



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

LEDEN 2020
ČÍSLO 13

EXPORTÉŘI RÝSUJÍ NEMOCNICI 21. STOLETÍ

Strana 5



ROZHOVOR:

Ekonom Miroslav Singer:

Svět je naruby

Strana 2



LATINSKÁ AMERIKA:

Nejvíce vyvážíme do Mexika,

Peru se dere dopředu

Strana 20, 22



ROZVOJOVÁ SPOLUPRÁCE:

Šéfku rozvojové agentury těší,
když Češi nabízejí práci

Strana 26

GRAN MORAVIA

*Nechte se inspirovat
výjimečnou
chutí sýru*
Gran Moravia



Prodejny La Formaggeria Gran Moravia:

4× BRNO • ČESKÉ BUDĚJOVICE • HRADEC KRÁLOVÉ • JIHLAVA
LIBEREC • LITOVEL • OLOMOUC • OSTRAVA • 9× PRAHA • ZLÍN

OBSAH

- 2-4** > **Miroslav Singer:**
Svět je naruby. Politické nejistoty ovlivňují ekonomiku jako nikdy
-
- 5-7** > **Téma:**
Exportéři rysují nemocnici 21. století
-
- 8** > **Lukáš Kovanda:**
Co bude s korunou v roce dvacátém?
-
- 9** > **Martin Tlapa:**
Trendem je být blíže zákazníkovi
-
- 10-11** > **TSE České Budějovice:**
Záchrana novorozenců začíná na jihu Čech
-
- 12-14** > **EGO Zlín:**
Medicína katastrof
-
- 15-17** > **Medicínské startupy:**
České nápady míří do světa
-
- 18-19** > **Delong Instruments:**
Průhledy do mikrosvěta
-
- 20-21** > **Trhy:**
Mexiko dominuje českému obchodu s Latinskou Amerikou
-
- 22-23** > **Trhy:**
Peru se dere dopředu, Češi by měli být u toho
-
- 24-25** > **Rozvojová spolupráce:**
Pomoc s přidanou hodnotou
-
- 26-28** > **Štěpánka Litecká:**
Těší nás, když Češi vytváří pracovní místa v rozvojové zemi



Vážení čtenáři,

šéf společnosti Linet – světoznámého výrobce nemocničních lůžek – se před časem v rozhovoru pro MED svěřil, že je velkým zastáncem toho, aby čeští výrobci zdravotnické techniky spojovali síly při dobývání zahraničních trhů. Generální ředitel Tomáš Kolář vysvětloval, že i jeho firma může společně se svými tuzemskými „spojenci“ lépe zaujmout zákazníka.

Od té doby uplynul více než rok a české firmy jsou o kus dál. Realitou se stává „porodní hnízdo“ – Linet ve spolupráci s výrobcem novorozeneckých inkubátorů TSE a dodavatelem medicínských plynů MZ Liberec nabízí kompletní vybavení porodních sálů. V tomto čísle časopisu MED se dočtete, jak Češi plánují export „nemocnice 21. století“. Desítky tuzemských firem už se ostatně v zahraničí společně podílely na modernizacích nemocnic nebo vývozu celých poliklinik.

Realizace podobných ambiciózních plánů nebude jednoduchá. Češi zdaleka nejsou jediní, kdo nabízí kompletní dodávky zdravotnických zařízení. Potřebují zaujmout něčím mimořádným, tak jak se o to snaží třeba firma Block. Zaměřila se na vývoj speciálních „superčistých“ prostor, v nichž bude možné zpracovávat lidské tkáně a vyrábět produkty moderní genové terapie.

Úspěšní budou ti exportéři, kteří vedle svých výrobků nabídnou související služby, hlavně školení lékařů a zdravotnického personálu. Šéfka České rozvojové agentury Štěpánka Litecká také očekává, že se tuzemské firmy více zapojí do rozvojové spolupráce, což jim zase může otevřít brány na nové trhy. V rozhovoru pro MED říká, že se agentura snaží propojovat zástupce podnikatelských platforem a neziskových organizací, povzbuzovat je k tomu, aby přicházeli se společnými projekty a vytvářeli konsorcia.

Šíře záběru českých zdravotnických firem je mimořádná, navazují na tradice Československa, které bylo největším výrobcem zdravotnické techniky pro východní blok. Teď jde o to, aby Češi dokázali, že porazí konkurenci i díky vysoké kvalitě.

JAN ŽIŽKA
editor Moderní ekonomické diplomacie

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

Číslo 13/leden 2020

Vydavatel: Ministerstvo zahraničních věcí ČR,
Loretánské náměstí 5, Praha 1, 118 00, Odbor
ekonomické diplomacie, IČO: 45769851.

Vychází jako dvoutměsíčník v Praze.

Evidenční číslo periodického tisku:

MK ČR E 23854.

Inzerce: HATcom s.r.o., info@hatcom.cz

Miroslav Singer: SVĚT JE NARUBY. POLITICKÉ NEJISTOTY OVLIVŇUJÍ EKONOMIKU JAKO NIKDY

Současná doba je zvláštní v tom, že vyhlídky ekonomiky jsou ve velké míře závislé na politickém vývoji, na politických nejistotách. Miroslav Singer, hlavní ekonom pojišťovny Generali CEE Holding, v rozhovoru pro časopis MED poukázal na „obrácenou kauzalitu dnešního světa“. Dříve jsme mluvili spíše o tom, že ekonomické krize zvyšují politickou nejistotu. „Teď je to naopak – máme nejvyšší míru politických nejistot za celou existenci indexů, které se je snaží nějakým způsobem měřit,“ dodal bývalý guvernér České národní banky.

Před časem jste v komentáři pro časopis MED citoval klasického ekonoma Davida Ricarda, který už před dvěma staletími vysvětloval, že omezení obchodu vede ke snížení produktivity práce – v oblastech, které ho omezily. Loni se hodně mluvilo o napětí v obchodních vztazích mezi Spojenými státy a Čínou, které ale může nejvíce poškodit Evropu. Souhlasíte s tím?

Myslím, že poškozuje především Čínu, pro kterou je zahraniční obchod stále velmi významný. Ale poškozuje samozřejmě také Evropu, která zahrnuje ekonomiku Německa – největšího světového exportéra. Německo mimo jiné exportuje kapitálové a investiční zboží právě do Číny. Napětí v obchodních vztazích mezi USA a Čínou tedy pro nás není dobrou zprávou. A to pomijím fakt, že i sama Evropa má určité rozpory se Spojenými státy, které se mohou také vyhrtotit.

Tím tedy říkáte, že dopad těchto obchodních sporů na českou ekonomiku může být velký?

Záleží na tom, vůči čemu to poměrujeme. Tento dopad může být například větší, než je dopad sankcí vůči Rusku, ale ne řádově významnější. Vychází to tak podle všech simulací, které jsem viděl.

Očekával byste, že by čeští exportéři naopak někdy mohli omezení obchodu mezi jinými zeměmi využít? Mohou se tu objevit nové příležitosti?

Vůči takovému efektu jsem trochu skeptický. Občas to může zabrat, ale je jasné, že celkový efekt pozitivní není a nebude. Kdybych to měl říct jinak – představa, že naši exportéři začnou místo Spojených států dodávat do Číny letadla Boeing je poněkud optimistická.

Digitální daň je správná

Zmínil jste riziko, že se vyhrtotí napětí také ve vztazích mezi Amerikou a Evropskou unií. O tom se hodně mluví v souvislosti s možnou reakcí na digitální daň, kterou zavádí Francie a další země včetně Česka.

Zavedení digitální daně je podle mě správné. Ekonom ve mně říká, že sazby digitální daně by se měly blížit standardním sazbám korporátních daní. A to za předpokladu, že by bylo možné očistit daňový základ nadnárodních firem jako Google nebo Facebook o prokazatelně vynaložené náklady v tom či onom státě. Nastavení digitální daně by mělo být fér vůči těm, kteří podnikají ve stejném odvětví uvnitř těchto národních ekonomik.

Je v pořádku, když Česko plánuje vyšší sazbu digitální daně – ve výši sedmi procent – než jiné země?

Nemám teď k dispozici žádné přesné výpočty, jestli se sedmiprocentní digitální daň blíží daňovému výnosu, který by přinesla standardní sazba korporátní daně vypočtená z očištěného základu. Předpokládám, že se takovému výnosu neblíží, takže tato sazba je z mého pohledu ještě zbytečně nízká. Jinou věcí je samozřejmě politická hratelnost takové digitální daně, přesto si myslím, že toto by byla správná cesta a správný ekonomický způsob, jak zdanit digitální byznys. Bude tu ale politický tlak proti digitální dani v zájmu amerických korporací, které přesměrovávají své zisky z Evropy do Ameriky.

Šel byste kvůli digitální dani do rizika vyhrtotených obchodních vztahů se Spojenými státy?

Myslím, že zásadnějším tématem – a to i z politických důvodů – jsou cla na automobily. Tady bych doporučoval, aby se Evropané zkusili s Američany dohodnout. Evropa totiž uplatňuje vyšší cla na dovoz aut než Spojené státy, což mi připadá těžko udržitelné. Navíc tato oblast může být důležitější i pro amerického prezidenta Donalda Trumpa. Mnoha jeho voličům jde o to, aby si uchovali pracovní



Foto: Pavel Vitek

místa v automobilovém průmyslu, zatímco mezi zaměstnanci Googlu nejspíš Donald Trump tolik voličů nemá. A ani pro evropské výrobce aut by dohoda se Spojenými státy nemusela být nijak problematická. Nedá se příliš očekávat, že by je nějak zásadně ohrozil třeba dovoz pick-upů Ford nebo SUV Cadillac.

Ve zmiňovaném komentáři pro MED jste se zabýval také právě tím, jak Donald Trump může obchodních válek politicky využít. Co si myslíte o názoru, že by mu před příštími prezidentskými volbami mohlo prospět spíše zklidnění těchto sporů?

Pro prezidenta Trumpa je důležité, aby dokázal prezentovat případné obchodní dohody jako americké vítězství. Právě takhle už ostatně může prezentovat novou dohodu s Mexikem a Kanadou. Podobné to může být v případě dohody s Čínou. Před volbami je vyhraná, nebo takřka vyhraná, obchodní válka docela výhodná záležitost. Z pohledu Donalda Trumpa je nejlepší buď Američanům předložit vítěznou dohodu, anebo naopak jít razantně do obchodní války, ale ne udržovat stávající stav věcí.

Doba politických nejistot

Vnímáte obchodní války jako jedno z největších ekonomických rizik příštího roku?

Současná doba je zvláštní v tom, že vyhlídky ekonomiky jsou v tak velké míře závislé na politickém vývoji, na politických nejistotách. Dříve jsme mluvili spíše o tom, že ekonomické krize zvyšují politickou nejistotu. Teď je to naopak – máme nejvyšší míru politických nejistot za celou existenci indexů, které se je snaží nějakým způsobem měřit. Politické nejistoty jsou vyšší než v době pádu banky Lehman Brothers, vyšší než za migrační krize, za krize eura, v době zvolení Donalda Trumpa nebo referenda o brexitu. Zdá se mi, že se kauzalita dnešního světa zcela otočila. A obchodní války jsou jenom malou částí celkových politických nejistot. Ty jsou dané napětím, tenzemi ve východní Asii, které často přehlízíme, protože je to daleko. A dalšími tenzemi kolem brexitu, vztahů v NATO, na Blízkém východě. Ale myslím, že ta zásadní nejistota se týká pacifické oblasti, především tedy vztahu velmocí na obou březích Tichého oceánu.

Budou se politické nejistoty v tomto roce prohlubovat?

V tuto chvíli se zdá, že pravděpodobnost určitého urovnání vztahů mezi Čínou a Spojenými státy je vyšší než dříve. A po prosincových volbách ve Velké Británii je naopak nepravděpodobné, že bychom směřovali k nějakému britskou vládou nezamýšlenému, chaotickému brexitu. Vidím tu proto šanci, že se politické nejistoty zmírní a nebudou tláčit světovou ekonomiku dolů. Světová ekonomika může dostat prorůstový impulz.

Jste tedy optimistou...

Ano, jsem optimistou. Rozhodně bychom prorůstový impulz potřebovali, protože vidíme, že průmysl loni ochlazoval prakticky všude. Už i ve Spojených státech. Na druhé straně většina důležitých ekonomik včetně ekonomiky Evropské unie, jejíž jsme součástí, vykazuje historicky nízkou nezaměstnanost. Spotřebitelé nemají důvod ztrácet optimismus. A výhodou ekonomik takzvané nové Evropy, nových členských zemí EU, je navíc to,

že jsou silně průmyslově orientované. Ve Spojených státech sice ochlazuje průmysl, ale velmi slušně pořád vypadá tamní stavebnictví, spotřebitelé si kupují nové domy.

Riziko měnových válek

Jak velké je podle vás riziko, že kromě obchodních válek ve větší míře vypuknou také měnové války?

Měnové války jsou součástí obchodních válek. Tady vnímám riziko jako docela vysoké, což souvisí s celkovou politikou Donalda Trumpa. Jsem přesvědčen, že z amerického pohledu je tato politika v mnoha ohledech správná, i když nám se to třeba nemusí líbit. Z hlediska Američanů je například určitě správné, když prezident Trump žádá, aby Evropa plnila svoje zbrojní závazky. Na druhé straně si myslím, že ve Washingtonu úplně nechápou, čím je způsobený současný obchodní deficit Spojených států. Nepřipouštějí si totiž, že se celkový obchodní deficit odvíjí od toho, jaká je americká fiskální politika a spotřeba. O co více investují a spotřebují v domácí ekonomice v porovnání s tím, co zde vyrobíme, o to větší budu mít obchodní deficit. A pokud se Američanům podaří oslabit kurz dolaru vůči čínské měně, může to znamenat, že se sice sníží obchodní deficit s Čínou, ale nikoliv celkový deficit. Dovoz z Číny jen nahradí import z jiné země.

A špatné chápání obchodního deficitu vede k vyššímu riziku měnových válek?

Donald Trump předpokládá, že nevhodný kurz dolaru způsobuje obchodní deficit Spojených států. Tím se zvyšuje pravděpodobnost, že se tato rétorika ujme a nějakou kurzovou válku způsobí. I když ve skutečnosti kurz dolaru obchodní deficit nezpůsobuje, určuje je nom jeho rozložení ve vztahu k jednotlivým obchodním teritoriím. Jestli doveze více zboží z Evropy, Číny nebo Brazílie. Jde přitom o elementární ekonomii.

Nejsou nakonec měnové války větším rizikem než ty obchodní?

To si nemyslím. Ta velká rizika pořád vidím v politických nejistotách.



