightway, výrobce křišťálových světlovodů.

## ► Jedním z klíčových rysů obchodu v Emirátech – někdo to může označit za překážku – je povinnost mít místního sponzora. Jak v praxi spolupráce s ním z pohledu zahraniční firmy probíhá?

Ve snaze přilákat do SAE stále více investorů se do určité míry mění i tato povinnost. Dochází k uvolnění této podmínky pro vybrané ekonomické činnosti, takže bude možné, aby zahraniční firma i na takzva-

ném mainlandu (mimo speciální zóny) měla stoprocentní vlastnictví ve společnosti. Toto ovšem nebude nadále možné ve strategických segmentech ekonomiky, předně tedy v ropném sektoru, zbrojním průmyslu, zdravotnictví, finančnictví a bankovníctví a několika dalších. V těchto oborech bude nadále platit povinnost mít onoho sponzora, tedy lokálního partnera nebo lokální firmu (občana SAE nebo firmu s většinou patřící občanovi SAE), která je držitelem majority. I tak zde jsou možnosti, jak si udržet rozhodující pozici ve společnosti. Smluvně se sponzor vzdává možnosti podílet se na jejím řízení, ovšem zpravidla za roční fixní paušál nebo jiným způsobem dohodnutou odměnu. Pro zajištění investice je také třeba smluvně ošetřit vyloučení podílu sponzora pro případ dědického řízení. Za tím účelem je vždy nutné najmout zkušeného právníka.

## ► Jinou metodou vstupu do Emirátů je umístit pobočku do některé z desítek zón volného obchodu.

### V čem se liší tento postup?

Především v emirátech Abú Dhabí a Dubaj nabízejí volné zóny zájemcům velmi precizně zorganizovanou infrastrukturu pro obchod i výrobu. Některé jsou multikomoditní, jiné zase oborově zaměřené. Liší se dále jak nabídkou nejrůznějších doplňkových služeb, tak i cenou za zřízení a provoz kanceláře. Zahraniční investor je pak stoprocentním vlastníkem dané společnosti. Tyto firmy

## Tým Expo 2020 Dubaj přistoupil ke svému úkolu velmi transparentně, možnost podílet se na přípravách i následném provozu nabídl firmám z celého světa.

jsou ale do určité míry limitovány v možnosti obchodu s mainlandem, zpravidla mají ztížené podmínky pro účast v místních tendrech, taktéž prodej na mainland je ze strany koncového zákazníka limitován, probíhá přes místní distributory. Tyto zóny jsou často využívány pro obchod s přílehlým regionem.

## ► V Dubaji se chystá světová výstava Expo 2020. Mohou se na jejich přípravách podílet čeští dodavatelé?

Přípravy spojené s výstavbou a zajištěním vlastního chodu výstaviště vrcholí. Lokální tým Expo 2020 Dubaj přistoupil ke svému úkolu velmi transparentně, možnost podílet se na přípravách i následném provozu nabídl firmám z celého světa, a to díky spuštění portálu esource.expo2020dubai.ae. Každá společnost se může na tomto portálu registrovat, následně sledovat vyhlašované tendry na dodávky produktů a služeb nejrůznějšího druhu a o ty se pak ucházet. Další příležitosti představují

Nejdůležitější zónou volného obchodu s mnoha továrnami je zároveň jeden z největších přístavů světa Jebel Ali.



Foto: Profimedia.cz



Foto: CzechTrade



## MICHAL NEDĚLKA

Pro agenturu CzechTrade pracuje už od roku 2009 a dříve v ní zastával pozici exportního manažera pro obory elektro, ICT, automobilový průmysl a dopravní prostředky. Zahraniční kancelář CzechTrade v Dubaji řídí od roku 2016.

Před nástupem do agentury působil v oblasti importu a exportu náhradních dílů k textilním strojům a v několika advokátních kancelářích. Michal Nedělka má právní vzdělání z Univerzity Karlovy. Mezi jeho koníčky patří sport, cestování a literatura faktu.

dodávky pro infrastrukturu, která se zde v souvislosti s výstavou Expo 2020 buduje. Zmíním předně výstavbu hotelů, která aktuálně zažívá boom, s ní pak souvisí možnosti dodávek nejrůznějšího hotelového vybavení. Předpokládá se, že Expo 2020 navštíví na 25 milionů turistů, z toho přes 70 procent přicestuje ze zahraničí.

### ► Mohou se už české firmy hlásit na akce v rámci českého pavilonu?

Možnosti prezentace jsou v gesci generálního komisaře ČR pro Expo 2020, informace jsou k dispozici na internetové adrese [www.czexpo](http://www.czexpo).



▲  
Kontakt  
a informace  
pro obchodování  
ve Spojených  
arabských  
emirátech

com. Ministerstvo průmyslu a obchodu a CzechTrade budou v rámci rotačních výstav nabízet českým firmám možnost participovat na akci v rámci čtrnáctidenní výstavy, kterou chystáme s akcentem na problematiku smart cities.

### ► Emiráty, a v první řadě Dubaj, se dlouhodobě pokusily diverzifikovat ekonomiku, aby podíl vývozu ropy na hospodářství klesl. Povedlo se to?

Pokud jde o těžbu ropy, přibližně 85 procent veškerých zásob se nalézá v emirátu Abú Dhabí, deset procent v Dubaji a o pět procent se dělí zbylých pět emirátů. V odklonu od závislosti na příjmech z prodeje ropy je nejdále Dubaj, která téměř před 30 lety vsadila na turismus, obchod a finančníctví. Velmi se tak otevřela světu a rozhodla se nalákat zahraniční investory. To se určitě povedlo a v současnosti se příjmy z prodeje ropy na celkovém HDP Dubaje podílejí už jen asi třemi procenty. Je to

## Smluvně se sponzor vzdává možnosti podílet se na řízení firmy zpravidla za roční fixní paušál.

ovšem dáno i tím, že zásoby černého zlata jsou v tomto emirátu zanedbatelné v porovnání s emirátem Abú Dhabí, u něhož je závislost na příjmech z ropy násobně větší. Nicméně i tam jsou znát velké pokroky směrem k diverzifikaci ekonomiky.

### ► Vyrábějí se už přímo v Emirátech nějaké pokročilejší technologie?

SAE jsou velmi závislé na dovozu, je zde slabě rozvinutá průmyslová základna, na rozdíl od toho, jak ji známe z jiných vyspělých států světa. Nicméně situace se postupně mění. Předně emiráty Abú Dhabí a Dubaj sázejí na znalostní ekonomiku. Jsou zde již místní firmy z oboru farmacie, dále společnosti, které jsou velmi úspěšné v sektoru aerospace. Ty dodávají společnostem Boeing a Airbus jemně obráběné komponenty, servisují letecké motory a před rokem dokonce vypustily na oběžnou dráhu satelit vlastní konstrukce. Před nedávnem pobýval na stanici ISS i kosmonaut ze SAE.

### ► Jak se liší obchodní příležitosti v jednotlivých emirátech?

Nejbohatší je Abú Dhabí, následují Dubaj a Šardžá, význam zbylých čtyř emirátů je s ohledem na podíl na tvorbě HDP celé federace spíše zanedbatelný. Abú Dhabí je předně obchodním centrem pro sektor ropy a plynu a takzvaný speciál (obrněný průmysl). Dubaj je nejvýznamnějším obchodním centrem SAE obecně a soustřeďuje v podstatě veškerý zbyváající obchodní potenciál. Emirát Šardžá je zaměřen průmyslově, a je tedy zajímavý pro případ záměru českých firem lokalizovat zde svoji výrobu. Zmínit lze ještě emirát Fudžajra, kde se nacházejí ložiska nerostného bohatství, též se zejména stavební kámen a sádrovec, plánují se další průzkumy využitelnosti a rentability těžby nerostů. Jsou zde naleziště zlata a drahých kamenů. ✘

Tomáš Stingl

# Technologičtí lídři k sobě hledají cestu

Dva moderní státy, mezi kterými leží poušť Arabského poloostrova, spojuje i přes rozdílnou politiku jedno – zaměření na moderní technologie. Spojené arabské emiráty a Izrael jsou technologickými lídry Blízkého východu.

**S**tát Izrael a Spojené arabské emiráty jsou dvěma specifickými teritorii v rámci pestré palety zemí Blízkého východu. Navzdory tomu, že se oba státy vyznačují odlišnými historickými, kulturními, náboženskými a socio-ekonomickými charakteristikami, jejich obyvatelé sdílejí silný smysl pro inovativní myšlení a impozantní schopnost zhodnocovat svůj lidský potenciál při realizaci technologického pokroku. Tato společná vlastnost otevírá možnosti pro sblížení vztahů mezi oběma zeměmi, které nikdy formálně nenavázaly diplomatické styky.

Obě země se řadí do první desítky nejvýznamnějších mimoevropských exportních trhů ČR (čtvrté a sedmé místo) a tvoří skoro pětinu českého vývozu na Blízký východ. Jen v loňském roce dosáhl český export do těchto zemí hodnoty 1,72 miliard dolarů. Zásadní úlohu při rozvoji

obchodních vztahů s těmito zeměmi hrají zastupitelské úřady ČR v Tel Avivu a Abú Dhabí, zahraniční kanceláře CzechTrade v Tel Avivu a Dubaji a také bilaterálně zaměřené podnikatelské asociace, jakými jsou Česko-izraelská smíšená obchodní komora (ČISOK) či Czech Business Council (CBC) v Dubaji.

S ohledem na masivní rozvoj moderních technologií, investic do inovací a zakládání startupových firem, Izrael a Emiráty představují pro ministerstvo průmyslu a obchodu prioritní teritoria z hlediska navazování dlouhodobých vědecko-technologických partnerství. Letos v červnu proběhlo v Praze dvoudenní česko-izraelské inovační fórum a o měsíc později se uskutečnilo historicky první business fórum mezi zástupci ČR a SAE. Obě akce se konaly pod osobní záštitou místopředsedy vlády a ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka. Ministerstvo plánuje, že

Foto: Shutterstock.com



**Moderní budovy ve městě Berševa jsou sídlem špičkových technologických firem.**

kromě české oficiální účasti na EXPO 2020, kde Česká republika představí prostřednictvím svého pavilonu a jedenácti rotačních expozičních točících se české vědy, inovací, průmyslu, služeb a designu, včetně unikátní technologie na výrobu vody ze vzduchu S.A.W.E.R., bude v příštím roce podepsána mezinárodní dohoda o hospodářské a technické spolupráci mezi ČR a SAE. **x**

**Michal Prokop**  
oddělení Afriky, Asie a Austrálie  
sekce Evropské unie a zahraničního obchodu  
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

## Ultramoderní Silicon Wadi

Izrael je vysoce vyspělá tržní, inovativní a znalostní ekonomika. Patří do top 20 zemí světa. Podle Indexu lidského rozvoje OSN je v kategorii velmi vyspělých. Patří mezi absolutní špičku z hlediska objemů finančních prostředků vynakládaných na výzkum a vývoj v poměru k HDP a je pátý na světě v počtu schválených

patentů na obyvatele. Po Spojených státech má přitom Izrael také druhý největší počet startupů na světě a po USA a Číně je třetí v počtu společností kótovaných na burze NASDAQ. V Izraeli mají výzkumná a vývojová centra takové firmy jako Apple, Cisco Systems, Facebook, Google, HP, IBM, Intel, Microsoft,

Motorola, Samsung a řada dalších. Izraelský Silicon Wadi je mnohými považován za druhý nejdůležitější technologický hub po americkém Silicon Valley. Řada světových korporací nakupuje izraelské technologické společnosti kvůli jejich úspěšnosti, ziskovosti, spolehlivosti a kvalitě jejich pracovníků. **x**



# Izrael dal světu kapkovou závlahu i počítačovou „flešku“

Mnoho vynálezů si Izrael připsal v IT oborech, v zemědělství nebo ve zdravotnictví. V zemi funguje 4,5 tisíce startupů, což je největší koncentrace začínajících firem na tak malé ploše.

