



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

SRPEN 2023
ČÍSLO 34

INTENZIVNÍ PÉČE O PROSPERITU A ROZVOJ Rozhovor s Janem Lipavským

Strana 2, 6



TÉMA

Česko patří do světové špičky
v bezpilotních technologiích

Strana 13



ROZHOVOR

Pomníčků už bylo dost,
říká šéf Aera Vodochody

Strana 16



MIMOEVROPSKÉ TRHY

Asijské draci a tygři:
Indonésie, Thajsko, Vietnam

Strana 20, 22, 24

ÚVĚR NA **ROZVOJ** A MODERNIZACI



- digitalizace
- nové technologie
- snižování energetické náročnosti
- investice, které šetří životní prostředí
- nákup surovin, subdodávek a zásob
- akvizice v ČR



OBSAH

- 2-5** > **Jan Lipavský:** Ekonomická diplomacie patří mezi naše základní disciplíny
-
- 6** > **Podpora Ukrajiny:** Mobilní a intenzivní péče
-
- 7** > **Rozvojová spolupráce:** Chytrá strategie pro Afriku
-
- 8-9** > **Jan Rafaj:** Vědecká diplomacie pomáhá také firmám
-
- 8-10** > **Transformace ekonomiky:** Češi dodávají i celá letiště na klíč. Jako jediní na světě
-
- 11** > **Nadějné technologie:** AI jako od maminky
-
- 12** > **Startupy:** Konec hry na schovávanou
-
- 13-15** > **Téma:** České nebe plné hvězd
-
- 14-15** > **Téma:** Visačka na drony
-
- 16-19** > **Viktor Sotona:** Za projekty českých letadel zůstalo hodně pomníčků. Teď to musí být jinak
-
- 20-21** > **Trhy:** Epicentrum růstu najdete v Indonésii
-
- 22-23** > **Trhy:** Thajsko je zemí úsměvů i královstvím peněz
-
- 24-25** > **Trhy:** Oko tygra: Daleký Vietnam je nám stále blíž
-
- 26-27** > **Rozvojová spolupráce:** Rychle, cíleně a komunitně
-
- 28** > **Jiří Hynek:** České firmy jsou štiky



Vážení čtenáři,

ekonomická diplomacie patří mezi naše tři základní disciplíny, řekl v rozhovoru pro MED ministr zahraničí Jan Lipavský. Diplomaté jsou podle něj připraveni zaručit se za české firmy na zahraničních trzích a jasně říct – toto je spolehlivá firma, která vám dodá potřebné vybavení do nemocnice nebo třeba dopravní prostředky. Ministerstvo zahraničí tím přispívá k prosperitě Česka. A také k potřebné transformaci ekonomiky.

Jan Lipavský souhlasí s mnoha byznysmeny a ekonomy v tom, že bychom měli mít v Česku více společností, které budou exportovat větší celky nebo kompletovat finální produkty, u nichž vzniká vyšší přidaná hodnota. „Důležité je, aby Česko tyto produkty vyváželo i na vzdálená teritoria,“ dodává ministr. Pomoci může i silnější důraz na propojení ekonomické a vědecké diplomacie – v tom se vedení Černínského paláce shoduje například s novým prezidentem Svazu průmyslu a dopravy Janem Rafajem.

Na stránkách časopisu MED a na webu Export.cz ukazujeme příklady, kdy se už víze advokátů hospodářské transformace naplňují – i s přispěním ekonomické diplomacie. Tentokrát připomínáme celosvětově unikátní dodávku „českých letišť na klíč“ do Senegalu. Tuzemské firmy se prosadily zásluhou řetězce činností, jež mají všechny kořeny v tuzemsku – od vývoje přes výrobu, marketing a obchod až po finální dodávku a zaškolení senegalských odborníků.

Je důležité mít dobrý přehled o slabinách, ale také přednostech českých firem, na nichž je možné dál stavět. Prezident Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu Jiří Hynek rozebírá obojí. Tuzemské společnosti musí překonávat slabší kapitálovou vybavenost a často i horší obchodní zdatnost především inovacemi a ochotou přizpůsobit se zákazníkovi. Český obranný průmysl se může pochlubit řadou kvalitních finálních produktů a „celků“ – radary, vozidly, letadly i komplexními řešeními v oblasti protichemické obrany.

JAN ŽIŽKA
editor Moderní ekonomické diplomacie

Jan Lipavský:

EKONOMICKÁ DIPLOMACIE PATŘÍ MEZI NAŠE ZÁKLADNÍ DISCIPLÍNY

Prioritním cílem diplomacie včetně té ekonomické je prezentovat Česko jako moderní a vyspělou zemi. „Dalším specifickým úkolem ekonomické diplomacie je pomáhat navazovat kontakty, přivést české firmy na zahraniční trhy, zvláště v zemích, kde se byznys a politika hodně prolínají,“ řekl v rozhovoru pro magazín MED ministr zahraničí Jan Lipavský. „A také se za ně zaručit, jasně říct – toto je spolehlivá firma, která vám dodá potřebné vybavení do nemocnice nebo třeba dopravní prostředky.“

Říkáte, že síla a význam vašeho rezortu spočívá v tom, že vytváříte bezpečnostní politiku. Souhlasíte, že mezinárodní bezpečnost posiluje také ekonomická spolupráce? Jak vidíte v tomto ohledu roli ekonomické diplomacie?

Ministerstvo zahraničních věcí plní několik klíčových úkolů pro český stát a posilování bezpečnosti je jedním z těch nejdůležitějších. Stejně důležitým úkolem je přispívat k prosperitě Česka. Žijeme v zemi, kde 80 procent hrubého domácího produktu jde na vývoz, radíme se mezi třicet největších importérů a exportérů na světě. Zahraniční obchod a dobré vztahy se zahraničím jsou tak naprosto klíčovou součástí naší prosperity. Ekonomická diplomacie logicky tvoří jeden ze základních kamenů naší činnosti. A aby bylo možné úspěšně dělat byznys, úspěšně obchodovat, potřebujeme předvídatelné, stabilní, důvěryhodné a bezpečné prostředí.

Ekonomická diplomacie je tedy pro vás podobně významným tématem jako bezpečnost?

Je to naprosto zásadní téma. Bezpečnostní diplomacie, ekonomická diplomacie, kulturní diplomacie... To jsou tři základní disciplíny, které pomáhají ukazovat světu, že Česko je zde, je spolehlivým partnerem a je třeba s ním počítat.

Předpoklad, že ekonomická spolupráce posiluje mezinárodní bezpečnost, do jisté míry zpochybnila ruská agrese

na Ukrajině. Dřívější snahy spolupracovat s Ruskem skončily nezdarem. Pohled na jiné oblasti světa ale může vést k odlišným závěrům. Navázal bych ještě na první otázku – je tedy ekonomická spolupráce jedním z faktorů, který mezinárodní bezpečnost posiluje?

V posledních letech zažívá globalizace velké rány. Pandemie covidu zastavila mezinárodní cestování, uzavřela celou řadu zemí, vážně narušila plynulost dodavatelských řetězců. Naše fungování v globalizovaném světě nyní narušuje ruská agrese proti Ukrajině a Putinova snaha nabořit mezinárodní světový řád, který vznikl po druhé světové válce založením OSN. Myšlenka, že proměníme Rusko nebo Čínu pouze tím, že s nimi budeme obchodovat, se nenaplnuje. To neznámá, že třeba s Čínou nebudeme obchodovat. Jenom si musíme být dobře vědomi, za jakých podmínek s ní děláme byznys. Neodevzdáme se do rukou někoho, kdo je připraven třeba i nedodržet pravidla volného obchodu.

Jedna věc je Rusko a Čína, jiný pohled můžeme mít na Afriku, Latinskou Ameriku nebo další země Indo-Pacifiku kromě Číny. Je zde přínos ekonomické spolupráce pro bezpečnost viditelnější?

Silný obchod je určitě dobrým základem pro vztahy s každou zemí. Koneckonců evropský projekt, projekt Evropské unie, ke kterému se hlásíme, je od počátku

mírovým projektem a byl postaven na propojení ekonomik, vzájemném obchodu a volném pohybu osob, zboží, služeb i kapitálu. Dnes zažíváme v Evropské unii bezprecedentně dlouhé období míru. To bohužel neznámá, že bychom měli mír v celé Evropě. Pro kvalitní vztahy mezi státy je dobré, když mají silný obchod, ale automaticky to neznámá, že přinese také vyšší míru bezpečnosti. K jejímu zajištění je třeba využívat i celou řadu jiných nástrojů.

Je v zájmu Česka jako malé, otevřené ekonomiky prosazovat volný obchod?

Jednoznačně. Tuto naši pozici setrvale hájíme v Evropské unii i v dalších mezinárodních organizacích. Usilujeme o to, aby Evropská unie dotáhla obchodní dohody s řadou zemí světa. Zasazujeme se o to, aby v našich vztazích se Spojenými státy nepřevážil evropský protekcionismus, který do nich občas některé evropské země vnáší. Evropa musí být samostatná, musí si umět hájit své zájmy. V době, kdy zažíváme mocenský vzestup Číny, jejíž ekonomika dnes tvoří už pětinu světového HDP, ale musíme spolupracovat s dalšími zeměmi Západu, se Spojenými státy, se spřátelenými zeměmi v Indo-Pacifiku, nikoliv se v Evropě uzavírat.

Proměňuje se svět i Česko

Řekl jste, že ekonomická diplomacie má přispívat k prosperitě země. Jak



» Jan Lipavský vypravil na pomoc Ukrajině zdravotnický autobus – mobilní jednotku intenzivní péče. (Více o pomoci Ukrajině na straně 6.) FOTO: MZV ČR

vnímáte vize transformace české ekonomiky?

Proměňuje se svět a musí se proměnit také Česko, protože vstupujeme do celosvětové konkurence. Říkám, že osobní auta se spalovacími motory brzy zamíří jako muzeální exponáty vedle parních lokomotiv a černobílých televizí. Možná je to nadnesené přirovnání, ale technologie se proměňují. V Česku musíme umět nové technologie vyvíjet, využívat a vyrábět nové produkty s vysokou přidanou hodnotou. Proto děláme reformy také na našem ministerstvu, abychom přispěli k rozvoji české vědy, výzkumu, inovací. Budeme více podporovat české spin-offy i startupy na zahraničních trzích a mezinárodní spolupráci českých akademických institucí. K rozvoji takové spolupráce může přispět české know-how, zároveň chceme pomoci do Česka přivádět to nejlepší zahraniční know-how, aby podpořilo i sektory, ve kterých dnes Česko exceluje. Jsme průmyslová země, která dokáže vyrábět spoustu špičkových výrobků, ale musíme se důsledně adaptovat na změny. Nemá smysl zbytečně trávit čas jejich popíráním.

