

EPA a spolupráce ve výzkumu a vývoji nám v Japonsku otevírají dveře Pojd'me je víc využít

TRADE NEWS | 22.4.2020 | Rubrika: Podpora exportu | Strana: 28 | Téma: Masarykova univerzita, vysoké školy

Richard Schneider:

S Japonskem Česko pojí mimo jiné orientace ekonomiky na strojírenství a technologie a tradičně silný výzkum a vývoj. Některé případy kooperace na tomto poli už fungují, ale možnosti jsou daleko širší a česká strana by jim měla věnovat více úsilí a trpělivosti – což platí i pro firmy, které chtějí do Japonska vyvážet. Hovořili jsme s Richardem Schneiderem, ředitelem sdílené kanceláře agentur CzechTrade a CzechInvest v Tokiu.

EXPORTU POTRAVINÁŘSKÝCH PRODUKTŮ SE DAŘILO

* Zhruba před rokem vstoupila v platnost dohoda o volném obchodu mezi Japonskem a EU (EPA – Economic Partnership Agreement). Lze uvést konkrétní příklady, jak může českým exportérům prospět?

EPA přinesla řadu opatření pro zjednodušení obchodu mezi unijními zeměmi a Japonskem. Těmi nejvýraznějšími jsou postupné snižování a odstranění tarifních překážek až u 97 % evropských exportů. Nejcitelněji na uvolnění reagoval export potravinářských produktů. Vedle toho by postupně mělo docházet k odstraňování netarifních překážek, jakými jsou zjednodušení pravidel původu zboží, umožnění přístupu k veřejným zakázkám, vzájemné uznávání certifikací aj. V exportech potravinářských produktů se evropským výrobcům dařilo, například vývoz masných produktů se meziročně zvýšil zhruba o 12 %, mléčných o 10 %, nápojů o 20 %, kožených výrobků o 14 % a elektroniky o 16 %. Česká republika vyniká v jiných oborech, především ve vývozu strojů, technologií a softwaru. Na tato odvětví zřejmě dohoda až takový dopad neměla. V lednu se vývoz zboží z ČR do Japonska zvedl podle předběžných údajů meziročně o 5,4 %, rok předtím to bylo téměř o 14 %.

* Smlouva mimo jiné umožňuje evropským firmám volný přístup k veřejným zakázkám. Mají v nich naše podniky skutečně šanci uspět?

Jsem velmi rádi, že Evropská komise prostřednictvím svého zastoupení v Tokiu poskytuje monitoring veřejných zakázek a poradenství při podávání nabídek. Na japonském trhu se zakázky sbíhají z řady kanálů a neexistuje jednotná databáze nebo tržiště. Za uplynulý rok jsem se osobně setkal pouze s jediným případem, kdy česká firma usilovala o veřejnou zakázku. Jednalo se o technologicky vyspělý přístroj a výběrové řízení vypsala jedna z japonských univerzit. Ta vyžadovala v poměrně krátkém čase dodatečně dosti detailní specifikaci nabízeného přístroje. To by znamenalo v časové tísní některé parametry znovu měřit, tím by došlo ke zvýšení nákladů na zakázku, a proto přestávala být pro potenciálního dodavatele zajímavou. Nakonec byla nabídka z výběrového řízení vyřazena.

* Čím si vysvětlujete, že má Česko s Japonskem negativní obchodní bilanci navzdory loňskému růstu exportu z ČR podle předběžných údajů minimálně o 11 % oproti roku 2018? Japonsko je přitom v posledních letech spíše importní ekonomikou.

Japonsko je ve světovém srovnání stále poměrně velkým exportérem. Předloni mělo jen mírně negativní obchodní bilanci se zbožím, jehož bylo dovezeno za asi 748 mld. amerických dolarů a vyvezeno za 738 miliard. Mnohem víc se však Japonsko uplatňuje při vývozu technologií, kde se pravidelně umísťuje na třetí příčce v celosvětové konkurenci. Bohužel japonský trh je pro české firmy stále poněkud vzdálený, složitý na lokalizaci produktu i nalezení vhodného obchodního partnera, a především vysoce kompetitivní. Českým firmám naše kancelář v Tokiu často pomáhá hledat místního obchodního partnera a zpravidla se daří najít protistranu, která o produkt jeví velký zájem. Navázání obchodního vztahu s Japonci je během na dlouhou trať. Nezdívka se stává, že firmám na obou stranách dojde v určité chvíli energie a následná vyjednávání ustanou. Většina mezinárodních

obchodních vztahů nakonec probíhá buď přímo mezi japonskými firmami a jejich výrobními pobočkami v ČR, nebo skrze japonské tzv. trading houses, které vyhledávají české dodavatele a jejich produkty či meziprodukty pak dodávají na japonský i světový trh.

