



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

PROSINEC 2018
ČÍSLO 7



Zbyněk Frolík: LEGENDÁRNÍ VÝROBCE POSTELÍ RÝSUJE BUDOUCNOST

Strana 2



ZDRAVOTNICTVÍ:

Češi vyvážejí celé nemocnice,
spojí síly při dobývání trhů

Strana 5



ROZHOVOR:

Petr Hladík: Naši lékaři se stali
v Jordánsku hvězdami

Strana 13



MIMOEVROPSKÉ TRHY:

Subsaharská Afrika je
regionem paradoxů

Strana 20, 26

OBSAH

- 2-4** > **Zbyněk Frolík:**
Staneme se softwarovou firmou a zaměříme se na domácí péči

- 5-6** > **Téma:**
Češi exportují celé nemocnice, spojí síly při dobývání trhů

- 7** > **Téma:**
Rozvojová spolupráce dostává čerstvý impuls

- 8-9** > **Finance:**
„Pilot“ startuje, nabírá nový směr

- 10** > **Názor:**
Obchodní a hospodářské důsledky brexitu

- 11** > **Komentář:**
Strategická partnerství pomáhají také exportu

- 13-15** > **Petr Hladík:**
Čeští lékaři se stali v Jordánsku hvězdami

- 16-17** > **Úspěšní exportéři:**
Medin láká inovátory, míří i na vzdálené trhy

- 18-19** > **Úspěšní exportéři:**
Rodinná firma není na prodej

- 20-22** > **Trhy:**
Subsaharská Afrika, region paradoxů

- 24-25** > **Trhy:**
Ghana ukazuje cestu do západní Afriky

- 26-27** > **Rozvojová pomoc:**
Jak v Africe skloubit rozvojové projekty s podnikáním



Vážení čtenáři,

představte si chytré nemocniční lůžko, které se i díky umělé inteligenci přímo podílí na zlepšování zdravotního stavu pacienta. Nebo čipy v endoprotézách a chirurgických nástrojích, jež brání vzniku infekce nebo jiným potížím uvnitř lidského těla. To vše je budoucnost, kterou se už zabývají přední čeští výrobci zdravotnických prostředků – jak se dočtete v tomto vydání časopisu MED.

Kreativita, vize a jasná představa o budoucnosti českým podnikatelům a manažerům nechybí. Teď jde o to, aby se výrobky tuzemských firem prosazovaly na zahraničních trzích. Cestu v mnohém ukázal Linet – výrobce nemocničních lůžek, který se probojoval do absolutní světové špičky.

Jak upozorňuje generální ředitel Linetu Tomáš Kolář, obchod býval v minulosti slabým místem. Po sametové revoluci Češi v odvětví zdravotnických prostředků navazovali na skvělý výzkum i výrobu, obchodovat v podmínkách skutečného trhu se ale teprve učili. Naštěstí se zdá, že kreativita dnes nechybí ani českým obchodníkům. Tuzemské firmy se dávají dohromady, chtějí do budoucna přicházet se společnými nabídkami. Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků chystá interaktivní katalog. Firmy také oceňují spolupráci s ekonomickými diplomaty. České ambasády se podílejí na organizaci přesně cílených misí podnikatelů. O konkrétním příkladu, jak projekt ekonomické diplomacie otevřel dveře do Jordánska, se dočtete v rozhovoru s bývalým velvyslancem Petrem Hladíkem.

Zdaleka ne vše vypadá růžově. Generální ředitel firmy Medin Milan Ettel poukazuje na problémy kolem notifikovaných osob, které v Česku certifikují zdravotnické prostředky. Hlasy, podle nichž by mohla řada menších výrobců zaniknout, jsou v Česku slyšet stále častěji. Doufejme, že nadějný zdravotnický export a slibný nástup tuzemských firem nenarazí na neschopnost řešit domácí potíže.

Jan Žižka
editor Moderní ekonomické diplomacie

VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

KOMPLEXNÍ PODPORA A PORADENSTVÍ

Rozvíjejte svou firmu s podporou našich bankovních poradců. Pomůžeme vám najít řešení v oblasti financí, dotací a investic do vývoje i výroby.



REÁLNÁ BANKA PRO REÁLNÝ ŽIVOT



Rozhovor se Zbyňkem Frolíkem:

STANEME SE SOFTWAREVOU FIRMOU A ZAMĚŘÍME SE NA DOMÁCÍ PÉČI

Foto: HATcom

Historie společnosti **Linet** patří k neúspěšnějším příběhům firem, které vyrůstaly po sametové revoluci. Firma vznikla v roce 1990 v bývalém kravíně v Želevčicích u Slaného, dnes vyváží postele do více než stovky zemí světa. A roční produkce už dosahuje stovky tisíc lůžek. Zakladatel Linetu **Zbyněk Frolík** se vzdal výkonných funkcí, ale o to více dnes přemýšlí o dalších strategických záměrech do budoucna.

Linet se postupně posouvá k výrobě stále sofistikovanějších postelí s mnoha různými funkcemi. Kam by se mohl Linet dostat za pět či deset let? Už to bude spíše technologická než výrobní společnost?

Pořád platí, že někdo tu postel vyrobí musí. Jak se ale zrychluje svět kolem nás, i my se snažíme dělat všechno efektivněji, chytřejši, s vyšší přidanou hodnotou. Začali jsme se například zabývat otázkou, zda je možné prostřednictvím lůžka získávat informace, které jsou důležité pro zlepšení zdravotního stavu pacienta. Anebo zda jeho zdravotní stav může přímo ovlivnit i to samotné lůžko. To nás přivedlo k úvahám o nastavení různých poloh postele, které umožňují lepší dýchání, rehabilitaci končetin, větší bezpečnost

při vstávání z postele nebo snižují riziko sekundárních nemocí typu zápalu plic. Také je možné dopřát zdravotním sestřím snadnější péči o pacienta, aby si nenamáhalo záda.

Předpokládám, že se do budoucna budete hodně zabývat propojením vašich lůžek se softwarovými systémy...

To je další krok. Lůžko je samozřejmě možné vybavit různými senzory, které snímají různé stavy a biomechanické signály lidského těla. Informují o chování pacienta na lůžku. Zákazníci si přejí bezkontaktní senzory, aby se pacienta nijak nedotýkaly a aby byly prakticky neviditelné. Zároveň by ale měly poskytovat základní informaci o vitálních funkcích – tedy o dýchání,

kvalitě srdeční činnosti, o teplotě a třeba i tlaku pacienta. A také například informace o tom, jak se pacient spontánně pohybuje během spánku, jak kvalitní má jednotlivé fáze spánku. To vše mohou být důležité informace pro monitorování jeho zdravotního stavu.

Jak daleko už jste se s těmito inovacemi dostali?

Jsme ve stadiu vývoje. Některé senzory už máme vyvinuté, snažíme se jejich využívání zdokonalovat. Zatím není úplně připraven ani trh, který je v našem oboru dost konzervativní. To ale neznamená, že bychom nemohli tyto novinky postupně zavádět. Už dnes je možné, aby senzory poskytovaly informace o tom, jestli je lůžko v bezpečné poloze, zabrzděné, s postranicemi nahoře

a třeba také o tom, jestli pacient na lůžku je nebo není. K lůžkům nabízíme takzvaný *bed monitor*, monitor postele, který je pak napojený na nemocniční informační systémy. Pak záleží na tom, jestli sestra tento monitor zapojí.

Hodně tedy záleží na zaškolení sester?

To je jedna věc. Další věcí je, že existuje spousta různých nemocničních systémů a často už je ovládají velké koncerny. Je složité se do těchto systémů zapojit, souvisí to také s ochranou osobních dat. Musíte získat licenci, kterou si také musíte zaplatit. Stejnou licenci potřebujete, ať už dodáváte tisíce postelí nebo jenom jedinou.

Lůžko? Měřicí centrála?

Poptávka po podobných řešeních nejspíš bude stoupat. I provozovatelé nemocničních softwarových systémů asi budou pod tlakem, aby je propojili s vašimi monitorovacími zařízeními...

Ta poptávka je vyvolaná i nabídkou ze strany firem našeho typu. Když to přeženu, pro někoho může být nemocniční lůžko takovou hotelovou postelí, k níž dostává i jídlo zdarma. Pro zdravotní sestru to je logistická adresa, na níž má svého pacienta. A najednou tam přicházím já a nabízím k lůžku také měřicí centrálu a zvýšený komfort pro pacienta i sestru. Nemocnice díky tomu může ušetřit na pojistce, protože se sníží počet úrazů pacientů i sester, sekundárních operací i nemocničních infekcí. Jde ale také o to, aby s vámi nemocnice spolupracovala, sdělila vám data ohledně toho, jaké mají problémy s proleženinami, úrazy, infekcemi a podobně. To nebývá jednoduché.

Očekáváte ale, že vývoj tímto směrem půjde? A že i nemocnice si budou uvědomovat všechny ty výhody, o kterých mluvíte?

Ano, musíme se ale hlavně přizpůsobit my jim, ne oni nám. Jde také o to, aby naše produkty byly skutečně zralé a naprosto bezpečné. Kdyby se například stávalo, že naše systémy budou v nemocnici vysílat falešné alerty, vyvolá to velkou nedůvěru. Proto stále pracujeme na jejich dalším zdokonalování – k monitorování nejenom samotného lůžka, ale i jeho okolí. Na monitoru pak zaznamenáte třeba informaci, že pacient v pokoji upadl, nemůže se zvednout a třeba si ani nemůže zavolat o pomoc, protože si zlomil nohu v krčku.

Od strojů k umělé inteligenci

Už dříve jste mluvil o tom, že se zabýváte možnými akvizicemi softwarových společností... To asi souvisí s mou první otázkou ohledně budoucího zaměření vaší firmy?

Vznikali jsme jako strojírenská firma, teď už jsme se částečně stali i firmou elektrotechnickou. Je jasné, že stále více budeme také firmou, která se zabývá softwarem, ale i umělou inteligencí. Do budoucna půjde třeba také o to, aby různé funkce napojené na lůžko nefungovaly takzvaně na povol, ale intuitivně. A aby například sestra nemusela mačkat žádné tlačítko, ovládala lůžko hlasovým povelům a mohla se sama soustředit na péči o pacienta.

Tohle vše je tedy součástí vaší celkové strategické vize? Změní se něco i v tom, komu budete své produkty nabízet?

Náš byznys se dnes zaměřuje hlavně na nemocnice a domovy důchodců. Jsem ale přesvědčen, že do budoucna se naše technologie uplatní v domácí péči, což může být také mnohem větší byznys. A tento byznys už nebude vypadat tak, že vám něco prodám, vy si to necháte a pak řešíte, co s tím, když už to nepotřebujete. Budeme postele s veškerou technologií pronajímat. Budoucnost vidím v tom, že přijedeme do nemocnice, domova důchodců nebo k někomu domů a během patnácti minut nainstalujeme lůžko a veškerou technologii, která snímá prostor a zajišťuje pacientovi bezpečnost.

Lidé tedy budou mít vaše sofistikované postele doma?

Nemocnice se už dnes třeba ve Spojených státech a dalších zemích zaměřují více na akutní péči. Pacienti jdou po operaci mnohem dříve domů, než to bývá u nás. Tento trend bude pokračovat, lůžek v nemocnicích začne ubývat. Bude jich naopak přibývat v domovech důchodců a také v domácnostech. Domácí péče se stane mnohem sofistikovanější. Postele pro domácí péči budou mít jiný tvar, budou třeba ze dřeva a budou vypadat jako domácí, ale zároveň budou mít všechny ty funkce jako nemocniční lůžka.

Pověřili jste společnost JP Morgan, aby Linetu pomohla s hledáním strategického partnera. Očekáváte, že váš budoucí partner podpoří při realizaci této strategické vize?

Hledání partnera souvisí s více věcmi. Dospěli jsme do stadia, kdy naše firma dosahuje určité velikosti. Naše tržby letos budou na úrovni zhruba 300 milionů eur. Z hlediska celkového obrátu jsme v našem oboru asi třetí největší firma na světě. Máme strukturu dceřiných společností po celém světě, ale potřebovali bychom další impuls, abychom při našem rozměru fungovali ještě efektivněji a abychom například měli schopnost rozšířit výrobu do dalších regionů. Zákazníci jsou všude na světě zvyklí, že od objednávky k dodávce to trvá zhruba pět týdnů. Navíc mně je pětadesát let, nemám následníky v rodině a také mám spoustu dalších aktivit. Přitom musím přemýšlet, jak firmu – toto mé dítě – posunout dál.

Zpětná vazba řediteli

Čemu se dnes věnujete nejvíc?

Pořád ještě se jako takový dobrý anděl nejvíc věnuji Linetu, ale už to není ve výkonné funkci. Zajišťuji výkonnému řediteli určitou zpětnou vazbu.

A přemýšlíte o strategických záležitostech?

Přemyslím samozřejmě o strategii, o inovacích. Snažím se dívat na náš produkt očima zákazníka – jak to vidí dnes, jak by to mohl vidět do budoucna, co by ho mohlo přesvědčit a jestli ty naše nápady opravdu mohou fungovat. On musí náš produkt spontánně chtít, musí být předmětem jeho touhy. Nechceme zákazníky nutit ke koupi našich výrobků nějakými chytrými marketingovými akcemi, chceme jim vysvětlit, že jsou zajímavé samy o sobě. Je velmi pravděpodobné, že se tomuto budu jako společník věnovat dál, jenom třeba budu mít menší podíl ve firmě. Hledáme partnery jak na západě, tak na východě – tedy v Asii.

Vyvážíte do více než stovky zemí světa. Vzhledem k tomu, jaké sofistikované postele nabízíte, ale asi vašim klíčovým trhem pořád budou vyspělé země Evropy a severní Ameriky?

To je pravda už proto, že Evropa je vlastně takovou naší vývojovou laboratoř. Čím je ten trh geograficky blíže, tím více si tam můžete dovolit jít do určitého rizika a něco si tam otestovat. Novinky samozřejmě mívají svoje dětské nemoci. A těžko můžeme počítat s tím, že budeme jezdit něco opravovat na Nový Zéland nebo do Patagonie. Jinak platí, že naše produkty si kupují buď bohaté země, nebo i rozvojové

země, které jimi vybaví vládní nebo vojenské nemocnice. V těchto nemocnicích si zajistí kvalitní péči a v některých případech kupují až absurdně drahé a luxusní produkty.

Bitva o Ameriku

Daří se vám prosazovat i ve Spojených státech, kde máte ty nejsilnější konkurenty ze světové špičky?

Daří se to, i když to není jednoduché. Naše tržby se tam pohybují v řádu desítek milionů dolarů, chtěli bychom se dostat na úroveň sta či dvou set milionů ročně. Když srovnáte naše

Mohl byste uvést nějaký příklad toho, v čem jste lepší vy?

To samozřejmě záleží také na tom, jak to kdo vnímá. My například máme jako jediní ve Spojených státech koncepci laterálního náklonu lůžek. Konkurenti to považují za nebezpečné, lidé údajně mají strach, když se lůžko naklání. My ale tuhle technologii nabízíme už osmáct let a žádnou špatnou zkušenost s ní nemáme. Naopak dokazujeme, že má vysoce pozitivní terapeutické účinky. A když se postel nakloní, je pro sestru mnohem snazší vyměnit prostěradlo. Také pacientům se lépe z postele vstává. Myslím, že i americký

padesáti, možná šedesát milionů korun. A počítáme s dalším růstem. V Číně si to ale musí nejdříve trochu sednout. Jsou tam stovky výrobců postelí, stovky distributorů a úplně odlišný způsob prodeje. Výrobci neprodávají sami, ale přes distributory. A ti – podobně jako v Rusku – tlačí výrobce do co nejnižších cen, což se projevuje na kvalitě lůžek. Nemocnice nakoupí postele, které se poměrně brzy rozbijí. A nakupují nové. V Číně nikdo moc nevysvětluje, jaké výhody mají ty různé pokročilé funkce postelí.

Vy se ale snažíte o různá školení?