Mluvíte o ekonomické diplomacii jako o jedné ze základních disciplín. Co vše je třeba umět, abyste ji dobře zvládli?

Ekonomická diplomacie je disciplína, která se skládá z mnoha částí. Základem je prezentovat Česko jako moderní, vyspělou a spolehlivou zemi. Když jsem letos navštívil Afriku nebo oblast Perského zálivu, mluvil jsem samozřejmě o české kvalitě. Chceme, aby v zahraničí dobře věděli jak o kvalitě našich produktů, tak o tom, že na naši podanou ruku je spolehnoutí. Prioritním úkolem diplomacie včetně té ekonomické je prezentovat Česko jako moderní a vyspělou zemi. Dalším specifickým úkolem ekonomické diplomacie je pomáhat navazovat kontakty, přivést české firmy na zahraniční trhy, zvláště v zemích, kde se byznys a politika hodně prolínají. A také se za ně zaručit, jasně říct – toto je spolehlivá firma, která vám dodá potřebné vybavení do nemocnice nebo třeba dopravní prostředky. Dobře víme, jak klíčové je otevírání dveří, dodávání politické důležitosti a zmínky o přednostech českých firem na nejvyšších politických úrovních. Velmi přínosné jsou oborové

podnikatelské mise v rámci projektů ekonomické diplomacie PROPED.

Jak vnímáte roli ekonomické diplomacie na mimoevropských trzích? Je cílem diverzifikovat export, snížit dominantní podíl Evropské unie na našem vývozu?

Právě na mimoevropských trzích je naprosto klíčové, aby tam političtí představitelé otevírali dveře a aby se velvyslanci i ekonomičtí diplomaté zajímali a starali o jednotlivé zakázky pro české firmy, zvláště ty největší projekty, které mohou mít významný dopad pro HDP naší země. Evropská unie už je do značné míry naše domácí pole, protože pravidla, která fungují v ostatních členských zemích, jsou téměř nebo úplně totožná s těmi, která máme zde v Česku. A vidíme, že regionální obchodní celky se propojují, finální výrobek obsahuje součástky z více evropských zemí. Velkou výzvou je, abychom v Česku měli více společností, které budou vyvážet větší celky nebo kompletovat finální produkty, u nichž vzniká vyšší přidaná hodnota. Důležité je, aby Česko tyto produkty



» Setkání s šéfkou berlínské diplomacie Annalenou Baerbock v česko-německém pohraničí. Seznámili se i s přeshraniční spoluprací hasičů. FOTO: MZV ČR

vyváželo i na vzdálená teritoria. Vláda tomu věnuje velkou pozornost, proto premiéra, mě i další ministry na našich zahraničních cestách doprovázejí také podnikatelské delegace.

Zastánci ekonomické transformace argumentují, že české subdodávky často míří k německé či jiné evropské firmě, která pak dodává větší celek mimo Evropu...

Ideální by bylo, kdyby podobné celky vytvářely společnosti, které jsou v rukou českého kapitálu. Víím, že jsou zde čeští podnikatelé, jejichž firmy toho jsou schopny dosáhnout. Tito podnikatelé cítí sounáležitost s Českem. Není to čistě o penězích, ale také o tom, že je pro ně přirozenější se prezentovat jako Češi. Pro náš stát je zase přirozené se prezentovat také jejich prací. Mám radost, když naše ekonomická diplomacie může prezentovat úspěchy českých společností. Zároveň platí, že pracujeme ve prospěch všech podnikatelských subjektů, které vyrábějí a poskytují služby v Česku, ať už mají domácího nebo zahraničního majitele.

Role ekonomických diplomatů v zemích Evropské unie je v mnohém odlišná...

Je to trochu jiná disciplína. Dělat byznys v Německu nebo ve Švédsku je něco jiného, než když jedete do Indie nebo do Zambie. Potřebujeme ale rozumět také jednotlivým evropským zemím, musíme vědět, v čem je tamní prostředí specifické. Navíc i zde v některých případech jednáme o obchodních tématech na mezivládní úrovni. České firmy například uzavírají s řadou zemí EU významné zbrojní kontrakty, nebo o ně mají zájem. Je na místě, abychom uměli podpořit české společnosti i v této oblasti.

Solidní základ EU

Od podnikatelů občas slyším, že jednotný trh Evropské unie nefunguje ideálně, stále přežívají skryté obchodní bariéry. Chcete se zaměřit i na odstraňování takových překážek?

Pro fungování evropského trhu bylo klíčové, že Evropská unie zvládla společně

překonat energetickou krizi, kterou vyvolal Vladimir Putin. Společný trh s energiemi se nerozpadl, ačkoliv v určitých chvílích se už zdálo, že některé státy začnou zavádět jednostranná národní opatření. To se naštěstí nestalo a opět se ukázalo, že Evropská unie je postavena na solidním základu. Očekávám, že překážek na jednotném trhu bude přirozeně ubývat tím, jak se budeme sjednocovat v jednotlivých agendách. Dalším důkazem silného a dobře fungujícího evropského trhu je, že již byly zrušeny všechny celní bariéry a kvóty pro Ukrajinu. Ukrajinská ekonomika je z obchodního hlediska propojena s evropskou. Zažili jsme moment, kdy byl evropský trh přesycen obilím, ale i to Evropská unie nakonec zvládla. Otevření našeho trhu Ukrajině je jedním ze způsobů, jak podpořit její boj proti agresorovi.

Ukázalo se ale, že minimálně některé členské země budou i v příštích letech bránit tomu, aby jim určitý druh zboží z Ukrajiny zaplavil jejich trh.

Myslím, že to je logické. Celkový výsledek, pokud jde o řešení sporu kolem

ukrajinského zemědělského exportu, byl přesto velmi pozitivní. Jsem přesvědčen, že bychom měli podobným způsobem otevřít dveře i pro Moldavsko.

Zdá se, aspoň na první pohled, že vaše aktivity v energetice – včetně zajišťování alternativních surovin – letos nejsou v takovém centru pozornosti jako loni. Vyhrocená situace v tomto oboru se do jisté míry uklidnila, ale předpokládám, že téma energetické bezpečnosti pro vás význam neztratilo...

Energetická bezpečnost je naprosto zásadní součástí naší zahraniční služby. Česko většinu svých energetických zdrojů dováží ze zahraničí, ať už se bavíme o ropě, plynu nebo jaderném palivu. Přecházíme na neruské zdroje,

je třeba hledat další dodavatele v zahraničí. Máme specializované oddělení pro energetickou bezpečnost, které se této problematice věnuje. Ekonomičtí diplomaté mají za úkol v konkrétních zemích sondovat možnosti a případně i pomáhat domlouvat konkrétní zakázky.

Není problém v tom, že někdy sice je možné najít náhradu ruských zdrojů, ale v zemích, které nejsou příliš demokratické nebo se nacházejí v méně stabilních oblastech?

Taková je realita dnešního světa a toho, jakým způsobem bylo na naší zeměkouli rozděleno nerostné bohatství. U dodávek energetických surovin je nejdůležitější důvěra, že budou skutečně dodány. S tím Putin hazardoval, nedodržel slovo, ačkoliv

ještě před loňskou agresí Rusové možná všechny kontrakty formálně plnili. Přestali ale vyvážet plyn na spotový trh a jednoznačně znevěřovali postavení Ruska jako spolehlivého dodavatele energetických surovin. Myslím, že každý podnikatel na svých výdajích pocítil, co znamenal raketový nárůst cen plynu a následně také elektřiny. Odpovědností naší vlády je zajistit stabilní energetický trh a stabilní dodávky energie pro obyvatele i pro podnikatelský sektor. V životě i v podnikání je běžné, že si zaplatíte pojištění, abyste eliminoval riziko. Pokud budeme mít o něco dražší energetické suroviny, než byly ty dovezené z Ruska, vnímejme to jako pojistku, že už se nebude opakovat šílenství, které nám tady způsobil Putin.

Evropa se postupně zbavuje závislosti na ruských surovinách, možná pomaleji než bychom si přáli, ale jistě. Na druhé straně Rusko zůstává významným dodavatelem obilí a surovin, včetně energetických, pro jiné části světa. Nedávné projevy nestability v Rusku tak mohou mít i širší ekonomické dopady. Jak to vnímáte vy?

To je opravdu složitá otázka. Záleží na tom, jaký bude budoucí vývoj v Rusku. Klíčové je, že skupina G7 a následně USA i země Evropské unie dokázaly dospět k uvalení sankcí i na ruský energetický sektor. Putinovi se tak přiškrtl příjem do státního rozpočtu a ztížilo se mu vedení jeho operací na Ukrajině. Zavádění podobných sankcí trvá dlouho a jsme svědky toho, že celá řada zemí pragmaticky levnější ruskou ropu kupuje. Nemyslím si, že Rusko bude nějak dramaticky odcházet z energetického trhu. Zároveň platí, že západním společnostem sankce zakazují dodávat do Ruska různé technologie pro těžbu a zpracování nerostných surovin. Pozorujeme, že ruská schopnost dobývat suroviny skutečně klesá.

