



Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje Výroční zpráva za rok 2019 (2015-2019)

Výroční zpráva projektu Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje navazuje na Metodiku poradenství při exportu výsledků výzkumu, zpracovanou v rámci projektu registračního čísla CZ.1.04/4.1.00/D4.00003 "Zefektivnění činnosti TA ČR" financovaného z Evropského sociálního fondu EU, a také na výroční zprávy projektu za roky 2015-2018.

Výroční zprávu zpracováváme každoročně vždy na začátku kalendářního roku. Účelem výroční zprávy je shrnout průběh projektu Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje za uplynulý rok u výzkumných projektů a případně upozornit na možnosti, jak zlepšit samotnou metodiku.

Cílem projektu Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje je cílenou poradenskou podporou pomoci vybraným řešitelským projektům komercializovat státem podpořený výzkum. Za tímto účelem se spojily organizace státní správy i komerčního sektoru a každoročně vybírají projekty, kterým je toto cílené poradenství poskytováno. Více podrobností o projektu je uvedeno v Metodice.

Tato výroční zpráva oproti minulým letům rekapituluje i pohled na projekt za dosavadní pětileté období, prezentuje silná místa, ale i úzká hrdla, která se v rámci realizace objevila, a nastiňuje další možný směr projektu. Představuje výsledky dotazníkového šetření a navrhuje postup pro rok 2020.

Pro rok 2020 budou primárně vybírány projekty z oblasti vodního hospodářství a energetiky. Z širší skupiny vybere pracovní skupina pět až šest projektů, jejichž autory oslovíme a osobně navštívíme. V roce 2020 chceme věnovat větší pozornost výběru firem, kterým představíme vybrané projekty. Počítáme se spoluprací s regionálními koordinátory TA ČR. Při hledání zahraničních partnerů pro komercializaci chceme využít zkušeností kolegů z Nizozemska a Švédska. Chceme se zaměřit i na širší prezentaci projektu ve spolupráci s členy pracovní skupiny projektu Podpora exportu VaV.

Zpracovali:

Ing. David Havlíček, Ph.D., CFA

MVDr. Milena Vicenová



Rok 2019

V roce 2019 probíhalo páté kolo realizace projektu, které navázalo na pilotní testování z roku 2015 (v rámci aktivity Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje jako součásti interního projektu TA ČR "Zefektivnění TA ČR"). Také v rámci tohoto kola se na projektu podíleli zejména zástupci TA ČR a EGAP. Nadále fungovala také pracovní skupina složená z dalších zástupců státní správy i komerčního sektoru (zaměstnavatelské a podnikatelské svazy). Pokračovala platforma „Týmu Česko“, která vznikla nepřímo díky projektu Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje. V průběhu roku 2019 byla tato skupina transformována na tzv. Sdílenou podporu podnikání a následně podřazena pod národní program Czech Republic: The Country for the Future¹.

Pracovní skupina vybírala výzkumné projekty a pomáhala s vyhledáváním vzájemných kontaktů v ČR i v zahraničí. Její složení a obsazení bylo ke konci roku 2019 následující:

Složení Pracovní skupiny pro podporu exportu výsledků VaV (konec roku 2019)²

JMÉNO	INSTITUCE
Ing. David Havlíček, Ph.D., CFA	EGAP
Ing. Michal Pravda	EGAP
MVDr. Milena Vicenová	TA ČR
Mgr. Martina Kepková	TA ČR
Mgr. Pavel Fára	SP ČR
Ing. Rudolf Klepáček	MPO
PhDr. Martin Šperl	MPO
Ing. Tomáš Píša	MZV
Ing. Jan Špunda	CzechTrade
Doc. Ing. Jiří Krechl, CSc.	CzechInvest
Ing. Pavel Vokáč, CSc., MBA	AMSP
Radek Špicar, M. Phil.	SP ČR
Ing. Eva Heroldová	HK ČR
doc. PhDr. Petr Teplý, Ph.D.	VŠE
Ing. Petr Křižan	ČEB
Ludmila Leškovská	ČRA

¹ <https://www.countryforfuture.com/>

² Jednání zástupců vybraných členů pracovní skupiny se konalo 15. ledna 2019, 3. července 2019, 23. srpna 2019 a 16. října 2019.



Zaměstnanci TA ČR pomocí databáze Starfos vybrali na přelomu roku 2018/2019 projekty s potenciálem pro uplatnění jejich výrobků v zahraničí do pěti let. Tyto projekty následně hodnotila také pracovní skupina za použití tří kritérií. Vybrané projekty musely:

- 1) být podpořeny státem,
- 2) být úspěšně ukončeny,
- 3) mít komerční potenciál pro úspěch na zahraničním trhu.