No právě. Když nenaučíte sestry ty různé funkce používat a průběžně neudržíte jejich znalost, protože tady je neustálý vývoj, je to problém. My se snažíme o to, aby se taková školení stala samozřejmostí. Učíme takhle fungovat i naše distributory. To má smysl i pro ně, protože se odliší od standardních čínských distributorů a nabídnou vyšší kvalitu.

Asijské paradoxy

Mluvil jste o tom, že hledáte partnery jak na západě, tak na východě. Tím jste asi neměl na mysli jen Čínu?

Asie jako taková je zdaleka nejperspektivnější trh. Vráťím se k automobilové paralele. Výrobci automobilů šli do Číny z nutnosti, protože na západě už byl trh přesycený. Dalo by se říct, že často expandovali za mizerných podmínek. Číňané je donutili zakládat společné podniky, v nichž měli minoritu, nebo přenechat výrobu místním firmám a spokojit se s licenčními poplatky. Přesto dnes řada automobilek dosahuje nejvyššího zisku právě v Číně. Tamní trh je tak velký a tak rychle se rozvíjí navzdory všem těm omezením, se kterými se potýkaly na začátku.

Ted' mluvíte specificky o Číně, nebo i o dalších asijských zemích?

To není jenom o Číně, je to také o Vietnamu, Thajsku, Indonésii. Také Filipíny rostou, zkrátka celý region zažívá obrovský nástup. Růst jejich bohatství je teď rychlejší než u nás ve střední Evropě. A my zase máme silnější růst než Západ – když vezmu časový úsek posledních patnácti nebo dvaceti let. Když si srovnám naše životní náklady s těmi na Západě, je už naše životní úroveň víceméně podobná. Myslím, že to dokážu posoudit – Linet v zahraničí zaměstnává 800 lidí, z toho dvě stovky v Německu a kolem stovky ve Francii.

JAN ŽIŽKA <<



České firmy se podílely také na stavbě a vybavení nemocnice Owendo v Gabonu. Foto: VAMED Health Projects CZ

ČEŠI EXPORTUJÍ CELÉ NEMOCNICE, SPOJÍ SÍLY PŘI DOBÝVÁNÍ TRHŮ

Obyvatelé Ghany při slavnostních ceremoniích po celé zemi děkovali tancem a potleskem dodavatelům deseti nových poliklinik. Tak referoval český obchodní rada v Ghaně **Tomáš Zázvorka** o nedávném oficiálním předání zdravotnických zařízení v hodnotě stovek milionů korun, které z větší části vybudovaly české firmy.

Finálním dodavatelem byla stejně jako v případě dalších vývozců celých nemocnic do zemí v různých koutech světa společnost **VAMED Health Projects CZ**, projekty podpořila státní pojišťovna **EGAP**.

Český velvyslanec **Rudolf Hykl** zase informoval o tom, jak guvernér provincie Eastern Highlands v Papui-Nové Guineji oceňoval kvalitní práci českých firem, které stavěly diagnostické a chirurgické centrum tamní nemocnice **Goroka**. Také tady šlo o nedávno ukončený projekt a kompletní dodávku zastřešenou firmou VAMED Health Projects CZ s pojištěním EGAP.

Vyjádřeno s nadsázkou, potěšení bylo na obou stranách. „České firmy si v Papui-Nové Guineji pochvalovaly pracovní morálku, manuální zručnost a technickou učenlivost tamních pracovníků,“ upozornil v rozhovoru pro časopis MED generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Na projektu v Goroce se podle něj podílelo více než třicet českých firem. Zajišťovaly dodávky diagnostických

a terapeutických přístrojů, vybavení laboratoří, dodávky ventilátorů, klimatizace nebo elektrických rozvodů a také dokončovací stavební práce.

Projekty, kdy se spojili čeští výrobci zdravotnických prostředků, nejsou nijak výjimečné. Kromě Papuy-Nové Guineje a Ghany podpořila pojišťovna EGAP zdravotnický export také do Laosu, Gabonu, Trinidadu a Tobagu, Kazachstánu nebo Kolumbie. Celkový objem podpořeného vývozu přesahuje 13 miliard korun. A v Papui-Nové Guineji již odstartoval další projekt přestavby nemocnice **Boram General Hospital** v severozápadní části země.

Rozvojová pomoc, nové trhy

Ukazuje se, že velmi perspektivními trhy se pro české exportéry stávají rozvojové země, které projevují zájem právě o dodávku celých nemocnic a poliklinik. Guvernér **Numu** při setkání s velvyslancem Hyklem zdůrazňoval sociální a zdravotní přínos projektu Goroka nejen pro jeho provincii, ale i pro okolní hornaté oblasti Papuy-Nové Guineje.

Podobně zaměřený export nyní hodlá povzbudit pražské ministerstvo zahraničí podporou takzvaných sektorových platform. České programy rozvojové spolupráce tím dostanou čerstvý impuls, mají více vyhovovat potřebám i konkrétním požadavkům chudších zemí a zároveň nabídnout nové příležitosti tuzemským společnostem včetně vývozců zdravotnických prostředků. „Sektorové platformy by měly malým i velkým firmám usnadnit sdružování do konsorcií, posilovat vzájemnou spolupráci a synergii,“ uvádí **Václav Bálek**, ředitel Odboru rozvojové spolupráce v Černínském paláci. (Více na straně 7.)

Výkonná ředitelka **Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP) Jana Vykoukalová** vítá také to, že v rámci projektů sektorových platform se počítá s užší spoluprací mezi firmami, univerzitami a výzkumnými ústavy.

Vývoz celých nemocnic je možné označit za export s vyšší přidanou hodnotou, i když míří na trhy rozvojových zemí. Jde totiž o dodávku kompletního vývozního celku na klíč, kdy české firmy



Foto: HATcom

produkty s těmi špičkovými společnostmi jako **Stryker** a **Hill-Rom**, dosahují všechny vysoké kvality. Kdybych to přirovnal ke značkám automobilů, je to, jako kdybyste si měl vybírat mezi Audi, BMW a Mercedesem. Všichni máme různé modelové řady, které jsou určené pro různé segmenty. V těch jednotlivých řadách jsou naše produkty plus minus podobné – jak designem, tak funkcemi. V něčem jsme lepší my, v něčem možná naši konkurenti.

trh tuhle vlastnost našich postelí ocení. Ale bojujete proti zavedeným značkám, což nikdy není jednoduché.

Jak jste na tom v Číně? Jde o obrovský trh, není ale žádným tajemstvím, že mnozí čeští exportéři tam narazili na velké problémy. Platí to i pro váš obor?

Čínský trh je už dnes obrovský, ale hlavně pokud jde o produkty s nízkou marží. My v Číně byznys rozvíjíme, letos tam dosáhneme obrátu kolem

mají více než poloviční podíl na celkové hodnotě projektu. „**Jednotlivé firmy dodávají hotové, technické špičkové výrobky a také zajišťují související i navazující služby,**“ argumentuje Jan Procházka.

Interaktivní katalog

Platformou pro spojování sil českých firem v rámci exportu se stále více stává právě zmiňovaná asociace AVDZP. „**Chystáme prezentaci nabídky jednotlivých produktů, a to i ve formě interaktivního katalogu. Ukážeme potenciálním zájemcům, jak jsou české firmy schopny poskládat dohromady celou nemocnici,**“ říká Jana Vykoukalová. Zahraniční partneři si budou moci vybrat, co konkrétně si od Čechů koupí – pokud se tedy rovnou nerozhodnou pro kompletní dodávku jako Ghaňané či Papuánci.

Další aktivní firmou, která se orientuje na dodávky stavebních a technologických celků pro zdravotnická zařízení, je také **Block** z Valašského Meziříčí.

Firmou, která šíří slavné jméno českých zdravotnických prostředků v zahraničí, je bezpochyby výrobce nemocničních lůžek Linet. Pokud by si ale někdo představoval, že společnost, jež se postupně propracovala do absolutní světové špičky, se nyní nebude příliš ohlížet na ostatní české výrobce, není tomu tak. Velkým zastáncem spojování sil je také generální ředitel Linetu **Tomáš Kolář**. „**Díky takové spolupráci mohou české firmy více zaujmout zákazníka,**“ zdůrazňuje.

Know-how se nevypařilo

Tomáš Kolář připomíná, že Češi mají na co navazovat. Bývalé Československo

Velký význam mají podle zástupců jednotlivých firem společné aktivity ministerstva zahraničí a asociace AVDZP při podpoře exportu. Jde zvláště o projekty ekonomické diplomacie PROPED, kdy české ambasády zajišťují zahraniční mise zástupců českých firem. Tyto mise jsou cílené na konkrétní jednání s potenciálními partnery o možné budoucí spolupráci.

Na význam projektů PROPED, které českým firmám otevírají dveře na zahraniční trhy, upozorňuje **Pavel Kostka**, generální ředitel společnosti **EGO Zlín**. Ta se zabývá především vybavením složek integrovaného záchranného systému při řešení mimořádných událostí přírodního i průmyslového charakteru nebo válečných konfliktů. „**V těchto případech jsou projekty PROPED zcela nezastupitelné a umožňují navázat kontakty s čelnými představiteli států,**“ dodává Pavel Kostka.

Plní nemocnice

V rámci PROPEDů je podle Kostky důležitá spolupráce s dalšími resorty – na velmi dobré úrovni je například s ministerstvem obrany. Šéf společnosti **EGO Zlín** zdůrazňuje, že české firmy mají velké šance uplatnit se v dodávkách polních nemocnic a polních zdravotnických pracovišť. A to i díky spolupráci s odbornem zdravotnictví české armády. České armádní zdravotnictví ostatně patří k nejlepším ve světě.

Příkladem úspěšného PROPEDu je loňská mise českých firem do Jordánska, kdy společnosti **Linet, Medin a Embitron** předaly společný dar – speciální postel, traumatologické implantáty a přístroj k léčbě poruch prokrvení končetin – vojenské nemocnici **King Hussein Medical Center** v Ammánu. Dar otevřel dveře k českému exportu do jordánských státních a vojenských nemocnic. (Více v rozhovoru na straně 13.)

Jana Vykoukalová zmiňuje, že každý rok se v rámci projektu PROPED uskuteční 10-15 zahraničních misí. Důležité jsou i inomingové mise potenciálních zahraničních partnerů do Česka, na kterých AVDZP také spolupracuje s Černínským palácem.

JAN ŽIŽKA «

Podobné spojování sil v rámci celého odvětví podle Vykoukalové navazuje na předchozí aktivity jednotlivých firem, ke kterým se přidávají další společnosti. Kupříkladu firmy **Linet, MZ Liberec a TSE České Budějovice** přišly s konceptem společné nabídky nemocničních pokojů či porodních sálů, kdy se ukazují možné synergie výrobců jednotlivých zařízení – nemocničních lůžek, gynekologických křesel i porodních postelí v případě Linetu, rozvodů medicínských a technických plynů z Liberce, elektrotechniky a inkubátorů z Českých Budějovic.

bylo největším výrobcem zdravotnické techniky pro celou východní blok. „**Toto know-how se nevypařilo, zůstala tu schopnost vyvíjet i vyrábět kvalitní produkty,**“ uvádí šéf Linetu. Horší situace byla po sametové revoluci se schopností českých firem dobývat nové trhy. „**Obchodovat jsme se učili,**“ popisuje Tomáš Kolář tu hlavní výzvu, se kterou se muselo celé české odvětví zdravotnických prostředků poprat.

Nejnovější aktivity ale naznačují, že ani v obchodu a marketingu na tom nebudou české firmy do budoucna vůbec špatně.

ROZVOJOVÁ SPOLUPRÁCE DOSTÁVÁ ČERSTVÝ IMPULS

Česká republika chce být pro rozvojové země partnerem, ne pouhým dárce

» **Agenda 2030** a jí definovaných 17 cílů udržitelného rozvoje vychází z předpokladu, že pro eliminaci chudoby je třeba využívat synergií veřejné, soukromé, občanské i akademické sféry. Je zároveň zcela zřejmé, že rozvojové potřeby dnešního světa nelze uspokojit pouze z veřejných zdrojů a tradičními nástroji.

partnerské země požadují v současnosti změnu přístupu k zahraniční rozvojové spolupráci. Od představitelů rozvojových zemí, včetně prioritních zemí naší zahraniční rozvojové spolupráce, tedy Bosny a Hercegoviny, Etiopie, Gruzie, Kambodži, Moldavska a Zambie, často slýchám: „**Více než vaši pomoc potřebuje naše země investice a pracovní příležitosti.**“ To je pro nás podnětem k modernizaci zahraniční rozvojové spolupráce, ve které by měl soukromý sektor hrát klíčovou roli.

Prioritní témata

Českým firmám chceme usnadnit působení v rozvojových zemích, a to především v oblastech, které si Česká republika stanovila jako prioritní témata zahraniční rozvojové spolupráce a u kterých vidíme potenciál pro jejich zapojení. Jedná se o udržitelné nakládání s přírodními zdroji, ekonomickou transformaci a růst, zemědělství a rozvoj venkova. Mobilizaci soukromých zdrojů chceme podpořit cestou modernizace nástrojů zahraniční rozvojové spolupráce.

Program B2B České rozvojové agentury je již stálíci, funguje už pět let. Úplnou novinkou pro rok 2019 je program Závazek zahraniční rozvojové spolupráce, který jsme připravili ve spolupráci s Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou (více na str. 8). Dále jsme také aktualizovali jeden z dotačních titulů pro zapojení sektorových platform.

Sektorové platformy

Sektorové platformy by měly malým i velkým firmám usnadnit sdružování do konsorcií, posilovat vzájemnou spolupráci a synergie a navazovat kontakty

s akademickou a vědeckou sférou. Cílem je, aby firmy sdružené v platformě byly schopny nabídnout komplexní řešení, která mohou být realizována v rozvojových zemích ve spolupráci s místními partnery a veřejnou správou; nebo v místech stížených krizí ve spolupráci s mezinárodními organizacemi. Zapojení konzultačních firem může pomoci při definici konkrétního záměru. Využijeme-li spolupráce více aktérů, budeme schopni realizovat ambiciózní projekty.

Jsem přesvědčen o tom, že spolupráce s rozvojovými zeměmi má probíhat na bázi partnerství, které je výhodné pro obě strany a je oběma stranami vnímáno jako závazek. Věřím, že díky podpoře **Ministerstva zahraničních věcí a České rozvojové agentury** mohou české subjekty získat novou zkušenost i referenci, které pak mohou replikovat na dalších projektech. V souladu s Agendou 2030 tak rozvinuté země nebudou pouze v roli dárců, ale partnerů.

Effektivní výdaje

ČR v současnosti vydává 0,13 procent HDP na oficiální rozvojovou pomoc. Do roku 2030 má však dle závazku své výdaje navýšit až na 0,33 procent HDP. Naším cílem je, aby byly tyto prostředky využívány co nejefektivněji

Program B2B České rozvojové agentury

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Rozpočet B2B v mil. Kč	1	3	8	12	20	22
Počet projektů	4	21	21	20	58	62

Pramen: MZV ČR

a v souladu s průřezovými prioritami zahraniční rozvojové spolupráce, kterými jsou kromě řádné správy věcí veřejných také šetrné nakládání s přírodními zdroji a lidská práva včetně genderové rovnosti.

Doufám, že s pomocí nových nástrojů se nám podaří nadchnout další firmy pro udržitelný rozvoj a rozvojovou spolupráci. I nadále zůstávám otevřen konzultaci záměrů a tematických priorit.

VÁCLAV BÁLEK,
ředitel Odboru rozvojové spolupráce a humanitární pomoci, Ministerstvo zahraničních věcí «



FINANCOVÁNÍ ROZVOJE: „PILOT“ STARTUJE, NABÍRÁ NOVÝ SMĚR

Podpora českých firem, které se zapojí do rozvojové spolupráce v zahraničí, získává modernější tvář. Od příštího roku se kromě přímých dotací počítá se zapojením finančních nástrojů. Pilotním projektem se stává program *Záruka zahraniční rozvojové spolupráce*. Tuzemští investoři mohou získat 50procentní bankovní záruku na úvěr.