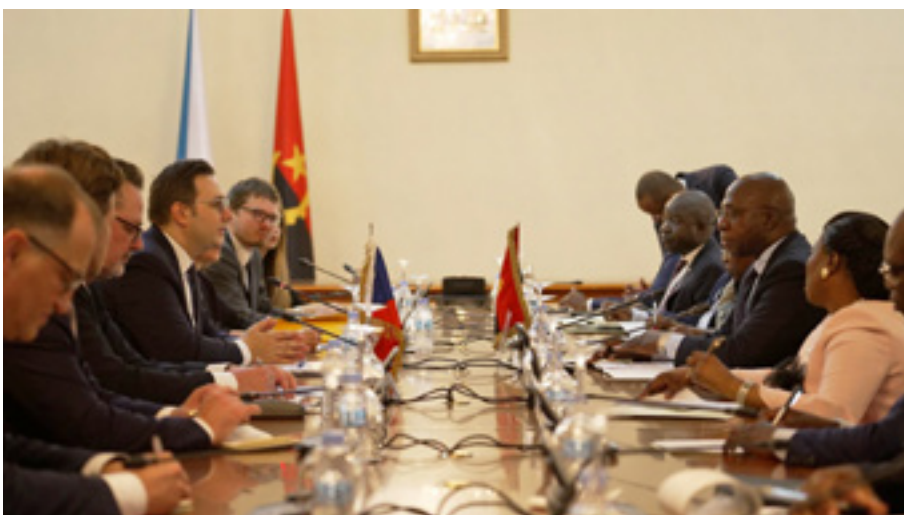
JAN ŽIŽKA <<



<< Další část rozhovoru s Janem Lipavským na webu Export.cz



>> **Chceme, aby v zahraničí dobře věděli jak o kvalitě našich produktů, tak o tom, že na naši podanou ruku je spolehnouti, říká ministr Lipavský. FOTO: MZV ČR**



>> **Na mimoevropských trzích je naprosto klíčové, aby tam političtí představitelé otvírali dveře. Na snímku jednání v Angole. FOTO: MZV ČR**

MOBILNÍ A INTENZIVNÍ PÉČE

České ministerstvo zahraničí usiluje o to, aby humanitární a rozvojová spolupráce nejenom pomáhala na místě určení, ale také podpořila tuzemský průmysl. „Je to spojení užitečného a příjemného,“ řekl ministr Jan Lipavský v rozhovoru pro MED. České firmy podle něj mají co nabídnout a je naprosto v pořádku, že naše diplomacie zapojuje také podnikatelský sektor.

Ministr Lipavský na konci června vypravil do Vinnycké oblasti Ukrajiny zdravotnický autobus, vybavený lůžky intenzivní péče. Pomoc tamní Asociaci urgentní lékařské péče a traumatologie bylo možné uskutečnit díky jednomu z mnoha projektů ve formě vázaného peněžního daru. V rámci podpory ukrajinského zdravotnictví to byl třetí podobný projekt (více v tabulce). Vázaný peněžní dar představuje finanční pomoc českého státu, za kterou si její příjemci pořizují produkty tuzemských firem.

Autobus, který vyrobila společnost Iveco ve Vysokém Mýtě, přestavěla na mobilní jednotku intenzivní péče firma Royax. Ta přispěla také zařízením pro urgentní medicínu včetně defibrilátorů nebo transportních křesel. Lůžka dodal jejich světově proslulý výrobce Linet. „Významnou část vybavení autobusu zajistily české firmy. Aby mohl plnohodnotně fungovat, jsou v něm samozřejmě i výrobky z jiných členských zemí Evropské unie, protože ne všechno se vyrábí v Česku,“ dodal Jan Lipavský. Celková hodnota mobilní „jipky“ dosahuje 9,5 milionu korun.

Ze všeho nejdůležitější samozřejmě je, aby byla česká pomoc Ukrajině opravdu účinná. Jedním z klíčových úkolů ministerstva zahraničí je proto co nejefektivněji propojovat ukrajinskou poptávku s českou nabídkou. O dodávku zdravotnického autobusu požádala českou ambasádu v Kyjevě zmíněná asociace z Vinnycké oblasti. Ministr Lipavský již dříve upozornil, že projekt vázaného peněžního daru je zároveň ukázkou zboží, které je česká firma schopna dodat nejenom na Ukrajinu. „Podobných asistencí, kdy se propojují humanitární a rozvojová spolupráce s českými firmami, jsme v loňském roce realizovali přes padesát,“ dodal.



»» Vybavení zdravotnického autobusu pro Vinnyckou oblast. FOTO: MZV ČR

VÁZANÉ PENĚŽNÍ DARY PRO UKRAJINSKÉ ZDRAVOTNICTVÍ

Co dar zahrnuje	Realizátor	Hodnota daru
Vybavení pro dva operační sály - nemocnice pro válečné veterány ve Lvově	MZ Liberec	7,7 mil. Kč
Zařízení pro urgentní příjem Lvovské centrální nemocnice	Linet	10 mil. Kč
Mobilní jednotka intenzivní péče pro Vinnyckou oblast	Royax	9,5 mil. Kč

Zdroj: AVDZP

Podpora Ukrajiny otevírá tuzemským společnostem cestu k výraznějšímu podílu na zakázkách, které souvisí s obnovou země. Na druhé straně to neznámá, že tam Češi automaticky vždy uspějí v mezinárodní konkurenci. „Je potřeba mít na Ukrajině kontakty, být tam, dělat zatím třeba malé věci a postupně rozvíjet spolupráci. Klíčová je znalost místního prostředí,“ zdůrazňuje Jan Lipavský.

Předsedkyně představenstva Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků Jana Vykoukalová v této sou-

vislosti poznamenává, že vázané peněžní dary spojují tři příznivé efekty – pomáhají tam, kde je potřeba, otvírají dveře českému byznysu a zároveň přispívají k úspěšné prezentaci Česka v zahraničí.

Jednotlivé firmy navíc samy přicházejí s vlastní pomocí. Českobudějovická firma TSE tak například dodala stacionární i mobilní novorozenecký inkubátor nevládní organizaci, která se zaměřuje na péči o těhotné ženy a novorozence v Kyjevské oblasti.

JAN ŽIŽKA <<

CHYTRÁ STRATEGIE PRO AFRIKU

➤ Nemocnice Women and Newborn Hospital v zambijské Lusace čelí obrovskému náporu zájemců o její péči, denně tam přijdou na svět desítky novorozenců. Gynekologicko-porodnické vybavení od českých firem, které v červnu předal jako dar ministr zahraničí Jan Lipavský, znamená efektivní pomoc pro nemocnici a zároveň může výhledově otevřít cestu ke komerčním zakázkám.

Přetížená zambijská nemocnice je názornou ukázkou toho, kam se bude ubírat zdravotnictví v celé subsaharské Africe. „Počet obyvatel tady roste závratnou rychlostí,“ připomíná český velvyslanec v Lusace Pavel Procházka. Africké země chystají velké investice do zdravotnictví, shánějí potřebné finanční prostředky, restrukturalizují státní dluhy po dohodě s mezinárodními věřiteli a vytvářejí systémy univerzálního zdravotního pojištění. Země jako Zambie hodlají využít svého nerostného bohatství ke zvyšování životní úrovně země. Velkou pozornost rozvoji afrického zdravotnictví věnuje také Evropská unie. Čeští dodavatelé zdravotnických prostředků tam mají otevřené pole působnosti. Musí se ale obrnit trpělivostí.

Postupné krůčky

„Vybudovat si silnou pozici v Africe trvá dlouho, české firmy se k ní přibližují postupnými krůčky,“ říká Pavel Procházka. Tuzemský zdravotnický průmysl podle něj zvolil správnou strategii, nepolevuje ve svém úsilí, neustále se připomíná. Dar pro nemocnici Women and Newborn Hospital, u jehož předání tamním zdravotníkům byla kromě Jana Lipavského také zambijská ministryně zdravotnictví Sylvia Masebo, je jedním z takových krůčků. Český ministr zahraničí označil v rozhovoru pro MED zambijský projekt za příklad chytrého přístupu k rozvojové spolupráci.

Česká Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP) se snaží v zahraničí prosadit nejenom exportem jednotlivých výrobků, ale nabídkou ucelených řešení. V zambijském případě se spojilo patnáct českých firem, které podle Jiřího Plecitého z AVDZP vytvořily „funkční celek“.

Ten se skládá z produktů pro gynekologii, porodnici i neonatologii. Celková hodnota vybavení pro dva nemocniční pokoje dosáhla 6,5 milionu korun. Jde o vázaný peněžní dar – Česko poskytuje finanční pomoc, za kterou si její příjemci pořizují produkty tuzemských firem.

Jiří Plecítý z AVDZP shrnuje, které společnosti se na novém vybavení pro zambijskou nemocnici podílely. Nechybí Linet se svými nemocničními lůžky, v tomto případě přispěl porodním lůžkem i gynekologickým křeslem. Českobudějovická TSE dodala novorozenecký inkubátor a další zařízení, Medin chirurgické a porodnické nástroje, Klaro pojízdné stoly... Součástí daru je také

nemocnice Women and Newborn Hospital: „Jsme nadšení, přínos nového vybavení je ohromný. Porodní lůžko se s těmi našimi nedá srovnat, navíc mobilní inkubátor, to vše pomůže snížit novorozeneckou úmrtnost. Především v případě nedonošených dětí.“

Velvyslanec Pavel Procházka očekává, že největší zájem bude v Zambii i do budoucna o nemocniční lůžka a terénní sanitky. Důležité je podle něj také to, že v zemi už rozvíjí své aktivity Ministerstvo vnitra ČR prostřednictvím programu Medevac, který zahrnuje vysílání českých lékařských týmů do rozvojových zemí a příspěvky na rozvoj zdravotnické infrastruktury.



➤ Výrobci lůžek Linet a novorozeneckých inkubátorů TSE patří k tahounům českých řešení pro zahraniční trhy. FOTO: AVDZP

sanitka od firmy Royax, která do Zambie dorazí později. Jak upozorňuje Pavel Procházka, v Zambii se uplatní sanitky s podvozkem terénního vozidla, což platí i v případě české dodávky.

Lůžka i sanitky

Český rozhlas ve své reportáži z Lusaky citoval vrchní sestru Ivonne z nemoc-

Pomoc nemocnici v Lusace nebyla zcela jediným rozvojovým projektem, který se dostal do centra pozornosti během cesty Jana Lipavského do Zambie. Ta je jednou z prioritních zemí české rozvojové spolupráce. Ministr zahraničí navštívil také lisovnu přírodních olejů, v níž česká pomoc přispívá k zaměstnávání místních žen (více na straně 26).

JAN ŽIŽKA <<

ČEŠI DODÁVAJÍ I CELÁ LETIŠTĚ NA KLÍČ. JAKO JEDINÍ NA SVĚTĚ

Kompletní renovace senegalských letišť v režii českých firem se jeví skoro „jako z jiného světa“ v době, kdy řada českých byznysmenů a ekonomů upozorňuje na slabiny tuzemského hospodářství a volá po nové ekonomické transformaci. Česko podle nich nemá dostatek finálních produktů, zdejší firmy jsou příliš závislé na ekonomicky málo atraktivních subdodávkách pro německé odběratele a nedokáží se prosadit na vzdálenějších trzích. Slabým místem je také marketing a prosazování značky Česko ve světě.