Pracovní skupina hodnotila projekty body v rozmezí 1–5 (1 = nejlepší, 5 = nejhorší) a vytvořením průměru těchto čísel bylo do pilotního ověřování vybráno celkem šest výzkumných projektů (viz níže, včetně aktuálního stavu jednání).

Seznam vybraných projektů a jejich aktuální stav (ke konci roku 2019)

Řešitelé	Název projektu	Aktuální stav
Širokoúhlý systém pro rentgenové zobrazování s detektorem Timepix	Rigaku Innovative Technologies Europe s.r.o.	Inovační projekt firmy RIGAKU představil na MSV v Brně doc. Ing. Ladislav Pína, DrSc
Elektrochemické odstraňování toxických kovů ze znečištěných vod	DEKONTA, a.s./Ústav chemických procesů AV ČR, v. v. i.	Firma neměla o účast na semináři na MSV zájem, neboť nabízejí technologie, ne konkrétní produkt.
Vývoj rehabilitačních a diagnostických pomůcek pro neurologii využívajících 3D analýzy pohybu	Princip a.s.	Firma Princip a.s. změnila své zaměření, zástupce FN Motol neprojevil o spolupráci zájem
Využití fotoaktivních nanopovrchů k řešení aktuálních problémů čištění vzduchu a vody	Technická univerzita v Liberci / Ústav pro nanomateriály, pokročilé technologie a inovace	Výsledkem projektu je čistička vody a čistička vzduchu. Řeší problém s ochranou duševního vlastnictví.
Výzkum a vývoj pokročilé kolaborativní robotické platformy a její aplikace ve výrobě elektronických komponent	Integrated Micro-Electronics Czech Republic s.r.o./SmartMotion s.r.o./ZČU	Zástupce řešitelů Ing. Ondřej Severa ze Západočeské univerzity prezentoval projekt na MSV v Brně – řešitel oslovil potenciální zájemce přímo na veletrhu.
Zlomeniny pánve	Krajská nemocnice Liberec, a.s.	Garantka vývoje doc. Dr. Ing. Monika Losertová



		prezentovala projekt na MSV v Brně – řešitelé oslovili potenciální zájemce přímo na veletrhu.
--	--	---

Se všemi řešiteli jsme osobně komunikovali a zjišťovali jejich potřeby. V průběhu roku jsme se několikrát setkali v užším pracovním složení, abychom si ujasnili, jak vybraným projektům co nejvíce pomoci. Na začátku roku 2019 byli osloveni řešitelé výzkumných projektů s dotazem, zda mají o zařazení do projektu zájem. Následně výzkumné instituce osobně navštívili zástupci TA ČR a EGAP. Ve většině případů byly řešiteli či spoluřešiteli soukromé firmy, které mají samy zájem o komercializaci produktů. Se třemi řešitelskými týmy se nám podařilo navázat užší spolupráci.

Dalším krokem bylo nalezení partnerů na tuzemském trhu, kteří by mohli odkoupit know-how či získat licenci od podpořených výzkumných institucí, pokud samotná řešitelská instituce nebyla zároveň výrobní firmou. Členové pracovní skupiny (zejména zástupci HK ČR, SP ČR a AMSP) byli vyzváni, aby pomohli s vyhledáním partnerů.

V roce 2019 se potřetí konal seminář organizovaný ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR k prezentaci řešitelů před zájemci z řad českých firem. V roce 2019 tým projektu Podpora exportu VaV poprvé oslovil Jihomoravské inovační centrum (JIC) a Moravskoslezské inovační centrum (MSIC) s prosbou o spolupráci při cíleném zvaní firem, které by mohly mít zájem o komercializaci prezentovaných výsledků. Seminář se uskutečnil na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně dne 7. října 2019. Konal se v Pavilonu Z, Česká národní expozice The Country for the Future a účastnilo se ho přibližně 25 návštěvníků.

Na semináři byly prezentovány tyto projekty:

- Robotické manipulátory pro speciální aplikace (ZČU/Smart Motion s.r.o),
- Moderní léčba zlomeniny pánve – nová soustava dlah pro ošetření (MEDIN, a.s.) a
- Inovační projekt RIGAKU – Rentgenová kamera s největším rozlišením na světě (Rigaku Innovative Technologies Europe).

Všechny tři projekty byly podpořeny Technologickou agenturou ČR a byly úspěšně ukončeny. Cílem prezentace bylo najít zájemce z řad malých a středních firem, které mají chuť a zájem inovovat a nemají kapacity na vlastní výzkum.