**S**tát Izrael, jehož významné 70. výročí si Izraelci minulý rok připomněli, dosáhl za dobu své existence mimořádných úspěchů, zejména na poli vědy, výzkumu, inovací a moderních technologií, které během dvou generací progresivně změnily jeho charakter. Je dobré si připomenout skutečnost, že v době svého založení se ve Státu Izrael ne-nabízelo mnoho příležitostí k obživě vzhledem k náročným přírodním podmínkám, nedostatku vody a zcela nerozvinutému průmyslu. V této době byly páteří izraelského exportu pouze proslulé jaffské pomeranče (67 procent) a broušené diamanty (13 procent).

## OD POMERANČŮ

### K TECHNOLOGICKÉMU ZÁZRÁKU

Ekonomické zdroje musely být přerozdělovány pomocí přidělového systému, který zde oficiálně fungoval

**Izraelský technologický pokrok by nebyl možný, kdyby zde nebyla největší koncentrace startupových firem na světě, hned po Silicon Valley.**

až do roku 1959. Izraelci se ale nebáli neúspěchu a prostřednictvím přirozené tvořivosti a značných investic do vědy a výzkumu (například loni to bylo 4,9 procenta HDP) dokázali v náročných pouštních podmínkách během sedmdesáti let téměř ztrojnásobit rozlohu obdělávané půdy,

**Zemědělci v Negevské poušti oslaví každou kapku deště, klima donutilo Izrael stát se světovým lídrem ve vodohospodářských technologiích.**



Foto: Shutterstock.com

zdesetinásobit svoji populaci a zajistit si energetickou soběstačnost.

Izraelské vynálezy obohatily celou řadu hospodářských odvětví, včetně zdravotnictví (PillCam, ReWalk), automobilového průmyslu (Mobileye, Waze), zemědělství (kapková závlaha Netafin, BioBee), vodohospodářství (technologie GENius), telekomunikací (nanosatelit NSLSat-1), IT (USB flash paměť, mikroprocesor Intel 8088, ICQ, Viber), kybernetiky (software Firewall) či obranného sektoru (mobilní systém protivzdušné obrany Iron Dome). High-tech výrobky dnes tvoří podle údajů Světové banky skoro čtvrtinu veškerého izraelského vývozu.

## RÁJ STARTUPŮ

Izraelský technologický pokrok by nebyl možný, kdyby zde nebyla největší koncentrace startupových firem na světě, hned po Silicon Valley. Ve Státě Izrael jich funguje na čtyři a půl tisíce. V žebříčku posledního hodnocení Bloomberg Innovation Index se země umístila pátá a na základě Startup Genome Report je izraelský inovační ekosystém globálně považován za šestý nejlepší.

Podle analýz Světového ekonomického fóra je tento systém úspěšný hned z několika důvodů. Jedná se především o schopnost obráceného inovativního uvažování, kdy se nejdříve analyzuje problém a až poté se společnými silami hledá řešení. Dále je to zacílení izraelských startupů na zahraniční trhy, příliv rizikového kapitálu, podpora od místních komunit, služba v izraelské armádě, vysoká angažovanost mladých lidí v ekonomických aktivitách, nekončící touha nalézat nová lepší řešení a snaha vždy se poučit z chyb.

Jako příklad může sloužit izraelská organizace SpaceIL, která vyvinula lunární sondu Beresheet. Ta se úspěšně dostala letos v dubnu na oběžnou dráhu Měsíce, což se doposud podařilo pouze šesti zemím. Ačkoliv samotné přistání sondy v poslední fázi nenaplnilo očekávání, SpaceIL se nezdarem mise Beresheet nedala odradit a Izraelci již nyní plánují druhý pokus o zdoání Měsíce. ✘

## Michal Prokop

odělení Afriky, Asie a Austrálie sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

# Ve veřejných zakázkách mají místní firmy výhodu

Izraelci při soutěžích o veřejné zakázky zvýhodňují místní zájemce. Další komplikací v tendrech je povinnost vrátit část peněz do izraelské ekonomiky formou offsetových programů.

**K**atmosféře obchodu v Izraeli patří i to, že země preferuje domácí řešení. Izrael je přitom signatářem Kodexu zadávání státních a veřejných zakázek WTO. Podle zákona o veřejných zakázkách z roku 1993 jsou všechny subjekty izraelské vlády a státem vlastněné společnosti povinny pořizovat zboží nebo služby prostřednictvím výběrového řízení.

V roce 1995 byla ovšem schválena dvě zákonná nařízení, a to Preference pro izraelské produkty a Povinná obchodní spolupráce. Zákon stanoví, že izraelským výrobcům bude udělena patnáctiprocentní preference pro některé položky povolené WTO a také pro výrobky nejméně s 35 procenty izraelského obsahu a v hodnotě nepřesahující 500 milionů dolarů.

## 38 MILIARD NA ZBRANĚ Z USA

Nový program vojenské pomoci USA Izraeli se zvýšil z 34,4 miliardy dolarů v období let 2009 až 2018 na 38 miliard dolarů na období 2019 až 2028.

Je pozoruhodné, že nová dohoda však obsahuje doložku, která postupně zajistí, že izraelské ministerstvo obrany bude muset celou částku utratit za nákup zbraní, systémy, obranné vybavení výhradně od amerických společností.



**Při dodávkách zbraní je povinná výše offsetové kompenzace dokonce 50 procent z ceny kontraktu.**

Izraelští výrobci v Národních prioritních zónách získají dalších 5 až 15 procent zvýhodnění. Požadavky povinné obchodní spolupráce jsou nedílnou součástí každého mezinárodního nabídkového tendrového zadání v hodnotě pěti milionů dolarů nebo více.

### NA OFFSETY DOHLÍŽÍ ICA

Předpisy vyžadují, aby zahraniční společnosti usilující o zakázky ze

státního a veřejného sektoru uzavřely dohody o offsetu (započtení, kompenzaci, protiúctu). Tyto dohody jsou administrovány Úřadem pro průmyslovou spolupráci (ICA), divizí izraelského ministerstva hospodářství a průmyslu. ICA odpovídá za správu, vyjednávání a sledování provádění dohod o offsetu. Tyto dohody se mohou vztahovat na místní subdodávky, investice v Izraeli, transfer technologií, smlouvy o výzkumu a vývoji nebo na nákup izraelských produktů.

První čtyři možnosti jsou upřednostněny kvůli jejich případnému dlouhodobému dopadu na izraelskou ekonomiku. Podle soudního rozhodnutí není použití průmyslové spolupráce jako faktoru v procesu zadávání povoleno. Na konkurenčním izraelském trhu však mohou v rozhodovacím procesu hrát klíčovou roli dohody o průmyslové spolupráci ze strany zahraničních společností.

### KOMPENZUJ NEBO PROFINANCUJ

U civilních kontraktů a smluv je hodnota kompenzačního závazku dvacet procent smluvní hodnoty pro společnosti ze země, které jsou signatáři Dohody o vládních zakázkách WTO, a 35 procent pro společnosti z ostatních zemí. Rozměr offsetu na kontrakty v oblasti obrany je padesát procent hodnoty kontraktu.

Zahraniční vojenské finanční půjčky a dary financující obranné nákupy jsou osvobozeny od omezení a požadavků na padesátiprocentní kompenzaci. Místo toho jsou například americké obranné firmy vybízeny k tomu, aby sjednaly smlouvy o účasti v průmyslu v hodnotě 35 procent hodnoty zakázky. Podle předpisů Úřadu pro průmyslovou spolupráci však musí být konečné rozhodnutí o kompenzaci komerčně výhodné pro zahraniční společnosti. ✖

**Jiří Mašata**  
Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Izrael

**U civilních kontraktů je hodnota závazku 20 procent hodnoty pro společnosti ze země, které jsou signatáři Dohody o vládních zakázkách WTO.**



# Škodovky jsou z Česka? diví se Izraelci

Povědomí Izraelců o českých výrobcích je velmi chabé. V jejich obchodním jednání převažuje ležérní přístup, neformální vystupování a často také řešení problémů na poslední chvíli.

Izraelské vnímání České republiky jako partnera je rozporuplné. Na jedné straně vnímají Česko Izraelci pozitivně jako západní demokracii a stát velmi nakloněný jejich zemi. Na druhé straně většina Izraelců nemá valnou nebo žádnou představu o možnostech a potenciálu české ekonomiky. Obvyklá reakce na nabídky českých technologií je: „A to u vás vyvíjíte, to se u vás vyrábí?“

## STEREOTYPY KOMPLIKUJÍ SPOLUPRÁCI

Kromě obyvatel původem z bývalého Sovětského svazu Česko Izraelci většinou stereotypně zařazují mezi země, jako je Ukrajina nebo Moldavsko. Řada lidí si Českou republiku nijak nespojuje ani se sklem nebo neví, že v Izraeli velmi populární vozy Škoda jsou z České republiky. Toto nahlížení také ztěžuje přístup českých firem na trh a spolupráci v oblasti vyspělých technologií, startupů, ve vědě, výzkumu a jejich aplikacích. Není obvyklé, aby nějaký český výrobek nebo technologie byla první volbou místních klientů. Dalším limitujícím faktorem je obecně obrovský tlak na ceny a většinou

i očekávání, že české zboží bude výrazně levnější než to ze západní Evropy.

## TO JE IZRAEL

Poměrně překvapivý je někdy i přístup Izraelců. Vzhledem k celkově západnímu charakteru Izraele a technologické vyspělosti v řadě směrů může českého obchodníka častokrát překvapit relativně laxní přístup k řadě formálních i neformálních záležitostí, například ke společenskému bontonu. Běžný je neformální styl obchodního jednání i oblečení. Obleky nebo kravaty se nenosí, oslovuje se křestními jmény.

Neformální je všeobecně také přístup Izraelců k dodržování pravidel nebo postupů či například k údržbě. Je pro ně typické řešení složitých a důležitých otázek až na poslední chvíli. Častokrát když něco nefunguje nebo s tím jsou těžkosti, místní jen pokrčí rameny a konstatují: „To je Izrael.“

## DO PRÁCE KAŽDÝ NA DRUHÝ KONEC ZEMĚ

Izraelci jsou značně flexibilní, jsou schopni se rychle přizpůsobit měnícím se podmínkám, akceptují

nestandardní postupy. Jsou také velmi mobilní, kvůli dobré práci jsou ochotni cestovat denně třeba ze severních oblastí kolem města Karmiel, z Nazaretu nebo Berševy na jih do Tel Avivu a okolních měst. Je to umožněno relativně dobrou dopravní infrastrukturou a také povinností zaměstnavatelů proplácet cestovní výdaje a podmíněno i výraznými rozdíly v ceně bydlení a ve výši platů.

**Častokrát když něco nefunguje nebo s tím jsou těžkosti, místní jen pokrčí rameny a konstatují: „To je Izrael.“**

Izraelská společnost je nesmírně různorodá z hlediska oblasti původu (starousedlíci, Evropa, Spojené státy, bývalý Sovětský svaz, arabské země, Afrika). Liší se také kulturně, společensky a především v náboženství. I samotná židovská komunita je vnitřně velmi diferencovaná. Všechny tyto faktory ovlivňují přístup a chování různých skupin v rámci izraelské společnosti, podnikatele nevyjímaje. x

**Jiří Mašata**  
Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Izrael



Foto: Shutterstock.com

**Izraelci překvapí velmi neformálním chováním i stylem oblékání.**

# Na startupy zacílily ČEZ i Škoda Auto

Izrael je světová špička v inovacích. Na talenty z místní startupové scény se zaměřily české firmy a spolupráce běží i mezi univerzitami, říká ředitel kanceláře CzechTrade v Izraeli Jiří Mašata.

## › Izrael je zemí startupů. Spolupracují některé s českými investory?

Zájem o spolupráci v této sféře stoupá. Z poslední doby můžeme zmínit třeba firmu Inven Capital, investiční fond skupiny ČEZ, která získala podíl v izraelském startupu Driivz. Škoda Auto DigiLab Israel zahájila spolupráci s pěti novými izraelskými startupy. Zaměřují se například na kontrolu hluku v interiéru vozu nebo na bezkontaktní monitoring momentální kondice řidiče.