Nic z toho v případě senegalské zakázky neplatí, je to přesně naopak. Hlavním dodavatelem „kompletní renovace“ letiště v senegalském městě Saint-Louis byla společnost Transcon Electronic Systems z Frýdku-Místku. Většinu subdodávek zajistily také české firmy. Dodávku fakticky celého nového regionálního letiště „na klíč“ nikdo jiný na světě kromě firmy z Frýdku-Místku ani nenabízí. Konkurence z jiných zemí by mohla zajistit kompletní dodávku řídicích systémů včetně kontrolních věží, už ne třeba terminály a hangáry.

Hotové letiště v Saint-Louis je součástí širší zakázky na kompletní rekonstrukci

pěti regionálních „vzdušných přístavů“ v Senegal. Její hodnota přesahuje 160 milionů eur. České firmy v čele s Transconem se prosadily zásluhou celého řetězce činností, jež mají všechny kořeny v Česku – od vývoje přes výrobu, marketing a obchod až po finální dodávku a zaškolení senegalských odborníků. Sama společnost Transcon patří mezi pět největších firem na světě, které se zaměřují na světloteknické, navigační a řídicí systémy letišť. V tomto oboru dosahuje víc než 15procentního podílu na světovém trhu.

Zatímco kritici vyčítají málo ambiciózním českým firmám, že se spokojí s podřízeným postavením vůči německým

a dalším zákazníkům, Transcon musel v Senegal porazit nejtvrďší konkurenci. Češi tak uspěli v souboji se zeměmi, které navíc mají v Africe silné postavení – Francií, Čínou nebo Tureckem.

Česko jako světová špička? Jak v čem

„Podobné investiční projekty jsou ukázkou komplexnosti české ekonomiky. V Česku máme hodně firem, které dokáží vyrábět skvělé produkty,“ říká obchodní ředitel Transconu Ilja Mazánek, který je také předsedou zahraniční sekce Hospodářské komory. Jiná věc je, že české společnosti toho často nedokáží využít.

JAN RAFAJ: VĚDECKÁ DIPLOMACIE POMÁHÁ TAKÉ FIRMÁM

„Jsem rád, že se po tříleté pauze letos podařilo opět nastartovat podnikatelské mise v doprovodu nejvyšších představitelů státu,“ uvedl v odpovědích na otázky magazínu MED nový prezident Svazu průmyslu a dopravy Jan Rafaj. Pro podporu českých firem na zahraničních trzích mají podle něj mise doprovázející ministry a další ústavní činitele velký význam.

Jan Rafaj zdůraznil, že se na posledních podnikatelských misích dařilo aktivně

spojovat vědeckou a ekonomickou diplomacii – tedy zájmy firem a českých univerzit a vědců. „Digitalizace, inovace, nové technologie a spolupráce ve vědě a výzkumu se stávají stále častěji účinnějším pojetím také pro mezinárodní jednání firem o možné spolupráci,“ dodal šéf Svazu průmyslu. Právě na vědeckou diplomacii a její propojení s podporou exportu se stále více zaměřuje také ministerstvo zahraničí. (Více v rozhovoru s náměstkem Jiřím Kozáčkem v minulém čísle magazínu MED.)



FOTO: SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY



>> **Letiště v senegalském Saint-Louis je možné bez velké nadsázky označit za české.**
FOTO: TRANSCON ELECTRONIC SYSTEMS

Podobně to vidí Ministerstvo průmyslu a obchodu, aspoň podle nové Exportní strategie do roku 2033: „Česká republika je sice zaměřena na širokou škálu produktů s vysokým podílem technologicky náročnějších výrobků a figuruje v hodnocení Atlasu ekonomické komplexity v posledních letech na 6.-7. místě, ale ve svých exportech vykazuje nižší podíl

přidané hodnoty oproti průměru vyspělých ekonomik.“

Různé statistiky je možné vykládat odlišně, ale není pochyb o tom, že Česku by rozhodně prospěl vyšší podíl exportovaných finálních produktů, spojování tuzemských firem na zahraničních trzích a silnější schopnost realizovat větší

investiční projekty typu senegalských letišť. Na druhé straně jsou v tuzemsku stále firmy, které dokáží navázat na slavné tradice českého průmyslu a zároveň nabídnout řešení, která odpovídají globální poptávce ve 21. století.

Česká exportní banka (ČEB), která vyhodnotila projekt Saint-Louis jako

Šéf Svazu průmyslu Jan Rafaj dále uvedl:

- > V Česku jsme vyčerpali naše revoluční komparativní výhody. Čelíme výzvám zelené a digitální transformace a potřebujeme naši ekonomiku orientovat na finální české výrobky a služby. Pro úspěch Česka proto musíme mít jasnou exportní strategii a její naplňování, dořešit exportní financování, pojišťování a rozšiřování ekonomicko-diplomatické sítě. Je žádoucí, aby měl český vývoz adekvátní podporu státu a nebyl znevýhodněn proti produktům zahraničních firem se silnou státní podporou exportu.
- > Je potřeba český export orientovat nejen na Evropu, kam míří přes

80 procent českého zahraničního obchodu, ale musíme se zaměřit i na další trhy. Byl bych rád, kdybychom se ještě více zaměřili na Latinskou Ameriku, subsaharskou Afriku nebo jihovýchodní Asii. Evropa bude vždy náš dominantní obchodní partner, ale vysoká míra závislosti není optimální, jak se ukázalo v minulých letech. Svaz průmyslu a dopravy proto vždy podporoval větší diverzifikaci exportu a budeme se o to samé snažit i nadále.

- > Signatáři druhé ekonomické transformace v podstatě zdůrazňují některé z priorit, které Svaz průmyslu a dopravy v posledních letech prosazuje. Důraz na zvýšení přidané hodnoty českých firem, hledání nových potenciálů, otevření pracov-

ního trhu zejména kvalifikovaným zaměstnancům. Je dobře, když se majitelé českých firem a významní manažeři zapojují do společenské debaty a nastiňují vize pro budoucí úspěch Česka. Myslím, že naše společné propojení může přispět k rozhýbání politiků k činům. Jedním z takových případů jsou právě podmínky pro rychlé získání kvalifikovaných pracovníků ze zahraničí.

- > Co se týče exportu, mnozí ze signatářů mají bohaté zkušenosti s vývozem svých produktů mimo EU. Mohou proto odbornou debatu obohatit o cenná doporučení. Svaz průmyslu a dopravy zase disponuje expertní kapacitou pro návrh nových opatření.

(žiž) <<

exportní transakci ložského roku, v této souvislosti uvedla, že rekonstrukce pěti regionálních letišť v Senegalu je největším českým projektem v subsaharské Africe za posledních více než 60 let a má velký synergický efekt pro tuzemský průmysl – podílí se na něm téměř desítky dalších renovovaných českých firem. Patří mezi ně například vizovická Koma Modular, která se specializuje na modulární výstavbu, THT Polička se svou požární technikou či Tatra se svými podvozky. Kromě ČEB projekty letišť spolufinancuje také Komerční banka a podpořila je státní pojišťovna EGAP. Podíl českých firem na celkové zakázce dosahuje téměř 60 procent.

Ilja Mazánek vysvětluje, že pokud se české subdodavatelské firmy napojí na tuzemského finálního dodavatele (EPC kontraktora) jako v případě senegalského projektu, má to pro ně velké výhody. Nemusejí procházet komplikovanějším výběrovým řízením v jiné zemi, která preferuje vlastní firmy nebo někdy ani nedokáže zajistit transparentní tendr.

Jak předběhnout konkurenci

Základem úspěchu Transconu a dalších českých firem v Senegalu byl jejich dlouhodobý výzkum a vývoj. K tomu však bylo nutné přidat ještě nějakou silnou komparativní výhodu oproti světové konkurenci. „Tou se stal náš koncept modulární výstavby,“ vysvětluje Ilja Mazánek. Pro zjednodušení tento přístup přirovnává k předem vyrobeným kostičkám lega, které se sestavují do většího celku na místě budoucího nebo renovovaného letiště. Tím se omezují stavební práce na místě, což je v řadě oblastí Afriky nebo Asie obrovská výhoda. Realizace staveb tam bývá složitá z řady důvodů – bezpečnostních, logistických nebo i byrokratických vzhledem k náročným schvalovacím procedurám.

Původním posláním Transconu přitom v devadesátých letech bylo vyvíjet technologie pro vojenská letiště. Česká armáda se připravovala na vstup do NATO a usilovala o rychlou modernizaci, což se týkalo například i kontrolních věží na letištích. Transcon tehdy postupně budoval potřebné know-how a přišel také



FOTO: TRANSCON ELECTRONIC SYSTEMS

s konceptem modulárních systémů, aby dokázal nabídnout kvalitní řešení za přijatelnou cenu. Modulární výstavbu letišť je možné přirovnat k technologiím – včetně notoricky známého internetu nebo GPS navigace, které měly původně sloužit armádě, ale jejichž význam se později naplno projevil díky civilním aplikacím.

Obchodní ředitel Transconu připouští, že role finálního investora je hodně náročná. Firmě z Frýdku-Místku se podle něj ale rozhodně vyplácí, podobně jako orientace na silný vlastní vývoj. Společnost také dlouhodobě úspěšně spolupracuje na přípravě talentovaných odborníků s českými univerzitami včetně Vysokého učení technického v Brně nebo VŠB-Technické univerzity v Ostravě.

O poznání kritičtější je Ilja Mazánek jako šéf zahraniční sekce Hospodářské komory k propojování výzkumných aktivit univerzit a firem obecně. „Mám pocit, že české univerzity pořád trpí silným akademismem, který možná přežívá ještě z dob Rakouska-Uherska. Podle mého názoru jim chybí silnější orientace na aplikovaný výzkum,“ dodává. Uvítal by, kdyby se univerzity spojily s Hospodářskou komorou i Svazem průmyslu a dopravy při hledání nových příležitostí pro ně samotné i celou českou ekonomiku.

Ekonomická diplomacie

Za základní předpoklad úspěchu investičních projektů typu dodávky celých českých letišť považuje Ilja Mazánek efektivní ekonomickou diplomacii. „Jako bývalý diplomat vím, o čem mluvím,“ říká. Podpora Velvyslanectví ČR v Dakaru, ministerstva zahraničí nebo Kanceláře prezidenta republiky přitom podle něj byla silná v minulosti i nyní. Také díky tomu se rýsují nejen v Senegalu, ale i jiných afrických zemích další šance pro uplatnění tuzemských firem. V návaznosti na mediálně viditelnou výstavbu letišť se podle Ilji Mazánka v západní Africe uchytily další české společnosti a projevuje se takzvané sekundární navýšení českého exportu.