Foto: Pavel Vitek

Koruna zdravě posílí

V době, kdy jste stál v čele centrální banky, jste realizovali politiku kurzového závazku, který omezoval posilování české měny. Tehdy jste uváděl, že ani po opuštění kurzového závazku nemusí koruna dramaticky posilovat, protože se její kurz mezitím ukotví na slabší úrovni. To se potvrdilo. Jak vidíte posilování koruny z dlouhodobějšího hlediska?

Dlouhodobě očekávám další posilování koruny. Už ne tak silné jako v době před kurzovým závazkem, ale očekávám ho. Je to dané logikou konvergence, našeho přiblížování k hospodářsky vyspělejším zemím. Část této konvergence se odehrává prostřednictvím inflace, tlaky na růst cen jsou ve vyspělých evropských ekonomikách nižší než u nás. O něco rychleji tady roste cenová, ale i mzdová hladina. Stále je tu ale prostor také pro to, abychom částečně konvergovali i prostřednictvím posilování kurzu koruny.

Kdy koruna výrazněji posílí? Až se spekulanti zbaví korun, které nakoupili ještě v době kurzového závazku?

Částečně to může hrát roli, ale už bych to příliš nespojoval. Ti spekulanti tady své koruny také investují.

Měli by se exportéři dlouhodobějšího posilování koruny obávat?

Ne. Jestliže bude posilovat, půjde o normální zdravé posilování. Toho bych se nějak zvlášť neobával. Navíc v případě, že by ekonomika dále ochlazovala, se ještě sníží úrokový diferenciel – rozdíl mezi úrokovými sazbami Evropské centrální banky a České národní banky, což by znamenalo nižší tlak na posilování koruny. Zdůraznil bych ale ještě jednu důležitou věc. Už to platilo před kurzovým závazkem a zdá se mi, že teď ještě víc – variabilita kurzu klesá. Takové ty dramatické výkyvy kurzu koruny se zmenšují.

Loni jsem zaznamenal obavy některých ekonomů, že by tyto výkyvy mohly do budoucna narůstat...

Nezdá se mi. Rozhodně zatím tomu nic nenasvědčuje.

Zatímco ze zahraničí včetně Německa loni přicházely zprávy o pomalejším hospodářském růstu nebo dokonce náznacích recese, česká ekonomika docela odolávala. Čím si to vysvětlujete?

Hezky to popsal ekonom Michal Škořepa, když české firmy přirovnal ke zmrzlináři. Takový kapacitně přetížený zmrzlinář dosud obsluhoval zákazníky, kteří stáli v hodinové frontě. A i když se v jeho městě ochladí ekonomika, pořád může mít třeba půlhodinové fronty. Ale v zásadě pořád pojede na hranici svých výrobních možností. Tohle se teď děje české ekonomice. Nezapomeňme, že máme nejnižší nezaměstnanost z celé OECD. Pokud by se míra nezaměstnanosti zvýšila ze 2,6 procenta na 3,6 procenta, pořád je to historicky mimořádně nízké číslo. Českého spotřebitele to nějak zvlášť nevyděsí. Pakliže ho nevyděsí sami. Problém drtivé většiny firem není, kde sehnat zakázky, ale kde sehnat lidi.

Aby byl dopad na českou ekonomiku silnější, museli bychom se tedy potýkat s nějakými výraznějšími vnějšími šoky. Ty vy ale zjevně příliš nepředpokládáte...

Ne. Ale na druhé straně platí to, co jsem říkal – politika je dnes mnohem hůře předvídatelná. Světová ekonomika pořád roste. Nebýt problémů, které si v tuhle chvíli způsobují politici navzájem, svět by na tom byl dramaticky líp. A to je bezprecedentní situace.

JAN ŽIŽKA <<

EXPORTÉŘI RÝSUJÍ NEMOCNICE 21. STOLETÍ

> Světovému trhu výstavby nových nemocnic a poliklinik vládou „projekty na klíč“. Zvláště rozvojové země, které se snaží nabídnout svým občanům modernější a dostupnější zdravotní péči, žádají kompletní dodávky celých zdravotnických zařízení nebo jejich částí. Pro české firmy se tak rýsují obrovské příležitosti – i díky tomu, že tradičně vyrábějí velmi široké spektrum zdravotnické techniky. Přesto to čeští exportéři nemají v tvrdé světové konkurenci snadné. A tak přicházejí s plány, jak zahraniční konkurenci trumfnout.

O tom, že české firmy dokáží vyvážet celá zdravotnická zařízení, není pochyb. V Ghaně postavily deset nových poliklinik, do nemocnice v Goroce v Papui-Nové Guineji dodaly kompletní diagnostické a chirurgické centrum, v laoském hlavním městě Vientiane dostavěly a modernizovaly celou nemocnici. Český zdravotnický export v minulých letech směřoval do řady dalších zemí, například Ruska, Gruzie, Kazachstánu, Kolumbie, Gabonu i Trinidadu a Tobaga.

Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP) v zahraničí prezentuje koncept české „modulární

nemocnice“ – tuzemské firmy nabízejí jak dodávku celého zdravotnického zařízení, tak jednotlivých „jednotek“ od operačních sálů přes laboratoře po rehabilitační centra. „Přicházíme s kompletním českým řešením,“ říká výkonná ředitelka AVDZP Jana Vykoukalová. To neznamená, že by podíl tuzemských dodávek dosahoval 100 procent, ani v Česku se nevyrábí úplně všechno. Jana Vykoukalová připomíná, že tu nemáme například výrobce rentgenů nebo tomografů.

Přesto je šíře záběru českých firem mimořádná. „Český zdravotnický průmysl je unikátní, naše asociace má více než

100 členů. Obsáhneme téměř vše,“ zdůrazňuje Martin Novák, obchodní ředitel společnosti TSE, která vyvážá inkubátory pro novorozence (více na straně 10).

„Jen“ nemocnice nestačí

České společnosti mají výhodu, že mohou do značné míry spojovat síly v rámci jedné země, s nabídkou kompletních dodávek ale přichází také řada světových dodavatelů. Klíčem k budoucímu úspěchu je najít oblasti, ve kterých jsou Češi zvláště silní, a nabídku „modulární nemocnice“ náležitě



>> Vizualizace české budoucí nemocnice v Africe.



Foto: Linet

» Průkopníkem spolupráce českých firem na zahraničních trzích je výrobce lůžek Linet.

zpestřit. „Dodat nemocnici je málo,“ poznamenává Rudolf Limberský, předseda představenstva společnosti Block. Tato firma z Valašského Meziříčí má v rámci nabídky „české nemocnice 21. století“ mimořádnou roli – hodlá se ujmout pozice takzvaného integrátora, finálního dodavatele zdravotnického zařízení, který spojuje dohromady další tuzemské subdodavatele.

Specializací firmy Block jsou totiž právě dodávky na klíč – především pro farmaceutický průmysl a zdravotnická zařízení, se zvláštním zaměřením na „superčisté“ prostory a operační sály. Block je tak dalším možným integrátorem budoucích českých exportních projektů vedle dceřiné společnosti rakouského Vamedu – Vamed Health Projects CZ. Obě firmy již mají v této oblasti zkušenosti.

Nabídku české nemocnice budoucnosti je možné obohatit dvěma způsoby – jednak mimořádnou kvalitou jejích modulů, ale také doprovodnými službami včetně školení lékařů a zdravotnického personálu. Petr Foit, obchodní ředitel světoznámého výrobce nemocničních lůžek Linet, považuje za unikát i to, že zdejší firmy přicházejí s „národním řešením“, které se může lépe prosadit ve světě díky fungující spolupráci s českými zastupitelskými úřady.

Rozvojová platforma

Čeští vývozců zdravotnických prostředků navíc loni vytvořili „sektorovou rozvojovou platformu“. Tuzemské firmy díky ní

posilují vzájemnou spolupráci zvláště v oblasti komunikace a prezentují společnou nabídku pro zahraniční trhy. Šéfka České rozvojové agentury Štěpánka Litecká vidí v platformě způsob, jak české firmy získat také pro rozvojovou spolupráci a ukázat jim, do jakých projektů se mohou zapojit. „Vnímám sektorové platformy jako pozitivní pokus o propojení rozvojové spolupráce s ekonomickou diplomacií, podporou exportu,“ uvedla Štěpánka Litecká v rozhovoru pro časopis MED (více na straně 26).

Marketingové aktivity zdravotnické rozvojové platformy by měly dále přispět k tomu, že si českých dodavatelů všimnou nadnárodní instituce, které by mohly tuzemské výrobky zahrnout do vlastní pomoci pro rozvojové země. Jana Vykoukalová upozorňuje, že představitelé platformy chystají prezentaci například pro činitele Světové zdravotnické organizace.

Porodní hnízda

Průkopníkem spolupráce českých firem na zahraničních trzích je společnost Linet. Na první pohled to může vypadat překvapivě – Linet je mezi tuzemskými společnostmi výjimečný v tom, jakým způsobem se mu podařilo prosadit do absolutní světové špičky. Proč by tedy měl spoléhat na spolupráci s dalšími zdejšími výrobci zdravotnických prostředků?

Obchodní ředitel Linetu Petr Foit vysvětluje, že zájem tohoto předního

světového dodavatele zdravotnických lůžek na spojování sil v rámci Česka je zcela logický. Největší světoví konkurenti Linetu, kteří sídlí především ve Spojených státech, se snaží přicházet s rozsáhlejší nabídkou produktů. A česká „modulární nemocnice“ je jedním ze způsobů, jak této konkurenci čelit.

Linet se proto mimo jiné zaměřil na úzkou spolupráci se zmiňovaným česko-budějovickým výrobcem novorozeneckých inkubátorů TSE a společností MZ Liberec, která navrhuje, vyrábí a instaluje rozvody medicínálních a technických plynů. „To jsou společnosti, které jak kvalitou svých výrobků, tak obchodním a servisním pokrytím mohou spolu s Linetem prorazit ve velkých mezinárodních projektech,“ řekl před časem časopisu MED zakladatel Linetu Zbyněk Frolík.

Linet, TSE a MZ Liberec nyní přicházejí se společnou prezentací takzvaného porodního hnízda – tedy kompletního vybavení porodních sálů. Zapojit se mohou i další společnosti – například výrobci porodních kleští nebo obvazů. „Tato nabídka je i v mezinárodním měřítku unikátní,“ uvádí Petr Foit. „Porodní hnízda“ mají ambici se prosadit v rámci komerční soutěže, ministerstvo zahraničí ale uvažuje také o jejich zařazení do humanitární nebo rozvojové pomoci.

Štěpánka Litecká si dokáže představit dodávku porodního hnízda například do regionální nemocnice v Kambodži, která je jednou z prioritních zemí české

rozvojové spolupráce. Tam by za splnění určitých podmínek mohla přispět k rozvoji kambodžského zdravotnictví.

Genová terapie

Výrazně zpestřit nabídku české nemocnice 21. století mohou oddělení moderní léčby. Právě tímto směrem se vydala firma Block, která v posledních deseti letech zaměřila svůj vývoj na izolátorová pracoviště – zcela utěsněné malé čisté sterilní prostory, v nichž se například zpracovávají lidské tkáně a buňky. Výzkumník nebo lékař může v těchto

o výsledek dlouhodobé spolupráce s Mikrobiologickým ústavem Akademie věd ČR.

Rudolf Limberský je přesvědčen, že špičkové pracoviště moderní léčby by mohlo komplexní českou nabídku výrazně odlišit od konkurence. „Například pro některé arabské země by mohla být taková možnost velmi atraktivní,“ říká předseda představenstva Blocku. Do budoucna by podle něj bylo možné případně uvažovat také o transferu know-how. Pro českou nemocnici 21. století je podle Rudolfa Limberského nutné hledat příležitosti

měli jistotu, že jejich produkce ve světě slouží ke správným účelům.

„Stává se, že rozvojová země získá novou nemocnici s moderním vybavením, ale tamní personál s ním neumí zacházet,“ říká Jana Vykoukalová. O podobných zkušenostech, které se v širším měřítku týkají mezinárodní pomoci pro zdravotnictví v rozvojových zemích nebo konfliktních oblastech, mluví také Štěpánka Litecká. Například nemocnice na palestinských územích jsou plně špičkového vybavení z Evropy, ale často s ním nikdo nepracuje, protože neví jak. „Tomu se chceme vyhnout,“ zdůrazňuje šéfka České rozvojové agentury.



Foto: Block

» **Firma Block zaměřila svůj vývoj na izolátorová pracoviště – zcela utěsněné malé čisté sterilní prostory, v nichž se například zpracovávají lidské tkáně a buňky.**

izolátorech vyvíjet nebo vyrábět produkty moderní genové terapie díky „rukávcům“, do nichž vkládá ruce zvenčí speciálními otvory.

Block loni uzavřel memorandum o spolupráci s pražským Ústavem hematologie a krevní transfuze – největším hematologickým centrem v Česku. To se mimo jiné zaměřuje na experimentální léčbu akutní myeloidní leukémie. „Chceme připravit moderní pracoviště, jehož cílem je umožnit léčbu většímu počtu pacientů souběžně,“ vysvětluje Rudolf Limberský. Firma z Valašského Meziříčí má patentovanou metodu dekontaminace a sterilizace izolátorových pracovišť parami peroxidu vodíku – jde

na trzích celého světa. „Měli bychom oslovovat potenciální zákazníky jak v rozvojových, tak ve vyspělých zemích,“ dodává.

Vzdělávání zdravotníků

Asociace AVDZP ve svých prezentacích uvádí, že Česko má jeden z nejlepších systémů zdravotnictví v Evropské unii a nabízí kompletní systém služeb včetně vzdělávání lékařů a zdravotnického personálu. Nejde přitom pouze o rozšíření české exportní nabídky a přilákání zahraničních doktorů nebo sester ke školením v tuzemsku, ale také o to, aby čeští výrobci zdravotnické techniky

Ani čeští exportéři se rozhodně nemohou spokojit s tím, že „pouze“ někam dodají svůj výrobek. Musí je podle Petra Foita zajímat, co se s ním bude dít dál: „Každá firma chce, aby se její výrobek využíval správně. Pak získává potřebné reference,“ argumentuje obchodní ředitel Linetu.

Petr Foit i Jana Vykoukalová mluví o vizi budoucích projektů, do nichž by se zapojila ekonomická diplomacie, asociace AVDZP, rozvojová agentura a česká humanitární organizace Medevac, která má velké zkušenosti nejen s vysláním tuzemských lékařů do zahraničí, ale také se školením zahraničního zdravotnického personálu. Podobná školení by se měla stát samozřejmou součástí exportu českých nemocnic budoucnosti a rozvojové spolupráce.