## › Jak se rozvíjí spolupráce s Českem ve vědě a výzkumu?

Izrael patří k nemnohým zemím, kde má Česko diplomata pro oblast vědy, výzkumu a inovací. Probíhá mnoho společných seminářů. Funguje také spolupráce mezi českými a izraelskými technickými univerzitami. Mezinárodní studentské týmy z ČVUT a izraelské univerzity Technion v Haifě spolupracují na inovativním řešení pro smart cities. České firmy se pravidelně účastní významných izraelských technologických veletrhů, konferencí a akcí v hi-tech oborech. Například jde o Biomed, Watec, Cybertech, veletrh bezpečnostní techniky ISDEF a další.

## › Znáte případy, kdy se podařilo překlopit vědeckou spolupráci do obchodní úrovně?

Nejsem si jistý, zda se dá hovořit přímo o překlopení do komerční roviny, ale například loni byl na leteckém veletrhu ve Farnborough představen nový bitevník F/A-259 Striker, což je výsledek spolupráce mezi českou společností Aero Vodochody a státní zbrojní firmou Israel

Aerospace Industries. Hlavním cílem jeho tvůrců bylo nabídnout nákladově efektivní variantu všestranného bitevního letounu vhodného i do obtížných podmínek. Jak už bylo řečeno, společný podnik Škoda Auto DigiLab a firmy Champion Motors izraelského importéra značky Škoda navázal spolupráci s tamními startupy. Cílem bylo v rané fázi identifikovat inovativní projekty, z nichž je možno odvodit nové obchodní modely pro značku Škoda.

## › Co dovoz potravin do Izraele? Ten je v některých případech komplikován požadavkem na „košer“ parametry. Prosadili se i přesto čeští potravináři?

**Izrael dováží ročně potraviny zhruba za pět miliard dolarů. Největší podíl na těchto dovozech mají země EU, přičemž z Česka je to okolo 15 milionů dolarů.**

Obecně lze říct, že požadavky na certifikáty typu košer nebo halal určité vývozy komplikují, ale řada českých firem se s tím standardně vyrovná. Do Izraele je možné vyvážet i nekošer potraviny, ale velice se tím zužuje potenciální trh. Z České republiky se vyvážejí suroviny i hotové výrobky. Zahraniční kancelář CzechTrade připravila s českým ministerstvem zemědělství a zastupitelským úřadem ČR v Tel Avivu účast českých firem na potravinářském veletrhu Israfood a následnou jednodenní prezentaci v Palestině.

## › Jaký finanční objem dodávky potravin mají?

Izrael dováží ročně potraviny zhruba za pět miliard dolarů. Největší podíl na těchto dovozech mají země EU, přičemž z Česka je to okolo 15 milionů dolarů. Vyvážíme zejména cukr, cereálie, sušenky, slané pečivo, homogenizované ovocné výživy, pivo, granule, rostlinné oleje, slad, sušené ovoce, čokoládové výrobky, destiláty. Za perspektivní považujeme také organické a biopotraviny nebo například ty nízkokalorické. Je namístě připomenout, že agentura CzechTrade cíleně připravuje české zájemce o vývoz potravin do Izraele na specifické požadavky tohoto trhu, ať už formou odborných seminářů, individuálních konzultací, účastí na veletrzích, nebo v oborových misích.

## › Mají vůbec české podniky šanci získat v Izraeli veřejnou zakázku, aby se to vyplatilo, vezmeme-li v úvahu povinnost vrátit pětinu peněz formou offsetových programů?

České firmy určité šance mají. Dokazují to příklady úspěchů jiných evropských společností, které běžně soupeří s těmi našimi v mezinárodních tendrech. Tyto zahraniční firmy plní izraelské tendrové požadavky včetně offsetů. Je ale pravda, že mnohdy se značnými obtížemi. Zároveň je jasné, že řada českých společností se kvůli složitým podmínkám k účasti v místních tendrech neodhodlá. Izraelská offsetová pravidla však umožňují řadu variant plnění, a je tedy na českých firmách a jejich případných izraelských partnerech, jaký postup zvolí.



**Kontakt  
a informace  
pro obchodování  
v Izraeli**





## JIŘÍ MAŠATA

Od roku 1985 působil v různých organizacích spojených se zahraničním obchodem, jako je například Intersigma, Pragoinvest či Škodaexport, který krátce zastupoval v Egyptě.

Má mnohaleté zkušenosti z Ruska, kde mimo jiné zastupoval firmu Hamé. Mezi lety 2003 a 2009 působil v zahraniční kanceláři CzechTrade v Moskvě.

V roce 2015 se do agentury vrátil po pětiletém vedení útvaru země SNS na ministerstvu průmyslu a obchodu.

Ke svému novému postu ředitele zahraniční kanceláře CzechTrade v Izraeli převzal v červenci 2018 i vedení regionálního centra pro Střední východ a Afriku.

O výraznějším úspěchu českých firem v tomto oboru v Izraeli nemáme, přes řadu dotazů u českých a místních partnerů, informace. Z probíhajících aktivit jasně vyplývá, že v oblasti nakládání s vodou má spíše česká strana zájem o izraelská know-how. Přestože jsme zaznamenali pokusy českých firem nabídnout izraelským partnerům zajímavé a inovativní technologie i v oblasti vodohospodářství (včetně takových, které by významně vylepšily parametry jejich vlastních technologií), většinou o ně neprojevíli zájem.

### › Spoléhají na vlastní řešení?

Obvyklá reakce Izraelců, ostatně nejen v tomto oboru, zní asi takto: „Naše technologie jsou nejlepší! Tohle je opravdu váš patent? Opravdu se to u vás vyrábí? Byli byste pro nás schopni extrémně levně vyrobit součást námi vyvinutého zařízení?“ Neznalosti či nedůvěře se snaží česká strana čelit například pořádáním společenských seminářů a konferencí. Naposledy to byl například zářijový Česko-izraelský seminář o vodě v prostorách Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR. Tématem byla adaptace měst na sucho, udržitelné hospodaření s vodou v urbanizovaných oblastech a znovuvyužití odpadních vod. Česko-izraelská smíšená obchodní komora s podporou ministerstva zemědělství zorganizovala v listopadu českou vodohospodářskou misi do Izraele spojenou i s návštěvou nejvýznamnějšího oborového veletrhu Watec. ✕

Tomáš Stingl

### › Dodává Česko v současnosti do Izraele zbraně?

Ano, dokazuje to statistika vzájemného obchodu, ale na položku zbraně, střelivo a příslušenství připadá jen něco přes jedno procento našeho exportu do této země. Řada dodávek, zejména komponentů a součástek, však může být zahrnutá pod jinými položkami. Izrael má náročná offsetová pravidla pro obranné dodávky. Na rozdíl od 30procentního zapojení českého průmyslu, které požaduje

česká strana například při nákupu izraelských radarů, Izrael standardně požaduje 50procentní podíl domácích producentů. Proto je větší šance na úspěch u subdodávek, zejména pro zařízení dodávaná z Izraele na export do třetích zemí.

### › Izraelci jsou mistři v nakládání s vodou, zároveň je pro ně správa vodních zdrojů životně důležitým odvětvím. Prosadily se české vodohospodářské firmy?

# Zákaz reklamy na limonády a větrníky místo jaderných bloků

Přinášíme zprávy o byznysu ve světě a příležitostech pro české vývozce od ředitelů zahraničních kanceláří CzechTrade.

## ÍRÁN

### Kolísání rijálu má zabránit nový směnný systém

Sankce USA vůči Íránu mají dopad na vzájemný obchod mezi Íránem a Českou republikou. Potažmo to platí i pro celou Evropskou unii, ačkoliv je z pohledu EU obchod s Íránem naprosto legální (vyjímaje jisté sektory).

Pro obchod s Íránem je ovšem v současnosti třeba překonat velké

množství překážek. Íránská měna zažila za uplynulých 12 měsíců jízdu jak na horské dráze. Volatilita íránského rijálu proto představuje obrovský problém pro zdejší dovozce. Íránská centrální banka CBI proto přistoupila k zavedení nového směnného systému SCM (Structured Currency Market). Tento krok by měl mít za následek praktické sjednocení oficiálního a neoficiálního peněžního trhu a jeho stabilizaci. SCM dovolí místním certifikovaným směnárnám nákup valut přímo z CBI, což bylo doposud umožněno pouze v případě takzvaného dovozního systému NIMA. Ten se v praxi používal hlavně při dovozu prioritního zboží (farmacie, zdravotnictví, potraviny), avšak nebyl příliš využíván na dovoz dalších položek.

Mezi hlavní překážky, kterým musí česká firma čelit v případě obchodu s Íránem, je neochota finančních domů procesovat jakékoliv transfery peněz. Už fakt, že íránské banky byly odstráněny od systému SWIFT, způsobil samozřejmě problémy. Nyní již bankovní domy v EU odmítají i samotné připsání částek, pokud je původ transakce v Íránu.

I přesto je obchodování s Íránem stále možné. Navíc českým firmám napomáhá fakt, že se velké korporace z Íránu stáhly, a tudíž vzniklo jakési produktové vakuum, jež je možné zaplnit. **x**

Filip Tůma, CzechTrade Teherán

## KOLUMBIE

### Rychle roste popularita doplňků stravy



Spotřeba výživových přípravků, které doplňují běžnou stravu, získává v Kolumbii na oblibě. Očekává se, že letošní prodej konečného spotřebiteli přesáhne 274 miliard pesos (okolo 80 milionů dolarů). Podle údajů webu Euromonitor došlo k nárůstu o třetinu ve srovnání s rokem 2014, kdy spotřeba činila 206 miliard pesos. Euromonitor také odhaduje, že do roku 2024 by prodeje těchto produktů měly vzrůst v Kolumbii skoro o čtvrtinu. Prodej těchto přípravků roste v rámci celé Latinské Ameriky. Pro letošní rok se odhadují kontinentální prodeje konečným spotřebitelům na 2,75 miliardy dolarů, což by představovalo nárůst o polovinu oproti roku 2014.

Euromonitor také zmiňuje tři značky doplňků stravy, které dominují kolumbijskému trhu. Jedná se o Omnilife a dále značky Sanofi a Herbalife. Jedním z důvodů, který vysvětluje dynamiku tohoto trhu v zemi a jeho předpokládaný růst, je vztah mezi používáním těchto doplňků stravy a zdravým životním stylem, který mezi Kolumbijci nabývá velké obliby. **x**

Barbora Kaprálová, CzechTrade Bogota



▲  
 Další aktuální zprávy a kontakty na zahraniční síť CzechTrade



## SINGAPUR

## Ostrov jako první na světě zakáže reklamu na sladké nápoje

Singapur se stane prvním státem světa, v němž bude zakázána reklama na slazené nápoje. Vláda k tomuto kroku přistoupila na základě průzkumu mezi občany. Zákaz se bude týkat zejména limonád a také jogurtových i kávových nápojů. Nové nařízení vejde v platnost v příštím roce. Konzumace slazených nápojů je spojována s obezitou a také s vyšším rizikem chronických nemocí.

Výrobci nápojů budou muset nově informovat o množství cukru na přední straně lahvi. Nařízení má širokou podporu veřejnosti. V průzkumu se pro zákaz reklam vyslovilo více než 70 procent dotázaných. Podle singapurského ministra zdravotnictví Edwina Tonga jde jen o první kroky ve válce s obezitou a cukrovkou. „Snažíme se najít opatření, která jsou dlouhodobě udržitelná,“ řekl Tong. Cílem je nejen



změna návyků spotřebitelů, ale také výrobců. Zároveň Singapur zvažuje zavedení drastičtějších kroků, jako je povinné cvičení nebo celoplošný zákaz pití sladkých nápojů. Cílem kampaně má být snížení nákladů na zdravotnictví. V současnosti trpí cukrovkou v Singapuru každý sedmý dospělý. x

Jiří Zavadil, CzechTrade Singapur

## CHORVATSKO

## Veřejné zakázky jsou transparentnější

Chorvatský trh se státními zakázkami nabral v posledních dvou letech nový dech. Dokazuje to nejen pozitivní hodnocení EU, ale i růst počtu vypsaných tendrů od roku 2017, kdy vstoupila v platnost nová legislativa. Trh se státními zakázkami v Chorvatsku tak vstupuje do nové éry v duchu transparentnosti a pravidel fair play.