Značka Česko v Senegalu posiluje a Transcon, další firmy i velvyslanectví pracují na tom, aby tento trend pokračoval. Nemusí jít vždy jen o „byznys s tvrdými lokty“, i když i ten pak přichází na řadu. Velvyslanec Marek Skolil společně s českými diplomaty v polovině června navštívil další senegalské město Touba a předal tam jako dar dvě 3D tiskárny Průša. Dar sponzorovaly společnosti Transcon a Koma Modular. Firma Make3D, kterou založil v sousední Gambii český podnikatel Silvestr Tkáč, pak zajišťuje veškerou přípravu místních školitelů.

„První 3D tiskárny umožní univerzitě připravit s podporou českých firem školitele, kteří rozšíří další technologické inovace,“ zdůraznila ekonomická diplomatka v Dakaru Tereza Hankeová. Český dar je podle ní dobrým příkladem spolupráce českého státu s domácími firmami v rámci boje o vzdálené, ale perspektivní trhy, i při propagaci dobrého jména Česka v Africe. Ilja Mazánek dodává, že konkurenci z Francie, Číny nebo Turecka zřejmě nic podobného nenapadlo.

JAN ŽIŽKA <<



<< Další verze článku na webu Export.cz

AI JAKO OD MAMINKY

> Firma Mama AI vyvinula technologii, která mluví a rozumí jako člověk. Rozpoznávání řeči usnadní péči o zákazníky, umělá inteligence dokáže ale volajícího mnohem lépe zařadit a odhadnout, než by to udělal živý operátor.

Tu situaci zažil asi každý. Dlouhé minuty s telefonem u ucha, otravná písnička do reproduktoru a leckde k tomu ještě stoupající naštvání kvůli „volajícím, kteří se dovolali před vámi“. Spojení s telefonním operátorem ale může vypadat i jinak. Telefon na druhém konci někdo zvedá po třetím zazvonění, má milý hlas, vyslechne vás a v klidu poradí, co a jak je třeba udělat a kde to najít. Možná pak jako zákazník budete mít pocit, jak ochotné a vstřícné operátory firma zaměstnává. Až na to, že tím milým hlasem bude automat.

Právě takové voiceboty, tedy hlasové automaty obdařené umělou inteligencí, vyvíjí pražský startup Mama AI. „Ta zkratka vznikla z Machine and Man, tedy člověk a stroj. Ale někdy z legrace říkáme, že zkratka děláme řečové technologie jako od maminky,“ směje se Jakub Krchák, který je jedním z šesti spoluzakladatelů a také spoluředitelů společnosti. Netradiční způsob sdílení firemní exekutivy má svůj důvod: jádro týmu totiž tvoří experti, kteří se počítačovému zpracování přirozeného jazyka věnovali v IBM Watson. Ostatně více než čtvrt století zkušeností s AI dokáží zakladatelé Mama AI také vtipně prodat. „Než někteří z našich mladších kolegů vyslovili své první slovo, zkušenější kolegové už pracovali na tom, aby je počítače dokázaly rozpoznat,“ píše na webu firmy.

Rozum i emoce

„Maminkovský“ přístup se projevuje také v uvažování, k čemu by měl celý obor propojování lidské řeči s tou automatizovanou sloužit. „Hlavní motivací pro nás i klienty by mělo být pomoci řešit problémy. Tedy nejen správně rozpoznat dotaz volajícího, ale také třeba naučit automat rozpoznávat negativní

emoce. Umělá inteligence za vás dokáže dobře vyřešit rutinní úkony, našťavaného zákazníka je ale stále lepší směřovat na živého operátora,“ vysvětluje Jakub Krchák s tím, že voiceboty, které odpovídají na hovor, jsou jen výsečí toho, co Mama AI nabízí. Srdcem celé škály slu-



FOTO: SHUTTERSTOCK

žeb je Telma AI, platforma, díky níž stroj telefonický hovor nejen zvedne, ale také sám zavolá. Nebo napíše sms, pošle e-mail či upozornění do aplikace třeba v případě, že si zapomenete vyzvednout zásilku z e-shopu. Stejně tak vám stroj může připomenout návštěvu u zubaře nebo nezaplacenou fakturu. A to hned ve vícero jazycích.

Využití umělé inteligence je jeden z nejdynamičtějších oborů, a tak v Mama AI neustále vymýšlejí nové možnosti. Letos v dubnu se třeba vypravili do Kyjeva na akci Invest in Bravery,

kde české startupy a investoři hledali způsoby, jak pomoci ukrajinským firmám. Nešlo ale jen o dobročinnost. „Umělá inteligence jde obrovsky nahoru i na Ukrajině. Je to obor, který navíc může významně pomoci nejen ve válečných dobách, ale i v obnově země. Potkali jsme tam ukrajinské startupy, s nimiž má určitě smysl bavit se dál,“ říká Jakub Krchák.

Více času na kreativitu

Téma umělé inteligence je úzce spjaté se zvýšenou obavou o bezpečnost. Evropská unie chystá akt o umělé inteligenci, vůbec první zákon na světě regulující AI, který mimo jiné definuje, kdy a jak by měl být za stroj zodpovědný

člověk. Rozložení práce mezi automat a lidi vidí jako cestu také v Mama AI. „Spoustu rutinních a automatizovaných úkonů může převzít umělá inteligence, které dáme scénáře, jak postupovat a jak se učit takové postupy uplatňovat. Do jisté míry tím uvolníme ruce lidem, kteří by tak měli mít více času na vymýšlení kreativních a inovativních řešení,“ dodává Jakub Krchák, jeden ze šesti spoluředitelů startupu Mama AI, který učí stroje vlídnosti a pochopení. Zkratka: AI jako od maminky.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<

KONEC HRY NA SCHOVÁVANOU

Patent Univerzity Hradec Králové získal zapáleného investora. Lehký mobilní detektor, který dokáže odhalit tlukot srdce, si i díky ekonomické diplomacii našel cestu na evropský trh.

Nevím, kdo jsi, ale slyším tlukot tvého srdce, zpívá Enrique Iglesias v jednom ze svých hitů. Verš španělského zpěváka by se bez nadsázky mohl hodit i pro mobilní detektor od českého startupu Grant Detection, který je založen právě na tom, že dokáže na dálku rozeznat vibrace, které vydává srdce, a tím odhalit třeba nelegální migranty ukryté v dodávce.

O tom, že tato technologie nezůstala ležet v šuplíku, přitom rozhodla náhoda. V roce 2018 investor Michal Vodrážka vyrazil na Startup World Cup & Summit. „O přestávce jsem potkal na chodbě pracovníka královehradecké univerzity, který tu byl hledat investory ke komercializaci jejich patentu na detekci tlukotu srdce osob nebo zvířat. Vzal jsem si jeho vizitku s tím, že nabídku předám přátelům, kteří podnikají v obranném a bezpečnostním odvětví, protože sám jsem chtěl investovat spíše do medicínských a biotechnologických projektů. Pak se mi to ale rozložilo v hlavě a rozhodl jsem se jim ozvat sám,“ vypráví Michal Vodrážka, dnes většinový majitel a manažer startupu Grant Detection.

Patentovaná technologie pro detekci osob ukrytých ve vozidlech, která využívá velmi citlivý senzor, se stala základem pro vůbec první spin-off Univerzity Hradec Králové. Již pod prodanou licencí a brandem Grant Detection se prototyp podařilo dotáhnout k hotovému výrobku s plnou certifikací pro evropský trh. Loni si pak startup do své historie mohl zapsat první kupce. Mobilní detektor MMD01 pořídila pro své zaměstnance Cizinecká policie a Vězeňská služba.

Být off-line je výhoda

Ne, že by dřív čeští policisté žádný podobný detektor k dispozici neměli. V minulosti na hraničních přechodech zkoušeli podobný přístroj americké výroby. Jenže ten měl do plné mobility daleko. Desítky metrů kabelů se senzory, které se musejí upínat na vozidlo, při-



» Nedávno český mobilní detektor otestovali také bulharští pohraničníci. FOTO: GRANT DETECTION

pojení k notebooku a tři policisté v akci: nic z toho Grant Detection nepotřebuje. Celý přístroj váží 1,2 kilogramu a lze ho pohodlně ovládat jednou rukou. „Náš detektor je účinnější, rychlejší a levnější než konkurenční přístroje, nižší jsou také provozní náklady. Naše technologie má ambice zcela změnit strategii boje s nelegální migrací, najde ale široké uplatnění také v armádě, celní službě nebo bezpečnostních agenturách,“ vysvětluje Michal Vodrážka. Detektor má navíc další nepřehlédnutelnou výhodu, být se na první pohled může jevit paradoxně: je totiž kompletně off-line. V době, kdy se do přenašení dat může vlomit hacker najatý například převaděčskou skupinou, je to další prvek posilující bezpečnost.

Český detektor se také stihl vydat do světa. Unijní agentura Frontex Grant Detection zařadila mezi čtyři doporučené inovativní dodavatele v oblasti ochrany vnějších schengenských hranic. Mobilní zařízení má za sebou úspěšné prezentace, a tím pádem i dobré reference z Německa, Rakouska, Španělska, Polska, Slovenska, Rumunska a Bulharska, nejnověji se o něj zajímá také italská vězeňská služba. V Grant Detection berou podobné pre-

zentace, testy a zápůjčky mimo jiné také jako důležitou zpětnou vazbu. Hned několik úprav detektoru proběhlo právě na základě zkušeností policistů z terénu. Další vývoj MMD01 kromě toho usnadňuje i fakt, že v Grant Detection jako spolujitelé působí dva lidé z královehradeckého týmu, kteří detektor vymysleli.