Pokud ovšem Češi chtějí do budoucna čelit těm nejsilnějším světovým konkurentům, měli by přidat ještě něco navíc. Jak upozorňuje Rudolf Limberský, někteří dodavatelé zdravotnických zařízení už dnes nabízejí, že po určitou dobu pro nové nemocnice či polikliniky zajistí také lékaře a zdravotnický personál. Obvykle jde o mezinárodní týmy, v případě českého exportu se případně nabízí i spolupráce se specializovanými zařízeními, jako jsou IKEM, Ústav hematologie a krevní transfuze nebo Masarykův onkologický ústav v Brně. Petr Foit nepovažuje za vyloučené, že by Češi jednou dokázali po nezbytnou dobu zajistit dokonce i řízení celé dodané nemocnice.

JAN ŽIŽKA <<

CO BUDE S KORUNOU V ROCE DVACÁTÉM?

Koruna vstoupila do roku 2020 nečekaně „zhurta“. Během prvního týdne roku zhodnotila na znatelně silnější úroveň, než jakou jí ještě v prosinci 2019 analytici věštili pro samotný konec letošního roku. Vždyť z pravidelného šetření České národní banky vyplývá, že dle analytického konsenzu se má jedno euro prodávat koncem roku 2020 za 25,36 koruny.

Jenže hned během prvního dne roku 2020 se koruna dostala níž, na 25,31. A ještě než skončil tříkrálový večer, posílila dokonce až na kurz 25,23, tedy na svoji nejsilnější úroveň vůči jednotné evropské měně za skoro dva roky, tedy za celé období od února 2018.

Nečekaně silné posilování české koruny ale započalo už během podzimu 2019. Nahrává mu opětovně vysoce expanzivní měnová politika světově významných centrálních bank. Evropská centrální banka (ECB) provádí od listopadu 2019 kvantitativní uvolňování a americká centrální banka realizuje jakési zastřené kvantitativní uvolňování, prováděné v reakci na zářijový závažný výpadek likvidity v americkém mezibankovním systému.

Opět se tiskne ve velkém

V důsledku je celosvětově trhům masivním způsobem poskytována nová likvidita (lidově řečeno, opět se tisknou dolary či eura ve velkém), což podněcuje jejich apetit po riziku. V posledních třech měsících loňského roku jsme tak byli svědky bujaré nálady na akciových trzích, kterou koncem roku 2019 ještě přizpívil dílčí smír v celní válce USA a Číny a výrazné snížení rizika takzvaného tvrdého brexitu. Bujará nálada přetrvávala právě i do začátku roku 2020. Obecně vede k tomu, že podstatná část světového kapitálu se přesouvá do rizikovějších aktiv typu akcií nebo i měn, jakou je koruna. Českou měnu navíc ztraktivnil efekt zmíněné opětovně extrémně uvolněné měnové politiky ECB spočívající v rozevírání nůžek mezi úrokovými sazbami v Česku a v eurozóně.



Foto: archiv autora

Posilování koruny je prostě výsledkem „idyly“ na světových trzích, tedy příznivé kombinace uvolněné měnové politiky a nadějného vývoje stran celních válek nebo brexitu. Hned první dny roku 2020 ale daly tušit, že idyllická situace může vzít rychle zasně. Smrt iránského elitního generála Kásima Solejmáního rukou Američanů napovídá, že dvacátý rok bude na Blízkém východě opět vysoce třaskavý. Dost možná až tak, že investořům zase chuť na rizikovější aktiva typu české koruny alespoň zčásti vezme.

Střídavě zataženo

Stále je tedy prozíravé počítat s tím, že koruna svoji pouť letošním rokem zakončí kolem úrovně 25,40 za euro. Kurz

koruny k dolaru by měl ke konci letošního roku být na zhruba 22,05 koruny. Při výraznějším a trvalejším zlepšení mezinárodní ekonomické a geopolitické situace nelze vyloučit zvýšení základní úrokové sazby ČNB a výraznější posílení koruny až k 25,10 koruny za euro, což však není základní scénář. Spíše je třeba opravdu sázet na to, že na mezinárodních trzích bude „střídavě zataženo“. Americký prezident Donald Trump sice nebude příliš chtít stupňovat obchodní válku s Čínou, aby si před volbami nepoškodil ekonomiku, na stranu druhou je bláhové domnívat se, že si Washington s Pekingem „padnou do náruče“. Jejich napjatý vztah bude víceméně skutečností i nadále. O napjaté blízkovýchodní situaci už řeč byla. „Idylka“ prostě nejspíše nevydrží.

Koruna letos bude jednoznačně ve vleku mezinárodního dění. Světově významné centrální banky však budou schopny tlumit možné houstnoucí geopolitické napětí či případný nepříznivý dopad stupňování obchodní války a zavádění cel ze strany USA a dalších zemí. Tím budou tlumit i možný strach investorů z držení rizikovějších aktiv, včetně české koruny, tudíž k výraznějšímu oslabení české měny by dojít nemělo. Pravděpodobnější je její výraznější posílení, avšak v základním scénáři skončí koruna nakonec jen nepatrně silnější, než byla koncem roku 2019. Výraznější posílení české měny nastane jen tehdy, pokud se trvaleji budou zlepšovat mezinárodní ekonomické a obchodní podmínky, což je například vzhledem k nevyzpytatelnosti Trumpova jednání docela odvážný předpoklad.

LUKÁŠ KOVANDA, hlavní ekonom, Czech Fund <>

TRENDEM JE BÝT BLÍŽE ZÁKAZNÍKOVI

Na první pohled se může zdát, že nás čekají horší časy. Světový obchod však i přes rostoucí restriktivní opatření a protekcionistické tendence stále roste. Stejně jako v životě nese každé negativum i svá pozitiva. Klíčem pro úspěch České republiky je proto adaptovat se na nové trendy ve světovém obchodě a dostávat se přímo do perspektivních regionů se snahou dlouhodobě tam působit.

Tento rok nás čeká celosvětový pokles růstu, který je důsledkem přirozeného poklesu v rámci hospodářského cyklu. Na ten mají vliv také politické faktory a rizika, která přináší obchodní války, zvýšené napětí na Blízkém východě, nebo posun k užší spolupráci v rámci jednotlivých regionů. Tento fenomén nazýváme regionalizací. Mimochodem, objem restriktivních opatření v mezinárodním obchodě nadále roste a dnes zasahuje více než 7,5 procenta světového obchodu v hodnotě přes 1,7 bilionu dolarů.

Trend regionalizace

Regionalizace mezinárodního obchodu je charakteristická především zvyšujícím se objemem obchodu v rámci jednotlivých regionů – ideálním příkladem je Asie, kde podíl intra-regionálních vývozů stoupl od roku 2000 z 38 % na 49 %.

Tento trend je důsledkem několika faktorů. Jednak změnou struktury mezinárodního obchodu, kdy jednotlivé bariéry v dovozu nebo požadavky na vyšší domácí podíl přivádí státy ke stále bližší spolupráci. Ekonomiky jsou tak v důsledku regionalizace více propojovány a dodavatelské řetězce se zužují a přesouvají se blíže zákazníkovi. Dále také hraje roli proměna očekávání zákazníků, a to jak v přizpůsobivosti dodavatele, tak ohledně rychlosti doručení zboží nebo služeb.

Zákazníci jednoznačně preferují bližší vztahy s výrobcí a dodavatelé se tak přesouvají blíže cílovým trhům. Investice firem do bližší přítomnosti zákazníkovi



Foto: MZV

» Je nutné brát v potaz, že za 15 let se bude většina světového hospodářského růstu odehrávat za hranicemi Evropské unie.

mají za cíl přizpůsobit se jejich očekávaní být na místě a umět reagovat, nejen dovážet. Konkrétně hovoříme třeba o zřízení pobočky, servisu, poradenství, výroby, nebo její části.

Výzva i příležitost

Pro Českou republiku jsou aktuální trendy výzvou i příležitostí. Do karet

nám hraje kvalita výrobků a komplexnost doprovodných služeb – ty se pak lépe nabízejí přímo v regionu koncovým uživatelům. Jaký je však pro Českou republiku klíč k úspěchu a jaký má regionalizace důsledek pro český zahraniční obchod? Naše konkurenceschopnost se bude do budoucna zvyšovat spolu s narůstajícími vazbami na naše obchodní partnery. Je nutné brát v potaz, že za 15 let se bude většina světového hospodářského růstu odehrávat za hranicemi Evropské unie. Proto, chceme-li dále růst, je nezbytné navýšit naši přítomnost v dynamicky rozvíjejících se regionech, které budou již v roce 2030 tvořit až polovinu světové poptávky.

Mezi ty nejperspektivnější patří například zmiňovaná Asie, která se stává ústředním motorem světové ekonomiky. Její růst je založen především na spotřebě a investicích, ale také rostoucí digitalizaci a konektivité v rámci regionu.

Naším cílem by proto mělo být posilování přímé působnosti v perspektivních teritoriích. Branou by nám však nemělo být jako doposavad Německo, ale měli bychom navazovat přímý vztah českého dodavatele se zákazníkem. Toho můžeme dosáhnout dlouhodobým působením v daném místě – buďto vytvořením zázemí v podobě servisu či pobočky, formou joint-venture, akvizicí nebo třeba výrobní jednotkou. Ostatně, jak říká jedno pořekadlo – kde sláma a oheň blízko sebe leží, tam rádo hoří.

MARTIN TLAPA, náměstek ministra zahraničních věcí <<

ZÁCHRANA NOVOROZENCŮ ZAČÍNÁ V BUDĚJOVICÍCH

České inkubátory zachraňují životy předčasně narozených dětí na celém světě. A právě díky těmto inkubátorům o sobě dává stále více vědět také jejich výrobce – firma TSE z Českých Budějovic, která je nástupcem někdejší jihočeské pobočky Tesly Karlín.

Jedním ze spoluzakladatelů TSE byl na počátku devadesátých let Karel Fiedler, který prostřednictvím další firmy drží v budějovické společnosti většinový podíl a je také jejím výkonným šéfem. Ačkoliv je zdravotnická technika v centru pozornosti, Karel Fiedler během rozhovoru v sídle firmy nedaleko hlavního nádraží upozorňuje, že její podíl na produkci TSE zatím až tak velký není. Zakázek ale přibývá, letos se podíl výrobků pro zdravotnictví na celkových tržbách dostane na 15 procent, v příštím roce už to bude 20-25 procent.

„Trvá hodně dlouho, než se v tomto oboru prosadíte,“ říká Karel Fiedler. „Celých 25 let jsme se učili, jak na to. Také jsme museli přesvědčovat trhy, že jsme dobří.“ Je ale velmi rád, že jeho firma má dnes takový kvalitní výrobek – podle informací TSE nejtišší novorozenecký inkubátor na světě. „Dobrý produkt přežije všechny krize,“ zdůraznil výkonný šéf společnosti, která zaměstnává 175 lidí a jejíž tržby by měly dosáhnout zhruba 440 milionů korun.

Větší část tržeb TSE, která se tradičně zabývá osazováním desek plošných spojů, tvoří výroba elektroniky pro průmysl včetně automobilového nebo pro jiné výrobce zdravotnické techniky. Kromě samotné výroby se zabývá také vývojem, konstrukcí, instalací i servisem. Doby, kdy někdejší budějovická pobočka Tesly Karlín vyráběla telefonní ústředny a z velké části je vyvážela do Sovětského svazu, jsou dávno pryč.

Obchodní a marketingový ředitel TSE Martin Novák uvedl, že dnes firma vyvážá do 60 zemí světa. Na export míří zhruba 70 procent elektroniky a ještě vyšší podíl

zdravotnické techniky. TSE se zaměřila také na výrobu městského mobiliáře – Dopravnímu podniku hlavního města Prahy nedávno dodala první instalace mobilních zastávkových přístřešků.

Tisíce inkubátorů

První transportní inkubátory vyrobila – valá Tesla před rokem 1989. „Převážela se v nich předčasně narozená miminka ze Šumavy do budějovické nemocnice,“ vzpomíná Karel Fiedler. TSE se zaměřila také na stacionární inkubátory pro nemocnice, celkově už jich vyrobila tisíce. Poměr stacionárních a transportních je podle Martina Nováka zhruba 80:20.

Obchodní ředitel vysvětluje, že zákazník si může nakonfigurovat jednotlivé funkce novorozeneckého inkubátoru podobným způsobem, jako když kupuje automobil. Základní verze inkubátoru je určena dětem se standardní hmotností, je možné ale přidávat další vymoženosti podle potřeb – včetně měření saturace krve nebo monitorů dechu.

Po více než 27 letech dnes TSE přichází s dalším produktem – lůžkem pro novorozence vyhřívaném infrazářičem. Zjednodušeně řečeno jde o inkubátor bez krytu. TSE letos získala potřebnou certifikaci a už zvítězila v tendru Světové banky na dodávku 230 lůžek do Rumunska.

TSE se svými zdravotnickými produkty čelí ostré mezinárodní konkurenci – soupeří s giganty, jakými jsou německý Dräger Medical, americká společnost GE Healthcare nebo japonský Atom Medical. A ne vždy platilo, že budějovická firma měla v tomto ohledu podporu českého státu. V devadesátých letech se dostaly do českých nemocnic zahraniční inkubá-



Hospital Regional adquiere
03 modernas Incubadoras Neonatales

» Společnost TSE loni dodala tři inkubátory také do nemocnice v peruánském regionu Ica.

Foto: Hospital Regional de Ica, Věleyslancev ČR v Limě



Foto: TSE

» TSE se zaměřila také na výrobu mobilních zastávkových přístřešků.

tory se švýcarskou humanitární pomocí, i když TSE o tuto zakázku také usilovala.

Menší, ale pružnější

Přesto jsou manažeři TSE přesvědčeni, že také budějovická firma má i ve světovém měřítku značné přednosti. „Jsme flexibilnější, dokážeme rychleji reagovat,“ říká Martin Novák. TSE podle něj uvádí častěji na trh inovované výrobky. Vedoucí vývoje a technologie Jaroslav Křepelka dodává, že významnou roli v tomto sehrává užší spolupráce s českobudějovickou nemocnicí. TSE se podle Jaroslava Křepelky hodně zaměřuje například na inovace, které umožňují snadnější čištění inkubátorů a tím předcházení infekcím. A díky spolupráci s americkou firmou Masimo je lídrem v měření saturace krve, které do inkubátorů integruje.