V roce 2019 se podařilo přimět prezentující, aby na semináři přitažlivou formou (fyzické ukázky) předvedli názorné ukázky projektů. Účastníci semináře si mohli prohlédnout robotické manipulátory pro speciální aplikace, soustavu anatomických implantátů – patentovanou dlahu na symfýzu a inovovanou dlahu Omega i rentgenovou kameru s největším základním rozlišením na světě. Očekávání ohledně účasti i zájmu firem byla ale vyšší. Účastníci z řad firem se orientovali spíše na svoji prezentaci u svých stánků.



I v roce 2019 se jako klíčový ukázal pravidelný kontakt s řešitelskými týmy a průběžná komunikace ohledně postupu v přípravě komercializace. Opět jsme komunikovali i s řešiteli projektů z minulých kol.

Vybrané firmy neprojevily zejména z časových důvodů zájem o školení prezentačních dovedností od Minutového řečníka, které jsme úspěšně realizovali o rok dříve.

V roce 2019 pokračovala činnost Týmu Česko, platformy pro státní instituce, které se zabývají podporou výzkumu, podnikání a exportu. Vedoucím koordinátorem platformy je Robin Čumpelík z MPO, společně s náměstkyní paní Silvanou Jirotkovou nyní vytváří směr fungování platformy v souladu s cíli strategie The Country for the Future. Od začátku předsednictví CzechInvest v září 2019 byla platforma a její veškeré aktivity z důvodu reorganizace CzechInvest, CzechTourism a CzechTrade zaměřeny spíše na organizační záležitosti. Pro rok 2020 se plánuje pravidelné setkávání PR manažerů a Key Account manažerů.

V rámci činností z roku 2019 vyplynuly tyto poznatky:

Mezi zásadní kritéria úspěchu při komercializaci patří dle zjištění z tohoto i minulých kol následující:

- propojení a vytvoření „sítí“ všech partnerů v nastaveném systému podpory exportu, vytvoření sítí všech členů pracovní skupiny jak na nejvyšší manažerské úrovni, tak na úrovni pracovní,
- stanovení pravidelného rytmu jejich setkávání,
- trpělivá osobní komunikace s potenciálními partnery – nositeli výzkumných projektů.

Projekt Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje byl v průběhu roku 2019 propagován zejména na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, prostřednictvím zúčastněných institucí (zejména TA ČR, EGAP a Svaz průmyslu a dopravy). Poprvé byl také použit formát krátkých videoprezentací na sociálních sítích.

Vyhodnocení období 2015-2019

Nad rámec každoroční výroční zprávy tato zpráva za rok 2019 obsahuje také vyhodnocení za dosavadní pětileté období realizace projektu. Zástupci zúčastněných institucí – zejména Technologické agentury ČR, Exportní garanční a pojišťovací společnosti a Svazu průmyslu a dopravy – za toto období shromáždili cenné know-how, které může sloužit jako určitá forma zpětné vazby na podporu výzkumu a vývoje s vazbou na následnou komercializaci.

V září 2015 Ministerstvo průmyslu a obchodu a Ministerstvo zahraničních věcí, spolu s Technologickou agenturou ČR (TA ČR) a exportní pojišťovnou EGAP uzavřelo vícestrannou dohodu o užší spolupráci s dalšími partnery, kterými jsou Hospodářská komora České republiky, Svaz průmyslu a dopravy a Asociace malých a středních podniků a živnostníků. Předmětem Memoranda je spolupráce uvedených subjektů při prosazování výsledků českého vědeckého pokroku, výzkumu, vývoje a jejich následné komerční využití jak na tuzemském trhu, tak zejména v globálním měřítku dalších exportních odbytišť.



V roce 2016 firmy, které byly zapojeny do projektu Podpora exportu VaV, měly možnost zapojit se do platformy EuroQuity v rámci mezinárodní sítě agentur na podporu výzkumu Taftie. Účast v platformě byla zdarma, vyžadovala pouze připravit krátkou informaci o firmě v angličtině a případně ochotu prezentovat firmu formou krátké prezentace na Skype konferenci. Společnosti měly možnost získat snadnější přístup k síti hlavních evropských Business Angels, k investorům rizikového kapitálu a k novým obchodním partnerům. Do platformy se nicméně se zúčastněných realizátorů projektů zapojila pouze firma Lešikar.

V roce 2017 byl pro výběr projektů na doporučení pracovní skupiny zvolen odvětvový klíč – byla vybrána dvě hlavní odvětví: nanotechnologie a strojírenství. V roce 2018 to byla odvětví energetické zdroje, materiálový výzkum a digitální ekonomika a průmysl 4.0. Důvodem byl záměr lépe cílit při oslovování partnerů v ČR i v zahraničí a využít přitom možné synergie.