Turné s podporou diplomatů

Grant Detection pro svá evropská turné využil služeb ekonomických diplomatů, které startup cíleně oslovil. A vesměs úspěšně. „Musím říct, že na žádném velvyslanectví jsme se s odmítnutím nesesetkali,“ říká Michal Vodrážka, který už teď spřádá plány, jak se dostat na severoamerický trh, kde ovšem uspět bez vlastní pobočky a servisu přímo na místě není možné. Vyvíjet i vyrábět se ale mobilní detektor bude nadále u nás. „Nabízíme české know-how, vyrábíme v Česku, a to s českým kapitálem v zádech. Tím, co umíme, tak trochu propagujeme i naši zemi,“ dodává Michal Vodrážka, většinový majitel a manažer startupu Grant Detection.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<

ČESKÉ NEBE PLNÉ HVĚZD

Česko se řadí mezi světovou špičku v bezpilotních technologiích, které najdou uplatnění v civilním i vojenském sektoru.

Pařížská letecká show je špičkovou akcí, kterou má červeně v kalendáři označenou každá firma, jež chce v globálním leteckém byznysu něco znamenat. Letos se navíc konala po čtyřleté covidové pauze, a tak byly smlouvy a kontrakty, které se tu uzavírají, pečlivě sledované. S důležitým podpisem v kapse se z letiště Le Bourget, kde se airshow koná, do Prahy vracela i společnost Primoco UAV, která vyvinula a vyrábí bezpilotní letadlo, schopné udržet se ve vzduchu 15 hodin a udržovat šifrované rádiové spojení až na vzdálenost 200 kilometrů. V Paříži firma podepsala memorandum o spolupráci s Airbus Defense and Space a její dceřinou společností Airbus DS Airborne Solutions.

Když v létě roku 2015 dřevěný prototyp hornoplošníku One vzlétl, měl velké ambice: nešlo jen o původní konstrukci,

ale i motor vlastní výroby. Primoco UAV za osm let dolétlo daleko: prošlo všemi certifikacemi, vstoupilo na pražskou burzu, chystá se vybudovat novou výrobní halu na letišti v Krašovicích, a především začalo bezpilotní letadlo vyrábět sériově. Z jednotek kusů se v Radotíně u Prahy dostali až na padesát strojů v letošním roce, navíc se proměnil i teritoriální záběr. Zatímco dříve hornoplošník končil především na afrických a asijských trzích, válka na Ukrajině probudila zájem evropských kupců. A nejen kvůli tomu, že řada strojů One 150 nakoupených z Nizozemska a Lucemburska skončila právě na ukrajinském nebi.

Drony do savany i do bouřky

Primoco UAV není jediný český výrobce bezpilotních letadel, kterému zvýšený

zájem o zajištění bezpečnosti hraje do karet. Nové příležitosti zaznamenali i v Liberci, kde v Modelárně Liaz vznikl vrtulník Skyspotter. Stroj ovládaný ze země vydrží ve vzduchu až pět hodin, a přitom v podvěsu dokáže unést až 70 kilogramů nákladu, což je víc, než nabízí konkurence. Skyspotter má za sebou několik úspěšných afrických misí: v Etiopii pomáhal hledat vodu a bojovat s kobylkami, v Botswaně zase lokalizoval ze vzduchu pytláky. Také v Liberci hlásí pro letošek několik novinek. „Vyvinuli jsme nový model, snižujeme zachytitelnost Skyspotteru radarem, pracujeme na nové aerodynamice a snížení hmotnosti. Úspěch v Africe nám otevřel cestu k zajímavým příležitostem, vyjednáváme na vládní úrovni o dvou kontraktech v Etiopii,“ říká Zuzana Beranová, projektová manažerka Modelárny Liaz.

Na originální letové vlastnosti svých bezpilotních prostředků ale nevsadilo jen Primoco UAV nebo „liazácký“ Skyspotter, ale řada dalších českých výrobců. Sem patří třeba ThunderFly, který vyrábí vírník jako stvořený pro atmosférická měření ve ztížených klimatických podmínkách. Unikátní produkt nabízí



Drony vybavené špičkovou technologií umí ze vzduchu ohlídat kritickou infrastrukturu. ILUSTRÁČNÍ FOTO: SHUTTERSTOCK

také česko-nizozemská firma Flapper Drones, jejíž létající stroje mají křídla napodobující pohyb ptáků či motýlů. Daří se ale i výrobcům, které si spojujeme s klasickými drony, tedy vrtulovými multikoptéry. Mezi osvědčené evropské lídry se řadí brněnský Robodrone, který dodává technicky i designově vyladěné profesionální drony, s nimiž létá třeba Škodovka nebo Horská služba.

Boom však zažívají nejen výrobci, ale také firmy, které dokáží bezpilotní stroje špičkových evropských a amerických producentů vybavit technologiemi, a posunout tak drony k profesionálnímu využití třeba ve fotografii, filmování, ale i zemědělství, ochraně životního prostředí, energetice nebo v záchranářské praxi. Například UpVision, součást zbrojařského holdingu Czechoslovak Group,

patří mezi pionýry profesionálního létání s drony. Firma, která již třikrát se svými projekty zabodovala v soutěži Galileo Masters, jež oceňuje nejinovativnější aplikace využívající evropský družicový systém, pracuje pro řadu státních společností, ale také létá, měří a snímkuje třeba pro Národní památkový ústav nebo Czech Tourism. Její sekce Defence umí také ohlídat vzdušný prostor před narušiteli například nad elektrárnami, průmyslovými areály nebo rockovými koncerty pod širým nebem.



» Češi se letos společně představili například na největším „dronařském“ veletrhu na světě v americkém Denveru. FOTO: UAVA

Termokamery letí do světa

Pražský Workswell vyvinul vlastní špičkové termokamery, které v podvěsu dronu mohou včas odhalovat požáry, hledat v terénu ztracené turisty nebo pomáhat zemědělcům dávkovat vláhu a živiny. Mezi její klienty patří globální koncerny, jako jsou Bosch, Siemens nebo Orange. Workswell spolupracuje také s řadou špičkových vědeckých a výzkumných pracovišť ve světě, kam patří třeba Oxfordská univerzita, Univerzita Johnse Hopkinse nebo Massachusettský institut technologie. V Česku má výzkum dronů základnu především na pražském ČVUT, kde na Fakultě elektrotechniky

VISAČKA NA DRONY

Startup Dronetag nasměroval svůj výzkum a vývoj na novou legislativu v Americe i Evropské unii. Technologie českých vývojářů si poradí s digitální identifikací každého dronu.

Bývaly doby, kdy bylo létání s dronem nikým neregulovanou zábavou nebo výtvarným dílem, který neměl žádná pravidla. To se ale rychle změnilo. Od roku 2021 musejí mít drony, které nejsou jen bzučící hračkou bez valného využití, povinnou registraci v podobě „espézetky“ i zjednodušeného pilotního průkazu v záznamech Úřadu pro civilní letectví ČR. Od příštího roku nastane další malá revoluce na nebi. Vstoupí totiž v platnost nařízení EU, podle něhož budou muset letící drony vysílat svou identifikaci a také data o své poloze, výšce a rychlosti. Podobně jako to dělají palubní odpovídače v tradičních letadlech. Povinnost se týká takzvané specifické kategorie létání, tedy v praxi drtivě většiny dronů, které se po-

užívají pro profesionální focení, filmování nebo jinou komerční činnost.

Začalo to na ČVUT

Velcí výrobci dronů, jako je třeba firma DJI, jsou schopni nařízení splnit úpravou firmwaru. Ovšem jen u dražších modelů. Všem ostatním hrozí, že v roce 2024 nebudou smět legálně vzlétnout. Pokud tedy nesáhnou třeba po superlehké krabičce z dílny českého startupu Dronetag, který vznikl jako nápad absolventů Fakulty informatiky ČVUT. Jejich vlajková loď, Dronetag Mini, váží pouhých 32 gramů a vydrží na jedno nabití 14 hodin vysílat pomocí nízkoenergetického Bluetooth

nebo mobilní sítě letové údaje do síťového cloudu, a to až do vzdálenosti 1,5 kilometru. A kdo se spokojí pouze s přímým vysíláním letových dat do mobilu, pro toho je tu Dronetag Beacon, který váží dokonce jen 16 gramů.

Dronetag není jediným výrobcem, který podobné „visačky“ dodává. Jenže díky tomu, že se do vývoje startup vrhl již před pěti lety (a mezitím stačil vyhrát i „vesmírného Oscara“ v podobě soutěže Galileo Masters), dokázal konkurentům uletět. „Naše řešení je kompatibilní se všemi drony, aktivuje se v řádu vteřin a funguje na principu plug and play. Nabízíme plnou certifikaci pro evropský i americký trh, a to nejen hardware, ale i softwarovou výbavu, díky níž si v mobilní aplikaci zákazník řadu funkcí může sám nakonfigurovat,“ vysvětluje Jan Jiroušek, manažer produktového marketingu Dronetagu.

Počkat si na dokonalé odladění produktu, který se mimochodem dodává v luxus-

funguje skupina multirobotických systémů. Tým, který získal ocenění od americké vládní organizace DARPA, učí roje a hejna komerčních robotů spojit síly a sdílet úkoly v podmínkách, které jsou na létání a datovou komunikaci mimořádně náročné: třeba v lese, v interiérech budov nebo v poušti.

Význam inovačního i exportního potenciálu českého bezpilotního průmyslu tak stoupá. „Myslím, že se tu spojily dva fenomény. Konflikt na Ukrajině zvýšil zájem o využití dronů v oblasti obrany a bezpečnosti. Ale také stále sílí technologický trend, který s válkou nijak nesouvisí. O bezpilotní létání je u nás enormní zájem, Česko má skoro stejně registrovaných pilotů v této kategorii, jako třeba mnohem lidnatější Španělsko. Řada firem také vymýšlí nové způsoby, jak drony využít k širším komerčním aktivitám v mnoha oborech lidské činnosti,” vysvětluje důvody boomu Jakub Karas, prezident Aliance pro bezpilotní letecký průmysl (UAVA).