„Příští velkou věcí“ by se měl stát takzvaný hybridní inkubátor, který bude kombinací vyhřívaného lůžka a inkubátoru. „Nyní pracujeme na jeho vývoji,“ líčí Jaroslav Křepelka. „Lůžko bude možné měnit na inkubátor pouhým stisknutím tlačítka. Stejně jako v opačném případě – když bude například nutné novorozence operovat.“

TSE na různých inovacích spolupracuje s předními výzkumnými pracovišti univerzit – ve spolupráci s Fakultou elektrotechniky VUT Brno se například zaměřila

na technické parametry novorozeneckého lůžka, společně s Fakultou biomedicínského inženýrství ČVUT v Praze připravuje vývojový projekt, který se týká monitorování vitálních funkcí novorozenců.

Spolupráce se školami se netýká pouze výzkumných aktivit, ale také vzdělávání. „Oslovujeme studenty vysokých i středních škol, usilujeme o to, aby po obhajobě diplomové práce nebo po maturitě zamířili k nám do firmy,“ zdůrazňuje Karel Fiedler.

Africké naděje

Podobně jako obchodní ředitelé dalších firem, které v Česku vyrábějí zdravotnickou techniku, vidí Martin Novák velký potenciál v rozvojových zemích. Zatímco dnes budějovická firma vyvážá nejvíce inkubátorů na Blízký východ a do jihovýchodní Asie, začíná se jí dařit také v Latinské Americe a velký růst poptávky očekává v Africe. Pokud jde o Evropu, zdejší relativně saturovaný trh bude stagnovat. TSE se nicméně uplatnila i v řadě evropských zemí – Polsku, Rumunsku, Maďarsku, Francii nebo Španělsku.

Trh rozvojových zemí je v mnohém odlišný – kromě poprodejního servisu je tam důležité se více zaměřit na vzdělávání a zaškolování doktorů i sester. „Ukazuje se, že ne vždy dokážou naše výrobky správně používat,“ poznamenává Martin Novák. Když Česká rozvo-

jová agentura dodala novorozenecké inkubátory do Kambodže (více na straně 24), součástí tohoto projektu rozvojové spolupráce bylo i školení doktorů a sester v pražské porodnické klinice U Apolináře.

Zapojení TSE do české rozvojové spolupráce považuje Martin Novák za důležité ze dvou důvodů. Pomoc rozvojovým zemím má sama o sobě velký význam a výrobci zdravotnických prostředků získávají o to vyšší motivaci ke své práci. Zároveň je rozvojová pomoc dobrým marketingem, přispívá ke zviditelnění značky TSE. Martin Novák ale upozorňuje také na velkou odpovědnost, kterou mají výrobci zdravotnické techniky: „Podmínkou je stoprocentní kvalita, náš produkt musí být naprosto bezpečný.“

Konkurence s velkými nadnárodními společnostmi nemusí být vůbec beznadějná, pokud české firmy dokáží v rámci exportu spojovat své síly jako dosud – například při vývozu celých nemocnic a poliklinik (více na straně 5). „Český zdravotnický průmysl je unikátní, naše asociace má více než sto členů, kteří se zaměřují na téměř celé spektrum zdravotnických prostředků,“ dodává Martin Novák.

Nešťastná certifikace

Mají tedy české firmy jako TSE všechny trumfy ve svých rukou? Karel Fiedler upozorňuje, že ne tak docela. „Naše odvětví má předpoklady k tomu, aby si vedlo velmi dobře. Ale naráží na problémy s certifikací nových výrobků.“ Na certifikaci novorozeneckého lůžka čekala jeho společnost dva roky. Certifikaci mají v Česku na starosti dvě notifikované osoby (EZÚ Praha a ITC Zlín), které ale mají dost problémů samy se sebou – už vzhledem k nekonečným, a ne vždy oprávněným sporům s Evropskou komisí ohledně kvality těchto českých institucí.

Manažeři TSE mluví o „prostředí nejistoty“, ve kterém se výrobci zdravotnických prostředků pohybují, protože vůbec netuší, jak dlouho může certifikace trvat. Zatímco díky „českému řešení“ v rámci exportní spolupráce tuzemské firmy posilují svoji konkurenceschopnost, problémy s certifikací znamenají pravý opak.

JAN ŽIŽKA <<

EGO ZLÍN ZAJIŠŤUJE „MEDICÍNU KATASTROF“

» Společnost EGO Zlín vyvíjí a vyrábí více než 200 produktů, které pomáhají lékařům a zdravotníkům v mimořádných situacích po celé zeměkouli. Výrobky ze Zlína chrání zdraví lidí v době přírodních katastrof, průmyslových havárií i ve válečných konfliktech – a to také v případě, že jsou nasazeny chemické nebo biologické zbraně.

Šéf a majitel rodinné firmy Pavel Kostka hrdě prezentuje produkty společnosti ze zlínského předměstí Štípa, hlavní důraz ale klade na její celkovou filozofii. Když na začátku devadesátých let zakládal svůj podnik na zelené louce, stálo za tím silné rozhodnutí, že chce vyrábět produkty vlastního výzkumu a vývoje s vyšší přidanou hodnotou: „Vždy jsem chtěl dělat něco výjimečného.“

Mezi prvními výrobky byly vakuové dlahy a matrace pro rychlou imobilizaci a přepravu zraněných, Kostkova firma se v tomto ohledu stala průkopníkem i v mezinárodním měřítku. Začátky byly těžké. Trh zpočátku odmítal cokoliv jiného než tradiční Kramerovy dlahy. Dnes jsou vakuové výrobky zařazeny do povinné výbavy ve všech vyspělých státech, mají je k dispozici všechny vozy rychlé záchranné pomoci. „Nikdo už si nedokáže představit, že by sanitky vyjížděly k pacientům bez nich,“ říká Pavel Kostka.

Podle zakladatele a generálního ředitele firmy EGO je z hlediska strategie firmy zásadní to, že se neprezentuje jako „pouhý“ dodavatel skvělých výrobků, ale jako dodavatel systémů, které spojují jednotlivé produkty do větších celků. Ty jsou pro klienty zajímavé právě tím, že jim zajišťují připravenost na mimořádné situace. Zákazníci získávají také veškeré návody, celou metodiku. EGO Zlín prezentuje své „systémy“ na několika úrovních – od základních záchranných systémů včetně zmiňovaných vakuových dlah a matrací, přes systém pro imobilní pacienty, až po systémy, které by bylo možné zahrnout pod pojem „medicína katastrof“. Tak se ostatně jmenuje konference, kterou EGO Zlín pravidelně pořádá



Foto: EGO Zlín

» Zdravotnické cvičení v Chorvatsku – v akci jsou také biovaky a ochranné oblečení ze Zlína. Výrobky firmy EGO Zlín se používají ve více než 50 zemích.



Foto: EGO Zlín

» Firma EGO Zlín vybavila také ukrajinskou vrtulníkovou letku, která operuje v rámci mezinárodní potravinové pomoci Africe.

v Luhačovicích a již se účastní zástupci více než 30 zemí.

Systém biologické ochrany zahrnuje ochranné oděvy, transportní a izolační biovaky a takzvané izolační bioboxy – komory pro izolaci nakažených lidí, které navíc propojuje se sprchami pro dekontaminaci. Součástí systému dekontaminace jsou pak kromě sprch dekontaminační kruhy s tryskami pro nános dekontaminačního roztoku

a dekontaminační stany. Klíčové místo v portfoliu firmy mají stanové systémy – stanové celky, které se využívají jako mobilní zdravotnická pracoviště v polních podmínkách.

Produkty EGO Zlín používají ve více než padesáti zemích světa, tržby společnosti se vzhledem k charakteru byznysu liší rok od roku – dosahují vyšších desítek milionů korun, v minulosti překročily i stomilionovou

hranici. Na export míří 80 procent produkce. Firma má ve své nabídce více než 200 výrobků, které jsou určité pro všechny složky integrovaného záchranného sboru, armádu i civilní ochranu.

Síla duševního vlastnictví

Základem všeho je nadále vlastní vývoj, spojený s ochranou duševního vlastnictví. „Devadesát procent našich výrobků je chráněno buď formou patentu nebo průmyslového vzoru,“ zdůrazňuje Pavel Kostka. K vlastnímu podnikání ostatně zaměřil poté, co dlouho působil ve Výzkumném ústavu gumárenské a plastikářské technologie v bývalém Gottwaldově, kde to postupně „dotáhl“ až na ředitele.

„Tato instituce měla velkou tradici, navazovala historicky na výzkumné a vývojové pracoviště Tomáše Bati,“ uvádí majitel zlínské firmy. K historii výzkumného pracoviště ve Zlíně se váže také působení Otto Wichterleho, vynálezce nejenom známých gelových kontaktních čoček, ale také umělého polyamidového vlákna – silonu. Gottwaldovský ústav byl podle Pavla Kostky „mozkovým centrem“, ve kterém pracovalo mnoho významných vědců a výzkumníků, kteří se zaměřovali jak na základní, tak hlavně na aplikovaný výzkum. Výsledky výzkumu se přenášely do práce více než třiceti plastikářských a gumárenských podniků, které spadaly pod tehdejší VHJ – výrobně hospodářské jednotky.

Pavel Kostka vzpomíná, že vše skončilo po zrušení VHJ v devadesátých letech minulého století, kdy převládla filozofie, podle níž žádný vlastní výzkum nepotřebujeme. „Někteří lidé říkali – přijdou Němci a ti nám dají všechny potřebné stroje,“ dodává zlínský podnikatel. Od té doby se mnohé změnilo, ale i dnes se setkává s tím, že v Česku dostává přednost zahraniční produkce před stejně kvalitní nebo i kvalitnější domácí. Přesně opačný přístup mají podle Pavla Kostky Němci nebo Američané: „Když už poskytují peníze do různých fondů pro mimořádné události, pečlivě si hlídají, aby veškeré výrobky dodané v rámci navazující mezinárodní pomoci byly z jejich vlastní země.“



Foto: EGO Zlín

» Klíčové místo v portfoliu firmy mají stanové systémy. Ty se využívají také jako mobilní zdravotnická pracoviště v polních podmínkách.



Foto: EGO Zlín

» Biovaky se uplatnily také při mezinárodním zdravotnickém cvičení v Thajsku. Na export míří 80 procent veškeré zlínské produkce.

Celé české know-how

Na druhé straně velký přínos pro export zdravotnické techniky má ekonomická diplomacie. Důležité jsou sektorové mise, kdy se jejich čeští účastníci mohou sejít například s představiteli příslušných ministerstev v partnerských zemích. Do kompetence těchto úředníků ministerstev zdravotnictví, obrany nebo vnitra spadá celý systém zvládnání mimořádných situací. „Tito úředníci samozřejmě

vědí, jak důležitá je preventivní příprava, ale nevědí, jak nastavit základní parametry systému. Nemají ani zkušenosti, ani potřebné vybavení,“ dodává Pavel Kostka. „A rádi převezmou celé české know-how, které je jedno z nejlepších na světě.“

EGO Zlín se v poslední době hodně zaměřuje na ochranu proti šíření vysoce nebezpečných nálezů typu ebola, marburg, horečka lassa, SARS,

MERS, nebo i tuberkulózy a černého kašle. Výrobky ze Zlína slouží k izolaci, základnímu ošetření a převozu pacientů s nebezpečnou nákazou. Zájem o kompletní systémy včetně celého know-how řešení mimořádné události mají například v těch afrických zemích, které sousedí s Kongem a připravují se na případné šíření epidemie eboly. Výrobky ze Zlína se tak prostřednictvím norského partnera dostávají do Rwandy, významná přímá dodávka se rýsuje v Angole. Produkty společnosti EGO Zlín je dále vybavena například ukrajinská vrtulníková letka, která operuje v rámci mezinárodní potravinové pomoci Africe. Pavel Kostka připomíná, že před dvěma lety zase jeho firma dodala na 400 biovaků do Jižní Koreje – v době, kdy se tato země potýkala s nákazou MERS.



Foto: EGO Zlín

» Zdravotnická služba španělského letectva využívá izolační bioboxy v kombinaci s dekontaminační částí celého systému.



Foto: EGO Zlín

» Zlínské stany v polních podmínkách v Pákistánu. Firma se neprezentuje jako pouhý dodavatel skvělých výrobků, ale jako dodavatel větších celků.

Olympiáda i fotbal v Brazílii

Zájem mívají i pořadatelé velkých sportovních událostí, kteří se v rámci prevence také zaměřují na ochranné systémy. Izolační podtlakový stan, který vznikl v rámci systému biologické ochrany, tak zamířil na zimní olympiádu v ruském Soči nebo na mistrovství světa ve fotbale do Brazílie. Velkým trumfem v rámci „medicíny katastrof“ se stávají velké nafukovací haly, které mohou sloužit pro urgentní příjem a okamžité ošetření pacientů, nebo i jako polní protinfekční pracoviště. Nafukovací haly si mohou pro případ mimořádných událostí pořizovat velká zdravotnická zařízení – přivezení pacientů budou z takového urgentního příjmu přímo před nemocnicí posílání do jejich jednotlivých oddělení. Podobnou halu, která může být podle potřeby dlouhá až 60 metrů, už má k dispozici Ústřední vojenská nemocnice v Praze.

„Nafukovací halu je možné postavit velmi rychle, za pouhé dvě hodiny,“ vysvětluje Pavel Kostka. Očekává, že velký zájem budou mít mimo jiné ostrovní státy jako Indonésie nebo Filipíny, které pochopitelně nemají na všech ostrovech stálá zdravotnická zařízení.

JAN ŽIŽKA <<



>> Platforma FetView denně zpracuje dvacet tisíc ultrazvukových snímků. Vzniká tak databáze, která pomáhá včasné diagnostice.

Foto: FetView

ČESKÉ NÁPADY MÍŘÍ DO SVĚTA

> Trh s medicínskými startupy roste celosvětově a uplatňují se na něm i Češi. Chce to ale zkombinovat lokální dovednosti s globálním myšlením a nebát se dávat si velké cíle.

Řada technologií, které mají šanci významně ulehčit život nemocným a změnit pohled na zavedené lékařské praktiky, vzniká tak, že se propojí osobní zkušenost pacientů s odbornými znalostmi. Miroslav Svoboda, který ve spolupráci s Vývojovým centrem Ústavu organické chemie a biochemie AV ČR (ÚOCHB) vyvinul a patentoval světově unikátní řešení katetrů Riocath, ve své osobě propojil obě strany pomyslné barikády – zavádění různých hadiček do těla s často bolestivým průběhem si prožil jako středoškolský student strojní

průmyslovky po pádu ze skály, po němž prodělal řadu mnohahodinových operací. Později se vzdal invalidního důchodu, vystudoval medicínu a pracoval několik let jako traumatolog. Právě díky osobní zkušenosti začal přemýšlet, jak vylepšit techniku katetrizace, která postupuje napříč různými medicínskými obory.