„Je to poprvé, co vyzkoušíme finanční nástroje v rámci zahraniční rozvojové pomoci,“ říká generální ředitel ČMZRB Jiří Jirásek. Foto: ČMZRB

Nový program připravilo ministerstvo zahraničí společně s **Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou (ČMZRB)**, která bude záruky poskytovat. Na záruku získá nárok firma, která investuje na rizikových trzích v rozvojových zemích. Podmínkou takové podpory je udržitelnost realizovaných investic, jejich rozvojový dopad a přidaná hodnota pro partnerskou zemi.

„Je to poprvé, co vyzkoušíme finanční nástroje v rámci zahraniční rozvojové pomoci,“ říká v rozhovoru pro časopis MED generální ředitel ČMZRB **Jiří Jirásek**. Dodává, že zatím jde o relativně malou částku. Ministerstvo zahraničí vloží do záručního fondu spravovaného bankou 50 milionů korun na rok 2019. Záruka zahraniční rozvojové spolupráce (ZRS) se bude vztahovat k úvěrům,

které na projekty rozvojové pomoci poskytnou investorům české komerční banky. Ve státním rozpočtu byly vyčleněny příslušné prostředky na rok 2019, ale jak vysvětluje Jiří Jirásek, program není nijak časově ohraničen.

Mezi finanční nástroje, které v řadě vyspělých zemí světa postupně nahrazují klasické dotace, patří kromě bankovních záruk také úvěry, případně i přímé kapitálové vstupy. Také Česko hodlá v budoucnu tyto nástroje využívat mnohem více než dosud.

Forma investiční pobídky

Záruku ZRS by měly podle **Václava Báčka**, ředitele Odboru rozvojové spolupráce ministerstva zahraničí, využívat české firmy, které mají potenciál investovat v rozvojových zemích.

„Reagujeme na poptávku těchto zemí. Potřebují investice do infrastruktury, do vytváření nových pracovních míst,“ uvádí Václav Bálek.

Gabriela Boiteux Pilná, která v Černínském paláci vede oddělení multilaterální rozvojové spolupráce, v této souvislosti zdůrazňuje, že také firmy si pochopitelně musí vyhodnotit příslušné projekty jako výhodné. A podpora ve formě Záruky ZRS přirozeně cílí na investory s dlouhodobými projekty, nikoliv na firmy, které po realizaci jednoho projektu v rozvojové zemi odtud zase odejdou.

Záruka ZRS je vlastně určitou formou „investiční pobídky,“ vysvětluje Václav Bálek. Upozorňuje, že podnikatel zároveň bude z 50 procent investovat finanční prostředky, které záruka nepokryje. „A tito investoři musejí počítat s vlastními náklady,“ dodává Bálek. Ministerstvo zahraničí každopádně hodlá novým programem podpořit dlouhodobé projekty, které mohou pomoci nastartovat ekonomiku rozvojových zemí. Může jít například o výstavbu čistíren odpadních vod, tepláren, solárních nebo vodních elektráren.

Podle Gabriely Boiteux Pilné mohou některé firmy do rozvojové země přesunout část své výroby, vyškolí tam nové zaměstnance. Tím se dále posílí rozvojový dopad projektů.

Návratná podpora

Návratné finanční nástroje typu záruk nebo úvěrů mají jednu velkou výhodu – mohou být využívány opakovaně. Pokud příjemce podpory splatí úvěr, finanční prostředky se vrací do příslušného fondu. V případě záruky zase

platí, že pokud není čerpána, finanční prostředky v příslušném fondu zůstanou. Jestliže se potvrdí, že návratné finanční nástroje mají smysl i v rámci české rozvojové pomoci, bude navíc možné v příštích letech posílit zmiňovaný záruční fond o další finanční prostředky.

Celkově je podle šéfa ČMZRB Jiřího Jirásky nutné počítat s tím, že na tradiční formu dotací bude do budoucna stále méně finančních prostředků – i z evropských zdrojů. A jak ukazuje například známý Junckerův balíček, směrem k využívání finančních nástrojů se již vydala celá **Evropská unie**. Ne vždy je možné sázet jenom na finanční nástroje – už proto, že různé formy podpory nemusí být ze své podstaty návratné. Zapojení českých investorů do rozvojových projektů ale může být ideální příležitostí k tomu, aby si všichni zainteresovaní uplatnění finančních nástrojů vyzkoušeli.

„Granty budou v rozvojové spolupráci stále převažovat, ale vývoj jde směrem k využívání finančních nástrojů. A díky novému programu v tomto ohledu držíme krok s evropským trendem,“ uvádí Gabriela Boiteux Pilná. To, že se Česko vydává cestou od grantů k investicím, má přitom jasnou logiku. „Když dáte někomu něco zadarmo, mnohdy to nefunguje. Na straně příjemce podpory by měla být jasná motivace, musí chtít do toho dát vlastní energii,“ dodává expertka ministerstva zahraničí. Program Záruka ZRS přitom bude důležitým testem toho, jak se nová forma podpory v rozvojové spolupráci osvědčí.

Václav Bálek doplňuje, že Česko je jedinou „novou“ členskou zemí EU, která začíná finanční nástroje v rámci rozvojové pomoci využívat. Zatím je nevyužívají ani všechny „staré“ země, které byly členy Unie už před rokem 2000.

Poprvé v Česku

Program Záruka ZRS se jako pilotní projekt může pochlubit několika důležitými prvky na českém trhu. Jak zdůrazňuje Jiří Jirásek, kromě novinky ohledně využití finančních nástrojů jako formy podpory rozvojové spolupráce je možné mluvit o průlomu i v dalších



„Záruku zahraniční rozvojové spolupráce by měly využívat české firmy, které mají potenciál investovat v rozvojových zemích,“ uvádí ředitel rozvojové spolupráce Václav Bálek z ministerstva zahraničí. Foto: MZV ČR

ohledech. Také sama ČMZRB, která od loňska plní úlohu národní rozvojové banky, se do podobných aktivit zapojuje poprvé.

Tato státní banka dále bude poprvé přímo podporovat české firmy na zahraničních trzích. Zatím taková podpora měla podle Jirásky spíše nepřímý charakter, když ČMZRB pomáhala malým a středním podnikům financovat nákup technologií a provoz, čímž přispívala k posilování jejich exportních kapacit.

A novinkou je také spolupráce ČMZRB s ministerstvem zahraničí, které se – jak uvedl v nedávném rozhovoru pro MED státní tajemník Černínského paláce **Miloslav Stašek** – stále více profiluje také jako ekonomické ministerstvo. „Za rozhodnutím ministerstva zahraničí vidím racionální úvahu, využití finančních nástrojů je dobrou strategií a ne všechna ministerstva takhle uvažují,“ dodává Jiří Jirásek.

Od ČMZRB jako národní rozvojové banky se očekává, že se kromě tradičních aktivit, které zastřešuje ministerstvo průmyslu, zapojí i do programů společně s dalšími resorty. Ministerstvo zahraničí se nyní stává jedním z nich.

Jiří Jirásek dále připomíná, že ČMZRB má zkušenosti s financováním malých a středních podniků v Česku od roku

1992 a stále více uplatňuje právě takzvané záruční schéma – pomáhá firmám v přístupu ke kapitálu, ručí jim za úvěry. To je velmi důležité v případech, kdy samy firmy těžko hledají vlastní formu ručení – kolaterálu.

Rozvojový dopad

Podle ředitele **České rozvojové agentury Pavla Frelichy** by se program Záruka ZRS mohl vhodně doplňovat i se stávajícím programem B2B – určeným také pro podporu firem, které se zapojí do rozvojových projektů. V tomto případě jde o klasické dotace, například i na studie proveditelnosti. „Díky takovým studiím se pak mohou generovat náměty a projekty, u nichž bude možné využít také zmiňovanou záruku,“ vysvětluje Pavel Frelich.

Role ČRA v celém programu pak spočívá i v tom, že se bude společně s ministerstvem zahraničí podílet na posuzování rozvojového dopadu jednotlivých projektů. „V tomto ohledu máme značné zkušenosti,“ zdůrazňuje Pavel Frelich. Jiný druh zkušeností nabídne zase **státní exportní pojišťovna EGAP**, která bude mít na starosti posuzování rizikovosti jednotlivých zemí, v nichž se budou rozvojové projekty uskutečňovat.

JAN ŽIŽKA <

OBCHODNÍ A HOSPODÁŘSKÉ DŮSLEDKY BREXITU

Hledání modelu hospodářských vztahů mezi EU a Británií je pokusem o racionální řešení dopadů iracionálního rozhodnutí britských voličů. Výrobci, obchodníkům i investorům na obou stranách Lamanšského průlivu je jasné, že dopady brexitu budou negativní, otázkou zůstává jak moc, pro koho nejméně a hlavně, zda se najde na obou stranách rozum a odvaha tyto dopady účinně zmírnit dohodou o vzájemných vztazích po brexitu.

po zveřejnění návrhu dohody o vystoupení v polovině listopadu 2018 není zdaleka vše vyjasněno. A to také proto, že ve hře mezi EU a Británií jsou dva druhy dohod. Ta o vystoupení, dle čl. 50, Smlouvy EU a ta o budoucích vztazích v celé řadě oblastí (možná celý balík dílčích smluv), uzavíraná EU dle čl. 207 a 218 Smlouvy o fungování EU jako partnerství s již nečlenskou zemí. V zásadě vyjednaná dohoda o vystoupení počítá s přechodným obdobím do 1. 1. 2021 i s možností dohodnout se na jeho prodloužení, v jehož průběhu budou nyní platná EU pravidla a standardy nadále upravovat pohyb mezi EU a Británií.

Pouze bez uzavření dohody o vystoupení by nastal „tvrdý brexit“, a to již 29. března 2019. Katastrofický scénář vztyčených plotů mezi EU a Británií je po oznámení základní shody o této dohodě naštěstí méně pravděpodobný, i když schvalovací proces na obou stranách může přinést překvapení.

Dle různých studií by byla ekonomika ČR pátou nejdotčenější brexitem „bez dohody“ z EU-27 (propad okolo 0,9 procent HDP jí předpovídá MMF). Obtíže by nastaly na prvním místě v odvětví výroby a prodeje automobilů, až po něm turistiky, zemědělství a finančních služeb. Navržená dohoda o vystoupení se tato negativa snaží odvracet tím, že veškeré zboží kontrahované do skončení přechodného období bude moci být i poté bez problému dodáno druhé straně.

Přechodně budou stejným způsobem chráněna práva k duševnímu a průmyslovému vlastnictví, označení původu potravinářských výrobků, hospodářská soutěž, spotřebitelé i životní prostředí. Současně je zřejmé, že k datu skončení přechodného období by měl být



Václav Šmejkal, Právnická fakulta UK a ŠKODA AUTO Vysoká škola

sjednán balík dohod upravující režim budoucích vztahů již zcela separovaných obchodních partnerů. Na jejich vyjednání mohou obě strany získat čas právě tím, že odsouhlasí prodloužení přechodného období za horizont roku 2020.

V této možné až střednědobé perspektivě je třeba nalézt nový typ partnerství EU s nečlenskou zemí překonávající mírou vzájemného sladění existující dohodu CETA mezi EU a Kanadou, avšak (pokud se nezmění postoj Británie) nezakládající plnou celní unii (jako má EU s Tureckem) ani volný pohyb osob (jako mezi EU a Švýcarskem). Bez komplexního partnerství nového typu by nevyhnutelně došlo na obnovení kontrol mezi EU a Británií, na vznik nových celních

a daňových (DPH) povinností (i při nulových clech by po vystoupení Británie z celní unie musel být prokazován původ zboží).

Dovozci z Británie by si do budoucna měli uvědomit novou odpovědnost dovozců zboží do EU (i za škodu způsobenou vadou výrobku) a s ní spojenou nutnost testování a certifikace v případech, kdy by britská schválení, průkazy shody atd., přestaly být v EU automaticky uznávány. A nejde jen o zboží, protože citlivější a pro liberalizaci náročnější je pohyb sofistikovaných služeb, dnes nerozlučně spojený i s pohybem osobních dat.

Jelikož se chce Británie vymanit z dosahu autority Soudního dvora EU, bude třeba najít efektivní mechanismus pro finální rozhodování vzájemných sporů. Něco již naznačuje dohoda o vystoupení, která zavede rozhodčí panely. Jejich povinnost obracet se na Soudní dvůr EU v otázkách spadajících do působnosti práva EU však skončí s přechodným obdobím.

Právně-ekonomické dopady brexitu by neměly zastínit ty lidské. Nebude-li dohodnuto jinak, práva občana EU přestanou po skončení přechodného období chránit Britý na kontinentu a kontinentálce v Británii, ačkoli ti dříve usazení si práva ve státě pobytu i poté zřejmě podrží. Do budoucna však podnikatelé, zaměstnanci, živnostníci, hledající práci, studenti a dílem i turisté přijdou při pohybu přes La Manche o svůj právek EU chráněný status a z něj vyplývající nárok na pobyt a „domácí“ zacházení ze strany úřadů hostitelského státu.

VÁCLAV ŠMEJKAL
Právnická fakulta UK a ŠKODA AUTO
Vysoká škola

STRATEGICKÁ PARTNERSTVÍ POMÁHAJÍ TAKÉ EXPORTU

Česká republika je menší (i když rádi říkáme středně velkou) zemí uprostřed Evropy. Aby takový stát mohl prosazovat své zájmy a cíle v rámci mezinárodního společenství, musí si odjakživa hledat partnery. Jak v oblasti politické, tak – jakožto otevřená ekonomika orientující se na vývoz – v oblasti ekonomické. Dnes bych se chtěl ale zaměřit na ty nejvýznamnější partnery České republiky, kteří leží mimo oblast **Evropské unie**.



Martin Tlapa, náměstek ministra zahraničních věcí

uvedeného výčtu vypadat. České investice v USA jsou na americké poměry relativně malé, postupně však rostou. České firmy vytvořily v USA již skoro 6000 pracovních míst a plánovaná investice v oblasti integrovaného řízení objektů ve výši 23 milionů dolarů přinese dalších 1500 míst.

Další mimoevropskou zemí, se kterou mají naše vztahy strategický charakter, je **Izrael**. První československý prezident **T. G. Masaryk** navštívil území tehdejší mandátní Palestiny již v roce 1927. Československo se podílelo i na formulaci rezoluce **OSN** o rozdělení Palestiny, jejímž přijetím stát Izrael vznikl, a podporovalo pak úsilí nového státu o přežití. Úzké vazby obou zemí byly obnoveny po pádu komunismu, již v únoru 1990 navštívil Izrael prezident **Havel**.

Následující dekady jsou charakterizovány intenzivním partnerstvím a čilou obchodní výměnou. Izrael se zařadil mezi nejdůležitější partnery ČR, objem obchodní výměny v r. 2017 překonal 1,3 miliardy dolarů a z pohledu českých exportérů se jednalo o třetí nejvýznamnější mimoevropský exportní trh po USA a Číně.

Významné strategické partnery má ČR i v Asii. Tato partnerství nemají tak hluboký historický základ, jako s USA a s Izraelem, zato jsou dynamická a charakterizuje je rychlý rozvoj ekonomických vztahů, turistického ruchu a zájem řešit bilaterální i zásadnější globální témata.

Zde bych na prvním místě rád uvedl **Čínu**. Důležitým momentem v našich bilaterálních vztazích s ČLR bylo zahájení a udržení pravidelného strategického dialogu ČR-ČLR na prezidentské úrovni. Čína je zemí, která funguje

silně vertikálně, takže návštěvy na nejvyšší úrovni slouží i jako platforma k naplňování strategického partnerství, rozvíjení bilaterálních vztahů, implementaci dohodnutých cílů a v případě nutnosti k řešení problémů například v přístupu českých firem na čínský trh.

S **Jižní Koreou** jsme uzavřeli strategické partnerství v roce 2015. Korea je významným investorem, ale nedostatek pracovních sil na českém pracovním trhu není pro další korejské investice příznivý. Uspokojivý je nárůst počtu korejských turistů a studentů.