V roce 2017 se poprvé uskutečnil seminář řešitelů vybraných projektů a zástupců firem na Mezinárodním strojírenském veletrhu. Tento seminář se následně konal každoročně.

V období 2015-2019 jsme se opakovaně snažili „obrátit proces“ a hledat také výzkumné projekty na základě poptávky firem. Ani přes opakované snahy se zatím nepodařilo nalézt efektivní nástroj, jak informace o poptávce firem získat. Důvodem může být mj. zahlcenost firem různými dotazníky, skepse či obchodní tajemství.

V průběhu let 2015-2019 se rovněž mírně proměňovalo obsazení pracovní skupiny. Pozitivní bylo například zapojení České rozvojové agentury, která rovněž pracuje s projekty, které mohou mít návaznost na trzích, které jsou obtížně uchopitelné např. pro bankovní financování. Česká diplomacie zvolila jako prioritní země pro rozvojovou spolupráci Bosnu, Moldavsko, Gruzii, Kambodžu, Etiopii a Zambii.

Jednotlivými zapojeným řešitelům jsme poskytovali také ad hoc pomoc, pokud to bylo efektivní. Například společnosti Marat bylo ze strany zúčastněných institucí poskytnuta pomoc ve formě Letter of Support pro její žádost v rámci evropského programu Horizon 2020.

Poznatky a zkušenosti za období 2015-2019

Jako prakticky bezproblémový se ukázal výběr samotných výzkumných projektů, které měly být zapojeny v rámci podpory. Jak už předvýběr provedený na úrovni TA ČR, tak následná selekce pěti až osmi projektů na úrovni pracovní skupiny dokázala identifikovat skutečně kvalitní výzkumné projekty s vysokým potenciálem pro komercializaci. Některé z těchto projektů následně získaly i Cenu TA ČR.

Jako klíčový předpoklad pro zapojení jednotlivých řešitelů a společností v tomto projektu se ukázala osobní komunikace s klíčovými osobami dané instituce. Prvotní skepsi a nezáměrem (vzhledem k zahlcenosti řešitelů a společností) lze překonat pouze osobní návštěvou, na které projekt Podpora exportu prezentujeme s důrazem na přidanou hodnotu pro danou instituci. Upozorňovali jsme na možnost zvýšit šance na komercializaci, jednodušší přístup k užitečným kontaktům a k financování.



Následný zájem se však podařilo materializovat pouze v menšině případů. Za hlavní důvody považujeme:

- U řešitelů – výzkumné organizace často nevnímají nutnost komercializovat výzkum (prioritní motivací je formálně dokončit dotační projekt).
- V případě výrobních společností jde často o českou společnost, která pouze plní výrobní pokyny od zahraniční mateřské společnosti (která si často výzkumné aktivity včetně následné investiční činnosti ponechává ve své gesci).
- Některé společnosti jsou spokojeny se současným stavem – slušný hospodářský růst změkčil tlak na inovace.
- Některé společnosti chtějí pouze dosáhnout určité velikosti (a tržeb/zisku), potom ztrácejí motivaci k dalším inovacím.

Pokud by zjištěné příčiny byly širším fenoménem, lze očekávat vyšší náchylnost české ekonomiky na ekonomické výkyvy, jak v oblasti cyklického vývoje ekonomiky, tak v oblasti strukturálních změn (rozvoj alternativních paliv, tlak na ekologické cíle, rychlá změna preferencí spotřebitelů).

Vzhledem k již několik let trvajícím ekonomickému růstu nelze očekávat rychlou změnu tohoto postoje. O to silnější pak ale mohou být důsledky větší cyklické nebo strukturální změny.

Nemá samozřejmě cenu privátní firmy přesvědčovat nebo provádět „osvětovou kampaň“ vzhledem k nízké efektivitě takového snažení. Co může pomoci jsou úspěšné příběhy („success stories“) jak z ČR, tak ze zahraničí. Rychle inovující společnosti dokáží získávat rychleji tržní podíl a být stabilnější v průběhu hospodářského cyklu i strukturálních změn.

Z tohoto důvodu byla medializace úspěšných případů, zejména případu Lešikar z prvního kola projektu, nedílnou součástí realizace dalších kol. Na ukázkovém úspěšném příběhu se nejen výhody zapojení do projektu prezentují, ale také to ve společnostech může vést k přehodnocení jejich postoje k tlaku na využití inovací ve vlastní produkci³.