„Byl to takový sen, neohraničená myšlenka. Rešeršemi jsem zjistil, že něco velmi podobného řadu lidí napadlo již přede mnou. Ale jejich nápad zůstal jen na papíře, protože v praxi nedošli tak daleko, aby to dokázali vyrobit,“ říká

Miroslav Svoboda, předseda představenstva Riocath Global. V čem je právě jím spoluobjevený princip jedinečný? Zatímco normální katetr nemění při aplikaci tvar, katetr nové konstrukce se podobně jako oko šneka vybaluje tak, že se vnitřní plášť postupně převrací navenek. V případě katetru je to nejen šetrnější postup, ale hlavně se tím významně snižuje riziko případného zanesení infekce. „Vypadá to jednoduše, ale vyrobit to není snadné, samotná polymerová trubička nestačí, ke správné funkci potřebujete strukturu s trámcí a tenkostěnnými spojkami. A my jsme to dokázali dotáhnout do funkčního výrobku,“ vysvětluje šéf Riocathu.

Jedna aplikace za druhou

Svůj nápad rozvíjel Miroslav Svoboda ve spolupráci s dalšími vědeckými pracovišti a vývojáři. Kromě zmíněného ÚOCHB, který hrál dominantní roli, to bylo také Centrum polymerních systémů při Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně nebo firma Compuplast. Loni v létě Riocath získal klíčový evropský

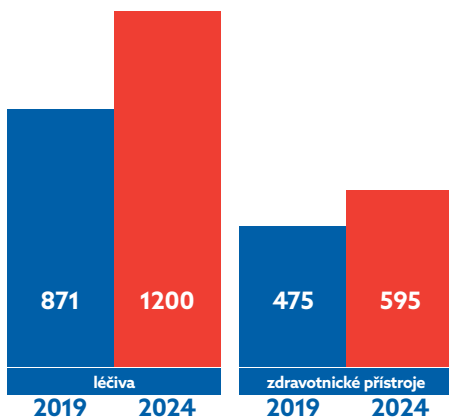
patent, má chráněné také průmyslové vzory. A to nejen na evropských trzích. Riocath má řadu národních patentů, mimo jiné pro ruský, americký, japonský nebo čínský trh. A především se do lékáren v závěru ložského roku dostal první produkt vyrobený na základě převratné technologie – rektální rourka, která kojencům ulevuje od plynatosti. Letos by měl následovat urinální katetr a další inovativní prostředky.

„Ve spolupráci s odbornými společnostmi sdruženými v České lékařské společnosti J. E. Purkyně, s níž máme podepsané memorandum, chceme do praxe uvádět jednu aplikaci za druhou. Naším produktem ale není zboží pro nemocnice, chceme po celém světě prodávat především licence na výrobu a distribuci. Jednou z možností je šíření komplexního know-how s využitím franšizových mechanismů,“ objasňuje Miroslav Svoboda.

Přes Čínu do světa

Na rozdíl od mnoha dalších společností se Riocath neobává expandovat ani do Číny. Naopak, tam dokonce svůj průlom na světové trhy nadějný pražský startup začal. Loni Riocath uspořádal road show po Číně, podepsal memorandum o spolupráci s významným čínským výrobcem zdravotnických prostředků a zakládá teritoriální agenturu Riocath China. „Chceme využít novou Hedvábnou stezku, o níž se teď mluví. A ano, je to také svým způsobem tlak na renomované světové firmy, aby si od nás licenci na technologii převzaly,“ říká šéf Riocathu.

Prodej licencí v 37 světových teritoriích (právě tak si v Riocathu rozdělili mapu světa) je jednou z cest, jak získat další nezbytné peníze pro expanzi. Uspadit financování by měla i holdingová struktura Riocathu, pod něž dnes spadá třináct akciových společností včetně investiční základny Riocath FNDB a Riocath Invest, jejíž akcie v podobě investičních certifikátů s garantovaným výnosem skupina nabízí. Letos se firma chce zaměřit na hledání přímých investorů. Miroslav Svoboda je přitom podle svých slov často až „nemístným optimistou“, nicméně zájem o průlomovou technologii zatím překonává i jeho



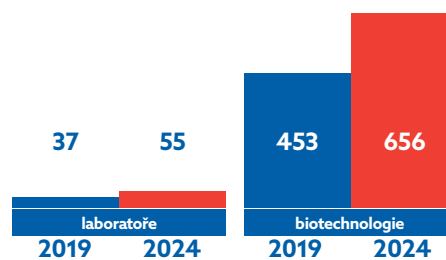
očekávání. „Loni jsme měli svůj stánek na veletrhu Medica v Düsseldorfu. A za tři dny jsme si odváželi více než padesát konkrétních požadavků od nejrozličnějších zájemců,“ uzavírá lékař, který věří, že se české „trubičky“ ve světě prosadí jako významný technologický skok v léčebných postupech.

Dvě zkušenosti, jeden nápad

Také startup FetView, za nímž stojí Němec s českými kořeny David Dostal, využívá Česko jako svou základnu pro expanzi na globální trh. A i v případě Davida Dostala se spojily dvě zkušenosti v jeden nápad – konkrétně jeho zájem o programování s gynekologickou praxí Dostalova otce. „Už ve dvanácti letech jsem naprogramoval první ovulační kalendář a později provozoval web gyn.de. Měl to být informační portál, ale přerostl v živé diskuzní fórum. Měli jsme obrovskou zpětnou vazbu a uvědomil jsem si, že v gynekologii existuje velká touha po sdílení informací, názorů a zkušeností,“ vysvětluje David Dostal, který již osmým rokem žije v Praze.

V roce 2013 proto uvedl na trh první verzi FetView, softwaru, který umožňuje online vyhodnocování ultrazvukových snímků a jejich digitální správu v cloudovém úložišti. Program, na jehož začátku byl zřejmě vůbec nejčastější požadavek nastávající maminky – zaslat ultrazvukový snímek do emailu, se mezitím rozrostl a z FetView se stal diagnostický nástroj. Denně do sdílené databáze přibývá dvacet tisíc snímků z pětaticeti zemí světa, lékaři pracující s tímto softwarovým rozhraním již zdokumentovali 600 tisíc těhotenství. „Chceme pomáhat

Jak roste trh zdravotnictví (v mld. USD)



Zdroj: Deloitte 2019 Global Life Sciences Outlook

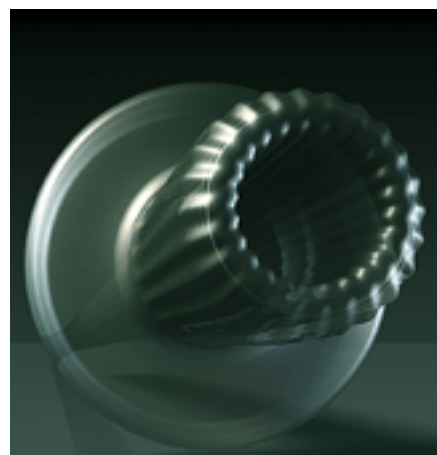


Foto: Riocath

» České „trubičky“ mají šanci prosadit se ve světě jako významný technologický skok v léčebných postupech.

gynekologům a porodníkům včas rozpoznávat rizika. Relativně velké objemy dat nám umožňují upozorňovat na různé odchylky v průběhu těhotenství,“ říká předseda představenstva FetView.

Budoucnost jsou big data

První speciální aplikaci na „vytěžení“ big data ostatně Dostalův tým již

vyvíjí. Ve spolupráci s britskou Fetal Medicine Foundation, která poskytl snímky nejrůznějších vývojových vad, vzniká algoritmus na automatické rozpoznávání nemocí v raném stadiu plodu. „Lidské oko a úsudek lékaře není vždy přesný – a ani to nemůžeme chtít. Automatická diagnostika oproti tomu pracuje s obrovským objemem referenčních dat,“ vyzdvihuje David Dostal. Big data v kombinaci se strojovým učním mají podle něj v lékařství velkou budoucnost. „Za nějakých deset let už nebude lékařské pracoviště, kde bude snímky posuzovat lidské oko,“ věří česko-německý programátor, který nechce zůstat jen u gynekologie, ale rád by program nabídl také kardiologům, internistům nebo třeba zubařům.

Paralelně k velkým cílům v oblasti big data FetView pracuje na rozšiřování sítě klientů. Na rozdíl od mnoha ostatních firem si pochvaluje nástup ochrany osobních dat v podobě evropského nařízení GDPR. „Naším zákazníkům zaručujeme, že podmínky GDPR splňujeme a oni se o ochranu údajů starat nemusejí,“ vysvětluje Da-

Amerika zůstává nedostupná – mimo jiné proto, že uspět na tamním trhu znamená mít v USA svou pobočku.

Podobně jako Riocath hledá i FetView nové investory. V minulosti již získal zhruba pět milionů korun od fondu J&T Ventures, teď se ale porozhlíží po jiném typu investora, který by pomohl i s další strategií firmy. David Dostal má zkušenosti i z druhé strany pomyslné barikády – ještě před FetView působil v Praze jako manažer švýcarské skupiny Central Way, která byla jedním z prvních investorů českých webových portálů. Věřící proto, že uspěje tam, kde jeho nápad kdysi vznikl – v Německu. „Česko mám rád, nastartovat byznys je tu lehčí než v západní Evropě. Strategických investorů pro náš produkt tu ale není tolik,“ uzavírá David Dostal.

Faktem je, že český investorský trh je v oblasti biomedicíny zatím velmi malý. Jedním z mála tuzemských fondů, které se specializují přímo na oblast medicíny a zdravotnictví, je Gradus z finanční skupiny RSJ. Uzavřený fond Gradus je určený investorům, kteří chtějí zhodnotit

zhoršující se stav psychicky nemocných pacientů.

Ani altruismus, ani čirý zisk

Jak vysvětluje Michal Votruba, manažer fondu Gradus, při rozhodování, kam svěřené peníze investorů vložit, nehraje profit jedinou roli. „Z čírého altruismu pochopitelně neinvestujeme, ale o samotný zisk nám také nejde. Cílíme na inovativní nápady a technologie, které v důsledku zkvalitňují a prodlužují lidský život. A v téhle oblasti nelze hledět jen na ziskovost,“ říká manažer, který má třicetiletou zkušenost z práce v USA.

Společnosti, které Gradus podporuje, mají jedno společné – míří na globální trh. Má tedy ještě smysl, aby nadějně startupy hledaly své první investory v Česku? „Začínat doma má určitě řadu výhod. Biomedicínský trh ve střední a východní Evropě je sice velmi malý, existuje tu ale řada předností. Fáze ověřování nápadu, takzvaný proof of concept, je v Česku levnější než v západní Evropě. Absolventi univerzity tak mají v mnoha ohledech lepší podmínky, než jejich kolegové z prestižnějších škol třeba v Německu,“ soudí Michal Votruba. To, co platí pro rané investice, ale podle něj nelze v Česku říct o další fázi rozvoje firem, které chtějí uspět na trhu v oblasti life sciences. „V určitém momentu firmy jako by nechtěly růst dál. Podnikatelům chybí ten správný dráží jít do rizika a udělat pro to maximum. To samozřejmě snižuje konkurenceschopnost českých startupů, protože dynamika v Asii nebo USA je úplně jiná,“ vysvětluje manažer fondu Gradus.

S biomedicínou mají podle něj investoři jen malé zkušenosti, řada lidí se v této oblasti ale dívá do budoucnosti s nadějí. Revoluční nápady, které změní pohled na fungování zdravotnictví a lékařství, ale budou přicházet dál. Ty vzešlé z českých hlav uspějí, jen pokud dokáží skloubit domácí zkušenosti s náročným světovým trhem a konkurencí. „Je třeba využít lokálních výhod, které Česko nabízí, a přitom nepřestat myslet v globálních souvislostech,“ zakončuje Michal Votruba, manažer investičního fondu Gradus.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<



Foto: Riocath

» **Katetr firmy Riocath má patentované řešení, díky němuž se zmenšuje riziko případného zavedení infekce při aplikaci. První produkt využívající tuto technologii se již prodává v lékárnách.**

vid Dostal. Rád by ke klientům zařadil i další velké instituce – tak, jako se to povedlo s Fakultní nemocnicí Plzeň. „Často ale narážíme na to, že některá zdravotnická zařízení nechťejí žádná, byť anonymizovaná data sdílet,“ dodává. Nadějně jsou podle Davida Dostala jihoamerické trhy a také Indie, kde panuje k IT službám ve zdravotnictví velká otevřenost. Naopak Severní

své vložené peníze. Přestože Gradus investuje především na americkém trhu, ve své „stáji“ má i nadějně společnosti s výraznou českou stopou. Patří sem třeba startup Sancela, který v Česku spustil klinické testování léčby cukrovky prvního typu pomocí kmenových buněk. V minulosti Gradus vložil peníze také do projektu Mindpax, inteligentního náramku, který je schopný rozpoznat

PRŮHLEDY DO MIKROSVĚTA

» Brněnská firma Delong Instruments patří mezi světové špičky v transmisní elektronové mikroskopii. Dokázala, že i v lékařských oborech lze se stolním zařízením pozorovat živé organismy v řádu nanometrů, aniž by k tomu byla potřeba zvláštní technická průprava nebo složitá úprava vzorků.

Každý velký konstruktér má svůj sen. A měl ho i Armin Delong (1925-2017), jeden z průkopníků elektronové mikroskopie. Přál si, aby jednou každý vědec, který to ke své práci potřebuje, měl ve své laboratoři k dispozici mikroskop, který namísto světla pracuje se svazkem elektronů a umožňuje tak bádání ve světě, kde se vzdálenosti měří na nanometry. V době, kdy k ovládání elektronových mikroskopů byl potřeba speciálně vyškolený technik a notná dávka fines a zkušeností, se takový sen zdál bláhový. Brněnská firma Delong Instruments, která nese jméno

slavného českého vědce a konstruktéra, nicméně sen „otce zakladatele“ pomalu uskutečňuje.

Dvě vlajkové lodě Delong Instruments, přístroje LVEM 25 a LVEM 5, jsou v mnoha ohledech ve své kategorii světové unikáty. „Nepotřebují žádné zvláštní antivibrační prostředky, zatemnění ani odstínění před elektromagnetickým polem. Nemají vodní chlazení a můžete je zapojit rovnou do klasické zásuvky s jednou fází a běžným jističem,“ vypočítává Tomáš Papírek, člen představenstva brněnské firmy.

Láska prochází konzolí

Snaha o kompaktní řešení, které nezabere místo v laboratoři a zároveň nabízí vysoký uživatelský komfort v ovládání, vede někdy i k úsměvným situacím. To když se potenciální zákazníci na odborných veletrzích ptají, kde je schovaný zbytek technologie. „Někteří konzervativní zákazníci nechtějí uvěřit tomu, že by něco tak malého mohlo fungovat. Změní názor, až když dostanou možnost si náš přístroj na místě sami vyzkoušet. Jak někdy s nadsázkou říkáme, láska u nás prochází ovládací konzolí,“ říká marketingová specialista Radka Martínková.