ČR by také měla zájem dohodu o strategickém partnerství uzavřít s **Japonskem**, což japonské straně osobně sdělil premiér ČR během říjnového jednání v Bruselu. ČR se v posledních letech v Japonsku podařilo výrazně zviditelnit a zřetelně demonstrovat svůj zájem vztahy našich zemí posunout na vyšší úroveň. Obě strany se shodují na rozvoji spolupráce v bezpečnostní a vědeckotechnické oblasti a v obranném průmyslu.

Zájem o tuto formu spolupráce potvrdil během své nedávné návštěvy ČR i indický prezident. Obchodní výměna ČR s **Indií** stále stoupá, velmi pozitivně se také rozvíjí cestovní ruch a spolupráce v oblasti školství a kultury.

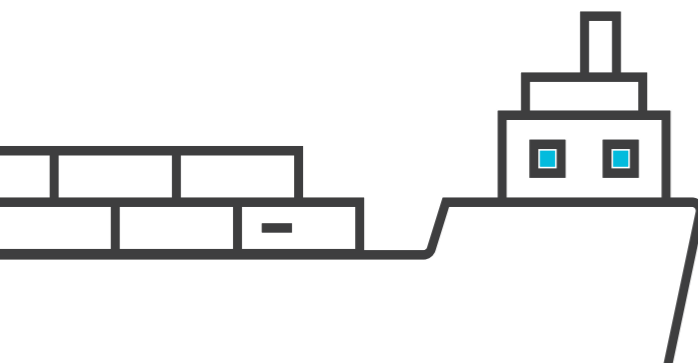
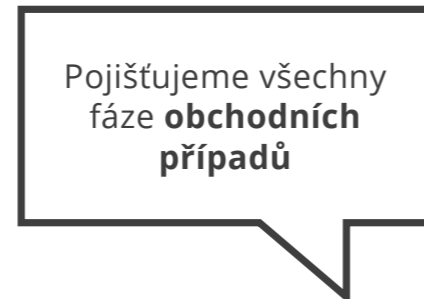
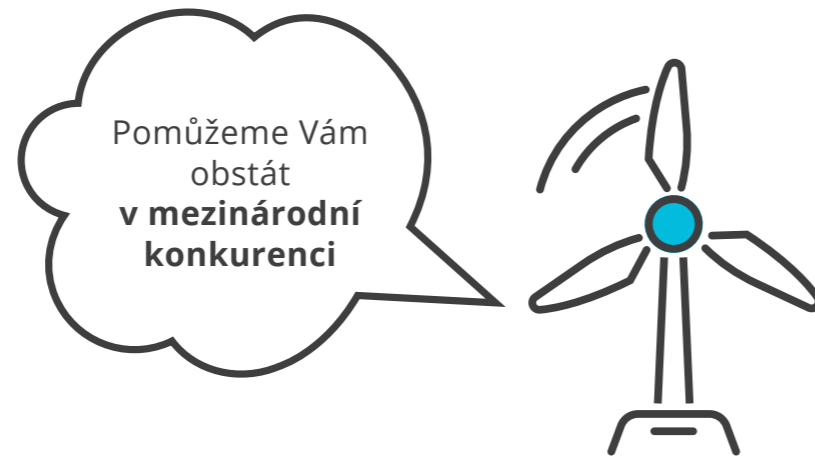
Strategická partnerství České republiky jsou různorodá, od hodnotových až po partnerství hodně ekonomicky zaměřená, ale dohromady plní hlavní cíl – posilují mezinárodní postavení naší země, její exportní potenciál a přispívají k naší bezpečnosti a prosperitě.

MARTIN TLAPA,
náměstek ministra zahraničních věcí



SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

Podporujeme české vývozce již od roku 1992



www.egap.cz, akvizice@egap.cz



Rozhovor s Petrem Hladíkem:

ČEŠTÍ LÉKAŘI SE STALI V JORDÁNSKU HVĚZDAMI

Pomoc, kterou poskytují české lékařské týmy v jordánských uprchlických táborech, se stala inspirací pro podobné aktivity zemí jako Francie, Spojené státy nebo Itálie. Bývalý velvyslanec v Jordánsku **Petr Hladík** dále upozorňuje, že spolupráce s Čechy navíc byla pro jordánské doktory příležitostí, jak se něčemu přiučit. „*Zájem lékařské odborné veřejnosti v Jordánsku o práci našich doktorů byl obrovský,*“ říká Petr Hladík.

Dobrá pověst, kterou Česko získalo i díky pomoci doktorů, pomáhá také tuzemským exportérům. „*Nemusí jít jen o zdravotnický export,*“ upozorňuje český diplomat. Na postu ambasadora v Ammánu působil posledních pět let. Nyní se Petr Hladík bude v Černínském paláci zabývat celým Blízkým východem jako ředitel příslušného teritoriálního odboru.

Hodně se mluví o tom, že bránit migraci je třeba už mimo Evropu, co nejbližší konfliktním oblastem. Jak k tomu směřují české aktivity v Jordánsku?

Jordánsko sice není zdrojovou zemí migrace, ale sousedí s oblastí nejvážnějších konfliktů na Blízkém východě v Sýrii a Iráku. V Jordánsku dnes žije milion a půl Syřanů. Naše aktivity v Jordánsku je tedy možné označit za pomoc on the ground, na místě. Do Jordánska přicházeli uprchlíci nejen ze Sýrie, ale také

z Iráku, Libye i dalších zemí. Nepřicházeli proto, když to řeknu s nadsázkou, že by tam byla tráva zelenější, ale protože jim v jejich zemi šlo o život. Tito uprchlíci se zpočátku v Jordánsku relativně bezproblémově integrovali díky společné kultuře, náboženství i jazyku.

Riziko jejich další migrace z Jordánska tedy bylo nižší než z jiných zemí?

Tohle platilo v počátcích konfliktu. Počty uprchlíků se ale zvyšovaly, a to v zemi, která má sama pouze

6,5 milionu obyvatel. Umíte si představit, pod jakým tlakem se ocitly jordánské zdravotnictví, školství, sociální systém. Na severu Jordánska, kam přicházeli kmenově a klanově spříznění lidé ze Sýrie, se ve školách vyučovalo na dvě směny. Ti nejzranitelnější Syřané, kteří neměli jinou možnost, se koncentrovali v uprchlických táborech. Šli tam s tím, že v táborech zůstanou dva nebo tři měsíce. Postupně zjišťovali, že konflikt bude trvat dlouho a že jim v táborech chybí základní věci – elektřina, voda, zdravotní péče...

Vy jste se s tou situací seznamoval přímo na místě?

Jezdili jsme tam už od roku 2013, abychom se seznámili se situací, a později proto, abychom pomáhali administrativně pomoci z České republiky. Jestliže uprchlíci zůstávají rok, dva nebo tři na jednom místě, kde nemají ani elektřinu, přivádí je to samozřejmě k myšlence posunout se dál. Byl jsem hodně hrdý, když Češi prostřednictvím ministerstva vnitra zafinancovali elektrifikaci největšího uprchlického tábora Zátari, kde i dnes žije 80 tisíc lidí. Česko poskytlo na elektrifikaci více než 40 milionů korun. Díky tomu bylo možné vytvořit stabilní elektrickou síť a garantovat, že lidé budou mít v určitých hodinách elektřinu. Také se snížily měsíční náklady správy tábora na elektřinu – klesly z milionu dolarů na zhruba 300 tisíc dolarů.

V tomto případě tedy Češi zajišťovali financování... Jak tomu bylo v dalších případech?

Tento projekt jsme financovali, vlastní elektrifikaci zajišťoval Úřad vysokého komisaře OSN pro uprchlíky, který do prací zapojil místní firmy i samotné uprchlíky. Tím se efekt pomoci ještě zvýšil. V dalším táboře Azraku se Čechům podařilo zapojit také Němce a společně jsme financovali výstavbu kuchyněk, aby lidé mohli odděleně bydlet a vařit. Pomohli jsme prakticky všem obyvatelům tábora, což je z hlediska pravidel humanitární pomoci ideální. A už v roce 2013 začal český zdravotně humanitární program **MEDEVAC**. Odvezli jsme několik dětí na léčení v Česku. Po konzultacích s lékaři jsme ale dospěli k závěru, že místo drahého a náročného převážení lidí k léčení bude efektivnější, aby do Jordánska přiletěly české lékařské týmy.

Na jakou formu pomoci se tyto týmy zaměřovaly?

Začínaly s dětskou kardiologií, čeští lékaři dokázali během jedné mise odoperovat deset, patnáct dětí. To byl velký úspěch. Pak jsme zjistili, že hodně lidí v táborech má velké problémy kvůli kataraktě, šedému zákalu. Jeho odstranění je relativně jednoduchá operace, která ale významně zlepšuje kvalitu života. Čeští lékaři dokázali za jednu misi odoperovat třeba 150 pacientů.

Zájem o české know-how

Zaznamenal jsem informace, že zatímco jiné země do Jordánska vysílaly

v rámci lékařských týmů dobrovolníky nebo studenty, v českých misích MEDEVAC byli špičkoví doktoři.

Každý tým vedl minimálně profesor nebo docent, opravdu zkušený lékař. Kredit českých lékařů v Jordánsku výrazně stoupl. Úspěšnost jejich operací byla téměř sto procentní. Byl o ně obrovský zájem, bohužel se zdaleka nedostalo na všechny zájemce. Ale třeba během roku 2017 v Jordánsku působilo čtrnáct lékařských týmů, které odoperovaly přes 900 pacientů. Jordánští lékaři, se kterými naši doktoři spolupracovali, navíc získali skvělou příležitost se něčemu přiučit. Zjistil jsem, že třeba lékařů v oblasti dětské kardiologie je na celém světě asi jen 200, jsou to vlastně takové operní hvězdy v medicíně. A Jordánci dosud žádné takto specializované lékaře neměli. Zájem lékařské odborné veřejnosti v Jordánsku o práci našich doktorů byl obrovský.

Program MEDEVAC údajně inspiroval k podobné formě pomoci i řadu dalších zemí včetně Američanů, Francouzů a Italů?

Přesně tak. Američané začínali s kardiologickými operacemi ještě dříve než my, takže zpočátku jsme se trochu přiučili my u nich. Později ale ostatní chodili za námi a zajímali se o naše know-how. My jsme ty lékařské týmy pomáhali propojovat, ambasáda v tomto ohledu funguje jako prostředník. Také jsme se pochopitelně snažili úspěch našich doktorů prodat, medializovat. Myslím, že se to dařilo. Když jsem přijel do Jordánska, lidé si tam vybavovali maximálně bývalé Československo. Dnes už mnohem více vědí také o České republice.

Jak může tahle dobrá pověst pomáhat českému zdravotnickému exportu? Pokud vím, jordánské zdravotnictví je ve srovnání s ostatními zeměmi Blízkého východu na relativně vysoké úrovni... Asi se tam mohou rýsovat nové exportní příležitosti?

Jordánsko je takový hub, ročně tam jezdí zhruba 40 tisíc takzvaných zdravotnických turistů z dalších zemí, zejména ze zemí Perského zálivu, aby podstoupili různé operace. A v jordánském zdravotnictví skutečně vidíme velký potenciál i pro české exportéry. Museli jsme ale nejdříve vyřešit jeden docela zásadní problém. V Jordánsku totiž existuje seznam zemí, ze kterých je povoleno dovážet zdravotnickou techniku do státních a vojenských zařízení. Tento seznam vznikl někdy v osmdesátých

letech a figurovaly v něm státy, kterým se dřív říkalo vyspělá kapitalistická cizina. My jsme na seznamu nebyli, stejně jako Poláci, Maďari a další.

Jak se dostat na seznam

Jak se vám podařilo tento problém vyřešit?

Ve spolupráci s příslušným odborem ministerstva zahraničí v Praze jsme připravili projekt ekonomické diplomacie, takzvaný PROPED, v jehož rámci se v Jordánsku prezentovaly české firmy. Společnost **Linet** dokonce darovala vojenské nemocnici **King Hussein Medical Center** několik speciálních zdravotnických postelí. Objednal jsem se u tehdejšího jordánskému premiéra, abych mu vysvětlil, že nemůžeme poskytnout dar, protože nejsme na seznamu. A díky tomu se podařilo Českou republiku na seznam zařadit. Teď už záleží na šikovnosti jednotlivých firem, protože konkurence je v Jordánsku velká.

Ale ta dobrá pověst českých lékařů asi může k podobným zakázkám přispět?

Určitě. A nemusí jít jen o zdravotnický export. Myslím, že některé české firmy se už dostaly k zajímavým kontraktům právě díky dobré pověsti naší země – a to i v nejvyšších vládních kruzích v Jordánsku. Jordánci se například rozhodli rozšířit výkon dvou svých elektráren a turbíny do nich dodává společnost **Doosan Škoda Power**. (O této plzeňské firmě čtěte více v zářijovém vydání časopisu *MED*.) Jordánská instituce **King Abdullah Design and Development Bureau**, což je fakticky největší jordánská zbrojovka a výzkumná agentura, zase začala spolupracovat se společností **Tatra**. V letech 2016-2017 se naše obchodní výměna s Jordánskem zdvojnásobila. Zatímco naše pomoc byla na úrovni desítek milionů korun, vzájemný obchod se teď pohybuje v řádu stovek milionů.

Pokud jde o energetiku, v Jordánsku se také rýsovaly velké zakázky pro české firmy při stavbě tamní jaderné elektrárny. Z této stavby ale sešlo, Jordánci nyní uvažují o menších reaktorech, což je hudba dost vzdálené budoucnosti.

Úloha ambasády spočívá v otevírání dveří, tak jak se nám to podařilo v případě zdravotnického seznamu. Za svůž možná největší diplomatický úspěch ale považuji to, že se nám v roce 2017 po devíti letech vyjednávání podařilo

během návštěvy jordánskému premiéru v Praze uzavřít dohodu o mírovém využívání jaderné energie. To je totiž podmínka sine qua non, bez které by se české firmy a výzkumné instituce vůbec nemohly do projektů v oblasti jaderné energie zapojit. Ten projekt, o kterém mluvíte, je teď skutečně u ledu. Nicméně například **Ústav jaderného výzkumu v Řeži** spolupracuje s Jordánskou komisí pro atomovou energii, na školení do Česka jezdí jordánští jaderní inženýři. Často jde o projekty financované **Mezinárodní agenturou pro atomovou energii** nebo **Evropskou unií**.



» Petr Hladík s jordánským králem Abdallahem II. Foto: Yousef Allan, Royal Hashemite Court (RHC)

Dlouhá trať v Orientu

Jako ředitel odboru teď budete mít na starosti celý Blízký východ. Ten zůstává oblastí mnoha konfliktů, navzdory optimismu, který v některých pozorovatelích vyvolávalo arabské jaro. A zdá se, že ani ekonomický potenciál regionu není tak nadějný, jak se mohlo v minulosti zdát.

Jsem ekonomický laik, ale vím, že více než osmdesát procent našeho exportu směřuje do Evropské unie. A Evropa není nafukovací. Pokud chceme jako exportně založená ekonomika dále růst, musíme hledat nové trhy. Na konci devadesátých let jsem sloužil v Jemenu. Tehdy pro mě bylo obrovským překvapením, když jsem viděl, že nejčastější značkou auta v hlavním

městě Sanáa byla **Škoda**. Za mého působení tam Češi prodali třináct letadel L-39. Často zaznívá argument, že na Blízkém východě a v severní Africe si mnozí pamatují tradiční československé značky. Myslím, že tohle už moc nefunguje. Dodnes ale hraje roli třeba to, že dva tisíce Libyjců získaly v Československu vysokoškolské vzdělání. Iráčtí piloti zase byli zvyklí létat s letadly L-139, a také proto se nám tam nedávno podařilo tato letadla opět prodat.

Vladimír Müller, majitel společnosti Dr. Müller Pharma, mě v rozhovoru pro



» Vladimír Müller s jordánským králem Abdallahem II. Foto: Yousef Allan, Royal Hashemite Court (RHC)

toto vydání časopisu MED překvapil, když říkal, že jeho firma nyní bude své výrobky dodávat právě do Libye. Přesto platí, že od libyjského trhu mnozí exportéři v minulosti očekávali daleko víc.