Na základě diskuse se zástupci velvyslanectví zde v ČR⁴, kteří se zabývají obdobnou problematikou, byly identifikovány některé prvky dobré praxe, které by bylo vhodné využít:

- při financování výzkumných projektů využít návratné finanční nástroje (vede k mentálnímu posunu řešitelů směrem k vnímání potřeby následné komercializace výsledku výzkumu),
- netříštit kapacity a zaměřit se pouze na společnosti s dostatečným exportním potenciálem („more for less“), spolupracovat tedy téměř výhradně se společnostmi, které jsou na další podporu připravené,

³ Klíčové jsou zejména větší investice, které mohou výrazným způsobem zvýšit užitnou hodnotu prodávaných výrobků.

⁴ Dne 14. ledna 2020 proběhlo jednání se zástupci nizozemské ambasády, dne 22. ledna 2020 jednání se zástupci švédské ambasády a Business Sweden.

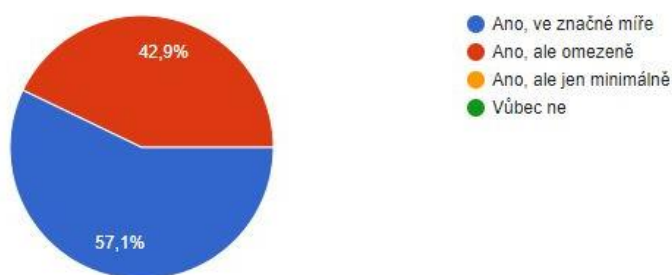


- větší finanční spoluúčasť společností na podpoře (v ČR pro oblast týkající se služeb CzechTrade) – finanční zapojení samotných firem vede k jejich větší motivaci a tlaku na kvalitu služeb ze strany státu (když už si za ní platí, chtějí, aby to pro ně mělo přidanou hodnotu),
- menší pilotní projekty – propojení zahraniční s domácí firmou v oblasti výzkumu a vývoje, v případě úspěchu lze projekt rozšířit jak co do obsahu, tak rozsahu, navíc úspěšné případy dokáží přitáhnout zájem ze strany dalších subjektů,
- předvýběr společností pro státní podporu již na regionální úrovni – místní zastoupení státních agentur na podporu podnikání má největší kontakt se společnostmi, a dokáže tak provést prvotní filtr firem, které mají pro zahraniční expanzi potenciál,
- proaktivně nabízet českých firmy v zahraničí – nebýt pouze pasivní při informování o zakázkách v zahraničí, ale rovnou nabízet vlastní řešení a propojovat subjekty mezi sebou.

Po pěti letech trvání projektu jsme se rozhodli ověřit, jak vnímají přínos naší podpory firmy, s nimiž jsme v projektu spolupracovali. Ve spolupráci se sociologem (František Knobloch, TA ČR) jsme připravili jednoduchý dotazník (příloha 1) a rozeslali jej 26 zástupcům firem, s nimiž jsme v uplynulých pěti letech v rámci projektu spolupracovali. Na dotazník jsme obdrželi sedm odpovědí. Z odpovědí vybíráme:

1a) Využíváte ve Vaší společnosti při výzkumu a vývoji dotační podporu od státu?

7 odpovědí



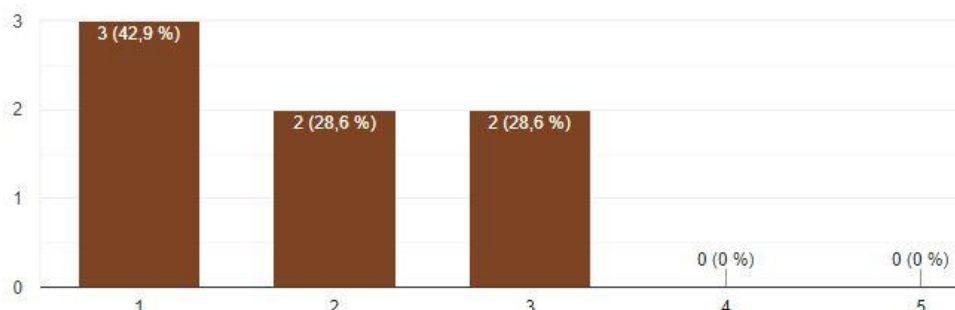
1b. Jakou dotační podporu na výzkum a vývoj od státu využíváte?

Granty, Epsilon, Delta, CK, Alfa, API/Inovace, Potencial, podpora TA ČR a MPO, projekty ministerstev, AZV, TA ČR, GAČR



1c) A jak jste s touto podporou spokojeni?

7 odpovědí



2a) Jakým způsobem se u Vás určuje zaměření výzkumných a vývojových prací?

7 odpovědí



2b) Jakým způsobem reagujete na aktuální výzkumnou potřebu, na aktuální problém?