» Mikroskop LVEM 25 patří mezi jednu z vlajkových lodí společnosti Delong Instruments.

Foto: Delong Instruments

Podle ní oblibě přístrojů s logem Delong Instruments nahrává také netrpělivost mladých vědců. Výsledky své práce chtějí vidět rychle, nejsou tak jako jejich učitelé zvyklí připravit preparáty a pak se s ostatními zařadit do pomyslné fronty na pozorování pod mikroskopem. Z pří-

pořídili, patří řada prestižních institucí. Třeba Technická univerzita v Berlíně, Massachusettský institut technologie, americký Úřad pro kontrolu potravin a léčiv (FDA) a také řada firem nebo vysokých škol v USA, Kanadě, Koreji, Turecku nebo také v Číně. „Nejvíce prodaných mikro-

sítě lokálních distributorů, kteří by dobře znali potřeby našich potenciálních zákazníků,” vysvětluje Radka Martínková. Firma se chce více zaměřit také na domácí trh.

Podle Papírka nejsou možnosti obou strojů LVEM uplatnit se na světových trzích ještě zdaleka vyčerpány. Již jen proto, že LVEM 25 se vyrábí od roku 2015, o dva roky později brněnští konstruktéři představili novou generaci „pětky“. Delong Instruments nicméně nežijí jen oběma mikroskopy. Na trh dodávají také elektronové trysky DIGUN a mají řadu individuálních zakázek. Od roku 2012 se například brněnská firma podílí na vývoji, konstrukci a následných dodávkách pro laserové centrum ELI Beamlines. Delong Instruments pro evropské výzkumné centrum v Dolních Břežanech dodal vakuové komory a optomechanické manipulátory, zařízení, s jejichž pomocí se pracuje s laserovými svazky. Brněnská společnost takové celky dodává na klíč, bez subdodávek – i v tom se řadí mezi světovou špičku.



Foto: Delong Instruments

» **Brněnská firma se specializuje také na zakázkovou výrobu na klíč. Pro laserové centrum ELI Beamlines dodává vakuové komory a optomechanické prvky.**

stroje, který se sdílí napříč laboratořemi, se tak stává něco na způsob osobního počítače. Přesně tak, jak o tom Armin Delong mluvil před patnácti lety v dokumentu České televize. V případě výrobků Delong Instruments jde navíc o mikroskopy robustní a odolné konstrukce. Dokresluje to i prostředí, kde vznikají. Sídlo firmy leží nad brněnskou výpadovkou, hned před budovou duní tramvaje a v přízemí vibrují soustruhy. „Horší podmínky už v laboratoři mít nebudete,” vtipkuje Radka Martínková.

Řada LVEM najde uplatnění v mnoha oborech, zatímco menší „pětka“ je jako stvořená pro materiálový výzkum, větší „pěťadvacítka“ je oblíbená především v biomedicíně a specializovaných lékařských oborech, jako je virologie nebo patologie. Výhodou brněnských přístrojů v biologických oborech je fakt, že pracují s nižší energií zobrazovacích elektronů a dávají tedy dostatečně kontrastní obraz vzorků, který není nutné dobarvovat pomocí těžkých kovů, což je jinak v elektronové mikroskopii běžná praxe.

Mezi zákazníky, kteří si elektronový mikroskop z produkce Delong Instruments

skopů máme v Evropě, Severní Americe a východní Asii,” říká marketingová specialista. Nadějně jsou podle ní i některé rozvojové země, které mají prostřednictvím donorů peníze na rozvoj vlastního výzkumu. „Naše malé a nenáročné elektronové mikroskopy jsou totiž pro jejich začínající výzkum jako dělané,” dodává Radka Martínková.

Úspěchy v Americe

Své vlajkové lodě Delong Instruments pravidelně prezentuje na odborných konferencích. Loni se takto brněnská firma představila třeba v Manchesteru, Berlíně, Bostonu nebo San Diegu. V zahraničí má nejvýznamnějšího distributora za oceánem – Delong America v kanadském Montrealu. Podle Tomáše Papírka je to dáno především rozložením trhu s rutinními transmisními elektronovými mikroskopy – na americkém kontinentě totiž žádný výrobce nesídlí, a navíc je třeba být zákazníkům nablízku. V mnoha ostatních zemích využívá Delong Instruments distributorů. Jejich struktura ale dozná změn. „Pracujeme v Evropě na zvýšení našich marketingových a obchodních aktivit a vybudování

Umělá inteligence badatele nenahradí

Od uvedení prvního komerčního transmisního elektronového mikroskopu (vyráběla ho německá firma Siemens a Halske) na trh loni uplynulo osmdesát let. O necelé dvě desetky let později získal Armin Delong se svým týmem Zlatou medaili na Světové výstavě Expo 58 v Bruselu za přístroj z produkce Tesly Brno, který v elektronové mikroskopii odstartoval „stolní revoluci“. Kam se ještě může vývoj tohoto technického oboru, který umožňuje bádání v řádu nanometrů, posunout? Tomáš Papírek soudí, že bude posilovat trend kompaktních přístrojů, které budou uživatelsky jednoduché. A také se elektronová mikroskopie bude propojovat se světem umělé inteligence, která se postará o automatické vyhodnocování snímků. „U inspekčních mikroskopů, které kontrolují například kvalitu polovodičů, je to představitelné. V oborech živé přírody ale půjde o postupnou evoluci. Zkušené oko badatele hned tak nic nenahradí,” myslí si člen představenstva Delong Instruments.

BLAHOŠLAV HRUŠKA 

MEXIKO DOMINUJE ČESKÉMU OBCHODU S LATINSKOU AMERIKOU

Mexická a česká ekonomika se v mnohém podobají. Obě země se silně zaměřují na automobilový průmysl. Mexičané také žijí v sousedství hospodářské velmoci – na Spojených státech jsou závislí ještě více než Češi na Německu. Navíc Mexiko dlouhodobě dominuje českému obchodu s celou západní polokoulí na jih od USA. V roce 2018 se vývoz do Mexika podílel na českém exportu do Latinské Ameriky více než polovinou a podobné výsledky zaznamenal také import.

Mexický trh může být do budoucna pro české exportéry ještě zajímavější. Vzhledem k výkyvům v politických i ekonomických vztazích se Spojenými státy, kam v současnosti směřuje téměř 80 procent mexického exportu, usiluje největší středoamerická země se 120 milióny obyvatel o diverzifikaci obchodu.

Role Mexika ve světové ekonomice bude pravděpodobně stále významnější. Podle odhadů Světové banky by se Mexiko do roku 2050 mohlo stát pátou největší ekonomikou světa. Stejně jako v jiných zemích Latinské Ameriky je zde velký kontrast mezi bohatými a chudými obyvateli. Z pohledu českých podnikatelů to znamená, že vzhledem k diverzifikaci společnosti je v Mexiku zájem jak o jednodušší, tak o luxusní a high-tech výrobky.

Volný obchod s EU

Obchod s Mexikem může být pro české firmy atraktivní i díky tomu, že Evropská

unie má s Mexikem uzavřenu rozsáhlou dohodu o volném obchodu. Také pro celou EU je ostatně Mexiko nejdůležitějším obchodním partnerem v Latinské Americe. Obě strany navíc v roce 2018 sjednaly novelizovanou dohodu, která odstraňuje většinu zbývajících obchodních překážek. Od cel bude osvobozen prakticky veškerý obchod se zbožím mezi EU a Mexikem, včetně odvětví potravinářství a zemědělství.

Dohoda znamená i významný posun v zajištění přístupu evropských podnikatelů k veřejným zakázkám. Mexické a evropské subjekty budou mít napříště v zadávacích řízeních rovné postavení. Z jednodušších celních postupů bude profitovat zejména výroba léčiv a strojírenský průmysl včetně výroby dopravních prostředků. Novelizovaná dohoda dále otevírá nové možnosti obchodu se službami. To se týká finančních služeb, dopravy, elektronického obchodu i telekomunikací.

Mexický trh dále nabízí českým firmám, které v této zemi působí, zajíma-

vé možnosti přístupu na trh USA. Je ale nutné počítat s tím, že novelizovaná obchodní dohoda mezi Mexikem, USA a Kanadou s novým názvem USMCA (španělsky T-MEC) přináší zásadní změny v sektorech jako automobilový průmysl, kde citelně zvyšuje povinný podíl průmyslu tří zmiňovaných amerických zemí na finálních výrobcích (z 62,5 % na 75 %).

» 5 důvodů proč by vás Mexiko mělo zajímat:

1. ekonomika světa s potenciálem dalšího růstu
2. vnitřní trh s více než 120 milióny obyvatel, z nichž zhruba polovina patří ke střední třídě
3. politicky i ekonomicky stabilní země otevřená zahraničnímu obchodu
4. jednoduchý přístup na trh díky dohodě o volném obchodu s EU
5. kvalifikovaná a levná pracovní síla, dobrá infrastruktura

Zdravotnictví: obavy i naděje

Před pěti lety založil v Mexiku svoji pobočku český výrobce nemocničních lůžek Linet. Nejenom pro tuto zemi, ale pro celou Střední Ameriku, Kolumbii a Ekvádor. Tuzemská firma se rychle zařadila mezi regionální špičku v oboru, v Mexiku dodává lůžka všem hlavním řetězcům veřejných i soukromých nemocnic. Kromě Linetu se v Mexiku dobře uplatnily i produkty řady dalších českých firem jako BMT Medical Technology, BTL zdravotnická technika nebo EGO Zlín.

Mexické zdravotnictví zůstává nadějným sektorem i pro další české exportéry, v současnosti ale prochází náročným obdobím. Jde o jednu z oblastí, které se výrazně dotkl nástup nové vlády prezidenta Lópeze Obradora. Systémové změny loni narušily zásobování a výběrová řízení, pro většinu stávajících dodavatelů tak byl rok 2019 jedním z nejnáročnějších. Na druhé straně se rodí nový systém, který může být příležitostí pro další hráče.

Mexiko má všeobecnou zdravotní péči poskytovanou jak rozsáhlou sítí státních zařízení (poskytuje zhruba 75 % služeb), tak soukromými poskytovateli a pojišťovnami (s podílem

>> Ciudad de México (Mexico City) by se mohlo časem stát metropolí páté největší ekonomiky světa.



Foto: Shutterstock

Automobily i věda

Z hlediska česko-mexických ekonomických vztahů je přitom automobilový sektor klíčový, v posledním desetiletí vzrostl obchod v tomto odvětví o 550 % a podílí se téměř polovinou na celkovém obratu. Ten dosáhl v roce 2018 úrovně 35 miliard korun. Kromě motorových vozidel a jejich dílů vyvážejí Češi do Mexika elektroniku, stroje i kaučukové a plastové výrobky.

Na vzestupu jsou také projekty česko-mexické vědecké a technologické

spolupráce. Obě země se silně zaměřují na inovativní oblasti jako průmysl 4.0, biotechnologie, smart cities, IT nebo robotika. Nicméně s ohledem na velikost a rozmanitost mexického trhu prakticky není výrobku, který by se v Mexiku neprodal, pokud jeho výrobce dokáže přesvědčit tamní obchodní partnery o jeho kvalitě.

Na konci roku 2018 převzal prezidentský úřad levicový politik López Obrador, ohlásil radikální změnu mexické politiky a vyhlásil boj s hlavními

problémy země – korupcí, kriminalitou a sociální nerovností. Nástup vlády nového prezidenta doprovázela nejistota ohledně dalšího vývoje, která by měla nepříznivý dopad na ekonomiku. Země zaznamenala pokles veřejných investic a zpomalení tempa hospodářského růstu. Dlouhodobá stabilita ekonomiky ale nástupem nové vlády zatím dotčena nebyla.

ZUZANA STIBOROVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Mexiku <<

zhruba 25 % služeb). Veřejná (státem řízená) zdravotní péče je přitom v Mexiku poskytována v rámci tří rozdílných systémů, které mají oddělenou síť zdravotnických zařízení, personálu i financování. Nová administrativa chce proto řešit jak rozdílnost systému, tak kolísající dostupnost péče v různých částech země. Cílem je zajistit přístup k rovné zdravotní péči pro všechny.

Vláda chce zároveň eliminovat korupci centralizací nákupu zdravotnického materiálu a léků, a to ve veřejné soutěži organizované ministerstvem financí. Ačkoliv přechod na nový nákupní systém nebyl hladký, první výsledky ukazují zásadní

úspory jak v nákupu léčiv (levnější až o 68 %), tak zdravotnického materiálu (až o 43 %). Změna systému narušila monopol asi deseti dodavatelů.

Podle mexického práva mají ve výběrových řízeních přednost dodavatelé ze zemí, se kterými má Mexiko uzavřenu dohodu o volném obchodu. Tou je pro ČR dohoda o volném obchodu mezi EU a Mexikem. Velké veřejné i soukromé nemocnice v minulosti pravidelně poptávaly nejmodernější a úzce specializované přístroje. Střední a menší nemocnice s omezeným rozpočtem také kupovaly použité nebo repasované přístroje, státní nemocnice to ale mají zákonem zakázáno.



» Zástupce společnosti Photon Water Technology rozdává pitnou vodu obyvatelům regionu Tacna.

Foto: Photon Water Technology

PERU SE DERE DOPŘEDU, ČEŠI BY MĚLI BÝT U TOHO

» Peru patří mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky Latinské Ameriky, letos má být tamní hospodářský růst dokonce nejvyšší v celém regionu. Země se dere dopředu a české firmy by u toho neměly chybět.

Stabilní ekonomické tempo si Peru drží už několik let. V roce 2018 dosáhlo růstu hrubého domácího produktu o 4 procenta, svou nadprůměrnou pozici v rámci Latinské Ameriky si udrželo i v roce 2019 (2,6 % HDP) a letos má být regionálním lídrem s tempem 3,2 % HDP. To vše při dlouhodobě nízké inflaci (1,9 %). S ekonomickou expanzí zde roste i nová střední třída, která má zájem o moderní výrobky a technologie.

V zemi přitom existují jen velmi omezené průmyslové kapacity a drtivá většina výrobců s vyšší přidanou hodnotou se sem musí dovážet. Jedno z nejperspektivnějších odvětví pro české vývozce je v současnosti zdravotnictví. Příležitosti se zde rýsují i v oblasti environmentálních technologií a těžby. Rozvojový charakter země přitom umožňuje českým firmám využít při vstupu na trh nástrojů české rozvojové pomoci.