Počet státních zakázek vzrostl meziročně z 11 tisíc v roce 2017 na 18 tisíc v roce loňském. Růst pokračuje i letos. Zakázky tvoří 15 procent HDP, což je 6,3 miliardy eur. Podíl zahraničních uchazečů je pouhých devět procent, z toho nejúspěšnější jsou ti z Číny, Slovinska, Rakouska, Nizozemska, Německa a Česka.

Všechny státní zakázky jsou zveřejňované elektronicky v chorvatštině v úředním věstníku Elektronički oglasnik javne nabave. Celý proces je plně interaktivní. Firmy se mohou



zdarma zaregistrovat a dostávat informace podle vlastního výběru. Je tam uložena tendrová dokumentace i komunikace se zadavatelem.

V Chorvatsku, stejně jako v jiných evropských zemích, je nejdůležitějším parametrem výběru cena. Její váha při hodnocení tvoří 90 procent. Více informací o státních zakázkách v Chorvatsku lze nalézt na webu <https://help.nn.hr/support/home>. x

Alen Novosad, CzechTrade Záhřeb



Foto: Shutterstock.com, Profimedia.cz

## JAPONSKO

## Ve Fukušimě vymění jádro za 21 elektráren na obnovitelné zdroje

Japonská vláda pracuje na projektu výstavby 11 solárních a deseti větrných elektráren v prefektuře Fukušima ležící na severovýchodě ostrova Honšú. Touto elektřinou by mělo být zásobeno především Tokio. Oblast Fukušima byla před osmi lety poničena zemětřesením a jadernou havárií. Zprávu o transformaci oblasti na centrum obnovitelné energie o výkonu 600 megawattů přinesl deník Nikkei. Celý projekt za 2,5 miliardy dolarů by měl být dokončen do roku 2024 a na jeho financování se budou podílet banka Mizuho, vládní Development Bank of Japan a další subjekty.

Nové elektrárny mají být postaveny v místech, která kvůli kontaminaci již nelze využívat jako zemědělskou půdu, a v odlehlejších horských oblastech sužovaných dlouhodobým odlivem obyvatel. Bude proto nutné vybudovat i více než 80 kilometrů přenosové soustavy, která napojí 21 nových elektráren na již existující síť. x

Richard Schneider, CzechTrade Tokio



CzechTrade  
denně – zahraniční  
obchodní  
příležitosti  
e-mailem

# Česko sbírá podněty exportérů. Chce narovnat šance na unijním trhu

V lednu se chystá setkání českých podnikatelů a zástupců německé a rakouské státní správy. Bude to jedna z šancí, jak si promluvit o protekcionismu těchto trhů, říká nová náměstkyně ministra průmyslu a obchodu Martina Tauberová. Do její kompetence bude spadat sekce Evropské unie a zahraničního obchodu.

## › Chtěla byste proexportní agendu ministerstva obohatit o nějaký nový prvek?

Mé vedení nebude směřovat k nějaké radikální změně, nutné jsou ale pružné reakce na politický a ekonomický vývoj v ostatních zemích, které bezprostředně ovlivňují možnosti našich exportérů. Zmínit mohu například brexit nebo obchodní konflikt mezi USA a Čínou. Do funkce náměstkyně sekce EU a zahraničního obchodu MPO přicházím s čerstvou zkušeností z působení na zastupitelském úřadě v pozici ekonomického diplomata. V tomto ohledu připomínám, že agenda obchodního rady se v minulých pěti letech relativně změnila. Přibyly cílené služby i flexibilní projekty na podporu ekonomické diplomacie. Tuto zkušenost mohu promítnout do prohloubení spolupráce mezi všemi resorty a agenturami zabývajícími se ekonomickou diplomacií.

## › Zmínila jste spor mezi USA a Čínou. Americký prezident Trump hrozí obdobnou obchodní válkou také evropským zemím. Může k němu reálně dojít?

Donald Trump má sklon k silovému stylu vyjednávání s partnery, ale že by konkrétně proti EU chtěl vést přímo obchodní válku, je poněkud přepjaté. Pro něj je úhlavním ekonomickým sokem Čína se svými netržními praktikami, proti nimž je EU naopak strategickým spojencem. I přes

napětí ve vzájemných obchodních vztazích, které občasná Trumpova celní opatření bohužel podněcují, považujeme Spojené státy za klíčového partnera, se kterým EU vede dialog o spolupráci, například v regulační oblasti. Slibně se teď vyvíjí vyjed-

**Českým firmám se na Balkáně mnohdy nabízejí takové podmínky, o kterých se jim doma ani nesnilo. Jsou to třeba desetileté daňové prázdniny, úlevy a dotace až do 50 procent investovaných nákladů, v neposlední řadě dostatek volně kvalifikované pracovní síly.**

návání dohody o posuzování shody. Z odstraňování netarifních překážek těží zejména malé a střední podniky. Kdysi konzistentní americká obchodní politika je ovšem pod prezidentem Trumpem nevyzpytatelná a na některé jeho protekcionistické kroky je pochopitelně zapotřebí odpovídat protiopatřeními, jež Evropská komise s členskými státy EU předem konzultuje. Americký trh je nicméně natolik dynamický a lukrativní, že by českého vývozce občasně transatlantické obchodní spory neměly odradit.

› **Neustále se odsouvá řešení brexitu, což zvyšuje nejistotu**

## vývozců. Jak se to promítlo do obchodu s Velkou Británií?

Bohužel to není jen nejistota, kterou odklady brexitu způsobují. Pozorujeme hlavně klesající motivaci firem investovat do přípravy na změny, které obchod s Velkou Británií zasáhnou. Jakákoliv varianta brexitu totiž znamená konec bezbariérového pohybu zboží, služeb, osob (včetně pracovní síly) či kapitálu a změny v dosavadních pravidlech pro obchodování. Forma brexitu pak jen určí, kdy k této změně dojde. My jednoznačně prosazujeme spořádaný odchod podle podmínek výstupové dohody, abychom měli čas na dojednání nových pravidel a firmy aby se vyhnuly pádu až na ten nejnižší zaručený standard obchodování.

## › Co v souvislosti s brexitem vývozcům doporučujete?

Jsme si vědomi „brexitové únavy“. Jako úplné minimum, které lze exportérům doporučit, je prověřit, s kým a za jakých podmínek obchodují. Zda je jejich odběratelem či koncovým zákazníkem britský subjekt, zda nejsou závislí na dodávkách určitého zboží z Velké Británie nebo zda dodávky odtamtud nejsou rozhodující pro splnění podmínek unijních obchodních dohod s třetími zeměmi. Doporučuji také při uzavírání nových kontraktů velmi pečlivě nastavit obchodní podmínky týkající se dopravy a celních otázek. Na webu MPO či ve speciálu [businessinfo.cz/brexit](http://businessinfo.cz/brexit) firmy naleznou



Poradenství  
k problematice  
brexitu

[www.businessinfo.cz/brexit](http://www.businessinfo.cz/brexit)





podrobnosti o tom, jak se jich brexit dotkne. Lze také ministerstvo kontaktovat prostřednictvím Zelené linky na čísle 800 133 331 či na e-mailové adrese [brexit@mpo.cz](mailto:brexit@mpo.cz).

**› Máte zkušenosti také s rakouským trhem. Rakousko letos prošlo politickou krizí, pádem vlády a předčasnými volbami. Co znamená situace a opětovné vítězství Kurzových lidovců pro byznys? Rakousko patří dlouhodobě mezi hlavní obchodní partnery České republiky, stejně jako mezi přední investory v naší zemi. Obchodní vztahy českých a rakouských firem jsou natolik pevné, že fungují bez ohledu na aktuální složení vlád. Nelze ovšem vyloučit, že nový kabinet bude prosazovat určité priority v hospodářské oblasti, které mohou ovlivnit podnikatelské prostředí v Rakousku a tím i působení českých firem. Mám tím zejména na mysli režim vysílání zahraničních pracovníků do Rakouska a poskytování přeshraničních služeb.**

**› Právě v Rakousku a také v Německu vládne velký protekcionis-**

### MARTINA TAUBEROVÁ

Více než 18 let pracovala v různých pozicích na Ministerstvu zahraničních věcí ČR. Během své kariéry zpracovávala například agendu transatlantické a bezpečnostní politiky, západního Balkánu a východní Evropy.

V letech 2002 až 2006 působila jako politický rada na Velvyslanectví ČR ve Spojených státech. V uplynulých pěti letech byla vedoucí ekonomického úseku na českém zastupitelském úřadě v Rakousku. Letos byla na počátku listopadu jmenována do funkce náměstkyně ministra pro řízení sekce Evropské unie a zahraničního obchodu na ministerstvu průmyslu a obchodu.

V této pozici vystřídal Vladimíra Bártla, který odchází do diplomatických služeb. Martina Tauberová hovoří anglicky, německy, francouzsky a rusky. Je vdaná a má dva syny.

### **mus ve prospěch domácích firem. Jak pro české podniky zajistit uvnitř jednotného trhu EU rovné šance?**

Na tento stav Česko dlouhodobě upozorňuje a naším cílem je navrhnout řešení na několika úrovních, která povedou k odstranění tohoto problému. Spustili jsme na webu dotazník pro podnikatele o vnitřním trhu EU. Nashromážděné odpovědi předáme Evropské komisi, aby zintenzivnila úsilí v rámci vymáhání pravidel vnitřního trhu, zejména v oblastech směrnice o službách a vysílání

pracovníků. Stejná pravidla musejí platit pro všechny bez rozdílu. MPO také pořádá cyklus seminářů po celé České republice, kde jsou podnikatelé informováni a upozorňováni na problematiku vysílání pracovníků a poskytování služeb v německy mluvících zemích. Na plánovaný seminář v Praze 16. ledna 2020 nám potvrdili účast zástupci německé a rakouské státní správy, což je vhodná příležitost, jak tyto problémy českých podnikatelů diskutovat a hledat možná řešení. V neposlední řadě se podnikatelé mohou obrátit na specializované poradenské a asis- tenční služby ministerstva, jako jsou SOLVIT, JKM a kontaktní místo pro výrobky. Ty pomohou s problémy v zemích Unie.

### **› Zaměřujete se také na problematiku západního Balkánu. Jak hodnotíte v současnosti tamější obchodní příležitosti?**

Tyto ekonomiky kultivuje proces přístupu k Evropské unii. Ta na Balkáně spolufinancuje výstavbu sítě páteřních dálnic a železničních koridorů. Kupní síla balkánských

» firem i obyvatel už řadu let postupně roste a časem dorovná i tu naši. Země čerpají velké množství prostředků z předvstupních fondů. Chci tím říct, že cesta pro české zboží na tyto trhy se výrazně zkracuje a i českým firmám se zde mnohdy nabízejí takové podmínky, o kterých se jim doma ani nesnilo. Jsou to třeba desetileté daňové prázdny, úlevy a dotace až do 50 procent investovaných nákladů, v neposlední řadě dostatek volně kvalifikované pracovní síly. Myslím si, že těm českým firmám, které už nevidí další možnosti na obsazených trzích našich sousedních států, na vysoce konkurenčních trzích v západní Evropě nebo na východních trzích, které jsou v současné době pod sankcemi, se právě na západním Balkáně nabízejí další hrací pole.

### » Česko už na Balkáně dlouhodobě financuje rozvojové projekty. Kde nejvíce?

Jen loni vydala Česká republika na rozvojovou pomoc v šestici západo-balkánských zemí přes 209 milionů korun. Menší část z těchto peněz je pak rozdělována i MPO ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí ČR. Jedná se o projekty programu Aid for Trade. Jednotlivé projekty, jak již z názvu vyplývá, pomáhají budovat a dále rozvíjet především obchodní kapacity partnerských států a přispívají k jejich efektivnějšímu zapojení do mezinárodní obchodní výměny. Tradičními partnery v této oblasti jsou historicky zejména Bosna a Hercegovina, Srbsko, Kosovo.