Vyhodnocujeme situaci a reagujeme, reagujeme krátkodobými plány, výzkumným projektem. V prvním kroku především využíváme vlastní zdroje, v omezené míře jsou hledány odpovídající dotační projekty, Hledáním kvalitních partnerů z akademické sféry do realizačního týmu. Náš výzkum je zákaznicky orientovaný, vychází z potřeb trhu. Program jako Centrum kompetence nám umožnil doplnit chybějící technologické platformy. Hledáním partnerů, podáváním žádostí o projekty/granty.

3) Jakým způsobem se ve vaší organizaci výsledky výzkumu uplatňují v praxi, jak probíhá proces komercializace?

Těžko. Schází nám finance na prosazení výsledku na trh. Budujeme si síť kvalitních zákazníků, kteří jsou nuceni reagovat na stejné podněty na trhu, jako naše firma. Nyní takto např. můžeme uplatnit výsledky činnosti centra kompetence v konkrétních projektech našich zákazníků. Složitě, jelikož se věnujeme biomedicínským aplikacím, kde je komercializace dlouhodobý proces. Vyvíjený produkt (materiál) se v případě úspěšného vývoje nabídne vytipovaným zákazníkům. vzhledem ke složitosti



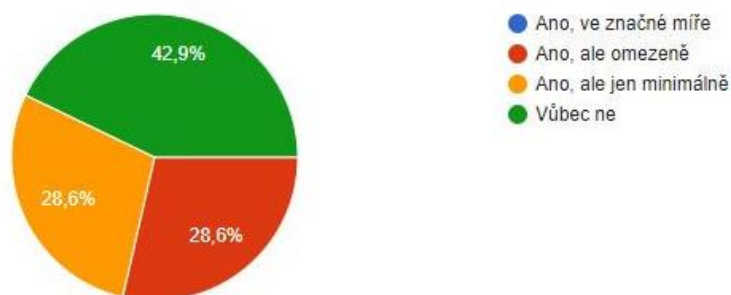
legislativy v oblasti zdravotnických prostředků se větší část výsledků VaV komercializuje nejdříve po 6-10 letech. I v případě dosažení významných výsledků je proces zavedení do výroby a komercializace velmi zdlouhavý proces, který probíhá v úzké spolupráci řešitelů a obchodního oddělení. Ve spolupráci s výrobními podniky.

4. Existují nějaké překážky ve vaší organizaci při uplatňování výsledků výzkumu v praxi? Pokud ano, uveďte maximálně dvě nejzávažnější:

Finanční podpora ve fázi prosazení výsledku na trh. Finance. Specifikum biomedicíny. Univerzita navíc nemůže přímo komercializovat tyto výrobky, je nutné hledat firmu, která by měla o produkt (a jeho uvedení na trh) zájem. finanční nákladnost, konkurenceschopnost výrobku. Složitost legislativy. Někdy byrokracie. Naše organizace je připravena a podporuje zavádění nových produktů do praxe. Problémem je marketing, který je finančně velmi nákladný a v souvislosti s tím i připravenost trhu pro nové produkty.

5a) Využíváte při expanzi na zahraniční trhy pomoc/podporu od státních Institucí?

7 odpovědí



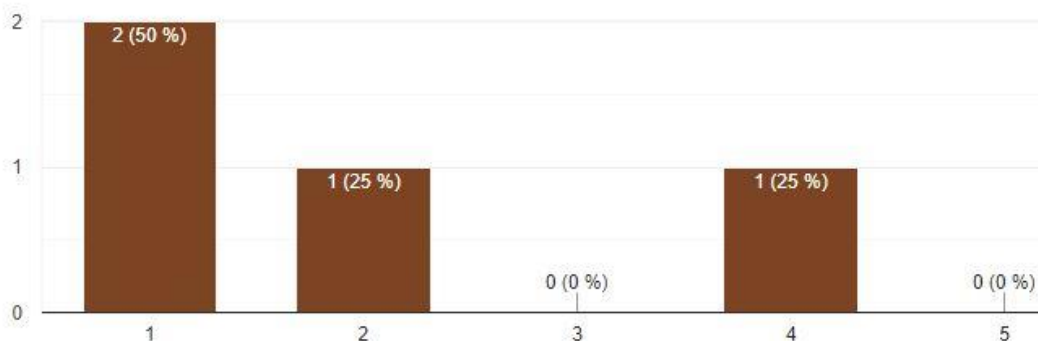
5b) Jakou pomoc/podporu při expanzi na zahraniční trhy od státu využíváte? Stručně uveďte:

Marketingová podpora, prezentace výrobků na veletrzích. Finanční příspěvek na účast na zahraničních veletrzích. CzechTrade – průzkumy trhu, pomoc při jednáních na rizikových trzích. Pojištění EGAP. ČEB – odkup pohledávek.