V diplomacii i byznysu platí, že vaše aktivity vám většinou nepřinášejí okamžité výsledky. Jde o běh na dlouhou trať. Navázání spolupráce nebo obnovení kontaktů nějakou chvíli trvá, zejména v Orientu. Vzpomínám si, že když jsme v roce 1995 otevírali ambasádu v Saúdské Arábii, Saúdové měli ve svých cestovních pasech uvedeno, že platí pro všechny země světa kromě zemí bývalého komunistického bloku. Dnes se k nám jezdí léčit tisíce lidí ze Saúdské Arábie a dalších zemí Zálivu. I to může dříve či později prospět

našemu exportu. Blízký východ určitě není jednoduchý a my také nemáme tak silné hráče, jakými jsou firmy západního světa typu **Siemens**. Pořád ale máme v tomto regionu docela dobré jméno.

Víno není tabu

Jak vnímáte roli velvyslance v ekonomické diplomacii? A jak moc jste se jí jako velvyslanec věnoval v porovnání s ostatními aktivitami?

Dá se říct, že nejvíc. Ambasáda a velvyslanec mohou podpořit exportéry už tím, že jejich projektům dodají vážnost, když je tak či onak zaštití. Z vlastní zkušenosti vím, že takto to funguje v Libyi, Jemenu i Jordánsku. Řeknu to lidově – když velvyslanec zvedne zadek, sedne si společně s podnikatelem do auta s vlajkou a jedou společně na jednání, zvláště v Orientu to pořád hraje velkou roli. Třeba v Jordánsku žije určité procento křesťanů, není tam prohibice, takže velvyslanec může pozvat tamní obchodní partnery na skleničku do své rezidence nebo do hotelu...

Takže v Jordánsku není problém pozvat někoho na skleničku?

Není. Ti, kteří víno nepijí, si ho nedají, ale pozváním nic nezkažte. Alkohol není žádné tabu ani v rozhovoru. Málokdo ví, že v Jordánsku dvě známé rodiny dodnes produkují víno.

Víno produkovaly i některé další arabské země. Například také Alžíráné. Pokračují v tom?

Ano.

Ale asi ho příliš neprodukuje pro domácí trh...

To asi ne, ale také v Alžírsku jsem si kupoval alžírské víno. Stejně tak v Tunisku, samozřejmě v Libanonu i v Jordánsku. A třeba na palestinských územích Češi pomáhali s výstavbou pivovarů. Takže i v téhle oblasti máme co nabídnout, byť by se mohlo zdát, že to je nemyslitelné. V době, kdy jsem sloužil v Jemenu, se tam běžně prodávalo nealkoholické pivo. A v nejlepších hotelích také alkohol.

JAN ŽIŽKA «

MEDIN LÁKÁ INOVÁTORY, MÍŘÍ I NA VZDÁLENÉ TRHY

Model stehenní kosti ve svěráku, mladí lékaři zkoušejí upevnit dlahu. Nechybí tu malé vrtačky, hřeby, fixátory. Tématem tohoto školení v prostorách firmy **Medin** v Novém Městě na Moravě je femur. Jinak tady stehenní kosti neřeknou. Hřeby, které se využívají při zlomeninách femuru, ostatně patří k nejprodávanějším implantátům.

To, že Medin podporuje podobná školení, která vedou zkušení lékaři z nejlepších českých nemocnic, jasně zapadá do celkové strategie firmy. Nástupce někdejší **Chirany** je tradiční strojírenskou firmou, jež se zaměřuje na výrobu lékařských nástrojů a implantátů. V novoměstském areálu můžete navštívit také kovárnu, kalírnu i omílárnu. Zdaleka ale nejde o čistě výrobní firmu – Medin se silně orientuje na vývoj, distribuci i vzdělávání. Součástí novoměstského areálu jsou i školící prostory, kde se lékaři a sestry učí pracovat s tamními výrobky.

„Naši vizí je, že nechceme být železářství, ale že chceme dodávat komplexní službu,“ říká generální ředitel Medinu **Milan Ettel**. „Lékaři si na našich kurzech mohou nástroje osahat. Podobná školení pořádáme i pro sestřičky-instrumentářky,“ dodává Milan Ettel. Díky tomu získávají užitečné znalosti, vědí, jaké nástroje, kdy a proč mají při operacích doktorům podávat.

Už pohled na webové stránky Medinu ukazuje, jak aktivní přístup firma

zvolila pro spolupráci s lékaři a dalšími profesionály při vývoji a inovaci nových implantátů a nástrojů. Medin vyzývá své potenciální partnery, aby přicházeli s novými nápady nebo se zapojili do běžících projektů, aby pomáhali odstraňovat slabá místa výrobků, se kterými pracují a aby přispívali k vyššímu komfortu pacienta i práce lékaře.

Od zubů k ortopedii

Někdejší Chirana, která příští rok oslaví své sedmdesátiny, původně začínala s výrobou stomatologických nástrojů. Už brzy po svém vzniku se zaměřila také na chirurgii. Po sametové revoluci firma prošla zaměstnaneckou privatizací, jejím dalším klíčovým oborem se stala traumatologie a před dvanácti lety ortopedie – poté, co Medin koupil medicínskou část někdejší pražské walterovky, společnost **Walter Medica**.

Milan Ettel uvádí, že část produkce tvoří smluvní výroba pro významné zahraniční partnery v Německu a Spojených státech. Jde ale o menší část, naprostou

většinu výrobků Medin prodává pod vlastní značkou. Tržby ze smluvní výroby dosahují zhruba 70 milionů korun, celkové tržby cca 350 milionů.

Letos přišla významná akvizice, která může dále posílit pozici firmy na důležitém německém trhu. Medin kapitálově vstoupil do německé společnosti **Tantum**, která se zaměřuje na distribuci traumatologických nástrojů a implantátů. V Novém městě dnes vyrábějí přes 22 tisíc „položek“, dvě třetiny celkové produkce míří na export.

Unikátní implantáty

Milan Ettel je zvláště hrdý na implantáty, které vznikly díky mimořádným vývojovým projektům. Jde zvláště o hřeb **C-NAIL** pro zlomeniny patní kosti a **dlahy OMEGA** určené na zlomeniny v oblasti pánve. C-NAIL, který nedávno získal významné ocenění na traumatologickém kongresu v Berlíně, vyvinul traumatolog **Martin Pompach z Chirurgické kliniky Pardubické nemocnice**. Martin Pompach zahájil vývoj patního hřebu před více než deseti lety, spojil síly s německými lékaři **Hansem Zwippem a Michaelem Amlangem z Univerzitní kliniky v Drážďanech** a následně také s firmou Medin. Ta uvedla implantát na trh zhruba před šesti lety.

Výhodou hřebu C-NAIL je to, že při jeho implantaci vznikají jen drobné rány. Tím pádem je nižší riziko vzniku infekce, rehabilitace bývá rychlejší. Hřeb se zavádí do patní kosti pod úponem Achillovy šlachy a pomocí sedmi šroubů fixuje rozlomené fragmenty.

Dalším významným projektem je podle ředitele Ettela v současnosti projekt hřebu do ulny – loketní kosti – ve spolupráci s profesorem **Pol Maria Rommensem z Univerzitní nemocnice v německém Mainzu**.

Příští velké věci

A jakým směrem míří Medin do budoucna? Milan Ettel nepředpokládá, že by se firma pouštěla do nějakého dalšího medicínského oboru. Hledání nových materiálů a nových postupů je ale nikdy nekončícím procesem. Zajímavou příležitostí může být do budoucna například sportovní medicína. Roste poptávka po šetrnějších materiálech. „Stává se, že sportovcům, či spíše víkendovým sportovcům, kteří se rychle pouštějí do dalších aktivit, se jejich zranění obnovují. Pak je potřeba zákrok opakovat, ale titanové šroubky, které se používají na fixaci přetržených vazů, se obtížně odvrátávají a navíc se do rány mohou dostat jejich zbytky. Pracujeme tedy na fixačních prvcích z měkkého nebo samoresorbovatelného materiálu,“ vysvětluje generální ředitel Medinu.

Dříve nebo později se také pravděpodobně začnou využívat čipy v endoprotézách nebo chirurgických nástrojích. Čipy budou upozorňovat na případné problémy tím, že detekují riziko vzniku infektu, možně uvolnění endoprotézy, a umožní sledovat další nastavené parametry.

Nabídka Medinu se dále může přizpůsobovat dalšímu novodobému trendu – jednorázovým chirurgickým zákrokům na soukromých klinikách. Některé firmy už začínají nabízet jednorázové sterilní balení operačních setů včetně implantátů.

Trvalá partnerství

Sázka na dlouhodobý přístup – ať už jde o vývoj, školení nebo distribuci, se pochopitelně projevuje i ve strategii pro zahraniční trhy. „Nesnažíme se naše výrobky pouze jednorázově vyvézt, jde nám o to, aby náš vztah se zahraničními partnery byl trvalý,“ vysvětluje Milan Ettel.

Zajímavé trhy podle něj mohou být i geograficky hodně vzdálené – jako například Kolumbie nebo Vietnam: „V těchto zemích se nezaměřujeme na jednání s jednotlivými nemocnicemi, hledáme distributora, se kterým bychom dokázali dodávat naše nástroje a implantáty opakovaně.“ Medin pak dokáže lépe přizpůsobit svou nabídku a například vyrábět kratší implantáty, které odpovídají vzrůstu tamních obyvatel. Ze vzdálenějších trhů se v poslední době také nadějně rýsuje Brazílie, kde Medin v současnosti dokončuje registraci.



» Setkání českých a slovenských chirurgů na Moravě. Foto: Medin

Novoměstská firma je podle ředitele Ettela také schopna uspořádat například workshop ve Velké Británii nebo naopak pozvat zahraniční lékaře na školení do Česka a zároveň jim nabídnout odbornou diskusi s firemními vývojáři. Některé podobné aktivity mohou být i součástí české humanitární pomoci. „V rámci programu **MEDEVAC** jsme tady například školili lékaře z iráckého **Kurdistanu**,“ poznamenává Milan Ettel.

Medin vyváží do vzdálenějších oblastí světa, důležitým trhem ale zároveň pořád zůstává Evropa. „Hodně si slibujeme od **Bulharska, Rumunska nebo Polska**,“ upřesňuje Milan Ettel.



» Účast Medinu v projektu ekonomické diplomacie PROPED – předání daru českých firem vojenské nemocnici King Hussein Medical City v Ammánu. (Více o tomto daru v článkách na stranách 5 a 13.) Foto: Medin

Šéf Medinu oceňuje pomoc, kterou exportérům poskytují české ambasády – ať jde o celkové poradenství, nebo asistenci ve specifických případech typu vymáhání pohledávek v dané

zemi. Přínosné jsou podle něj také další aktivity českého ministerstva zahraničí včetně podpory zahraničních oborových misí tuzemských firem, nebo naopak incomingových misí jejich potenciálních zahraničních partnerů do Česka.

Obavy kolem certifikace

Velké starosti ale dělá Milanu Ettelovi stávající i nově chystaná evropská legislativa, která inovacím vůbec nepomáhá: „Občas musím vysvětlovat, že dříve než za tři roky se inovovaný výrobek na trh nedostane. Jenom klinické zkoušky zaberou rok a půl.“ Přitom smysl podobných zkoušek je v řadě případů diskutabilní.

Stejně jako mnohé další firmy z oboru má také Medin velké obavy ze současné situace kolem takzvaných notifikovaných osob, které certifikují zdravotnické prostředky. V Česku jsou takové instituce dvě – státní podnik **EZÚ Praha** a institut pro testování a certifikace **ITC Zlín**. Už delší dobu se táhnou spory s Evropskou komisí ohledně kvality těchto notifikovaných osob. Brusel sice kývl na to, že mohou své služby poskytovat ještě do konce příštího roku, ale další osud je značně nejistý.

Od května 2020 má přitom začít platit nová legislativa, na kterou by měly být stávající nebo případně nové notifikované osoby připraveny. Zatím to tak nevydává. Milan Ettel upozorňuje, že hlasy, podle nichž by pak mohla řada menších českých výrobců zdravotnických prostředků zaniknout, jsou v Česku slyšet stále častěji.

JAN ŽIŽKA <<



» Školení lékařů v Medinu na téma osteosyntéza v praxi. Foto: Medin

DR. MÜLLER PHARMA: RODINNÁ FIRMA, CO NENÍ NA PRODEJ

Na fotbalovém hřišti se střetávají mužstva kuvajtských doktorů a farmaceutů. Všichni mají na dresech nápis **Varikosan**. Jde o léčivý bylinný přípravek z Česka, který pomáhá bolavým nohám – ve formě tablet nebo masážního gelu. Do arabské země ho dodává tuzemská společnost **Dr. Müller Pharma** z Hradce Králové.

Fotbalová liga kuvajtských doktorů a farmaceutů je tak propojena s marketingovými aktivitami, které zajišťuje tamní partner české firmy. „V Kuvajtu máme byznys, který nám dělá opravdu velkou radost,“ říká majitel a ředitel hradecké firmy **Vladimír Müller**.

Jeho středně velká společnost se dvěma stovkami zaměstnanců je největším nezávislým výrobcem výživových doplňků, kosmetiky, léčiv a zdravotnických prostředků v Česku. Po desetiletém působení na kuvajtském trhu tam nyní Dr. Müller Pharma chystá také přesun části své výroby přípravků, které jsou určeny pro země Blízkého východu.

Tlak na to, aby dodavatelé různých produktů v dané zemi také vyráběli, je patrný i v mnoha dalších zemích. Dr. Müller Pharma je společností z větší části zaměřenou na export, vyváží do téměř čtyř desítek zemí. Její majitel ale hodlá zachovat především výrobu v Hradci Králové. Pro přesun části

výroby do Kuvajtu nicméně mluví jak dlouhodobé působení na tamním trhu, tak poměrně vysoký objem tamních tržeb kolem 1,5 milionu eur. To je zhruba desetina celkových tržeb hradecké firmy, včetně dceřiné společnosti **Megafyt Pharma** – výrobce léčivých bylinných čajů ve Vraném nad Vltavou.

„Určitě se nechystáme vyrábět v zemích, kde s dodávkami na tamní trh teprve začínáme,“ uvádí Vladimír Müller, i když se tam s podobnými požadavky také setkávají.

Export znamená růst

Hradecká firma, která vznikla v roce 1995, dnes podle jejího majitele stojí

na třech nohách. Tou první je český a slovenský trh, kde je Dr. Müller Pharma už více než dvě desetiletí silnou a dobře známou značkou. Druhou nohu tvoří smluvní výroba pro partnery – jak menší společnosti, tak i nadnárodní firmy.

Pro další rozvoj je pak nejdůležitější třetí noha – sílíci export produktů pod vlastní značkou. A to do řady oblastí světa – do zemí bývalého Sovětského svazu, na Blízký východ, do Asie i celé severní části Afriky. Nově také do zemí jako Moldavsko, Saúdská Arábie, Vietnam. Čtenáře zpráv o bezpečnostní situaci v severní Africe určitě zaujme, že novým trhem se nyní stává Libye.

„Má smysl růst hlavně s vlastní značkou,“ zdůrazňuje Vladimír Müller a upřesňuje, že na zahraničních trzích se už dnes výrobky označené „brandem“ jeho firmy podílejí na celkových tržbách 90 procent. Výjimkou je západní Evropa, kde se Dr. Müller Pharma prosazuje zejména díky smluvní výrobě. V Česku tvoří produkty s vlastní značkou 60 procent celkových tržeb. Větší část produkce dnes stále tvoří doplňky stravy a kosmetika, kosmetika a zdravotnické prostředky, postupně se rozvíjí výroba léčiv.

Náročný vstup na trh

Vstup na nový trh je ovšem v případě specifických produktů Dr. Müller Pharma poměrně složitou záležitostí. Nejdříve je nutné získat v dané zemi registraci, což trvá 1–3 roky. Tomu pochopitelně předchází dohoda s potenciálním klientem. Občas se



Fotbalová liga kuvajtských doktorů a farmaceutů – s českým Varikosanem na prsou. Foto: Dr. Müller Pharma

stává, že po té době místní partner ztratí zájem a je třeba hledat jiného. „Je dobré, aby byl klient od počátku na celém procesu zainteresovaný a na registraci se finančně podílel,“ popisuje preferovaný model Vladimír Müller.