### » V čem jsou slabiny tamějších trhů?

Českým firmám je tento trh velmi blízký nejen geograficky, ale mnohdy i jazykově a kulturně. Devadesátá léta tam ale byla dobou válek a sankcí, což tyto trhy dlouhodobě poznamenalo. Proto i výchozí pozice těchto ekonomik byla poměrně zlá. Myslím tím zejména oblasti podnikatelského prostředí, vymahatelnosti práva, dopravní dostupnosti, celkovou chudobu obyvatel a slabou kupní sílu firem. Tato situace se však prudce mění. Českou obchodní přítomnost je možné zvýšit nalezením správného obchodního zástupce, založením či nákupem vlastní

Foto: Shutterstock.com



**K symbolům rozvoje silniční sítě západního Balkánu patří Most milénia v černoohorské Podgorici.**

pobočky, nalezením místního subdodavatele, výrobního partnera nebo vlastní investicí. V této věci může českým podnikům pomoci například agentura CzechTrade. České firmy, které doma narážejí na překážky omezující jejich další růst nebo mají třeba jen zájem nabízet své zboží a služby na Balkáně, se mohou obrátit na Klientské centrum pro export, které sídlí v Praze.

### » Při nástupu do funkce jste uvedla, že přebíráte pomyslný štafetový kolík po vašem předchůdci Vladimíru Bártlovi. V čem především?

Nastoupila jsem do dobře rozjetého vlaku. Přebírám fungující sekci Evropské unie a zahraničního obchodu s dobře nastavenými prioritami a směřováním. Stejně jako můj předchůdce i já budu v EU podporovat české postoje směřující k liberalizaci a volnému obchodu, zjednodušování podmínek vnitřního trhu, ochraně investic. I nadále budu prosazovat podporu exportu v širším pojetí a usilovat o propojení inovací a nových technologií s podporou podnikání, exportu a internacionalizací firem v duchu nové Inovační strategie a jejího ústředního motivu

**Spustili jsme na webu dotazník pro podnikatele o vnitřním trhu EU. Nashromážděné odpovědi předáme Evropské komisi, aby zintenzivnila úsilí v rámci vymáhání pravidel zejména v oblastech směrnice o službách a vysílání pracovníků.**

Czech Republic: The Country For The Future. Na tom budeme také zakládat hlavní myšlenky nové exportní strategie. Pokračovat chci také v definování teritoriálních strategií, které nám umožní pružný a individuální přístup ke každému regionu. Jednou z výzev je bezchybné zajištění budoucího předsednictví Česka v EU, které se rychle blíží. Čeká nás v roce 2022. ✖

Tomáš Stingl



**Více o rozvojových projektech v programu Aid for Trade**



# Z Uralu si Češi přivezli objednávky na lisy a průmyslové pece

Rozšířit svůj byznys do ruského Jekatěrinburgu a přilehlé oblasti vyrazily české strojírenské firmy během zářijové podnikatelské mise. Region u pohoří Ural patří v současnosti k hlavním motorům ruské ekonomiky.

**N**a oblast energetiky, odpadového hospodářství a ekologie se zaměřila zářijová podnikatelská mise do Jekatěrinburgu a Čeljabinsku. Na její organizaci se podílela agentura CzechTrade za podpory českého generálního konzulátu a ministerstva průmyslu a obchodu. Mise se zúčastnily společnosti Tachtech, Žďas, Vítkovice Heavy Machinery a Enkom čili čtveřice firem, která je už na Urale velmi aktivní a realizuje zde řadu úspěšných projektů.

## PO PROPADU ZÁJEM O ČESKÉ ZBOŽÍ ZNOVU SÍLÍ

Českým firemním manažerům tedy tentokrát šlo spíše o rozšíření pole působnosti a hledání nových příležitostí. Navštívili celkem 13 uralských podniků, jednali také se zástupci místních vlád a městských samospráv. Delegation jednala se zástupci ruských firem VSMPO Avisma, UGMK, Uralskaya folga (Rusal), Evraz NTMK, závody skupiny ČTPZ a další. Zástupci jednotlivých podniků získali řadu konkrétních poptávek, například na lisy, průmyslové pece, zájem byl také o technologické zařízení a zajištění dodávek na klíč

## Čeští manažeři navštívili třináct uralských podniků.

v oblasti energetiky. S představiteli vlád byly projednány možnosti uplatnění v oblasti využití odpadů.

Odlehlejší teritoria Ruské federace, jako je například Uralský federální okruh s ekonomicky velmi vyspělou Sverdlovskou oblastí, jsou motorem ruského průmyslu. Význam východních regionů přitom i do budoucna poroste. „Hlad po českých produktech a technologiích sílí, po propadu vývozu v roce 2015 s potěšením sledujeme, že opět ožívá zájem o spolupráci s našimi exportéry,“ říká Petr Slowik, ředitel zahraničního zastoupení agentury CzechTrade se sídlem v uralské metropoli Jekatěrinburgu.

**Centrem byznysu pod Uralem je město Jekatěrinburg s 1,5 milionu obyvatel.**

## MISE TESTUJÍ I BAŠKORTOSTÁN NEBO VLADIVOSTOK

Sverdlovská oblast, jejíž významná část leží už na asijské straně Uralu, se stává důležitým obchodním partnerem České republiky. Mnohé české společnosti zde mají zastoupení a některé se právě tady rozhodly umístit svoji výrobu. Tato historicky průmyslová oblast láká vzhledem k obrovskému počtu metalurgických a strojírenských závodů četné zahraniční dodavatele a investory.

Agentura CzechTrade v Rusku organizuje oborové mise poměrně často. Ty poslední zaměřily také do Tatarstánu, Baškortostánu, ale i na Dálný východ do Vladivostoku. Firmy se tak mohou v průběhu několika dní setkat s vedením vybraných významných podniků, a to s plným organizačním zajištěním a za příjatečných cenových podmínek. **x**

**Agentura CzechTrade**

## ČESKO-RUSKÁ OBCHODNÍ SETKÁNÍ V ROCE 2020

- x Červen** – Mise českých firem z energetiky a strojírenství do Jekatěrinburgu a Čeljabinsku
- x Září** – Veletrh Mining, metal, generation v Novosibirsku zaměřený na těžební průmysl a příbuzné obory
- x Listopad** – Sourcing Day v Praze neboli setkání českých výrobců s nákupčími ruských závodů



# Chorvatsko chce více energie ze slunce a vody

Země na Jadranu chystá proměnu energetiky. Do poloviny století hodlá získávat více než čtyři pětiny energie ze slunce, vody, větru, biomasy nebo termálních zdrojů. Přírodní podmínky pro to má Chorvatsko ideální. Teď hledá investory a dodavatele pro stavbu elektráren.

**P**odle nové energetické strategie by se měly obnovitelné zdroje podílet na celkovém mixu Chorvatska do roku 2050 více než z 82 procent. Příslušný dokument má být schválen do konce roku. Očekává se, že odstartuje investiční boom a přinese nevšední příležitosti pro uplatnění domácích i zahraničních dodavatelů, zejména pak v segmentu větrných a solárních elektráren.

V souladu s touto strategií oznámila letos v dubnu chorvatská státní energetická společnost HEP, že má v úmyslu postavit čtyři solární elektrárny Kaštelir, Cres, Vis a Vrlika Jug o celkové kapacitě 11,6 megawattu přibližně za deset milionů eur. Následovat budou další projekty až do celkové výše investice 100 milionů eur. Také větrná energie je v hledáčku společnosti. Například byla zahájena stavba větrného parku Korlat o výkonu 58 megawattů.

## ZEMĚ STVOŘENÁ PRO ZELENOU ELEKTŘINU

Chorvatská asociace pro obnovitelné zdroje energie (OIEH) poukazuje na to, že Chorvatsko stejně jako mnoho dalších evropských zemí považuje větrnou a solární energii za klíč k řešení svých rostoucích energetických potřeb. Podle Bílé knihy (odborná studie energetiky v Chorvatsku) disponuje potenciá-

**Do roku 2030 by země mohla vyrábět z obnovitelných zdrojů dokonce mezi 37 až 50 procenty elektrické energie.**



**Zatím jedna z klíčových elektráren umístěná v Plominu spaluje fosilní paliva a má také nejvyšší komín v Chorvatsku vysoký 340 metrů.**

lem přibližně osmi až devíti tisíc megawattů větrné energie, osmi tisíci megawattů energie slunce a celkem 20 tisíci megawattů z ostatních obnovitelných zdrojů, zejména geotermálních ve Slavonii.

## ZATÍM VYUŽÍVAJÍ JEN DVĚ PROCENTA

Čísla ovšem také ukazují, že Chorvatsko v současné době využívá pouhých dvě procenta tohoto potenciálu, tedy zhruba 700 megawattů. Zatím nevyužitý potenciál je podle Bílé knihy velkou příležitostí pro domácí i zahraniční investory, aby se zapojili do výstavby nových solárních a větrných elektráren. Do roku 2030 Chorvatsko očekává investice

ve výši téměř devíti miliard eur do obnovitelných zdrojů energie. Na značné části těchto projektů se bude finančně podílet Evropská unie.

Podle asociace OIEH nemá Chorvatsko alternativu k výrobě elektřiny z jiných než obnovitelných zdrojů energie, tedy ze slunce, větru, biomasy nebo geotermálu. Na konkrétních propočtech pak demonstruje, že může dosáhnout mnohem vyššího podílu výroby z těchto zdrojů, než stanovuje připravovaná Energetická strategie Chorvatska a Energetická politika EU. Uvádí, že do roku 2030 by země mohla vyrábět z obnovitelných zdrojů dokonce mezi 37 až 50 procenty elektrické energie, oproti plánovaným 32 procentům.





Kruhový monument „Pozdrav slunci“ v Zadaru je originálním uměleckým dílem a zároveň solární elektrárnou.

### MEZI INVESTORY KRALUJÍ ČÍŇANÉ

Vzhledem k nedostatečným domácím investičním i stavebním kapacitám je Chorvatsko velmi závislé na účasti zahraničních, tedy i českých investorů a dodavatelů. Mezi aktivní investory patří kupříkladu čínské společnosti, které od loňského roku vybudovaly dvě solární elektrárny na ostrově Cres. První je Orlec Trinket – východ s instalovanou kapacitou 6,5 megawattu a hodnotou v přepočtu 160 milionů korun. Druhou je Orlec Trinket – západ s instalovanou kapacitou čtyř megawatt a hodnotou 100 milionů korun. Jde o dvě největší solární elektrárny v Chorvatsku. Velký zájem Číny o budování obnovitelných zdrojů na Balkáně a v širším regionu střední a východní Evropy dokládá i letošní Energetické fórum 17+1, které se zaměřilo zejména na rozvoj solární a větrné energie. Fórum se konalo v říjnu v Záhřebu.

### ČEŠI POSTAVILI ELEKTRÁRNY NA BIOMASU

Mezi úspěšné české investory se řadí například skupina GEEN, která

**Chorvatská státní energetická společnost HEP má v úmyslu postavit čtyři solární elektrárny Kaštelir, Cres, Vis a Vrlika Jug přibližně za deset milionů eur. Následovat budou další projekty až do celkové výše investice 100 milionů eur.**

zde postavila a provozuje tři elektrárny na biomasu, a to ve městech Gospić, Županja a Benkovac. Dodavatelem elektrárny v Gospići, která současně vyrobené teplo dodává do blízké výroby palet, je brněnská společnost Ekol. Nyní se staví nebo plánuje stavba 50 zařízení na biomasu. České společnosti jsou tradičně zavedenými subdodavateli v projektech rekonstrukcí chorvatských tepláren, například EL-TO Zagreb.

### ŠANCE JSOU I VE STANICÍCH PRO ELEKTROMOBILY

České firmy se mohou zapojit nejen do investic a stavby elektráren vyrábějících elektřinu z obnovitelných

zdrojů, ale i do plánovaných staveb nových vodních elektráren – například HE Kosinj, kaskády na Sávě a Drávě. Češi se mohou účastnit také rekonstrukce prvního bloku Tepelné elektrárny Plomin 1. Další příležitostí je vytvořit plán na stavbu rozsáhlé sítě dobíjecích stanic pro elektromobily.