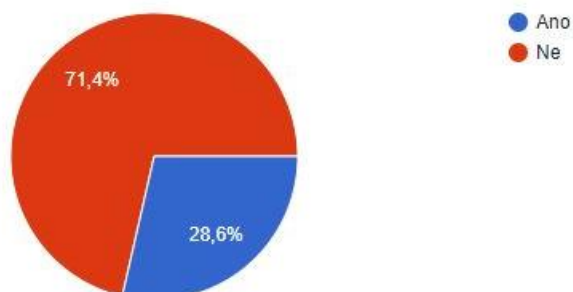
5c) A jak jste s touto pomocí/podporou spokojeni?

4 odpovědi



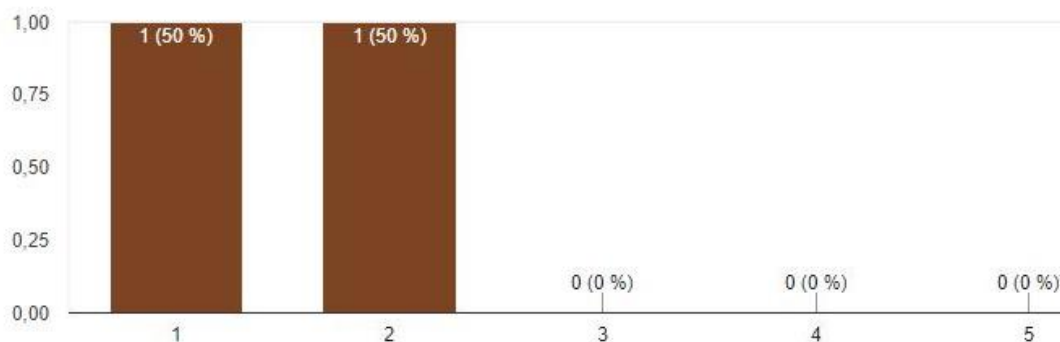
6a) Využili jste možnosti projektu EGAP/TAČR k podpoře exportu výsledků výzkumu a vývoje?

7 odpovědi



6b) Pomohl Vám projekt EGAP/TAČR k podpoře exportu výsledků výzkumu a vývoje?

2 odpovědi



7) Jakým směrem by bylo možné tento projekt (EGAP/TAČR) změnit/upravit či rozšířit (stručně):



Projekt dokázal pokrýt veškeré naše potřeby anebo nás odkázal na další instituce, které nám mohly pomoci. Kontakt na potenciální zákazníky v zahraničí

8) Jakou další/jinou podporu/pomoc byste od EGAP/TAČR uvítali?

Do budoucna podpora při řešení podobných projektů. Sdílení zkušeností s jinými vybranými podnikatelskými subjekty.

9) Jakou další službu byste od státu při expanzi na zahraniční trhy považovali za přínosnou?

Přímou finanční podporu. Podporu považujeme za dostatečnou. Nemám zkušenosti. Kontakt na vybrané partnery v zahraničí. Služby v oblasti propagace. Nedokáží definovat.

10a) Co navrhujete v oblasti státní podpory výzkumu?

Pokračovat v poskytování dotací typu program ALFA. Bez nich podniky nemají šanci se zúčastnit vývojových projektů. Orientaci na industrializaci a komercializaci výsledků VaV. Propojování a strategickou spolupráci subjektů. Více projektových/grantových možností i pro mladé výzkumníky. Současná podpora nám vyhovuje. Zjednodušení administrace dotačních projektů. Podporu při zavádění výrobků do praxe. Zvýšení prostředků na aplikovaný výzkum

10b) Co navrhujete v oblasti státní podpory exportu?

Udělat inventuru použitelných zahraničních vzorů (efektivní výsledky dosahované v podmínkách srovnatelných s ČR). Zapojení státu i do úrovně evropských regulací a certifikací, které definují hřiště pro podnikatelské subjekty. Nemám zkušenosti. Sdílení zkušeností s dalšími podnikatelskými subjekty. Nedokáží definovat.

Pokud nám chcete ještě cokoliv sdělit, prosím, učiňte tak.

Držíme palce a děkujeme. Velmi si vážíme podpory a spolupráce s EGAP/TA ČR, která pro rozvoj našich aktivit měla zcela zásadní význam. Děkujeme :). Děkujeme za dosavadní podporu.