Majitel hradecké společnosti oceňuje, jak exportérům pomáhá **Hospodářská komora, Svaz průmyslu a dopravy a ekonomická diplomacie** – ať už jde o zprostředkování kontaktů v zahraničí nebo účast v podnikatelských misích. „Například v Gruzii chystáme prezentaci pro lékárníky na tamní české ambasádě.“ Podobné akce přímo na půdě zastupitelských úřadů pak v očích potenciálních partnerů zvyšují důvěryhodnost českých exportérů.

Nakopnutí v roce 2000

Prvním velkým mezníkem v rozvoji společnosti byl rok 2000 – tehdy Dr. Müller Pharma koupila vlastní areál v hradeckém Pouchově. „Taková změna vás hodně nakopne. Do roku 2000 jsme platili poměrně vysoké nájem, od té doby jsme se mohli více soustředit na vlastní rozvoj a investice do nových výrobních objektů,“ říká Vladimír Müller. Zhruba před dvěma lety pak firma zahájila výrobu ve vedlejším novém areálu, čímž zdvojnásobila svou výrobní kapacitu. Podle majitele je nový areál nejmodernější českou fabrikou na výrobu farmaceutických polotuhých, emulzních a tekutých přípravků.

Dalším důležitým rozhodnutím byl před časem vstup na trh farmaceutických a medicínských pastilek. Na jejich výrobu v „režimu správné výrobní praxe pro výrobu léčiv“ se dnes zaměřuje pouze osm firem v Evropě. A právě díky pastilkám se Dr. Müller Pharma stala zajímavým smluvním partnerem pro nadnárodní společnosti.

Nezávislost a flexibilita

Sama hradecká společnost ale zůstává striktně rodinnou firmou – bez jakýchkoliv kapitálových investic.

„To, že se vyhýbáme kapitálovým investicím, nám zajišťuje nezávislost, a tedy také flexibilitu,“ vysvětluje Vladimír Müller. Zdůrazňuje, že cítí velkou odpovědnost vůči zaměstnancům firmy. „Máme tady úžasný tým. Někteří starší zaměstnanci v minulosti zažili i krušnější časy. Dobře vědí, že jsme žádné zisky neprojedli, a váží si toho.“ Ve firmě pracují také celé rodiny.

„Už si nás někteří zájemci chtěli koupit, dostávali jsme různé nabídky. K prodeji ale nevidíme žádný důvod.“ Vladimír Müller podle vlastních slov nepotřebuje, aby byla jeho firma tou největší. Růst je ale potřeba a jednou z možností jsou případné akvizice. Zkušenosti už tu jsou. Dr. Müller Pharma si to už vyzkoušela, když koupila společnost Megafyt Pharma. Ta svými čaji zajímavým způsobem obohatila její produktové portfolio.

Základem úspěchu jsou podle majitele firmy nejvyšší možné nároky na kvalitu a kontrolu látek ve vlastní laboratoři. „Nemáme dvě měřítka kvality, na výrobu a testování léčiv i doplňků stravy kládeme stejně vysoké nároky,“ upřesňuje. Kontrolní laboratoř Dr. Müller Pharma, která se nachází také v hradeckém Pouchově, stále více využívají i další výrobci léčiv i doplňků stravy.

Kořeny na univerzitách

Zásadním tématem pro Vladimíra Müllera zůstává spolupráce s univerzitami – jak se zmiňovanou Farmaceutickou fakultou Univerzity Karlovy v Hradci Králové, tak Fakultou chemicko-technologickou Univerzity Pardubice. Studenti z obou fakult chodí do Pouchova na praxi a později zde část z nich najde i zaměstnání. Praxí v Dr. Müller Pharma pak vzhledem k mezinárodním partnerstvím univerzit procházejí i zahraniční studenti.

„Jednou mi přišel konkrétní požadavek z business developmentu portugalské firmy. Divil jsem se, jak na nás vůbec přišli. Pak se ukázalo, že jejich zaměstnanec tady před časem byl na studentské praxi,“ líčí Vladimír Müller.

Sám podnikatel Müller do roku 1990 učil na fakultě v Hradci předměty, které s jeho současným zaměřením až tolik nesouvisí – anatomii a patologickou anatomii. Jeho koníčkem je historie farmacie, Dr. Müller Pharma podporuje farmaceutické muzeum v Kuksu. „Můj pohled na lékárný je trochu staromilecký,“ usmívá se Vladimír Müller. Lékárenské řetězce oproti minulosti farmaceutický byznys hodně změnil, což má své výhody i nevýhody. Müllerovým ideálem ale zůstává klasický lékárník, který je prakticky v neustálém kontaktu s pacienty. Lékárníci by se podle něj občas mohli trochu podívat do minulosti – třeba právě v Kuksu.

JAN ŽIŽKA



Ilustrační foto: Dr. Müller Pharma



Müllerova nabídka pro děti. Foto: Dr. Müller Pharma



Pohled na centrum Nairobi a Uhuru park. Foto: David Pavlita, ambasáda v Nairobi

SUBSAHARSKÁ AFRIKA, REGION PARADOXŮ

Subsaharskou Afriku (SSA) tvoří geografická oblast afrického kontinentu ležící jižně od Sahary. Podle Organizace spojených národů se skládá ze všech afrických zemí (45 zemí), které jsou zcela nebo částečně umístěny jižně od Sahary.

Z celkového počtu 47 nejméně rozvinutých zemí světa – tedy zemí, jejichž hrubý domácí produkt (HDP) na hlavu činí méně než 1,035 dolaru, leží více než polovina právě v oblasti SSA. A přestože jsou země SSA mnohaletými příjemci zahraniční rozvojové pomoci, stále patří tato oblast k nejhudším oblastem planety.

Na druhou stranu jsou země SSA bohaté na přírodní zdroje. Těžba (již daleko méně zpracování) přírodního bohatství je hnací silou ekonomik subsaharské Afriky a představuje více než 80 procent celkového HDP subsaharské Afriky. Vývoz neobnovitelných přírodních zdrojů ze SSA vzrostl z 56 miliard dolarů v roce 2002 na více než 300 miliard dolarů v roce 2017. Ve srovnání s tím dosáhla celková oficiální rozvojová pomoc pro subsaharskou Afriku ve stejném období částku přesahující 36 miliard USD.

Mezinárodní měnový fond (MMF) definuje zemi jako „bohatou na zdroje“ v těch případech, kdy vývoz neobnovitelných přírodních zdrojů, jako je ropa nebo jiné nerosty představuje více než 25 procent hodnoty celkového vývozu země.

Bohatí na zdroje

MMF tak klasifikoval 20 zemí v subsaharské Africe jako bohaté na zdroje. Tato klasifikace byla založena na datech z období let 2005-2010 a zahrnuje: Angolu, Rovníkovo Guineu, Demokratickou republiku Kongo, Nigérii, Guineu, Gabon, Konžskou republiku, Čad, Botswanu, Zambii, Sierra Leone, Mali, Namibii, Niger, Kamerun, Zimbabwe, Tanzanii, Ghanu, Středoafriickou republiku a Jižní Afriku.

Analýzy dat zahraničního obchodu však ukazují, že na základě definice MMF může být dnes klasifikováno jako země bohaté na zdroje dalších sedm zemí. Novými zeměmi SSA, které by měly být přiřazeny do této kategorie, jsou Pobřeží slonoviny, Mauretánie, Libérie, Burkina Faso, Súdán, Jižní Súdán a Mosambik.

V neposlední řadě mají čtyři další země SSA v blízké budoucnosti vyhlídky, že se také stanou zeměmi bohatými na přírodní zdroje. Mezi tyto země patří Uganda, Keňa, Malawi a Madagaskar.

Riziko úpadku

Dle ekonomických předpovědí se bude SSA v nejbližším období těšit mírnému ekonomickému růstu. Průměrná míra růstu v SSA vzroste v tomto roce na 3,4 procent, oproti růstu 2,8 procent v roce 2017, přičemž zrychlení růstu se má dotknout přibližně dvou třetin zemí v regionu.

Zvýšení růstu způsobují změny ve vnějším prostředí, především silnější globální růst a z toho vyplývající vyšší ceny komodit.

Přes zlepšení globálních vyhlídek však v SSA stále přetrvávají problémy s vnitřní (fiskální) nerovnováhou, kterou se nedaří odstranit. Čtyřicet procent zemí s nízkými příjmy v regionu jsou nyní považovány dle MMF za země, kde reálně hrozí riziko úpadku.

Za zdánlivě pozitivním tempem růstu se totiž skrývá jen velice omezený jednocentní reálný růst příjmů na obyvatele. Dvě třetiny růstu SSA totiž připadají na vrub růstu obyvatelstva.

Navíc ani nedávný ekonomický růst nebyl zdaleka jednotný. Několik ekonomik (Burkina Faso, Pobřeží slonoviny, Etiopie, Ghana, Guinea, Rwanda, Senegal, Tanzanie), tedy směs ekonomik bohatých na přírodní zdroje i země chudé na surovinové bohatství, rostlo v roce 2017 tempy 6 procent a více.

V případě 12 zemí na druhém konci spektra, které představují přibližně třetinu populace SSA, však došlo v roce 2017 k poklesu příjmů na hlavu s tím, že tyto země zaznamenají další pokles i v roce 2018.

Interní konflikty

Ekonomické indikátory tak pouze potvrzují smutnou realitu. Rada zemí SSA čelí interním konfliktům (Burundi, Demokratická republika Kongo, Jižní Súdán), což vede kromě dramatického poklesu růstu HDP rovněž k rekordnímu počtu uprchlíků a vnitřně vysídlených osob s negativními nepříznivými dopady na sousední země.

Rovněž Nigérie a Jihoafrická republika, dvě největší ekonomiky v SSA tvořící její hlavní ekonomické motory, nedosahují zdaleka růstových hodnot, na které jsme byli zvyklí v minulosti.

V případě Angoly a Nigérie jsme v uplynulém roce zaznamenali zvýšení aktivit produkce uhlovdíků. Ovšem odvětví mimo těžbu a zpracování ropy se stále potýká s ekonomickými problémy.

Růst v zemích vyvážejících ropu v centrální oblasti **Afrického hospodářského a měnového společenství (CEMAC)** byl v roce 2017 záporný, s výjimkou Kamerunu, který těží ze skutečnosti, že jeho ekonomika je oproti ostatním zemím daleko více diverzifikovaná.

Oživení i rekordní migrace

Růst ve zbytku subsaharské Afriky (kromě zemí vyvážejících ropu a Jižní Afriky) dosáhl v roce 2017 hodnoty 5,9 procent. Ekonomické aktivity zůstávají silné v rychle rostoucích zemích, jakými jsou Pobřeží slonoviny a Senegal, jejichž růst byl podpořen veřejnými investicemi a růstem zemědělské výroby, v případě Ghany i očekávaným nárůstem těžby ropy.

Hospodářským aktivitám v některých zranitelných „fragile“ zemích (Guinea, Guinea-Bissau, Madagaskar) pomohlo výrazné oživení cen komodit (hliník, kešu, vanilka). Politický vývoj v Libérii, Togu a Zimbabwe, který negativně

ovlivňoval ekonomické aktivity v těchto zemích v roce 2017, po postupné normalizaci již pro ekonomiku nepředstavuje zátěž.

Země, ve kterých se nedaří vnitřní ozbrojené konflikty dlouhodobě vyřešit, však platí vysokou ekonomickou a především humanitární cenu. Současné nebo nedávné rozpory (Burundi, Demokratická republika Kongo, Jižní Súdán) vedly k rekordní úrovni uprchlíků a vysídlených lidí s negativními ekonomickými dopady do sousedních zemí. Krvavé neshody a přetrvávající teroristická činnost v oblasti Sahelu a části východní Afriky vedou zároveň k nedostatku potravin v uvedených oblastech se všemi negativními důsledky. I toto bohužel k SSA patří.

Vliv globálních trhů

Přesto však lze konstatovat, že poslední rok přinesl zlepšení celkové ekonomické situace v SSA. Zlepšená situace na globálních trzích a z toho vyplývající lepší obchodní podmínky pomohly ke zlepšení obchodního deficitu běžného účtu ve většině surovinově bohatých zemí. To přispělo k uklidnění situace směnných kurzů (zejména Angole a Nigérie).

Tempo růstu afrických zemí, dalších rozvojových zemí a vysokopříjmových zemí, 2000-2020

		2000-2005	2006-2010	2011-2015	2016-2020 (p)
Africké státy	růst nad 7 %	9	9	6	3
	růst 0-7 %	38	41	43	48
	záporný růst	5	2	3	3
Další rozvojové státy	růst nad 7 %	15	14	10	6
	růst 0-7 %	63	64	65	73
	záporný růst	2	4	6	2
Vysokopříjmové státy	růst nad 7 %	6	1	1	0
	růst 0-7 %	46	43	43	51
	záporný růst	0	8	8	1

Zahraniční a domácí finanční toky a daňové příjmy v Africe (v mld. USD), 2010-2016

			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (p)
Zahraniční	soukromé	Přímé zahraniční investice	46	45	55	62	64	49	59
		Portfoliové investice	28	26	42	32	31	20	13
		Remitence	53	60	64	64	68	65	62
	veřejné	Oficiální rozvojová pomoc	47	52	52	57	54	51	50
Celkové zahraniční toky			175	182	214	215	217	185	185
Domácí daňové příjmy			332	407	421	418	412	343	312

Poznámka: (p) předpověď
Zdroj: Africa's Development Dynamics 2018

Příznivé vnější ekonomické prostředí se však v blízké budoucnosti pravděpodobně zhorší. Zpomalení globálního ekonomického růstu spolu s normalizací monetárních politik centrálních bank, které s sebou přinese růst úrokových sazeb, bude představovat pro SSA velkou ekonomickou výzvu. Podmínky půjček pro region na zahraničních trzích budou méně příznivé právě v období, které se bude vyznačovat vyššími potřebami na refinancování existujících úvěrů v mnoha zemích celého regionu.

Aby se stávající zotavení změnilo v trvalý růst, bude potřeba, aby se domácí politiky zemí SSA zaměřily jak na odstraňování vysoké zranitelnosti ekonomik, tak na zvyšování růstového potenciálu. První opatření by se tak měla soustředit na fiskální disciplínu (udržitelné rozpočty), aby se zabránilo nadměrné akumulaci veřejného dluhu. Měnová politika by se měla orientovat na dosažení nízké inflace. Země bohaté na surovinové zdroje by se měly bránit pokušení odložit reformy, tak jak tomu bylo velice často v minulosti. Příznivé ceny komodit by měly být tentokrát opravdu využity k potřebné konsolidaci veřejných financí.

Dosažení zvýšeného růstu pak vyžaduje strukturální politiky, jež by se měly zaměřit na vytváření prostředí, které podporuje soukromé investice a posiluje mobilizaci příjmů, aby vlády mohly investovat do fyzického a lidského kapitálu a chránit sociální výdaje, a to i v průběhu fiskální konsolidace.

Klíčem je mobilizace zdrojů

Země SSA potřebují zvýšit výdaje na investice do programů, které podporují udržitelný růst. Bez udržitelného růstu

nedojde ani ke snížení chudoby, ani k odstraňování sociálních nerovností. Ekonomický růst je rovněž nezbytnou podmínkou pro zajištění přiměřené zdravotní péče, vzdělání a rozvoj základní infrastruktury. Navzdory nedávnému pokroku čelí v tomto ohledu region stále velkým výzvám.

Problém však není v nedostatku finančních prostředků (s výjimkou zemí postižených vnitřním konfliktem), ale v jejich mobilizaci. Region jako celek by mohl mobilizovat zhruba 3 až 5 procent HDP v dodatečných výnosech. To by představovalo až 80 miliard dolarů dodatečných zdrojů, což je více než dvojnásobek oproti 36 miliardám dolarů oficiální rozvojové pomoci poskytnuté zemím SSA v roce 2016.