Kancelář agentury CzechTrade v Záhřebu, která má působnost v Chorvatsku a Slovinsku, je připravena pomoci všem českým exportérům, kteří mají zájem o vývoz svých výrobků či o expanzi, a to nejen v souvislosti s rozvojem obnovitelných zdrojů energie v těchto zemích. **x**

**Alen Novosad**  
Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Záhřeb



▲  
Výzva chorvatské národní energetické společnosti HEP na návrhy, vývoj a výstavbu nových elektráren, primárně s využitím obnovitelných zdrojů (informace v angličtině, návrhy lze podávat do 31. 12. 2019)

# O exportní cenu poprvé soutěžily i e-shopy

Vyrábějí mražené výrobky, zemědělské stroje nebo keramické dlažby. Nejlepší čeští vývozcí se setkali na 22. ročníku Exportní ceny DHL.

**K**oncem roku se už tradičně rozdělují ceny soutěže Exportní cena DHL. Slavnostní večer s vyhlášením výsledků se letos konal 21. listopadu v pražské budově společnosti Microsoft. Kritéria pro zařazení do soutěže splnilo 130 firem. Vzrostl mimo jiné zájem e-shopů. Právě pro tyto e-shopy se organizátoři rozhodli vytvořit novou kategorii Exportér E-commerce. Jejím historicky prvním vítězem se stala společnost Alensa. „Patří k předním evropským prodejcům kontaktních čoček, roztoků a příslušenství ke kontaktním čočkám. Provozují celkem 40 e-shopů ve více jak 30 zemích,“ říká Luděk Drnec, generální ředitel DHL Express pro Českou republiku.

## MALÉ FIRMY BODOVALY S MRAŽENÝMI VÝROBKY NEBO KNEDLÍKY

Prvenství v kategorii Malá společnost náleží výrobci mražených specialit MG Servis. Hned za ním se umístila společnost Realistic, která se zabývá projekcí, výrobou, montáží a servisem průmyslových pecí. Třetí místo pak obsadila firma siliXcon, jež se specializuje na vývoj a výrobu řídicích systémů pro elektropohony.

V kategorii Středně velká společnost si cenu za první místo odnesla společnost ISMM Production & Business Cooperation, která se věnuje zakázkové strojírenské výrobě komponentů zejména pro zemědělskou



Foto: Agentura Helas

## VÝSLEDKY 22. ROČNÍKU EXPORTNÍ CENY DHL

### Středně velká společnost

1. místo – ISMM Production & Business Cooperation
2. místo – FrostFood
3. místo – Bednar FMT

### Malá společnost

1. místo – MG servis
2. místo – Realistic
3. místo – siliXcon

### Exportér e-commerce

1. místo – Alensa

### Exportér teritoria – severní

#### Evropa apobaltské státy

1. místo – Hansen Electric

### Nejúspěšnější klient

#### CzechTrade

1. místo – Lasselsberger

### Exportní příběh roku

#### CzechTrade

1. místo – Tedom

klient CzechTrade převzal výrobce keramických obkladů a dlažeb společnost Lasselsberger. „Naše vzájemná spolupráce trvá už od roku 2007 a měli jsme možnost být u toho, když se tato firma prosazovala na mnoha zahraničních trzích. Od roku 2013 s námi pravidelně vystavuje na veletrhu The Big 5 v Dubaji a i díky této kontinuální prezentaci se jí podařilo vytvořit pevná obchodní partnerství na tamním trhu,“ vysvětluje Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

V kategorii „Exportní příběh roku“ byla oceněna společnost Tedom, která se zabývá výrobou kogeneračních jednotek. „Z malé třebečské firmy se během let stala mezinárodní společnost, která své výrobky vyváží do 40 zemí světa. Úspěch společnosti Tedom je pochopitelný s ohledem na aktuální energetické trendy. Firma totiž produkuje zařízení pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla a provozuje technologie pro využití obnovitelných zdrojů energie. Při vstupu na zahraniční trhy spolupracoval podnik hned s řadou našich zahraničních kanceláří po celém světě a my se těšíme i na budoucí kooperaci,“ dodává Radomil Doležal. ✖

Agentura CzechTrade

techniku. Na druhé příčce se umístil výrobce mražené pizzy a knedlíků FrostFood a třetí místo patří výrobci zemědělských strojů, společnosti Bednar FMT.

Exportérem teritoria, kterým byl pro 22. ročník region severní Evropy a státy Pobaltí, se stala společnost Hansen Electric, která se věnuje výrobě, instalaci a servisu elektrických zařízení určených do prostředí s nebezpečím výbuchu.

## VÝROBCE DLAŽEB A OBKLADŮ USPĚL V DUBAJI

Stejně jako v předešlých letech, také letos dvě ceny udělila vládní agentura pro podporu exportu CzechTrade. Ocenění v kategorii Nejúspěšnější



Vše o soutěži  
Exportní  
cena DHL

www.exportnicena.cz



# Vítězný Tedom našel chytrou cestu k energii

Exportním příběhem roku byl letos v soutěži Exportní ceny DHL zvolen ten, pod kterým je podepsána třebíčská firma Tedom. Výrobce kogeneračních jednotek při své expanzi do zahraničí dokázal dokonce koupit svého hlavního konkurenta v Německu.

**Ú**činnost společné výroby tepla a elektřiny přesahuje 90 procent. Oproti klasickým energetickým zařízením tak může být až trojnásobná. I proto na ni vsadila třebíčská firma Tedom, jejíž pozoruhodný příběh letos upoutal porotu Exportní ceny DHL.

Tedom tak triumfoval v kategorii Exportní příběh roku. Jaký byl? Firmu založil už v roce 1991 Josef Jeleček, její zkratka vychází ze spojení slov „tepla domova“. „Vystudoval jsem energetické strojírenství a návrh první kogenerační jednotky vycházel z tématu mé diplomové práce,“ vzpomíná Josef Jeleček. A dále pokračuje: „Inspirací byla zmíněná diplomová práce a jednoduchý výpočet, že výroba elektřiny ze zemního plynu v té době vycházela ziskově i bez příspěvku.“

Největším přínosem kogenerace je podle něj maximální využití energie z paliva, především zemního plynu či bioplynu. Využívá totiž také teplo, které se při samostatné výrobě elektřiny v konvenčních zdrojích vypouští bez využití do ovzduší.

Typickým zákazníkem Tedomu jsou především firmy s vyšší energetickou náročností v oblasti tepla, případně chlazení. „Mohou to



**Kogenerační jednotky dnes Tedom vyvážá do 40 zemí světa.**

být komunální vytápny, průmyslové podniky, plavecké bazény, hotely, nemocnice a podobně,“ vypočítává Jeleček.

## PŘEVZETÍ RIVALA

Společnost při oslovování nových zákazníků využívá spoluúčasti na zahraničních veletrzích organizovaných agenturou CzechTrade. Při souboji o zakázky firma naráží především na konkurenty z vyspělých zemí. „Vzhledem ke globální působnosti jsou našimi největšími konkurenty firmy se stejným oborem podnikání, a to především německé, neboť v Německu jsou tradičně výhodné podmínky pro provozování kogeneračních jednotek a vznikla tu tedy řada firem zabývajících se jejich výrobou,“ zmiňuje podnikatel. To byl také důvod, proč Tedom v roce 2016 koupil německou společnost Schnell Motoren. Ta je na trhu přes dvě desetiletí a je jedním z největších německých výrobců kogeneračních jednotek s vysokou účinností, určených především pro bioplynové stanice.

Samotný Tedom má v současnosti kolem 500 zaměstnanců, celá skupina Tedom Group pak téměř 900 pracovníků. Obě firmy se v minulém roce přiblížily obrátu čtyři miliardy korun.

## LEPŠÍ NEŽ VELKÉ ZDROJE?

I když je podpora kogenerace ze strany státu nižší ve srovnání s obnovitelnými zdroji, v Tedomu jsou spokojeni. „Obecně lze říci, že v České republice máme velmi sofistikovaný systém podpory kombinované výroby elektřiny a tepla (KVET), který se mění v závislosti na cenách energií a služeb. Je tedy zajištěna celkem stabilní pozice pro provozovatele kogenerace a zároveň významně omezena případ-

## Návrh první kogenerační jednotky vycházel z tématu diplomové práce.

ná překompensace. Myslím si, že od našeho systému podpory by se mohly jiné státy učit,“ oceňuje Josef Jeleček.

Mikrokogenerace se podle něj díky rozvoji technologií, IT a internetu stávají stále více alternativou k velkým zdrojům, třeba jaderným. „Elektřinu a teplo vyrábějí lokálně, jsou tedy opatřením proti případným blackoutům v případě havárie velkých zdrojů,“ dodává letošní laureát Exportní ceny. ✖

Dalibor Dostál

## TEDOM V KOSTCE

Českou strojírenskou firmu založil v Třebíči roku 1991 Josef Jeleček. Hlavním předmětem činnosti společnosti jsou vývoj a výroba kogeneračních jednotek s plynovými spalovacími motory.

Kromě těch vyrábí i plynová tepelná čerpadla a spalovací motory, vše vlastní konstrukce.



**Rozhovor s obchodním ředitelem společnosti Tedom Petrem Doležalem**

# Kosmický inkubátor přijal měřič stresu a aplikaci na pozorování ryb

Do českého inkubátoru Evropské kosmické agentury vstoupily dva nové startupy. Podporu získaly na vývoj unikátních technologií. Jejich představení bylo součástí programu českého kosmického týdne.

**N**umer8 a Entrant. To jsou další dva startupy, které vstupují do českých poboček inkubátoru Evropské kosmické agentury ESA BIC. Numer8 bude své podnikání dále rozvíjet v Praze, Entrant pak v brněnské pobočce, kterou provozuje inovační agentura JIC. Po následující dva roky budou moci obě firmy využívat know-how, které v této oblasti Evropská kosmická agentura má. Agentura CzechInvest oba startupy oficiálně představila na tradiční výroční konferenci End of Year. Ta byla součástí letošního kosmického týdne, který se konal v polovině listopadu pod názvem Czech Space Week.

## ZÁBĚRY Z DRUŽICE MAJÍ POMOCI S OCHRANOU RYB

Indická firma Numer8 chce s aplikací O'fish zabránit nadměrnému rybolovu a podpořit menší rybáře. Aplikace dokáže na základě pozorování Země z dat družicové navigace určit vhodná místa k rybolovu a zároveň

Tradiční výroční konference End of Year se letos konala v Planetáriu Praha.

**Aplikace dokáže na základě pozorování Země z dat družicové navigace určit vhodná místa k rybolovu a zároveň je v systému zakrýt v případě, že se v daném místě nachází příliš mnoho lodí.**

je v systému zakrýt v případě, že se v daném místě nachází příliš mnoho lodí. V současné době se projekt testuje v Indii a na Srí Lance. Startup s obdobným produktem vyhrál v loňském roce také soutěž Copernicus Masters a byl také vybrán jako jeden z pěti nejlepších projektů do Světového potravinového programu OSN.

## STRESSMETER MONITORUJE ROZRUŠENÍ VOJÁKŮ, LÉKAŘŮ NEBO PILOTŮ

Společnost Entrant, která vzniká jako spin-off Masarykovy univerzity, monitoruje a interpretuje stres v oborech, kde je posouzení stresové zátěže klíčové – ve výcviku kosmo-

nautů, pilotů nebo vojáků. Do budoucna by se chtěla zaměřit také na lékaře a vrcholové sportovce. Firma využívá inovativní algoritmus, který sama vytvořila. Díky němu může efektivně vyhodnotit vliv stresové zátěže na výkon v situacích, kde je velké časové omezení a malý prostor pro chybu. Žádný nástroj s takovými parametry v současnosti neexistuje. Během inkubace v ESA BIC plánuje tým vytvořit první prototyp zařízení a miniaturizaci stressmeteru.

„Portfolio našich startupů se díky Numer8 a Entrant rozrůstá o firmy, které mají ve vedení ženy. Poukazuje to na fakt, že ženy podnikatelky v dnešní době mají své místo už i v takových oborech, kde historicky dominovali muži,“ říká Tereza Kubicová, ředitelka Odboru interních projektů agentury CzechInvest. Podle ní na ženy ve vesmírném průmyslu nezapomněl ani program letošního kosmického týdne, který zahrnoval i talkshow Space for Women. x

**Jana Kohoutová**  
Tisková mluvčí  
CzechInvest



Foto: CzechInvest

## INKUBÁTOR PRO VESMÍRNÉ TECHNOLOGIE

Evropská kosmická agentura ESA provozuje po Evropě dvě desítky podnikatelských inkubátorů neboli Business Incubation Centre. Začínající inovativní firmy zde rozvíjejí své projekty založené na kosmických technologiích směrem k využití v běžném životě.