Záměry pro rok 2020

Výběr projektů pro rok 2020 proběhne na základě získaných zkušeností opět na základě odvětvového klíče. Výběr odvětví, stejně jako projektů, bude na pracovní skupině. Vybráno bude jako v minulých letech pět až osm projektů.

Nově vyzveme autory úspěšně dokončených projektů VaV s komerčním potenciálem, které byly podpořeny státem, k zapojení do projektu. Zájemce oslovíme prostřednictvím sociálních sítí.



Vzhledem k úspěšnosti semináře organizovaného na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně bude i v roce 2020 organizace obdobná. Zvažuje se vybrat jiný než první den veletrhu (probíhá v datech 5. až 9. října 2020), aby seminář nebyl ve stínu pozornosti soustředěné na zahájení veletrhu. Na základě předchozích zkušeností zvážíme možnost vizualizace jednotlivých prezentovaných projektů například formou modelů umístěných před budovou nebo v budově. Při prvotních návštěvách řešitelům nabídneme medializaci jejich výstupů formou krátkého videa použitelného na sociálních sítích.

Do spolupráce při oslovování řešitelů vybraných projektů budou v roce 2020 poprvé zapojeni regionální koordinátoři TA ČR (dále RKOP). Budou se účastnit jednání s řešiteli, budou také ve „svých“ regionech vyhledávat partnery pro případnou spolupráci a podílet se na přípravě semináře na MSV Brno.

Předpokládáme, že v roce 2020 se uskuteční školení řešitelů v prezentačních dovednostech.

V roce 2020 chceme využít jako inspiraci zkušenosti ze zahraničí. Na jednáních se zástupci velvyslanectví Nizozemska a Švédska v Praze jsme získali následující informace:

Nizozemsko zvolilo devět „top sectors“, které podporuje. Jsou to sektory, které jsou vysoce produktivní, s vysokým podílem znalostí, orientované na export a pomáhají řešit problémy společnosti (průnik s „missions approach“ EU).

Jde o high-tech systémy a materiály, zemědělství a potravinářství, vodu, energetiku, chemický průmysl, logistiku, kreativní průmysl, „life sciences“ a zdraví. Stát podporuje úzkou spolupráci příslušných ministerstev, vytváření tržních příležitostí v Nizozemsku i na mezinárodních trzích a úzkou spolupráci v celém řetězci, od základního výzkumu až po podporu komercializace. Nizozemsko soustavně apeluje na nutnost firem zvyšovat svou konkurenceschopnost vůči rychle se rozvíjejícím trhům. Velkou příležitost vidí i v zaměření na „Green Deal“.

Pokud se podaří v roce 2020 vybrat vhodné projekty z některého z devíti výše uvedených sektorů, budeme usilovat o spolupráci právě s nizozemským či švédským velvyslanectvím/Business Sweden (viz níže).

Cílem Business Sweden je pomoci švédským firmám růst globálně a přimět mezinárodní společnosti investovat ve Švédsku a expandovat tam. Soustředí se důsledně na firmy s kapacitou růst. V zemi funguje 16 regionálních poradců pro export, „filtrují“ a vybírají schopné firmy a podporují jejich spolupráci s dalšími institucemi.

Snaží se více koncentrovat na méně firem („more for less“) se snahou maximálně zefektivnit podporu ve prospěch firem, které mají největší potenciál pro zahraniční expanzi. Těm nabízí řadu programů na rozvoj tržních příležitostí, spolupráci se zahraničními vládami, podporu znalostí ale také služby inkubátorů a podporu start-upů.



Devět hlavních sektorů definovaných pro podporu VaV v Nizozemsku



Mezinárodní spolupráce na úrovni český řešitel (vlastník know-how) - zahraniční společnost (ideálně působící také v ČR) může přinést do programu novou dynamiku ve zvětšení rozsahu možných spolupracujících firem. Ideálním modelem je navázání spolupráce, která povede k zachování know-how v ČR a podpoře výrobní kapacity a zaměstnanosti také na domácím území. Participace zahraničního subjektu může být čistě podnikatelská, ale může vést i ke křížené výměně know-how při komercionalizaci.

Pro rok 2020 budou primárně vybírány projekty z oblasti vodního hospodářství a energetiky. Z širší skupiny vybere pracovní skupina pět až šest projektů, jejichž autory oslovíme a osobně navštívíme. V roce 2020 chceme věnovat větší pozornost výběru firem, kterým představíme vybrané projekty. Počítáme se spoluprací s RKOPy. Při hledání zahraničních partnerů pro komercionalizaci chceme využít zkušeností kolegů z Nizozemska a Švédska. Chceme se zaměřit i na prezentaci projektu ve spolupráci s členy pracovní skupiny projektu Podpora exportu VaV.