Navzdory nedávnému pokroku SSA v mobilizaci příjmů má SSA stále nejnížší poměr příjmů z daní k HDP ve srovnání s ostatními regiony světa. Průměrný poměr příjmů z daní k HDP mezi všemi rozvíjejícími se trhy je 23 procent, což je o 5 procentních bodů vyšší poměr než pro subsaharskou Afriku.

Soukromé investice v zemích SSA jsou pak v průměru o 2 procenta HDP nižší než v ostatních rozvíjejících se ekonomikách. V zemích SSA dosáhly soukromé investice v letech 2010-16 průměru 15 procent HDP, ve srovnání s 22 procenty v asijských rozvojových ekonomikách, 17 procenty v Latinské Americe a 16 procenty na Středním východě a v severní Africe (MENA).

Příležitost pro české firmy

Je zřejmé, že země SSA mají před sebou řadu výzev. Na druhou stranu není důvod, proč by se tyto země

neměly zapojit do světové ekonomiky stejně tak, jak se to podařilo zemím z oblasti jihovýchodní Asie.

Navíc existuje řada důvodů, proč by se země SSA měly stát v budoucnu úspěšnými (mladá populace, zásoby přírodního bohatství, v případě úspěšné integrace afrického kontinentu rovněž perspektiva vzniku největší oblasti volného obchodu na světě).

Potenciální finanční zdroje k růstu jsou rovněž k dispozici, a to za předpokladu, že se země SSA začnou více než na finanční prostředky plynoucí z rozvojové pomoci orientovat na mobilizaci vlastních vnitřních zdrojů.

Navíc úspěch nedávných ekonomických aktivit, jako je ustavení **African Continental Free Trade Area (AfCFTA)**, vzbuzuje naděje do budoucna. Vznikla tak potenciálně největší oblast volného obchodu na světě, která by měla zahrnout do volného obchodu celý kontinent.

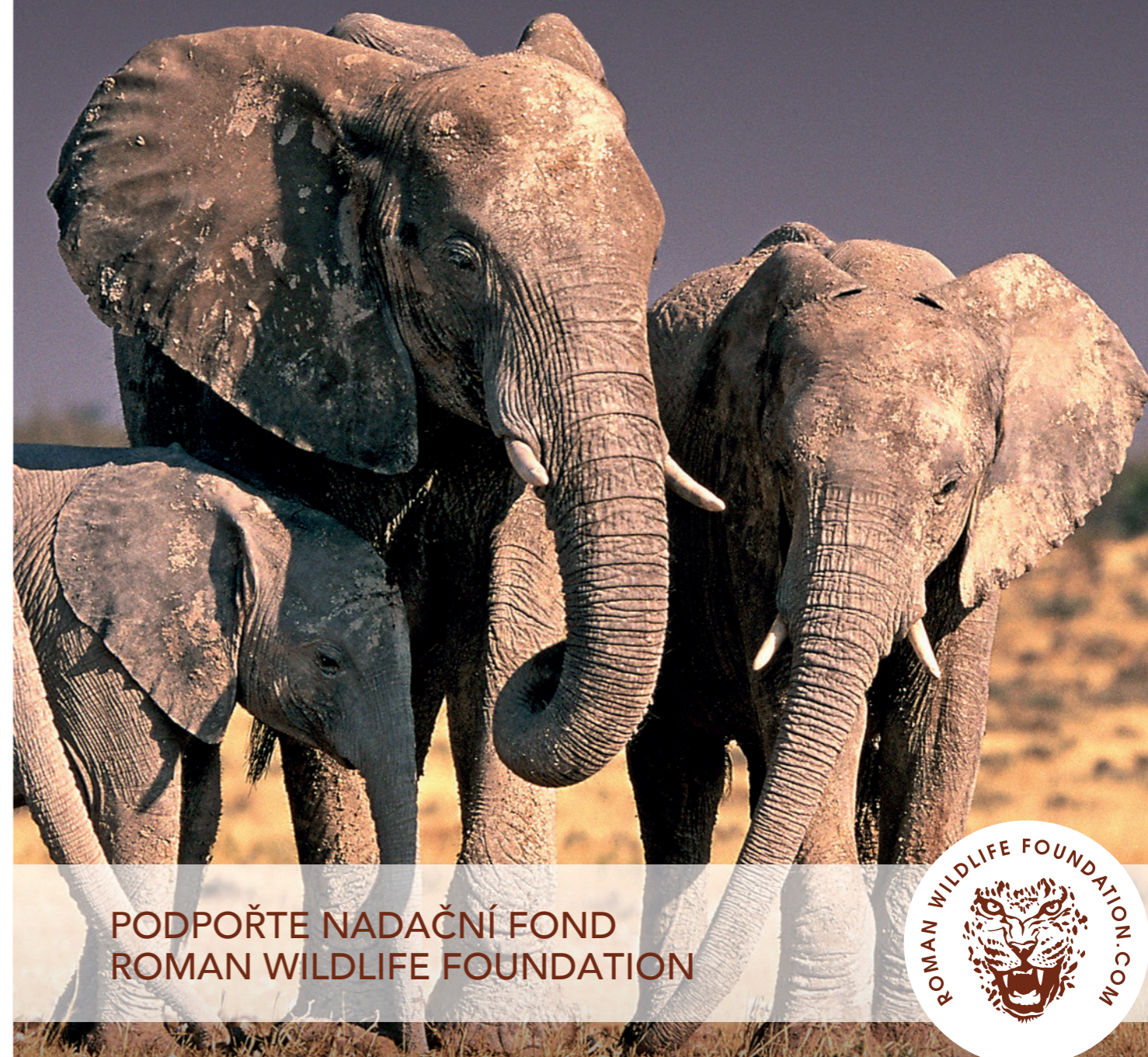
Trhy SSA tak mohou představovat rostoucí příležitosti pro český export. Ať už jde o potřeby v oblasti budování infrastruktury, budování výrobní základny či v oblasti spotřebního zboží. Na rozdíl od řady jiných trhů jde v případě SSA o trhy stále nenasycené.

Není potřeba zakrývat skutečnost, že na trzích SSA existuje řada výzev. Finanční situace mnoha států není ideální, soukromý sektor není rozvinutý a zahraniční investice nejsou vždy vítány. Právě to však představuje příležitosti k inovativním formám podnikání. Je však zároveň nutné počítat s tím, že vstup na tyto trhy představuje z pohledu firmy jednoznačně dlouhodobou investici.

Není důvod, proč by se zemím SSA nemělo podařit naplnit jejich dlouhodobý růstový potenciál. Věřme, že se české firmy budou i nadále podílet na ekonomické transformaci SSA regionu. Příkladem českých firem, které v zemích SSA uspěly, je řada. Ať už jde o firmy z oblasti zdravotnictví, infrastruktury, dodávek zemědělských strojů či firmy z branné bezpečnostního sektoru. Všechny tyto firmy dokazují, že uspět na trhu SSA je reálné. Ministerstvo zahraničních věcí je připraveno českým firmám prostřednictvím nástrojů ekonomické diplomacie i nadále účinně pomáhat.

MICHAL MINČEV, obchodní rada, ambasáda v Nairobi

STAŇTE SE I VY SPOLUZACHRÁNCEM ZVÍŘAT V AFRICE



PODPOŘTE NADAČNÍ FOND
ROMAN WILDLIFE FOUNDATION



Více informací najdeme na našich internetových stránkách www.ROMANWILDLIFEFOUNDATION.COM



Třídění zralých kávových třešní. Ilustrační foto: Česká rozvojová agentura



Hlavní město Ghany Akkra. Foto: Samuel Obeng Appah, Voyage Afriq, Ghana

GHANA UKAZUJE CESTU DO ZÁPADNÍ AFRIKY

Ghana má všechny předpoklady stát se pro české exportéry branou do západní Afriky. Má nejstabilnější politické prostředí v regionu, vysokou míru bezpečnosti i vynikající námořní a letecké spojení s Evropou. Strategická poloha v sousedství Toga, Pobřeží slonoviny a Burkiny Faso navíc zajišťuje přístup ke spotřebitelskému trhu ekonomického sdružení států západní Afriky (**ECOWAS**) čítajícím 250 milionů lidí.

Ghana se v roce 2018 prezentuje uspokoivými makroekonomickými ukazateli s trvalým, i když kolísavým růstem hrubého domácího produktu kolem 5 procent za posledních 10 let, inflací okolo 9 procent a nezaměstnaností ve výši 5,7 procent. Hlavním rizikovým faktorem ekonomiky tak zůstává vysoké zadlužení země vůči HDP, které je pro rok 2018 odhadované na 70,5 procent. Ghana investuje do projektů generujících nové pracovní příležitosti, do rozvoje infrastruktury a podobně jako ostatní země v regionu usiluje o diverzifikaci příjmů státního rozpočtu a o snížení závislosti na exportu surovin.

Šance pro český export

Vláda si kromě nereálných předvolebních slibů – založení továren a vybudování přehrad v každém z 216 okresů země a zajištění bezplatného vysokoškolského vzdělání, vytyčila i několik prioritních oblastí, které jsou příležitostí pro české exportéry. Jedná se o zemědělství a potravinářský průmysl, energetiku a nakládání s odpady, zdravotní péči a obranný průmysl.

V zemědělství a v potravinářském průmyslu chce Ghana prioritně dosáhnout soběstačnosti v pěstování dvou nejdůležitějších plodin – rýže a kukuřice, do budoucna také v produkci drůbežního masa, cukru, mléka a mléčných výrobků, na jejichž dovoz země ročně vynakládá stovky milionů dolarů. K dosažení tohoto cíle ale potřebuje vybudovat infrastrukturu, dodat nezbytnou mechanizaci a zajistit osivo a hnojivo.

V rámci infrastruktury se jedná hlavně o stavbu přístupových silnic a mostů, což je příležitost, kterou uchopily české společnosti **Knights** a **MCE Slaný**. Ty jsou dnes již před podpisem kontraktu na dodávku 200 kusů malých a středně velkých mostů. Příležitostí dodat zemědělskou techniku se také ujala společnost **Knights**, která společně s výrobcí **Agroservis Pavel Šálek** a **VARI** podepsala v dubnu 2018 smlouvu na dodávku několika stovek malotraktorů, které si ghanští farmáři budou moci pořídit díky štědrému dotačnímu programu. V současnosti se také uvažuje o transferu technologie výroby těchto traktorů do Ghany. Prozatím nemáme

zprávy o dodávkách kvalitního osiva či hnojiva z Česka, u hnojiva by ale vláda spíše preferovala zahraniční investici do výstavby závodu na jeho produkci.

Voda v centru pozornosti

Protože u Ghany hovoříme aktuálně o trhu 28,8 milionů spotřebitelů, navíc s očekávaným nárůstem až na 50 milionů v roce 2050, je další příležitostí produkce pitné vody. Tuto příležitost před několika lety využila česká společnost **Wellbeing Group**, která nedaleko Akkry investovala do závodu na výrobu lahvované pitné vody pod názvem **SKY WATER**, která je na trhu od poloviny roku 2018. Dalším krokem je získat povolení k výrobě jodizované minerálky, což byl původní investiční záměr.

Zájem českých firem by se měl zaměřit na oblast čištění odpadních vod a na úpravu vody z přírodních zdrojů – zejména v chudších částech měst a na venkově s využitím solární nebo větrné energie jako zdroje napájení.

Zahraniční investice se ghanská vláda snaží přilákat také do oblasti zpracování

přebytků zemědělské produkce – jedná se zvláště o skladovací a sušící prostory, síla, zpracovatelské, třídící, konzervářské a balicí linky. Investoři jsou v Ghane podporováni celou škálou investičních pobídek, jako je osvobození od cel, nižší daně z příjmu, garantovaný bezplatný převod dividend nebo čistého zisku do zahraničí a záruky proti vyvlastnění ze strany vlády. Pokud navíc investor postaví výrobní podnik v některé z průmyslových bezcelních zón, je mu umožněno uplatnit 30 procent vyrobeného zboží na místním trhu a 70 procent zboží ve státech ECOWAS.

Největší česká investice

Největší českou investicí v Ghane je obnova závodu na výrobu bot v Kumasi pod názvem **DIHOC FOOTWEAR DIVISION**, a to v bývalém areálu **Svit Gottwaldov** postaveném Československem v 80. letech minulého století. Společnost **Knights** zde transferem technologie instalovala tři výrobní linky ze **Svitu Zlín** s kapacitou 700 tisíc bot ročně a 200 zaměstnanci. V současnosti se však podnik potýká s importem levných bot ze zahraničí a apeluje na větší podporu vlády jakožto menšinového vlastníka. Zastupitelský úřad ČR v Akkře pomáhá s řešením tohoto problému na vládní úrovni.

V rámci energetického průmyslu a nakládání s odpady plánuje Ghana masivní investice do produkce

elektrické energie s cílem navýšit její současnou kapacitu z 2 tisíc megawattů na 5 tisíc. Spalovny komunálního i bio odpadu jsou jako zdroj energie vítaným řešením zejména v chudších městských aglomeracích, ale s profinancováním z české strany. Vzhledem k velkým ztrátám při distribuci elektřiny, nedostatečným tržbám z faktur a ubohé tarifní struktuře je zde prostor i pro dodávky měřicích aparátů a kontrolních IT programů.

Ghana také usiluje o navýšení produkce elektrické energie z obnovitelných zdrojů ze současného 1 procenta celkové produkce energie až na 10 procent v roce 2022. Je zde proto potenciál pro solární a větrné elektrárny, u kterých se předpokládá produkce až 1 100 megawattů. Česká vláda se v této oblasti angažovala prostřednictvím několika malých lokálních projektů, kdy poskytla prostředky na čerpání a úpravu vody z přírodních zdrojů v několika komunitách s využitím čerpadla na větrnou energii.

Rekonstrukce nemocnic

V roce 2014 byl v Ghane schválen projekt na rozvoj a modernizaci zdravotnického sektoru v objemu tří miliard dolarů. V rámci projektu má dojít k rekonstrukcím 13 okresních nemocnic a dalších menších zdravotních center, k distribuci nových zdravotnických přístrojů a k dodávce 6 tisíc nových nemocničních lůžek do regionálních nemocnic.

Příležitosti se chopila česká společnost **VAMED Health Projects CZ** výstavbou 10 poliklinik v celkové hodnotě stovek milionů korun. Na projektu dále participovaly české firmy jako například **MAXPROGRES** s dodávkou technického zabezpečení budov, **MZ Liberec** zajišťující rozvody medicínálních a technických plynů nebo **PROMA REHA** poskytující zdravotnická lůžka.

Hlavním záměrem strategického obranného plánu Ghany k modernizaci armády a ozbrojených složek, na který vláda v roce 2013 vyčlenila 145 milionů dolarů, je pořídit armádě malé ruční zbraně, munici, nová armádní obrněná vozidla, padáky a další armádní doplňky. **Česká zbrojovka** uspěla s kontraktem na dodávku stovek kusů ručních palných zbraní a **PAMCO INT** a **LOM PRAHA** získaly zakázku na generální opravu vrtulníku MI-17 z výzbroje vzdušných sil Ghany. V jednání jsou dále výcvikové programy pro letecký a pozemní personál letišť.

I přes určitá specifika trhu, jakými jsou nedochvilnost, liknavý přístup ke smluvním závazkům a nezbytná opatrnost při výběru partnera, je Ghana dynamicky se rozvíjející zemí s velkým budoucím potenciálem a mnoha příležitostmi pro vzájemný obchod. Byla by proto škoda tuto příležitost nevyužít.

TOMÁŠ ZÁZVORKA, obchodní rada, ambasáda v Akkře



Ghanský ministr zemědělství během své návštěvy Česka navštívil také Agroservis Pavel Šálek. Foto: Tomáš Zázvorka, ambasáda v Akkře



Těžba diamantů v Angole. Foto: INCO engineering, s.r.o.