ESA BIC Prague byl založen na jaře 2016 a od té doby pomohl podnikatelsky zúročit nebo rozvinout nápady již 17 inovativních firem. Pobočka tohoto českého kosmického inkubátoru v Brně vznikla vloni na jaře na JIC a od té doby do něj vstoupily čtyři firmy. Od letošního listopadu počet podpořených startupů vzrůstá až na 23.





EVROPSKÁ UNIE  
Evropský fond pro regionální rozvoj  
Operační program Podnikání  
a inovace pro konkurenceschopnost



# Prezentujte svůj STARTUP na zahraničních akcích 2020

## TechDay New York

Přihláška: 16.12.2019 – 6.2.2020

duben

## innovfest Singapore

Přihláška: 1.3. – 31.3.2020

červen

## Collision Toronto

Přihláška: 16.12.2019 – 6.2.2020

červen

## unbound London

Přihláška: 1.3. – 31.3.2020

červenec

## DLD Tel Aviv

Přihláška: 1.4. – 30.4.2020

září

## TechCrunch San Francisco

Přihláška: 1.5. – 1.6.2020

září

## Web summit Lisbon

Přihláška: 1.7. – 15.8.2020

listopad



## BUSINESSINFO.CZ:

# S chytrým systémem pro řízení výroby se Unis prosadil v Německu i Maďarsku

Působí v petrochemii i výpočetní technice, dodává velké investiční celky, vyrábí komponenty do letadel. K hlavním produktům společnosti Unis ovšem patří sofistikovaný systém řízení výroby.

**V**současnosti nejprodávanější systém řízení výroby na českém trhu se jmenuje PHARIS. Jeho vývoj zajišťuje progresivní brněnská firma Unis. Vedle toho nabízí dodávky vyšších investičních celků, řeší zakázky v oblasti zpracování ropy, petrochemie, chemie či energetiky. Zabývá se také vývojem řídicích systémů do letadel a helikoptér.

### PRO DISKRÉTNÍ VÝROBU

Systém PHARIS vznikl v roce 2001 s tím, že může zaplnit volné místo na trhu. Dnes jej využívají desítky podniků – mezi nimi i známá jména jako Continental, Bosch, Husqvarna či Sellier & Bellot. Co se za zkratkou PHARIS skrývá? Název vznikl ze slov Pharmaceutical Information System. Produkt byl totiž původně určen pro šaržovitou výrobu ve farmaceutických firmách, jako byla brněnská Lachema. „Kolem roku 2008 už v Unisu věděli, že má u nás tento byznys své limity. Naopak se rychle rozvíjel a rozvíjí automobilový průmysl. V té době tedy začali přibývat zákazníci z automotive. Dnes je systém využíván pro takzvanou diskrétní výrobu – v kovoobrábění, lisování plastů či zbrojním průmyslu. Většina zákazníků patří k významným dodavatelům do automobilového průmyslu,“ říká business developer MES PHARIS Jiří Jakubec.



Více  
o společnosti  
Unis

www.businessinfo.cz/  
unis

Systém dává  
informace  
o strojích  
a výrobě  
24 hodin  
denně.



Foto: UNIS

### ABY OBSLUHA NEŠLA NA CIGÁRO

Systém 24 hodin denně sleduje a řídí výrobu, sbírá data ze strojů (vstřikovací lis, CNC stroje, montážní linky, frézy, brusky či přídavná zařízení) a všechny informace dlouhodobě ukládá a vyhodnocuje.

Tolik stohá řeč technických odborníků. Aby výhody systému pochopil i laik, nabízí Jiří Jakubec příklad ze života výrobní firmy. „Představte si, že má stroj poruchu. Řekněme, že pět minut trvá než to paní, která jej obsluhuje, zjistí, následně stroj zastaví a čeká dalších deset minut, než kolem projede skladník na vozíku. Další minuty uplynou, než skladník zavolá odpovědného člověka a stroj se začne opravovat. Než začnete s poruchaným zařízením něco dělat, může uplynout třicet nebo i čtyřicet minut. Stroj stojí, nic nedělá ani obsluha, která jde ven na cigáro. A to je neefektiv-

ní,“ popisuje Jakubec. Naopak se systémem řízení výroby ihned pracovník ví, co se se strojem stalo. Systém sám nabídne řešení a alternativní činnost pro obsluhu stroje.

### ZAVEDENÍ SYSTÉMU TRVÁ ROK

Na vývoji se podílejí všichni zákazníci systému. Není ostatně implementován jen v ČR, ale má i významnou zahraniční klientelu. Zájemce našel v Maďarsku, Polsku, Rumunsku, Španělsku nebo Německu. V expanzi do zahraničí firmě pomohla agentura CzechTrade. „Ocenili jsme například pomoc vedoucího zahraniční kanceláře v Budapešti Tibora Biala, který nám zprostředkoval setkání s celou řadou potenciálních partnerů. Díky tomu dnes úspěšně spolupracujeme s firmou S&T Consulting Hungary,“ dodává Jiří Jakubec. x

**Jakub Procházka**  
Redaktor portálu BusinessInfo.cz





## Video: Obchodní příležitosti v Německu

Německo je pro Českou republiku nejdůležitějším obchodním partnerem. Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Düsseldorfu Adam Jareš představuje perspektivní obory pro české exportéry a tipy, jak uspět při jednání s německými firmami.



Rozhovor s Adamem Jarešem

[www.businessinfo.cz/  
export-vidео](http://www.businessinfo.cz/export-vidео)



## Hackeri útočí na výrobní firmy

Kybernetické útoky se stále více zaměřují na vydírání výrobních firem. S rostoucím propojováním technologií s internetem totiž roste zranitelnost průmyslových i energetických společností. S nástupem robotů a internetu se bezpečnostní situace firem ještě zhorší.



Více o bezpečnostních rizicích



## Výrobce Smarteon Systems zaujal v Dubaji

Chytré domy nevystačí s klasickými technologiemi, které po desítky let provázely tradiční výstavbu. Právě proto v roce 2015 vznikla technologická společnost Smarteon Systems.



Příběh úspěšného vývozce



## Keramika vzbudila pozornost za mořem

Tradiční český výrobce keramiky vyvází 70 procent své produkce do zahraničí. Lasselsberger letos vyhrál kategorii Nejúspěšnější klient CzechTrade v soutěži Exportní cena DHL.



Více o firmě Lasselsberger

[www.businessinfo.cz/rako](http://www.businessinfo.cz/rako)



## Chytré boty učí lidi správně chodit

Víceúčelové hodinky a chytré telefony jsou již několik let běžnou součástí života. Možná už brzy budou lidé běžně nosit také chytré boty, které vyvíjí český startup. Ten si dal za cíl znovu naučit lidi správně chodit a běhat.



Plány českého startupu



## Video: Průmyslové vzory

To, co bývá označováno jako průmyslový vzor, není založeno na žádném technickém řešení či vynálezecké činnosti. Jde o odlišení zevnějšku jednotlivých výrobků, tedy o design. Více o ochraně výrobku průmyslovým vzorem informuje další díl Podnikatelského kompasu.



Informace o patrech a ochranných známkách

[www.businessinfo.cz/  
patenty-vidео](http://www.businessinfo.cz/patenty-vidео)

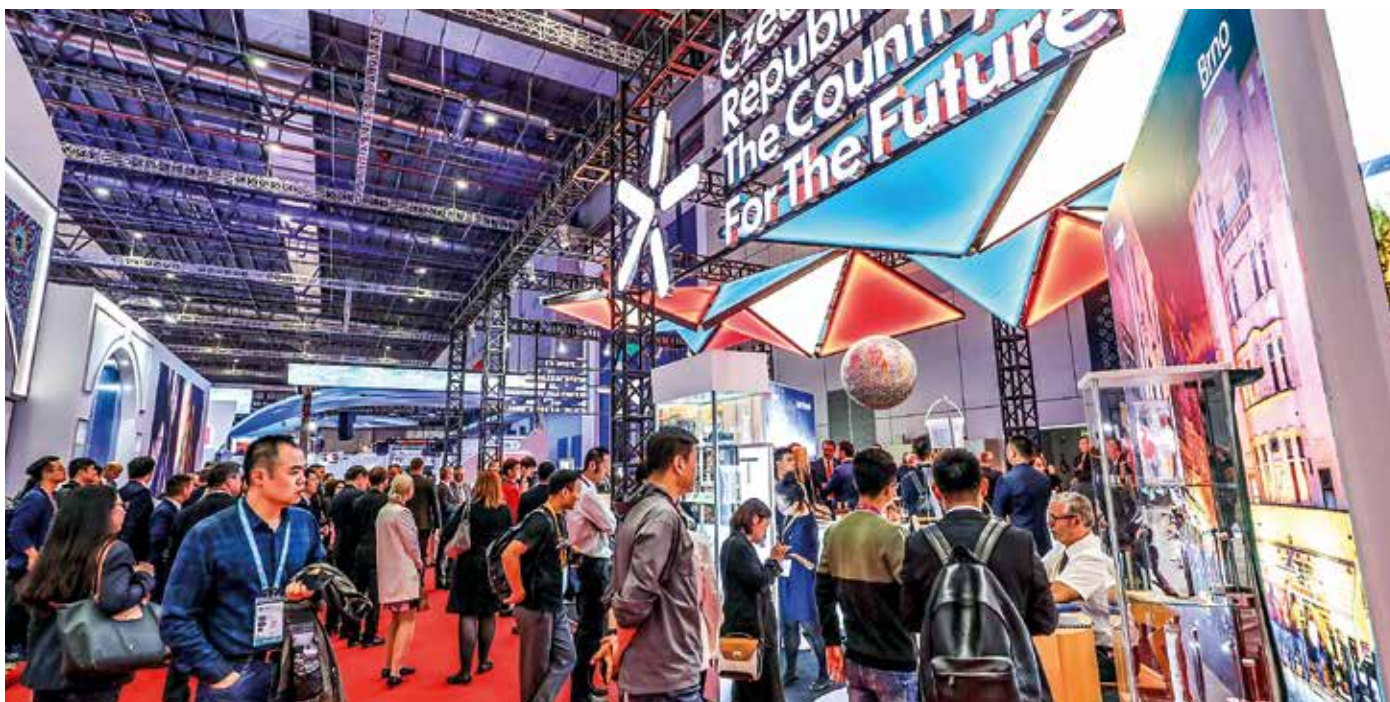


Foto: CzechTrade

# Účast na veletrhu? Exportér dosáhne na několik forem podpory

Společně české národní expozice na zahraničních veletrzích jsou nyní označovány novým mottem „Czech Republic: The Country For The Future“.

Třeba 90 tisíc korun na veletržní stánek nebo osobní setkání s nákupčím velkého německého obchodního řetězce. I takovou podobu může mít systém podpory marketingu a účasti na veletrzích, určený českým vývozci.

**M**arketingová podpora českých firem v zahraničí, tedy realizace účasti na zahraničních výstavách a veletrzích, patří dlouhodobě mezi nejžádanější aktivity státu na poli podpory exportu. Ty mají mnoho forem a podob, od oficiálních účasti na stánku České republiky, projektů NOVUMM a NOVUMM KET přes účasti na komerční bázi až po méně náročné katalogové prezentace účasti. Podpora je poskytována napříč spektrem odvětví, velikosti podniků a v těch teritoriích, která

mají potenciál pro uplatnění českých technologií, výrobků i služeb.

## PRO ZKUŠENÉ I PRO NOVÁČKY

V posledních letech se v souvislosti s rozvojem komunikačních technologií otevírá i mnoho jiných možností, žádná z nich však dosud není s to nahradit benefity osobní přítomnosti na veletrhu v zahraničí. Pro nováčky má klíčový význam především prvotní analýza trhu a jeho specifik, navázání kontaktů, představení firmy potenciálním partnerům či zmapování konkurence. Zkuše-

nější exportéři se účastní veletrhů za účelem prohlubování vztahů se zahraničními partnery, prezentace produktových novinek, projednávání a uzavírání kontraktů či průniku do povědomí odborné veřejnosti.