Asie je na vzestupu

Platforma, v níž jsou sdruženi přední čeští výrobci i vědci, se snaží český bez-



>> Výrobce bezpilotního letounu Primoco podepsal spolupráci také s Airbus Defense. FOTO: PRIMOCO

pilotní průmysl propagovat nejen doma, ale také v cizině. Letos v květnu UAVA dala dohromady společný český stánek na Xpotential v Denveru, největším „dronařském“ veletrhu na světě. Podobně se Češi představili také na Amsterdam Drone Week, kde na okraj veletrhu probíhá konference Agentury EU pro bezpečnost letectví (EASA), nebo Korea Drone UAM Expo. „Z technologického pohledu je Korea možná ještě zajímavější než USA. Asijský trh je určitě perspektivní, a to nejen díky zemím, jako je právě Korea, Singapur nebo Japonsko. Využití dronů je na vzestupu třeba také

v Indii,” upozorňuje Jakub Karas, který je také zástupcem pracovní skupiny EASA pro U-Space, což je jednotný letový koridor pro drony, jenž by měl v budoucnu po vzoru dálnic usměrnit jejich provoz. Obavy, že by se český bezpilotní průmysl ztratil v moři silné konkurence, nemá. „Česko má velkou tradici leteckého průmyslu, na niž můžeme navazovat. Máme chytré nápady, a navíc jsme v technologiích pořád tak trochu hračičkové. A to se ve světě dronů pořád počítá,” dodává prezident UAVA.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<

ním pouzdrů, se pražskému startupu vyplatilo. Prošel si inkubátorem Evropské kosmické agentury a loni v létě dostal od Y Soft Ventures 15 milionů korun na další rozlet, nadto s nabídkou využití výrobních kapacit v Brně. V pravou chvíli: podobné nařízení o povinném zviditelnění na nebi totiž od letošního září začne platit v USA, kde létá téměř milion

registrovaných dronů. „Zájem je obrovský a objednávky se jen hrnou,” pochvaluje si Jiroušek. Kromě referencí v komunitě „dronařů” jsou pro Dronetag důležitým obchodním kanálem také odborné veletrhy. Letos se startup se třemi dalšími českými firmami představil na Xpotential v Denveru, největší světové akci zaměřené na drony a autonomní systémy.

Pokrytí celé nebe

V Dronetagu ale již teď myslí na to, až přídavné moduly nebudou třeba, protože se novým pravidlům výrobci přizpůsobí. Navazují proto kontakty přímo s největšími producenty dronů, kteří jsou schopni technologii integrovat do svých strojů – třeba v podobě malé elektronické součástky. A přišli s dalšími vylepšeními, jako je například mobilní aplikace Drone Scanner, která do mapy promítne všechny drony s dálkovou identifikací. Ostatně nejen drony – český startup by rád svými „visačkami” vybavil třeba také paraglidisty. „Naší ambicí je nabídnout kompletní digitální ekosystém identifikace a monitoringu, který povede k většímu bezpečí provozu v nízkém letovém prostoru,” uzavírá Jan Jiroušek. Vzhledem k tomu, jak se dosud daří Dronetagu zviditelnět se na světovém nebi, není nereálné, že světový trend bude diktovat právě česká technologie.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<



>> Malá přídavná krabička od českého startupu zviditelní na nebi každý dron. FOTO: DRONETAG

Viktor Sotona: ZA PROJEKTY ČESKÝCH LETADEL ZŮSTALO HODNĚ POMNÍČKŮ. TEĎ TO MUSÍ BÝT JINAK

Cvičný letoun L-39NG z Aera Vodochody, který navazuje na světově proslulý Albatros, přichází na trh v době války na Ukrajině. „Nikdo z nás nemá z této války radost, ale musíme na ni reagovat,“ řekl v rozhovoru pro magazín MED prezident Aera Viktor Sotona. Evropa se podle něj probudila, řeší, že nemá dostatečně silné letectvo, nakupuje letadla a chce cvičit piloty, kteří jí také chybí.

Viktor Sotona přišel do Aera před necelými dvěma lety, kdy firma z Vodochod překonávala krizovou situaci, jako zástupce minoritního akcionáře – společnosti Ompol. Většinový podíl v Aeru drží maďarští investoři. Českému průmyslu by podle Viktora Sotony pomohl národní projekt, zdejší firmy by mohly společně vyvinout a vyrobit letadlo. „Mohl by to být třeba český taktický dron nebo bezpilotní letoun pro řešení městské mobility,“ dodává.

Často zaznívá, že Česko je jedna z devíti zemí, která dokáže vyrobit celé letadlo. V posledních dvaceti, pětadvaceti letech jsme ale o ambicích Aera Vodochody a dalších firem slyšeli různé představy. V jednu chvíli se zdálo, že se vaše společnost zaměří spíše na subdodávky, nikoliv finální výrobu letadel. Jindy chtěli vaši předchůdci oživit výrobu nejen letounu L-39, ale i L-159. Jak to vidíte vy?

Český letecký průmysl má více než stoletou historii a za tu dobu se v Československu a pak v České republice podařilo vyrobit mnoho krásných letounů. Našly si spoustu zákazníků a prodaly se jich desítky tisíc. Posledních dvacet, třicet let ale opravdu nebylo šťastných. Teď mám na mysli takzvané velké letectví, protože v malém letectví – tedy výrobě a exportu ultralightů – se udělal obrovský kus

práce. Pokud jde o ultralehká letadla, je Česko velmocí, jednou z nejúspěšnějších zemí na světě. Ve velkém letectví tu ale zůstalo hodně pomníčků. Podařilo se vyvinout zajímavé letouny, ale většina z nich se ani nedostala do sériové výroby. Nebudu chodit daleko, můžu mluvit o letounu Aero Ae270 Ibis v naší firmě, ale také o letadlech L-610 v Aircraft Industries nebo EV-55 v Evektoru. Investovaly se miliardy korun a promarnilo se značné úsilí.

Zdá se, že rozdílné představy o dalším vývoji ve vaší firmě se ustálily u jednoho silného produktu nové generace – tedy letounu L-39NG...

My máme štěstí, že jsme, jak doufám, na začátku nové epochy. Máme nový produkt L-39NG. A já si strašně moc přeju, aby z něj nebyl pomníček jako z těch ostatních.

Čím to je, že tu zůstalo tolik pomníčků?

Je to důsledek řady faktorů. Začnu tím, jaké jsou předpoklady, abychom u podobných pomníčků nezůstali. Česko vždy mělo obrovský potenciál v lidech, kteří tady pracují ve vývoji i výrobě. To naštěstí částečně zůstává. Opravdu pořád patříme mezi devět zemí, které dokážou komplexně navrhnout letoun i té nejvyšší kategorie. V našem případě to je proudový letoun.



Pro úplnost dodejme, že to neznamená výrobu všech dílů letadla...

To ne, ale důležitá je schopnost navrhnout a vyrobit letadlo jako takové. V první řadě musíte jako firma a jako celá země své schopnosti rozvíjet, starat se o ně. Tím, že jsme tady dvacet let stáli na místě, jsme o část schopností přišli. Naštěstí to nebylo až tak drama-

tické, ale v Aero chybí celá jedna generace odborníků a my řešíme předávání znalostí spíše z dědů na vnuky než z otců na syny. Druhá věc je, že musíte mít značné finanční zdroje nejen na vývoj jako takový, ale také na provedení certifikací a zavedení letounů do provozu. Aero Vodochody začalo pracovat na designu letounu L-39NG v roce 2014 a v roce 2022 jsme měli certifikaci. Vývoj za osm let spolykal bezmála

dem vyvinout nástupce letounu L-39. Místo na trhu jsme také našli, protože máme na co navázat a nabízíme ještě něco navíc. Správnost cesty potvrzuje fakt, že nyní máme zakázky na nový letoun L-39NG do roku 2025. Na rozdíl od těch předchozích produktů jsme se dostali o úroveň dál, protože už jsme první desítky nových letadel prodali. Letos na podzim chceme předat první letouny zákazníkům.

možná nevěřil trhu a návratnosti investice. Ve stejnou dobu vznikala konkurenční švýcarský letoun Pilatus PC-12. Ten je velice úspěšný. Dalším příkladem je projekt letounu L-159, což není pomníček, ale od začátku schytával rány i v Česku. Zdaleka ne všichni za ním stáli. Ani tady se nepodařilo drahý vývoj zcela zúročit, těchto letadel se vyrobilo jenom 72. Produkt, kterého se vyrobilo málo kusů, se hůř udržuje a rozvíjí. To je mimochodem jeden z největších argumentů pro americké stíhačky F-35. Mnozí si řeknou – kupují si je všichni, chceme také být v tomto klubu, chceme se jako uživatelé podílet na jejich rozvoji a z jejich společného rozvoje profitovat.

Výrobu lehkých bitevníků L-159 už tedy nevidíte jako příliš perspektivní? Starší verze L-159 se uplatnily v Iráku, kde bojovaly proti takzvanému islámskému státu, zájem by asi byl na Ukrajině...

Na Ukrajině skutečně mají zájem. L-159 je velice dobrá platforma, má vynikající motor Honeywell F124 i na svou dobu pokročilou avioniku. Málokdo ví, že vycházela z avioniky stíhačky F-16. Letouny L-159 dělají neskutečnou práci v Iráku, jsou nasazovány společně právě s americkými stíhačkami. A kde se toto letadlo opravdu našlo, jsou výcvikové úlohy – mimo jiné v roli agresora proti nejmodernějším stíhačkám současnosti. Letouny L-159 tak pomáhají ve Spojených státech a nově ve Velké Británii cvičit piloty F-35. Zákazníci mají zájem o modernizaci, prodloužení životnosti. Přidáváme chytré zbraně – tedy třeba s menší ráží, ale přesným zásahem, a modernizujeme komunikační systémy, aby letadlo drželo krok s dobou.

Prioritou je tedy využít příležitosti k modernizaci už vyrobených letounů, nikoliv se vracet k výrobě nebo přecházet k nové verzi?


Technicky je L-159 v polovině svého života. Do roku 2040 má před sebou ještě hodně času. Registrujeme i požadavky na obnovení výroby, například Iráčané by chtěli další letouny. V tuhle chvíli nedokážeme vyrobit identický letoun, ale přemýšlíme o nějaké formě restartu, obnovení spolupráce s našimi partnery. Znamenalo by to další vývoj, úpravy klíčových komponent. Uvidíme... Na druhou stranu musíme zůstat při zemi. Ještě 



FOTO: LIBOR FOJTÍK

2,5 miliardy korun. Třetí předpoklad spočívá v tom, že musíte mít produkt, který má své místo na trhu a od samého začátku tímto směrem cílit. Tedy nevyvinout letadlo a pak se ptát, kam s ním. Doufám, že v případě L-39NG se nám to všechno sešlo. Měli jsme štěstí na investory do vývoje, kterými byly finanční skupina Penta a hlavně společnost Omnipol, jež také stála za nápa-

Tyhle faktory, které jste vyjmenoval, u dřívějších projektů chyběly?