Nadějně zdravotnictví

Za posledních deset let udělalo Peru významný pokrok směrem ke zlepšení zdravotní péče obyvatel. Státní rozpočet na zdravotnictví se za posledních pět let zvýšil o 66 % na letošních 18,5 miliardy peruánských solů (127 miliard korun), z toho je v přepočtu 6,6 miliard korun určeno na modernizaci zdravotnických zařízení. To je o třetinu více než loni.

Na základě nového dekretu z listopadu 2019 také vláda začala pojišťovat 4 miliony sociálně slabších obyvatel, kteří dosud žádné pojištění neměli, a nemohli tak lékařských služeb využívat. Jen během prvního týdne platnosti dekretu přibyl jeden milion nově pojištěných a očekává se tak růst poptávky po dodatečných veřejných zdravotnických zařízeních.

I nadále však Peru zaostává v poměru výdajů na zdravotnictví (5 % HDP) za re-

gionálním průměrem (7,3 % HDP), což se projevuje v dostupnosti a kvalitě zdravotní péče. Čtyřicet procent všech lékařů je k dispozici pouze pacientům s vyššími příjmy. V odlehklých regionech Amazonie nebo pohoří And, kde se lidé často potýkají s extrémní chudobou, je v průměru pouhých 6,2 lékařů na deset tisíc obyvatel. V těchto částech země leckdy v nemocnici naleznete pouze zdravotní sestry.

Vzhledem k nedostatům veřejného zdravotnictví čím dál větší část obyvatel využívá služeb soukromých pojišťoven, které jim zaručí pokrytí nákladů v kvalitních, často velmi luxusních soukromých klinikách. S tím roste i poptávka po nejnovějších zdravotnických technologiích. V letech 2017–2018 se sem nejvíce dovážely anesteziologické přístroje, endoskopické věže, infuzní čerpadla, katetrizační laboratoře, laparoskopické přístroje a mamografická zařízení.

Díky rozšiřování přístupu ke zdravotní péči je možné zároveň očekávat, že peruánské nemocnice budou ve větší míře nakupovat klasické zdravotnické prostředky, protézy nebo ortopedické, zubní, oftalmologické a respirační pomůcky.

Nástup inkubátorů

Češi si loni udělali dobré jméno díky dodávkám inkubátoru a fototerapeutické lampy značky TSE pro nemocnici Maria Auxiliadora v jedné z nejchudších čtvrtí Limy. Šlo o dar v rámci oficiální české rozvojové pomoci. Českobudějovická společnost TSE následně v Peru prodala desítky dalších inkubátorů do nemocnic v regionech Cajamarca, Lambayeque a Ica.

Exportéři ale musí počítat s tím, že cesta na peruánský trh může být kvůli striktním pravidlům poměrně složitá. Pro dovoz zdravotních pomůcek je nezbytná zdravotnická licence vydávaná ministerstvem zdravotnictví. Licenci může obdržet pouze subjekt zaregistrovaný v Peru, proto si musí každý dovozce nalézt v zemi distributora či místního zástupce.

Také získání licence na výstavbu nového zdravotního zařízení v Peru je poměrně komplikované. Jednou z možností, jak se vyhnout složitým procedurám, je využití modelu partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP). Peru má jeden z nejlépe ohodnocených

mechanismů PPP v regionu Latinské Ameriky, zejména co se týká výstavby sociálně prospěšné infrastruktury. Současným lídrem zdravotnických projektů PPP v Peru je španělská investiční skupina Ribera Salud.

Voda, odpady, zalesňování

V Peru stále existují značné rozdíly v přístupu obyvatel k základním službám. 3,4 miliónu (11%) Peruánců nemá přístup k pitné vodě a 8,3 miliónů (27%) ke kanalizaci. Ve státním rozpočtu na rok 2020 proto vláda rezervovala 3,7 miliard peruánských solů (26 miliard korun) na sanační projekty, převážně v provinciích. Dosažení 100% pokrytí pitnou vodou a kanalizací by ale podle dostupných odhadů vyžadovalo zhruba čtrnáctkrát tolik, a proto vláda částečně spoléhá na soukromé investice v rámci mechanismu PPP.

Od prosince 2019 například městská vodárna v Limě odkupuje pitnou vodu od soukromých firem, které jsou schopny postavit si vlastní čističky, s garantovanou platbou za předem dohodnuté objemy. To je velká příležitost pro české firmy se specializací na čištění a úpravu vody. Z českých firem je zde v tomto sektoru aktivní firma Photon Water Technology, která v rámci programu B2B České rozvojové agentury v posledních dvou letech nainstalovala úpravny vody v regionu Tacna.

Velkým problémem je i nedostatečné zpracování pevného odpadu. V Peru se denně vygeneruje 19 tisíc tun odpadků (z toho polovina jen v Limě), z nichž pouze 15% se recykluje a více než polovina končí na neformálních, často velmi toxických skládkách, rozložených lecdy i na několika hektarech. Peru proto přijalo akční plán postupného přechodu ekonomiky na oběhové hospodářství, který počítá s řadou pobídek pro regionální vlády investující do moderních technologií na zpracování odpadu.

Země navíc čelí negativním dopadům nešetrného využívání přírodních zdrojů. Kvůli těžbě došlo na mnoha místech ke kontaminaci vody i půdy karcinogenním arzenikem, olovem a rtuť. Taková je situace například v regionu Madre de Dios, který navíc kvůli dlouhodobé nelegální těžbě přišel i o 50 tisíc hektarů amazonského pralesa. Region loni navštívil český ministr životního prostředí Richard Brabec s početnou delegací podnikatelů, mimo jiné potenciálních dodavatelů technologií pro dekontaminaci či zalesňování. V návaznosti na návštěvu ministra podepsala regionální vláda Madre de Dios dohodu o spolupráci s českou firmou GeoRespect, která se zabývá geomorfologií krajiny a má díky programu B2B České rozvojové agentury již zkušenosti z jiných regionů Peru.

Investice do těžby

Peru patří mezi přední vývozců vzácných kovů: mědi a stříbra (2. místo na světě), zinku (3.) a zlata (6.). Výjimečná výše jejich rezerv (například u stříbra až 22% světových rezerv) přitom slibuje velký potenciál i do budoucna, což nutí vládu k neustálým investicím do nových nalezišť. To nahrává českým dodavatelům těžebních technologií a rezistentních materiálů pro povrchové a hlubinné doly. České výrobky z tohoto sektoru velmi zaujaly na jednom z největších těžebních veletrhů v regionu – PERUMIN – v Arequipě v září 2019. V současnosti se připravuje mise zástupců peruánského těžebního průmyslu do ČR, kde budou moci české technologie vyzkoušet v praxi.

RADKA SIBILLE,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Limě <<



Foto: Velvyslanectví ČR v Limě

>> Darovaný inkubátor v nemocnici Maria Auxiliadora v Limě.

POMOC S PŘIDANOU HODNOTOU

» Projekty České rozvojové agentury dokazují, že účinná forma pomoci není jen předávání technologií a výrobků, ale i know-how a cenné zkušenosti.

Česká rozvojová agentura (ČRA) spravuje projekty ve více než dvaceti zemích světa, a i mezi velkými hráči na trhu rozvojových institucí ostatních států si vydobyla dobré renomé. Myslet si ale, že ČRA působí jen v místech, kam ještě žádná pomoc nedoputovala, by byla chyba. Dva zdravotnické projekty z opačných koutů světa dokazují, že prostřednictvím českého know-how a zkušeností lze účinně a efektivně pomáhat i tam, kde si zástupci různých rozvojových agentur podávají dveře.

Institucí, kde se experti ze zahraničí pohybují běžně, je Národní pediatriká nemocnice (NPH) v kambodžském Phnom Penhu. Novou budovu této vládní kliniky postavili Korejci, dětským chirurgům pomáhá také japonská Nadace pro mezinárodní rozvoj (FIDR). Nově do dětské nemocnice, která je svým rozsahem péče o nezralé a kriticky nemocné novorozence ve státním zdravotnickém sektoru ojedinělá, směřuje také bilaterální pomoc České rozvojové agentury, kterou realizuje Všeobecná fakultní nemocnice (VFN). Původním záměrem bylo přispět ke snížení novorozenecké úmrtnosti, která je s 28 úmrtími na 1000 dětí do pěti let stále vysoká. Jak ale upozorňuje biomedicínský inženýr Petr Kudrna z Neonatologického oddělení Gynekologicko-porodnické kliniky VFN, projekt na místě doznal změn.

„Na přelomu listopadu a prosince 2018 jsme NPH poprvé navštívili s naším šestičlenným týmem, kde byl kromě mě také porodník, technik, vrchní zdravotní sestra a epidemiolog. Zjistili jsme, že ze svých ambicí budeme muset ubrat. Aby byla pomoc skutečně udržitelná, bylo třeba nejprve se zaměřit na definování standardů zdravotní péče. Jinými slovy jsme doporučili tabulky a protokoly, kte-

ré budou použitelné i v kambodžských podmínkách,” vysvětluje Petr Kudrna.

Loni pak Kambodžané z NPH přijeli sbírat know-how a zkušenosti s provozem neonatologických a pediatrických pracovišť do Česka. Nejprve v dubnu přicestoval management, loni na podzim pak čeští odborníci hostili dvě skupiny, vždy po dvou lékařích a dvou sestrách. Během dvou týdnů každý tým absolvoval odborná školení i nácvik odborných dovedností, a to nejen u Apo-



Foto: Shutterstock



Foto: VFN

» **Národní pediatriká nemocnice (NPH) v kambodžském Phnom Penhu získala část přístrojového vybavení z Česka.**

lináře, ale také v Motole či Ústavu pro péči o matku a dítě. „Zaměřili jsme se i na technická a bezpečnostní školení, protože tato oblast je v Kambodži velmi podhodnocená. Například přístrojové vybavení je v NPH na úrovni, technika ale často stojí, protože chybí personál, který by zajišťoval provoz i údržbu,” říká Petr Kudrna.

„Měkké“ dovednosti i přístroje

V rámci projektu získala kambodžská strana nejen „měkké“ dovednosti, ale i třicetku nových přístrojů. Jde například o vyhřívané dětské postýlky, základní monitory, které sledují tep a saturaci krve kyslíkem nebo fototerapeutické lampy využívající technologii LED s vysokou



svítivosti. Techniku do Phnom Penhu dodala společnost MEDSOL. Většina výrobků přitom pochází z produkce českobudějovické firmy TSE, která má vlastní servis v nedalekém Thajsku. „Nešli jsme směrem nejmodernějších technologií. Chtěli jsme, aby přístroje byly snadno ovladatelné a případně i lehce opravitelné na místě,“ dodává Petr Kudrna.

Právě s využitím techniky v medicíně souvisí i další odnož projektu. Ve spolupráci s Fakultou biomedicínského inženýrství na ČVUT by měl na dvou kambodžských vysokých školách (University of Health Sciences a Institute of Technology of Cambodia) vzniknout tříletý studijní program zaměřený na biomedicínskou techniku. Absolvent získá odborné vzdělání i průpravu v obsluze a servisu lékařských přístrojů, což jsou dovednosti, které dosud v zemi žádná vysoká škola nevyučuje.

Také další z řady projektů cílících na zdraví obyvatelstva, které má Česká rozvojová agentura ve svém portfoliu, se namísto složitých technologických řešení zaměřil na předávání know-how. Jde o čtyřletý projekt na zlepšení zdraví, hygieny a sanitace ve vesnických oblastech a vybraných městech zóny Sidama,

jež má ambice stát se jedním z federálních států Etiopie. Země, kterou česká vláda podobně jako Kambodžu zařadila na seznam prioritních zemí dvoustranné rozvojové spolupráce na léta 2018-2023.

Pomůže i obyčejná latrina

Realizátorem se stala organizace Člověk v tísni, která má v Etiopii bohaté zkušenosti – působí tu již od roku 2003. Cílem projektu je zlepšit zdravotní stav místních obyvatel a předcházet infekčním chorobám, a to mimo jiné za pomoci šíření základních hygienických návyků. K těm patří docela obyčejné činnosti, které mají ale zásadní vliv na zdraví – mytí rukou a používání latrín, které se z české pomoci v Etiopii také staví.

Člověk v tísni se zaměřil na 22 zdravotnických zařízení a dvacet škol. „Základem je osvěta a práce s komunitou místních lidí. Je třeba zas a znovu vysvětlovat, k čemu je dobré mýt si ruce. V Etiopii obecně nepanuje velké povědomí o tom, jak se kvůli nedostatečné hygieně šíří různé nemoci,“ vysvětluje Barbora Ludvíková, koordinátorka etiopských projektů Člověka v tísni. Při osvětové práci, mezi níž patří také vysvětlo-

» V Etiopii není nezávadná voda samozřejmostí a často je za ní třeba putovat kilometry daleko.

vání, že latríny jsou oproti „odskakování si“ do přírody čistější a bezpečnější, se jedna z největších českých neziskových organizací může spoléhat na fungující síť etiopských profesionálních sociálních pracovníků i dobrovolníků.

I v Etiopii bylo ale třeba projekt v průběhu realizace přehodnotit a vrátit se v předpokladech o několik kroků zpět. „Zjistili jsme, že některé zájmové školy a zdravotnická střediska napojení na pitnou vodu nemají, nebo je rozbité a nefunguje. To je zásadní potíž, protože nemá cenu řešit hygienu, když si lidé nemají jak umýt ruce,“ podotýká Barbora Ludvíková.

V případě Sidamy si přitom nelze pod pojmem „přístup k vodě“ vždy představit vodu rozvedenou do jednotlivých obydlí. Podle etiopských parametrů má vodu ten, kdo do jednoho kilometru dojde ke zdroji či výdejnímu místu, z něhož si může vzít kanystr na osobu a den a náležitě za něj zaplatit. Ani do takové široké definice se ale v některých oblastech Sidamy polovina obyvatel nevejde. Pokud se k vodě vůbec dostanou, pak mnohdy jen k dočasným pramenům, které se v Etiopii díky dvěma obdobím dešťů objevují, nebo ke zdrojům, které jsou sice trvalé, ale často kontaminované.