UŽŠÍ SPOLUPRÁCE VE VÝZKUMU A VÝVOJI

* Vicepremiér Karel Havlíček loni svému japonskému protějšku představil Inovační strategii ČR – Czech Republic: The Country For The Future. Probíralo se také investování do klíčových oblastí. Došlo již na praktickou realizaci záměrů?

Inovační strategie 2019–2030 je relativně nová, některá opatření čekají na svou aplikaci. Projekty japonských firem a česko-japonské spolupráce jsou nyní v jednání nebo právě startují. Aktuálně jednáme s několika firmami z různých odvětví o možnosti jejich investování v ČR, ať už jde o výrobu hi-tech produktů, přímou zahraniční investici do výzkumu a vývoje nebo i investice do start-upů a inovativních firem. Zajímavé jsou také dva projekty, kterým byla schválena podpora v rámci přeshraniční inovační podpory Technologické agentury ČR a jejího japonského protějšku New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO).

* Například Rigaku, přední globální výrobce a distributor vědeckých, analytických a průmyslových přístrojů využívajících rentgenové technologie, o další tři roky prodloužil smlouvu s brněnským CEITEC VUT. Dokument pokrývá výzkum a vývoj nového rentgenového tomografu a zobrazovacího softwaru, dotace a stipendia. Jak se na tomto poli daří dalším našim inovativním institucím?

Podobně jako Rigaku spolupracují i další výzkumná centra japonských firem lokalizovaných v ČR s tuzemskými institucemi, zpravidla s univerzitami. Kupříkladu společnost Konica Minolta má v Brně centrum vývoje softwaru, které je strategickým průmyslovým partnerem pro **Fakultu informatiky** na Masarykově univerzitě. Interpharma Praha, která patří japonské společnosti Otsuka Pharmaceutical, dlouhodobě spolupracuje s Univerzitou Karlovou, VŠCHT v Praze a Univerzitou Palackého v Olomouci. Podobně však spolupracují i české instituce přímo s japonskými podniky jinde v Evropě nebo přímo v Japonsku. K japonskému prostředí má díky osobním vazbám blízko i Český institut **informatiky**, robotiky a kybernetiky (CIIRC) nebo některé ústavy Akademie věd ČR.

* Japonsku a Česku je společné zaměření na robotiku a AI. Jsou už nějaké příklady úspěšné spolupráce v těchto oborech?

Podpoře přeshraniční spolupráce se v oblasti robotiky věnujeme delší dobu, z české strany se zde ale nabízí spíše spolupráce s univerzitami a výzkumnými institucemi, jako je například už zmíněný CIIRC. Českých firem aktivně vyvíjejících či vyrábějících moderní robotické technologie mnoho není. Oblast umělé inteligence je pro nás relativně nové téma, o to víc vzniká zajímavých českých firem a start-upů, které mají japonskému trhu co nabídnout. V Japonsku jsou technologie spojené s umělou inteligencí silným tématem, soukromé i národní výzkumné instituce zde pracují na špičkové úrovni. Japonské korporace do oblasti velmi investují a registrujeme i zájem technologických gigantů o české firmy. Hezkým příkladem úsilí japonských firem je i zmiňovaná Konica Minolta v Brně, která zde vyvíjí systémy pro řízení podnikových procesů, jež budou využívat technologie umělé inteligence a kognitivní automatizace. ?

Zlatým pravidlem je trpělivost. Odměnou za vytrvalost vám bude kvalitní a spolehlivý obchodní partner.

Foto popis| Richard Schneider je ředitel sdílené kanceláře agentur CzechTrade a CzechInvest v Tokiu
Foto autor| Foto: archiv CzechTrade a Shutterstock

O autorovi| Za rozhovor děkuje Daniel Libertin