Klíčovými benefity účasti českých firem na různých druhích zahraničních akcí jsou především úspora prostředků a času. V této souvislosti hrají významnou roli státní instituce a programy na podporu účasti firem na zahraničních veletrzích a výstavách, díky nimž se finanční zátěž firmy podstatně snižuje. Existují tři základní způsoby podpory prezentace v zahraničí.

## PRVNÍ VARIANTA: OFICIÁLNÍ ÚČAST

České oficiální účasti na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí jsou hlavním programem



na podporu veletržní účasti firem, financovaným ze státního rozpočtu. Tento program, realizovaný ministerstvem průmyslu a obchodu, umožňuje všem českým výrobním či službami poskytujícím firmám účastnit se veletrhů, a to nejčastěji v rámci společné expozice pod hlavičkou České republiky.

Vedle cílené prezentace Česka a jeho průmyslu je velkou výhodou i důvěryhodnost, kterou takto firmy získávají při vstupu na hůře dostupné trhy. Proces výběru podporovaných akcí probíhá v úzké spolupráci s oborovými asociacemi jako zástupci podnikatelské sféry, proto program odráží i aktuální požadavky jednotlivých odvětví. Z přehledu veletrhů pro roky 2019 až 2020 je zřejmé, že zastoupeny jsou všechny klíčové obory. Například elektrotechnický, automobilový i letecký průmysl, strojírenství, slévárnictví, nové technologie a potravinářství. Co nabídnout mají i firmy z odvětví vodohospodářství, chemie nebo zdravotnických prostředků.

Oborové asociace upřednostňují pro svou členskou základnu akce většího rozsahu a věhlasu, často v evropských destinacích, jichž se účastní vysoké počty vystavovatelů a potenciálních obchodních partnerů ze všech světadílů. České firmy zde často navazují dlouhodobá partnerství, ať už se jedná o zákazníky z Evropy, nebo z asijských, amerických či afrických zemí. Na rok 2020 jsou naplánovány téměř tři desítky akcí, z nichž zhruba polovina se uskuteční v zemích EU a zbývající pak v mimo-evropských teritoriích.

## DRUHÁ VARIANTA: DOTACE NA MARKETING NEBO DESIGN

Nové marketingové modely veletržních účastí (NOVUMM) a Nové marketingové modely veletržních účastí v oblasti klíčových technologií (NOVUMM KET) jsou interními projekty agentury CzechTrade a fungují na podobných principech jako zmíněné oficiální účasti. Hlavní rozdíl spočívá ve způsobu financování, kdy jsou jednotlivé projekty spolufinancovány z Operačního programu podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK). Podpora je poskytována formou zvýhodněné služby v podobě nákupu plochy, registračního poplat-

## KDO SE NA PODPOŘE PODÍLÍ

Systém podpory exportu v České republice zahrnuje bohaté portfolio činností a služeb. Spolupracuje na něm také mnoho subjektů jak z řad státních institucí a jejich agentur, tak i nevládních podnikatelských uskupení.

Ústředním orgánem státní správy odpovědným za podporu exportu je Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Firmy mají možnost systém ovlivňovat prostřednictvím několika platform, zahrnujících účast podnikatelských reprezentací, mezi které patří Svaz průmyslu a dopravy ČR, Hospodářská komora ČR, Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků ČR, další oborové a též odborové svazy, asociace, aliance a klustry.



Vše o podpoře exportu a účasti na veletrzích



Podrobné informace o projektech NOVUMM, NOVUMM KET a Design pro export

[www.czechtrade.cz/programy-eu/oppiik](http://www.czechtrade.cz/programy-eu/oppiik)

ku či zápisu do katalogu přímo u veletržní správy. Podpora je až do výše 80 tisíc korun u projektu NOVUMM, respektive 90 tisíc korun u projektu NOVUMM KET při zachování míry povinné participace účastníka ve výši 50 procent v zemích EU, respektive 30 procent v zemích mimo EU.

Prostřednictvím projektu Design pro konkurenceschopnost podporuje dále agentura CzechTrade podniky, které spolupracují s průmyslovými designéry. Podpora je poskytována formou zvýhodněné služby v podobě padesátiprocentní participace na výdajích za služby designérů z oficiální databáze. Maximální výše příspěvku na individuální spolupráci s designérem činí 50 tisíc korun.

Projekt firmám dále umožňuje vystavovat na prestižních zahraničních výstavách a veletrzích formou individuálních stánků. Podobně jako u projektů NOVUMM je podpora poskytována formou zvýhodněné služby v podobě zajištění plochy a dalších služeb, souvisejících s účastí na veletrhu, a to až do výše 130 tisíc

korun při zachování míry povinné padesátiprocentní participace firmy. Zmíněné projekty kofinancované z evropských prostředků a realizované v gesci agentury CzechTrade jsou určeny pouze pro malé a střední podniky, jejichž činnost je spojena s výrobou a službami realizovanými mimo NUTS 2 Praha.

## TŘETÍ VARIANTA: PODPORA I DOMA V ČESKU

Jinou formu podpory exportu představují incomingové mise MPO a sourcing days agentury CzechTrade, pořádané v tuzemsku. Oba tyto programy fungují na opačném principu, kdy cílem podpory není vyslat české firmy do zahraničí, ale přivést zahraniční partnery za českými firmami. První uvedený program je realizován ve spolupráci s oborovými sdruženími a hospodářskými komorami a zaměřen je na účast zahraničních delegací na tuzemských veletrzích, seminářích a podobných akcích.

Druhý program přivádí do Česka nákupčí zahraničních firem na jednání s domácími výrobci. Hlavní výhody těchto programů představují finanční nenáročnost pro domácí firmy, ucelená prezentace odvětví domácí ekonomiky zahraničním partnerům, případně možnost spojit návštěvu s exkurzí ve výrobních závodech. ✖

### Tomáš Karlík

Odbor řízení exportní strategie a služeb Sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstvo průmyslu a obchodu

### Petr Kraselovský

Odbor Fondů EU CzechTrade

Foto: Shutterstock.com



Do systému podpory patří také účast na světových akcích, jakou bylo Expo 2017 v Kazachstánu, kde návštěvníky českého pavilonu bavilo i vystavené létající kolo.

## Veletrhy v zahraničí se státní podporou (březen-duben 2020)

**3. - 5. 3.** MPO

### Middle East Electricity

Dubaj, Spojené arabské emiráty

Na veletrh, kterého se pravidelně účastní více než 1600 vystavujících firem, přijde jednat přes 62 tisíc odborníků z celého světa. Vystavovatelé se zabývají zejména výrobou, přenosem a distribucí elektrické energie.

Kontakt: Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz  
 Tel.: 224 852 781

**13. - 15. 3.** MPO

### AGROTECH + LAS EXPO

Kielce, Polsko

Veletrh Las-Expo propaguje moderní technologie pro dřevařský průmysl. Vystavovatelům poskytuje příležitost představit nejen nářadí a stroje používané při přepravě a zpracování dřeva, ale také lesní pesticidy, mapy a lovecké vybavení. Veletrh se bude konat současně s mezinárodním veletrhem zemědělské techniky Agrotech.

Kontakt: Roman Seidl, seild@mpo.cz  
 Tel.: 224 852 781



Foto: Shutterstock.com

**30. 3. - 3. 4.** MPO

### TUBE

Düsseldorf, Německo

Veletrh nabízí prezentaci všem firmám, které se zaměřují na výrobu potrubí a trubek či drátů. 1200 vystavovatelů z tohoto oboru navštíví 31 tisíc obchodních návštěvníků ze 130 zemí.

Kontakt: Věra Fousková, fouskovav@mpo.cz  
 Tel.: 224 853044

**29. 3. - 1. 4.** CT

### HOTELEX Shanghai

Šanghaj, Čína

CzechTrade nabízí účast na národní expozici na veletrhu Horeca a hospitality v Číně. Ten navštíví přes 140 tisíc profesionálů z řad nákupních hotelů, barů a restaurací, dovozních agentů, distributorů, návrhářů i developerů.

Kontakt: Iveta Miškovská  
 iveta.miskovska@czechtrade.cz  
 Tel.: 724 966 515

**31. 3. - 2. 4.** CT

### SOFEX

(v rámci projektu NOVUMM)

Ammán, Jordánsko

Veletrh SOFEX je přední událostí na Středním východě v oboru obrany a zajištění bezpečnosti.

Kontakt: Jitka Jarošová  
 jitka.jarosova@czechtrade.cz  
 Tel.: 224 907 538

**1. - 2. 4.** CT

### Vehicle & transportation technology innovation meetings

Turín, Itálie

Třetí ročník B2B akce s mezinárodním záskem nabízí účastníkům přímý matchmaking podle jejich předběžného zájmu. Je tak efektivním nástrojem k navázání nové obchodní a technologické spolupráce.

Kontakt: Kryštof Rygl, krystof.rygl@czechtrade.cz  
 Tel.: 724 766 565

**6. - 9. 4.** CT

### MACHTECH & INNOTECH

Sofie, Bulharsko

Veletrh představí novinky ve strojírenství. CzechTrade bude pořádat expozici s komplexním servisem pro české vystavovatele.

Kontakt: Václav Štika, vaclav.stika@czechtrade.cz  
 Tel.: 724 808 086

## Exportní vzdělávání CzechTrade

**6. 2.** OSTRAVA

### Exportní příležitosti v Latinské Americe

Prakticky zaměřená konference přiblíží aktuální exportní příležitosti v Mexiku a Střední Americe, Kolumbii, Peru, Chile, Brazílii a Argentině. Představí strategie vstupu na dané trhy a praktické tipy pro obchodování. Součástí budou individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Cena: zdarma

**14. 2.** PRAHA

### Jste připraveni na obchodování s Čínou, Japonskem a Jižní Koreou?

Jaká je aktuální situace v Číně, Japonsku, Jižní Koreji a s jakými průmyslovými obory prorazit na tamní trhy? Využijte příležitosti setkat se s pracovníky zahraničních kanceláří CzechTrade. Proradí praktické tipy pro obchodování i jak si najít obchodní partnery. Důležitým tématem bude i e-commerce a export inovativních technologií a výrobků.

Cena: zdarma

**11. - 12. 2.** PRAHA

### Meeting Point CzechTrade

Jak na vývoz do téměř šesti desítek zemí z celého světa? Poradí zahraniční specialisté agentury CzechTrade. Začínající i pokročilí exportéři mohou tradičně využít individuálních jednání k řešení otázek souvisejících s jejich působením na zahraničních trzích.

Cena: zdarma

## P.F. 2020

Magazín Export a podnikání děkuje všem čtenářům, partnerům, podnikatelům a vývozcům za přízeň v roce 2019. Přejeme Vám, aby i příští sezona byla pro český export stejně tak úspěšná, jako byla ta letošní.

Vaše redakce

CT

Agentura CzechTrade organizuje české účasti na mezinárodních veletrzích – přehled viz



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

MPO

MPO pořádá české oficiální účasti na veletrzích v zahraničí – přehled viz



Informace o seminářích a konferencích naleznete na [www.exportnivzdelavani.cz](http://www.exportnivzdelavani.cz) nebo [www.czechtrade.cz/kalendar-akci](http://www.czechtrade.cz/kalendar-akci)





# ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

## PRODUKTY

### PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

### TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr

A large, modern metal frame structure stands on a sandy beach. The structure is composed of dark metal beams forming a rectangular frame. On the left side, a vertical panel is attached, featuring a green background with a yellow bicycle. Above the bicycle, the text 'ČESKÉ SKLÁDACÍ KOLOBEŽKY' is written in bold, black, sans-serif capital letters. The structure is situated on a wooden deck. In the background, there are palm trees, a white building, and the ocean under a clear sky. The foreground shows a mosaic path made of dark stones on the sand.

ČESKÉ  
SKLÁDACÍ  
KOLOBEŽKY

## VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

- Poradenské a informační služby
- Individuální služby
- Obchodní příležitosti
- Exportní vzdělávání