Voda pro Afriku

Člověk v tísni proto projekt propojil s dobročinnou aktivitou soukromého donora, kterým se stal Nadační fond Veolia a jeho projekt Voda pro Afriku. Prostřednictvím nákupu skleněných karaf, lahví nebo ponožek tak Češi letos již podesáté pomohli budovat a udržovat přístup k pitné vodě v Etiopii. A ta je v této africké zemi klíčem k mnoha další oblastem života. „V Etiopii existuje množství projektů zaměřených na zdravotnictví, školství nebo třeba výživu. Ani jeden z nich se ale neobejde bez základního předpokladu – a tím je přístup ke zdravotně nezávadné vodě,“ uzavírá Barbora Ludvíková.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<

Štěpánka Litecká:

TĚŠÍ NÁS, KDYŽ ČEŠI VYTVÁŘÍ PRACOVNÍ MÍSTA V ROZVOJOVÉ ZEMI

Na trhy rozvojových zemí vstupuje stále více českých firem, které budují svůj byznys a zároveň pomáhají tamní ekonomice, vytvářejí pracovní místa. Propojení exportních aktivit s rozvojovou spoluprací přitom není žádnou českou specialitou – jde o celosvětový trend. „Finance na rozvojovou spolupráci jsou omezené. Je zjevné, že jen penězi, které máme k dispozici, svět nespasíme,“ řekla v rozhovoru pro časopis MED Štěpánka Litecká, která byla na konci minulého roku pověřena řízením České rozvojové agentury. Už proto je podle ní nutné spojovat síly se soukromým sektorem: „Bez toho bychom se nepohnuli dál.“

České firmy mají od minulého roku možnost se spojit do sektorových rozvojových platform a získat vaši podporu, využili toho zvláště tuzemští vývozcí zdravotnických prostředků. Jaké jsou zatím vaše zkušenosti?

Vnímám sektorové platformy jako pozitivní pokus o propojení rozvojové spolupráce s ekonomickou diplomacií, podporou exportu. Tyto platformy navazují na to, čím už se Česká rozvojová agentura zabývala, když podporovala sdružování českých subjektů, které se chtějí do rozvojové spolupráce zapojit. Zatím této možnosti využívaly hlavně neziskové organizace, případně Platforma podnikatelů pro zahraniční rozvojovou spolupráci. Cílem sektorových platform je tedy sdružovat firmy, které dosud neměly s rozvojovou pomocí žádné zkušenosti. Tyto společnosti mohou díky platformám získat poznatky, což vlastně rozvojová spolupráce obnáší.

Jaké budou další kroky? Očekáváte, že se tyto firmy zapojí do dalších projektů rozvojové pomoci?

V tuto chvíli jde hlavně o to, aby se firmy naučily orientovat v různých možnostech rozvojové spolupráce. Je jich celá řada. Jednou z možností je využít pro-

gramy B2B – v rámci tohoto programu Česká rozvojová agentura může podpořit české firmy, aby se zapojily do podnikatelského sektoru v rozvojových zemích. České společnosti také mohou využít několika rozvojových intervencí, které jsou v gesci ministerstva zahraničních věcí – v rámci Českého světového fondu při UNDP, Rozvojovém programu OSN. Ministerstvo zahraničí také prostřednictvím Českomoravské záruční a rozvojové banky nabízí záruku za bankovní úvěry v rámci rozvojových projektů – takzvanou Záruku zahraniční rozvojové spolupráce.

Prostřednictvím sektorových platform tedy chcete získat firmy pro rozvojovou spolupráci jako takovou?

Ano. Firmy se dozvědí, že rozvojová spolupráce je komplexní a nabízí různé možnosti. A Česká rozvojová agentura je zároveň garantem toho, že projekty, jichž se firmy zúčastní, budou splňovat kritéria rozvojové spolupráce. Je důležité si uvědomit, že pořád jde o rozvojové peníze a jako členská země Výboru pro rozvojovou pomoc Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD DAC) máme v tomto ohledu určité závazky. Také se snažíme propojovat zástupce neziskových organizací a pod-

nikatelských platform, povzbuzovat je k tomu, aby přicházeli se společnými projekty, vytvářeli konsorcia.

Byznysová tykadla

Pokud jde o zapojení českých firem do rozvojové pomoci, v centru pozornosti zůstává program B2B. Ten má také širší teritoriální záběr než jiné programy... Zůstane to tak nadále?

Česká rozvojová pomoc se zaměřuje na šest prioritních zemí – Bosnu a Hercegovinu, Moldavsko, Gruzii, Kambodžu, Zambii a Etiopii. Projekty B2B se ale neomezují na tyto státy, dosud je možné realizovat ve všech rozvojových zemích. Přesto i v případě B2B od letošního roku dochází k určitému teritoriálnímu zúžení. Více se zaměříme na země, kde má Česko své ambasády, které budou hrát stále významnější roli při implementaci a monitoringu rozvojových projektů.

Kladete velký důraz na to, aby se do programů B2B zapojovaly české firmy, které už v daných teritoriích působí...

Větší důraz klademe na to, aby byl program smysluplně naplňován, tedy aby skutečně přispíval k rozvoji podnikatel-



Foto: Pavel Vitek

ského sektoru v daných zemích a aby nedocházelo k jeho zneužívání. Stávalo se, že o dotaci v rámci projektu B2B zažádala firma, která vznikla třeba týden před uzavěrkou přihlášek. Jak jsem říkala, naším primárním cílem je garantovat, že se skutečně jedná o rozvojový projekt, nikoliv pouze o podporu české firmy. Klíčové je, že pomůžeme zemi, se kterou spolupracujeme. A v případě firem, které už v daných teritoriích působí, máme pochopitelně v tomto ohledu vyšší očekávání.

V minulosti jsem se setkával s názorem, že rozvojová spolupráce a podpora exportu jsou dvě odlišné záležitosti, které by se neměly propojovat. Zdá se, že současný trend je zcela opačný –

nejenom v Česku, ale v celosvětovém měřítku. Vidíte to také tak?

Ano, samozřejmě. Strategie zahraniční rozvojové spolupráce, kterou schválilo ministerstvo zahraničí pro období 2018-2030, popisuje, jaké jsou moderní mezinárodní trendy v rozvojové spolupráci. Jedním z těchto trendů je zapojovat byznys. Je zjevné, že naše prostředky na rozvojovou spolupráci jsou omezené a že jen těmi penězi, které máme k dispozici, svět nespasíme. Už proto musíme spojovat síly a finance. Bez toho bychom se nepohnuli dál. A těší nás, když česká firma nejenom rozjede svůj byznys v rozvojové zemi, ale dokáže také aktivně spolupracovat s tamním partnerem a vytvářet pracovní místa.

Na druhou stranu musíte také hlídat, abyste podporou firem v rámci rozvojové spolupráce nenarušovali hospodářskou soutěž. To znamená, že příspěvky pro jednotlivé firmy jsou omezené určitou částkou, řídí se takzvaným režimem de minimis...

Jde o to, aby samy firmy mobilizovaly další zdroje. Rádi přispějeme, snažíme se, abychom soukromé společnosti motivovali k rozvojové spolupráci. Firmy, které se podobných projektů účastní, přitom mají své byznysové záměry. Ty v určité fázi přesáhnou rozvojovou dimenzi. Je tedy třeba kombinovat různé finanční zdroje. Díky projektům B2B navíc mohou vznikat další příležitosti v rámci mezinárodní spolupráce. Dám vám příklad – česká firma ve spolupráci s balkánskou municipalitou zajistí předpoklady pro výběrové řízení v rámci rozvojové pomoci Evropské unie. A v rámci takového tendru se mohou zase uplatnit české firmy.

Balkán i Afrika

Proč jste se rozhodli pro teritoriální zúžení programu B2B?

Zčásti jsme k tomu dospěli sami vzhledem k tomu, že nebylo možné ověřit průběh projektů v těch zemích, kde nemáme zastupitelské úřady. Toto nám také potvrdila nezávislá evaluace programu. A zároveň je to důsledek dlouhodobých doporučení Výboru pro rozvojovou pomoc OECD, abychom naše aktivity ani geograficky příliš nešířili. Při revizi jednotlivých rozvojových programů se tedy snažíme jít cestou určité koncentrace. A to se týká i teritoriálního zúžení. Přesto ale program B2B bude mít nadále specifický horizontální charakter a bude pořád teritoriálně mnohem širší než jiné programy.

Ve kterých zemích máte nejvíce B2B projektů?

Je zde velký rozptyl, tyto projekty jsou velmi různorodé. Myslela jsem, že statisticky budou převažovat projekty na Balkáně a ve východní Evropě, ale ukazuje se, že české firmy se hodně zajímají také například o Afriku. To je pro mě příjemné překvapení. Největší zájem je tradičně o Srbsko, pak následuje Tanzanie.

Celkově má ale Česká rozvojová agentura pověst instituce, která se hodně soustředí na země Balkánu a bývalého Sovětského svazu. Asi tady hrají velkou roli historické a jazykové faktory?

To je trochu zavádějící pověst. Česká rozvojová agentura se na tyto země rozhodně nijak přednostně nesoustředí. Má jasně dané prioritní země zahraniční rozvojové spolupráce, na které se zaměřuje. Ale ty historické a jazykové faktory, které zmiňujete, určitě hrají roli

byli aktivní velmi dlouho. Mongolsko už není rok prioritní zemí, teď je tu prostor pro to, aby se činily české firmy. Výbor pro zahraniční pomoc OECD dělí rozvojové země do několika kategorií. Když se podíváte na naše prioritní země, Bosna, Moldavsko a Gruzie patří mezi státy se středními příjmy, zatímco Kambodža, Zambie a Etiopie mezi ty s nízkými příjmy. A u těch zemí se středními příjmy je už jenom krůček k tomu, kdy už vůbec nebudou považovány za rozvojové země.

trhu začínají prosazovat v rámci rozvojové spolupráce v zemích jako Etiopie. Příkladem může být firma Eveco, která v této africké zemi realizuje projekt spalovny nemocničního odpadu.

S jakými hlavními záměry vstoupila Česká rozvojová agentura do roku 2020?

Vzhledem k tomu, že Česká rozvojová agentura prošla v loňském roce restrukturalizací, je pro rok 2020 určitě důležitá její stabilizace. Cílem změn je, aby naše aktivity více reflektovaly strategické záměry ministerstva zahraničí a byly v souladu jak se zmiňovanou strategií, tak novou metodikou zahraniční rozvojové spolupráce. Už jsem třeba uváděla, že chceme více spolupracovat s ambasádami, ale také se samotným ministerstvem. V některých oblastech bychom měli být aktivnější než dříve. A základem všeho je uvědomit si, že v rámci rozvojové spolupráce pracujeme s penězi daňových poplatníků – rozpočet agentury na tento rok je 484 milionů korun. Musíme s nimi nakládat naprosto transparentně, účelně a udržitelně.

Zaměření rozvojové spolupráce ČR v prioritních zemích	Bosna a Hercegovina	Kambodža	Etiopie	Gruzie	Moldavsko	Zambie
Udržitelný rozvoj přírodních zdrojů	●		●		●	
Ekonomický růst a podnikání	●	●				
Rozvoj venkova			●		●	●
Inkluzivní sociální rozvoj		●	●	●		●
Demokratická správa	●			●	●	

Zdroj: Česká rozvojová agentura

ve vnímání toho, kam by rádi směřovali své aktivity někteří realizátoři rozvojové spolupráce. Můžu uvést také příklad Ukrajiny, která není prioritní zemí, ale má v rámci české rozvojové spolupráce specifický status. Z pohledu českých realizátorů rozvojové pomoci je velmi žádaným teritoriem – právě kvůli jazykové a kulturní blízkosti. Ukrajina ale není prioritní zemí, máme k dispozici úzce vymezený, tedy specifický objem a formu spolupráce. Zároveň musíme sledovat také to, kam se jednotlivé země i díky rozvojové pomoci ekonomicky posouvají. Konkrétně na Balkáně už dnes máme jako prioritní zemi pouze Bosnu a Hercegovinu, která zároveň čerpá nemalé evropské prostředky. Je podle mě logické, že v určité fázi bude nutné udělat revizi, jestli se nemáme i v Bosně posunout od rozvojové spolupráce dál.

Ke klasické ekonomické spolupráci?

Samozřejmě. Nemůžeme být v rozvojové zemi přítomni donekonečna. Podívejte se na příklad Mongolska, kde jsme

Moringa, pepř, odpady

Máte mezi projekty, které Česká rozvojová agentura realizovala, nějaký oblíbený?

Pokud hovoříme o projektech B2B, pak mezi mé oblíbené projekty určitě patří moje MORINGA – pěstování moringy olejodárné v Etiopii. Tento strom pomáhali správně vypěstovat dva brněnští inženýři, kteří svému etiopskému partnerovi – zemědělskému družstvu – předávali v rámci projektu B2B také zkušenosti s tím, jak usušit, zabalit a prodávat jeho listy v rámci fairtradového obchodu. A samozřejmě tu vznikla pracovní místa pro místní obyvatele. Strašně se mi líbí také projekt české firmy, která vykupuje ceněný kampotský pepř od farmářů v Kambodži za férové ceny, otevírá jim trhy Evropské unie a zajišťuje technologie pro třídění, sušení a vakuaci. (Časopis MED o obou projektech informoval v čísle 9.) A máme velkou radost, když se české společnosti etablované na domácím

Dalším trendem v rozvojové spolupráci je větší využívání finančních nástrojů – úvěrů, záruk, případně majetkových vstupů – místo klasických dotací. Ministerstvo zahraničí už v tomto směru spolupracuje s Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou. Vidíte tady jako šéfka rozvojové agentury prostor pro spolupráci, pro synergie?

Ano. Česká republika chce diverzifikovat formy rozvojových intervencí. Dává to smysl, je to v souladu s mezinárodními trendy. Naším nejbližším cílem je teď stabilizovat Českou rozvojovou agenturu jako takovou. A následně budeme připraveni se zapojit i do nových forem rozvojové spolupráce. Inspirací nám může být německá agentura GIZ, která spolupracuje s německou rozvojovou bankou KfW. Jsou velmi efektivní, dokáží velmi dobře propojovat bilaterální projekty rozvojové pomoci s investičními, finančními nástroji a samozřejmě také s pobídkami pro německé firmy. Těším se, že časem také dosáhneme takové úrovně.

akcenta

pomáháme nejenom firmám

ZAHRANIČNÍ PLATBY A DEVIZOVÉ OPERACE S VÝRAZNOU ÚSPOROUPRO FIRMY



nízké nebo nulové
poplatky za zahraniční
platební styk



individuální kurzy
pro směnu cizích měn
s minimální marží



rychlé zpracování
platebních operací
a profesionální přístup



moderní technologie
pro snadné obchodování
a přehled o transakcích



možnost zajištění
aktuálního kurzu prostřednictvím
termínových obchodů



20 let působení na trhu
a více než 33 tisíc
spokojených klientů

TO VŠE BEZ NUTNOSTI MĚNIT VAŠI BANKU

www.akcenta.eu

KLIKNI PRO EXPORT

Nová služba zkrátí vaši cestu do světa.



- klientský portál pro exportéry
 - méně administrativy
 - prověření bonity kupujícího
- zajištění platebních rizik v zahraničí
- snadnější financování pro Vaši firmu

www.egap.cz