JAK V AFRICE SKLOUBIT ROZVOJOVÉ PROJEKTY S PODNIKÁNÍM

Nejen Etiopie a Zambie. Zásadou dotačního Programu B2B se projekty podpořené Českou rozvojovou agenturou (ČRA) rozrůstají do celé řady dalších afrických zemí a umožňují českým firmám rozjet zde zajímavé obchodní aktivity, které zároveň podpoří místní obyvatele. V ideálním případě takovým způsobem, že nebudou mít potřebu svou zemi opouštět. Ať už jde o zajištění základních životních potřeb, vytvoření nových pracovních míst, předání know-how či možnost zvýšení kvalifikace. Příkladem mohou být projekty v oblasti rozvoje důlní těžby v zemích subsaharské Afriky, pěstování kávy v Ugandě anebo výroba džemů v Tanzanii.

„Vzhledem k tomu, že Zambie a Etiopie patří mezi šestici prioritních zemí české zahraniční rozvojové spolupráce, probíhá v nich v gesci ČRA celá řada projektů. V Etiopii se soustředíme na oblasti zemědělství a rozvoj venkova, udržitelného nakládání s přírodními zdroji a v rámci inkluzivního sociálního rozvoje dokončujeme vzdělávací projekty. V Zambii podporujeme především projekty směřující k diverzifikaci a zkvalitnění produkce malých a středních farmářů. Díky našemu dotačnímu Programu B2B však podporujeme projekty i v dalších afrických zemích a jsem moc rád, že jsme v letošním roce zaznamenali zvýšený zájem českých firem právě o trhy afrických

států,“ říká ředitel České rozvojové agentury **Pavel Frelich**.

Jedním z projektů, podpořených letos Programem B2B, je obchodně-technicko-vzdělávací centrum **INCO engineering** zaměřené na české dobývací techniky v subsaharské Africe. „Region subsaharské Afriky je znám pro svá bohatá naleziště rud, minerálů a uhlí, ale těžební průmysl zde zatím není zcela rozvinut. Náš projekt bude také zaměřen na nalezení možných míst těžby a zároveň bude místním vládám nabídnuta spolupráce i v rovině investic a financování. Pokud se projekt podaří realizovat, bude to mít přímý dopad na vyšší zaměstnanost v regionu.

Také se zlepšila samotná úroveň těžby – současná povrchová těžba má velice špatný vliv na životní prostředí a zastaralý způsob dobývání neprospívá ani zdraví pracovníků,“ říká **Michal Radouch** z INCO engineering. Součástí projektu budou také semináře a školení na téma Síla české dobývací techniky a moderní pojetí těžby s ohledem na ráz krajiny v uvedených zemích za podpory velvyslanectví ČR.

Know-how na odsolování vody

Příspěvek inovativní technologií na odsolování mořské vody k řešení nedostatku pitné i závlahové vody v africkém Mosambiku má v plánu společnost

Princeton. Cílem projektu je zavedení EMSF (Environmental Multi-Stage Flash) technologie na odsolování vody v Mosambiku a potažmo celém regionu jižní Afriky, kde je dlouhodobý nedostatek pitné i závlahové vody. EMSF je inovativní technologie na bázi vakuové destilace, která je, oproti jiným technologiím na odsolování vody, nenáročná na elektřinu. Pro provoz může využívat odpadní teplo, například z diesellových agregátů. Díky tomu jsou provozní náklady minimální a je možné ji využít i v chudých venkovských oblastech.

„Přímými příjemci projektu budou minimálně dvě venkovské komunity, které budou vybrány ve spolupráci s partnerem projektu, jímž je mosambický Vodní výzkumný institut. Předpokládá se, že v těchto komunitách dojde mimo jiné k výraznému zlepšení zdravotní situace obyvatelstva,“ přibližuje rozvojový dopad projektu ředitel a přední vývojový pracovník společnosti Princeton **Vladimír Sirotek**.

Linka na krmiva

Další projekt chystá společnost **Nirex Tanzania Investments**, která hodlá vybudovat výrobní linku na zemědělská krmiva v Kamerunu. Momentálně je Programem B2B podpořeno vypracování podnikatelského plánu. Krmiva z této linky budou určena pro zemědělská zvířata na území Kamerunu a okolních států v rámci zóny **CEMAC**. Projekt má za cíl importovat české stroje a ve spolupráci s českými experty aplikovat nové

výrobní metody, které nejsou v daném státě dosud používány.

„Náš projekt pomáhá řešit především zvýšení soběstačnosti v živočišné výrobě a snížení dovozu klíčových potravin. V zemědělském průmyslu pracuje v Kamerunu 60 procent obyvatelstva, a tudíž jakákoli marže neodvedená do zahraničí se okamžitě promítne do zvýšení životní úrovně farmářů a snížení počtu lidí, kteří jsou ohroženi chudobou,“ vysvětluje dopad projektu **Ondřej Jirásek** ze společnosti Nirex Tanzania Investments, který má bohaté zkušenosti z podnikání v zemědělství v subsaharské Africe.

Podnikatelky na africké misi

Pro změnu v Ugandě se s podporou ČRA chystá rozjet udržitelný a soběstačný podnik na výrobu a prodej kvalitní zelené kávy a džemů z tropického ovoce společnost **Bwindi Coffee**. Nedílnou součástí podnikatelského plánu je přenos know-how, podpora místních farmářů a vytvoření nových pracovních míst.

„Držíme se jednoduchého konceptu – v Ugandě vyhledáváme ty nejnefunkčnější suroviny a v Česku dbáme na co nečistší zpracování. Naši zákazníci svým nákupem nejen podpoří malé ugandské farmáře, ale pomáhají nám udržet naši chráněnou dílnu ve Střelčích u Brna, kde pracují zdravotně znevýhodnění. Zisk z našeho podnikání také pomáhá financovat českou neziskovou organizaci **Bwindi Orphans**, která pomáhá

už od roku 2006 dětem v Ugandě, například formou adopcí na dálku,“ říká spoluzakladatelka společnosti Bwindi Coffee **Emmanuelle Chauveau**. Právě skutečnost, že zde dlouhodobě pracují s chudými dětmi a jejich rodinami, umožňuje společnosti mnohem lepší pozici pro spolupráci s místními. Za tu dobu se stali v podstatě součástí jejich komunity.

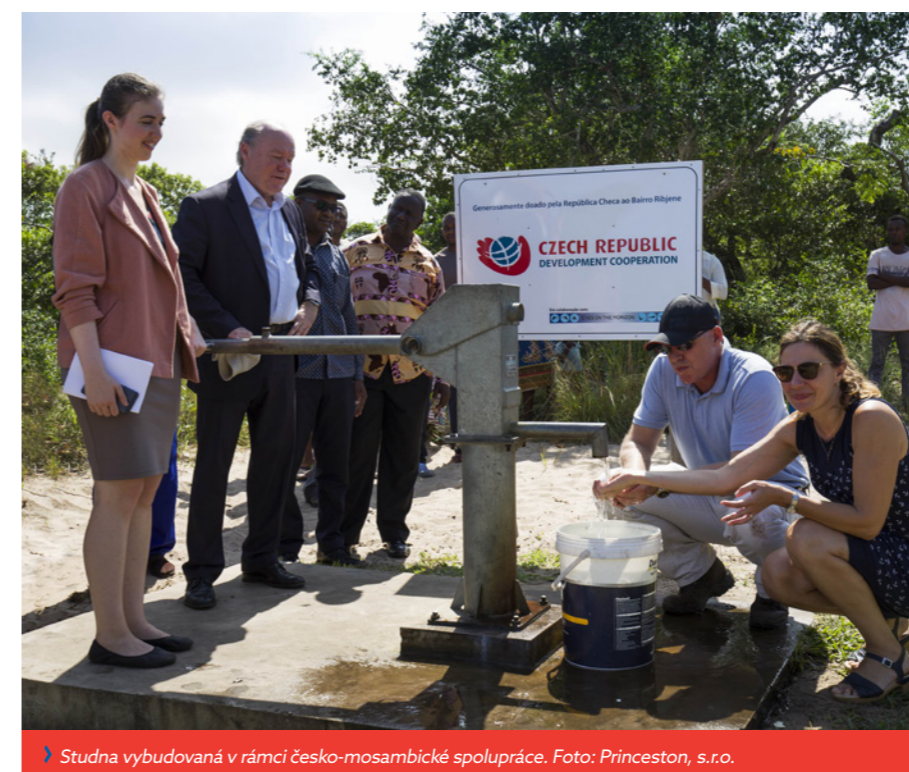
Džemy a zdravé vaření

V podobném duchu rozjíždí svůj projekt v Tanzanii i česká podnikatelka **Daniela Mauleon**, která se rozhodla s týmem místních začít vařit z dozrálého exotického ovoce džemy. Cílem projektu je vytvořit základ pro fungující společnost, která bude nejprve prodávat džemy vlastní výroby převážně turistickým resortům, v dalších letech je pak bude exportovat do zahraničí.

V rámci přenosu českého know-how je v plánu zaučit místní obyvatelstvo nejen v procesu výroby džemů, ale také zvýšit jejich povědomí o „zdravém vaření“, hygieně, fair trade a ekologicky udržitelném využití místních zdrojů. „Problém uplatnitelnosti na trhu práce je v Tanzanii jeden z nepalčivějších. Zaměstnanost je zde velmi nízká, pracovní návyky, morálka a efektivita práce taktéž. Věřím, že díky zaškolení pomůže náš projekt místním lidem v lepším uplatnění na trhu práce i při odchodu z našeho projektu,“ říká Daniela Mauleon.

Podle **Ludmily Leškovské**, která má v České rozvojové agentuře Program B2B na starosti, je skvělé, že se v poslední době daří získat od ČRA dotaci také ženám-podnikatelkám. Na podnikatelské plány i na studie proveditelnosti poskytuje ČRA dotaci do výše 250 000 korun při 50procentním spolufinancování. V rámci realizace může firma získat dotaci až do výše 5 milionů korun také při 50procentním spolufinancování. „Žadatelé musí předložit takový podnikatelský záměr, který přispěje k rozvoji místního regionu, například zajištěním nových pracovních míst. Obvykle projekt řeší konkrétní rozvojový problém v dané zemi formou předání technologického know-how a zaškolením místních partnerů, což je přesně případ projektu paní Mauleon. Dotace jí pomůže s náklady na právní služby, urychlí start výroby, pomůže s PR a s překonáním počátečních problémů, kterých není málo,“ říká **Ludmila Leškovská**.

FILIP ŠEBEK



Studna vybudovaná v rámci česko-mosambické spolupráce. Foto: Princeton, s.r.o.

VÁŠ PRŮVODCE NA CESTĚ K ÚSPĚŠNÉMU EXPORTU A RŮSTU

Potřebujete poradit při vstupu na zahraniční trhy?
Vše Vám zajistíme rychle, jednoduše a srozumitelně
přímo ve Vašem kraji.



**KRAJSKÝ EXPORTNÍ
SPECIALISTA**

TISKOVÝ BUSINESS V DOBĚ DIGITALIZACE

Jaroslav Kasl je ředitel divize Plan společnosti Copy General, která za 26 let svého fungování ušla dlouhou cestu: od kopírovacích a vazačských služeb až k modernímu konceptu komplexního servisu v oblasti tisku, dodávek hardwaru a správy sítí a vývoje softwaru pro strojírenské, projekční a stavební subjekty. V našem rozhovoru přibližuje aktuální portfolio služeb, které projektantům a konstruktérům pomáhají plnit nejnáročnější úkoly a zároveň šetří jejich čas.

Do jaké míry je pro vás zajímavý svět strojírenství a stavitelství?

Projekční a konstrukční segment je pro nás velice důležitý, z celkového ročního obrátu Copy General tvoří více než 30 %. Neustálému rozvoji této části služeb se věnujeme prakticky již od 90. let. Kromě poskytování tiskových služeb jsme partneri společnosti HP a našim zákazníkům dodáváme velkoformátové barevné plotry, u kterých rovněž zajišťujeme servis.

Jak se vlastně za uplynulých 20 let změnil tisk konstrukční a projektové dokumentace? Neprobíhá v dnešní době již vše digitálně?

Určitě se změnil, a to výrazně. Je pravda, že objemů tisků obecně ubylo, a to jak u projekčních, tak strojírenských společností. O to větší je ale tlak na celkovou kvalitu a čitelnost dokumentace. V praxi to znamená přechod od černobílého laserového tisku na barevný inkoustový tisk. Nejen pro projektanty, ale také pro



konstruktéry je toto velmi zajímavý obrát. Podle našich zkušeností pracují hlavně společnosti, které vyvíjejí větší technologické celky, s 3D modely. Barevná dokumentace jak pak mnohem lépe čitelná. Společnost Copy General začala jako první s konstruktéry a projektanty diskutovat o změně – tedy o přechodu na barevný tisk. Díky technologiím HP PageWide XL, které máme ve svých provozech a které zároveň také distribuujeme, dokážeme tisknout projektovou dokumentaci rychleji než jiní na tradičních technologiích. Navíc za zcela odlišných finančních podmínek. Barevný tisk dokumentace znamená lepší čitelnost a v konečném důsledku i omezení možných chyb při realizaci.

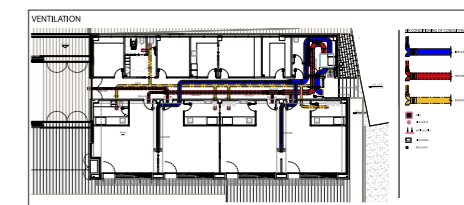
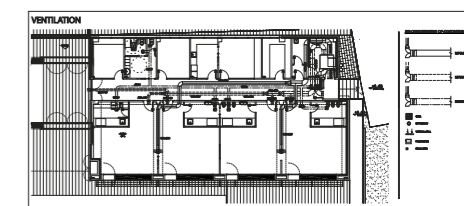
Zmínil jste, že také dodáváte velké plotry. Jak se daří poskytovat tato zařízení v době, kdy se mnoho procesů, zejména ve výrobních závodech, digitalizuje?

I zde platí trend, který jsem již zmínil. Tiskne se stále, při investicích ale firmy uvažují nad přidanou hodnotou zařízení, které

kupují. Cílem není jen samotný tisk, ale celkový posun k lepší kvalitě, jednodušší práci a úspoře času. Barevné stroje jsou pak pro koncového uživatele mnohem efektivnější a dokážou nabídnout mnohem více. Kromě hardwaru pak dodáváme konstruktérům i sofistikované aplikace, které jim tisk a celkové ovládání strojů usnadní.

www.tech.copygeneral.cz

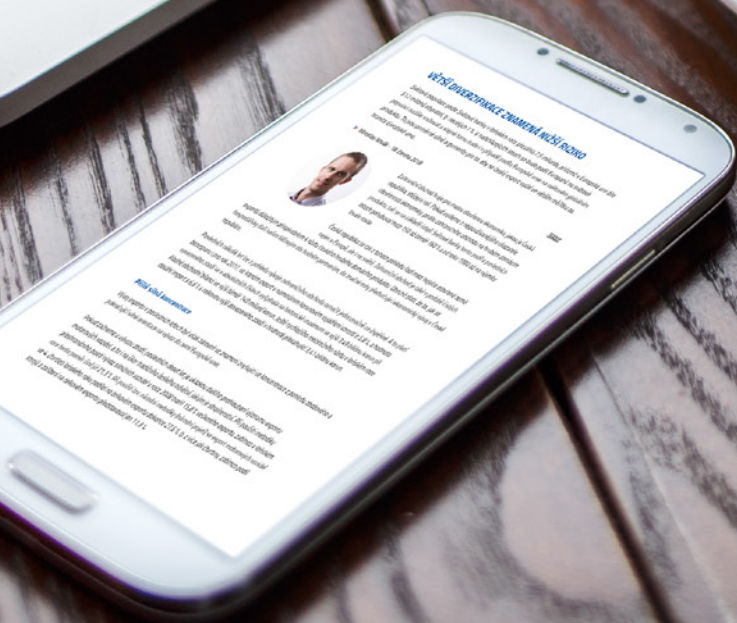
Ukázka rozdílu v čitelnosti mezi černobílou a barevnou projektovou dokumentací




This image was printed on:
HP PageWide XL printers




NAJDETE NÁS NA WEBU EXPORT.CZ A SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH



 Ekonomická
diplomacie ČR

 Ekonomická
diplomacie ČR

 ed_mzvcr

www.export.cz