Myslím, že chyběly. Letoun Ae270 Ibis podle mě přišel ve správnou dobu. Pak se ale vše zdrželo, protahovala se certifikace a když už bylo vše vyřešené, letoun nachystaný, trhy měly zájem, projekt zastavil tehdejší majitel – tedy finanční skupina Penta. Možná nebyl trpělivý,

před dvěma lety na tom bylo Aero hodně špatně a bylo by nesmyslné teď říkat, že hned budeme vyvíjet další platformu. Pro žádnou leteckou fabriku, pokud nejsme zrovna Boeing nebo Lockheed, není reálné, aby měla každé dva roky nový produkt. Nároky na dobu vývoje, potřebné kapacity, a hlavně na peníze jsou tak vysoké, že to v českých a dnes už ani v evropských podmínkách není možné bez nadnárodní spolupráce a státní účasti.

Tucet letadel ročně

Klíčové tedy nyní bude uspět s letounem L-39NG. Kolik jich potřebujete nutně vyrobit?

Abychom dosáhli návratnosti, minimálně 60 až 80 letounů. To pochopitelně nebude hned, dokážeme je vyrobit během několika let. Osm let trval vývoj, teď jsme začali vyrábět sériově. Naše produkce je nyní nastavena na dvanáct letounů ročně, když vše půjde dobře, dosáhneme přelomu někdy v roce 2027. Když připočteme dobu vývoje, jsme někde na třinácti letech. Letectví zkrátka není pro každého a návratnost investice je delší. Hlavní rolí letadel L-39NG bude výcvik pilotů, ale někteří zákazníci říkají, že když už takový letoun mají, mohou ho využívat i v bojové roli. Takže počítáme i s úpravou na lehký bitevník.

Kam všude letouny L-39NG dodáte?

Primárně se zaměřujeme na trhy, kde znají letouny verze L-39. Máme spoustu loajálních zákazníků, kteří letadlo L-39 Albatros milují, je to pro ně ikona. Sloužilo jim v letectvu třeba 40 let. Dělalí jsme generální opravy letadel, která jsou starší než já. A mně je letos 47.

Kde tato letadla létají?

Třeba v Africe. Dnes už se tam samozřejmě také dívají po možné náhradě. Základna současných zákazníků je ale mnohem širší. Najdete je v Evropě, v Africe napříč kontinentem, v Latinské Americe, hodně je jich v Asii. Vietnam využíval letouny L-39 desítky let. A když pak přijdeme s novým letadlem, můžeme počítat s tím, že máme dobrou reputaci. Naši staří zákazníci řeknou – jasně, letadla z Česka, z Aera Vodochody, to je brand. Získat nové zákazníky je vždy složitější,

ale i ty máme šanci oslovit. Rozdělil bych je na dvě skupiny. Tou první jsou zákazníci v Africe nebo v Asii, kteří L-39 neznali, využívali jiné produkty, ale teď chtějí něco jiného. Umíme jim nabídnout kvalitní produkt za dobrou cenu. Druhou skupinou jsou trhy rozvinutých bohatých zemí. Učíme se je, budeme hledat možnosti strategického partnerství, protože západní trhy jsou obsazené těmi největšími hráči jako Airbus nebo francouzský Dassault. Zákazníci jsou tam nároční, i co se týká systému výcviku. Usilujeme například o zakázku v Rakousku.

Čím může být L-39NG zajímavý pro západní trhy?

Souvisí to s válkou na Ukrajině. Nikdo z nás z ní nemá radost, ale musíme na ni reagovat. Evropa se probudila, dnes řeší, že nemá dostatečně silné letectvo,

nakupuje letadla a chce cvičit piloty, kteří jí také chybí. Podle našich odhadů v Evropě chybí zhruba tisíc pilotů stíhacích letounů. Výcvikové kapacity, které se dosud využívaly v Kanadě, Americe nebo Itálii, jsou zabukované na několik let. Do karet nám hraje i to, že se přestaly vyrábět nejrozšířenější cvičné letouny Alpha Jet nebo Hawk. Životnost skončila i dalším cvičným letadlům. Pro nás se otevírá okno příležitosti, věřím, že máme s L-39NG dobré načasování.

V Rakousku si budete konkurovat s italským Leonardem...

Naším nepřímým konkurentem je italský letoun Leonardo M-346, což už je ale jiná třída. Má dva motory s mnohem vyšším tahem a je také výrazně dražší. Obecně platí, že v západní Evropě se potřebujeme bavit s velkými hráči



o strategických partnerstvích. A ti už nás naštěstí začínají vnímat. Bud' se tam prosadíme díky strategické spolupráci, nebo díky vládní podpoře. Bez toho to nejde a upřímně řečeno – jako soukromá firma jinou šanci nemáme.

Máte zakázky na dodávku letounů L-39NG ve Vietnamu, Maďarsku a Česku. Také se mluvilo o šancích v Senegal nebo Ghaně... Mohl byste shrnout, pro koho budete v příštích letech reálně vyrábět?

Máme uzavřené kontrakty na 34 letadel. Dvanáct vyrobíme pro Vietnam, dvanáct pro Maďarsko a čtyři pro českou státní společnost LOM, pod niž spadá Centrum leteckého výzkumu. LOM má možnost uplatnit opci na další čtyři letouny. Šest letadel je pro Ghana, ale tento kontrakt není efektivní, protože obchod v této

africké zemi v tuto chvíli nepojistí exportní pojišťovna EGAP. Rating Ghany hodně spadl, země prošla finanční krizí. Nedávno Ghana podepsala dohodu o půjčce s Mezinárodním měnovým fondem a čeká se na to, jak se postaví k restrukturalizaci svých dluhů. Tím by se mohl její rating opět zvednout a náš kontrakt by se stal efektivním. V Senegal chtěli mí předchůdci využít obchodní příležitosti, ze které nakonec sešlo, protože letadlo nebylo konfiguračně správně nastavené. Chceme se ale do Senegal vrátit.

Rodí se ikonický letoun?

Vaše šance uplatnit se s letouny L-39NG v Evropě by podle vašich dřívějších slov podstatně vzrostla, kdyby v rámci Centra leteckého výcviku v Pardubicích vznikl určitý standard pro výcvik v Evropě. Co jste měl přesně na mysli?

Centrum leteckého výcviku je určené pro piloty Armády České republiky, ale zároveň má mezinárodní přesah. Cvičí se tam i piloti jiných států, dokonce i ze zemí mimo NATO. Rozhodně máme zájem tuto spolupráci dál rozvíjet. NATO má svou organizaci, která se zabývá leteckým výcvikem – NATO Flight Training Europe. Ta se snaží vybudovat tréninkové základny v Evropě. Česko se zapojilo právě s Centrem leteckého výcviku. Byli bychom rádi, kdyby se platforma L-39NG stala standardem pro nižší a střední stupeň výcviku, pro vyšší stupeň s taktickými prvky už se používají například letouny L-159. V této oblasti vidíme naši největší přidanou hodnotu – dokážeme za dobrých finančních podmínek nabídnout celou osnovu výcviku pro piloty. I proto věříme, že se z L-39NG může stát stejně ikonický letoun, jako byla starší verze L-39C, které se vyrobily tři tisíce kusů. To už dnes není reálné, ale kdybychom dosáhli výroby v řádu stovek letounů pro Evropu, bylo by to skvělé.

Zástupci Aera Vodochody v minulých letech hodně mluvili o potřebě mezinárodních kontraktů. Dnes už pod ministerstvem obrany funguje Agentura pro mezinárodní obrannou spolupráci AMOS. Zlepšila se situace?

Ano. Dlouho se o mezinárodní spolupráci pouze mluvilo, od vzniku agentury AMOS se vše hodně zlepšilo. Připravujeme

společně poměrně dost projektů. Zatím ale nemohu uvádět detaily. Mezinárodní kontrakty jsou důležité také v případech, kdy Česko nakupuje vojenskou techniku a chce zapojit domácí firmy do průmyslové spolupráce. Podobné to může být obráceně – když my někam prodáváme, tamní průmysl bude zajímat, jak se by se mohl zapojit do našich projektů. AMOS tady sehrává významnou roli, zabývá se finančními, ekonomickými, ale také technickými podmínkami, aby to všechno dávalo smysl a fungovalo.

V poslední době se hodně mluví o potřebě druhé ekonomické transformace v Česku, spojování sil exportérů a potřebě vyvážit finální produkty – tedy například i letadla. Pokud bude projekt L-39NG úspěšný, vydělá na tom spousta dalších tuzemských firem. Kolik tady máte subdodavatelů?

Letoun L-39NG se skládá ze 14 tisíc dílů, které získáváme od 600 subdodavatelů, z toho 400 českých. Dohromady zaměstnáváme – přímo a nepřímo – přes 10 tisíc lidí. Jsem přesvědčen, že by bylo hezké mít do budoucna v Česku také národní integrační projekt. Tedy dohodnout se, že tady společně vyvineme a vyrobíme letadlo. Mohl by to být třeba český taktický dron nebo bezpilotní letoun pro řešení městské mobility. Nápadů je tu spousta. Stát by vypsala integrační projekt, na němž by spolupracovaly české firmy a který by ještě více zkonsolidoval zdejší letecký průmysl. Díky národnímu integračnímu projektu bychom se zase mohli rozzářit v Evropě. V Česku jinak máme spíš soukromé projekty. Projekt letounu L-39NG je svojí velikostí bezprecedentní, nikde jinde na světě takový soukromý projekt nenajdete. Všude jinde investuje do podobných projektů peníze v různé podobě stát, protože si uvědomuje, že letectví je obor s nejvyšší přidanou hodnotou, vrchol znalostního řetězce. Stát nemusí investovat přímo, ale například zajistit budoucí objednávky. Tady poskytli finance na vývoj soukromí investoři, kteří věří, že se jim za těch 13 nebo 15 let vrátí. To uděláte jen v případě, že jste velký letecký nadšenec. Máme štěstí, že naši investoři a majitelé letadla L-39NG opravdu věří. A já také věřím, že z tohoto projektu pomníček nebude.

JAN ŽIŽKA 



FOTO: LIBOR FOJTÍK

EPICENTRUM RŮSTU NAJDETE V INDONÉSII

Mezinárodní měnový fond odhaduje celosvětový hospodářský růst v roce 2023 na 3 procenta. To znamená pokles z loňských 3,5 procenta a předloňských 6 procent. Hospodářský růst jihovýchodní Asie ale zůstává dlouhodobě nad světovým průměrem, a tak dobré zprávy můžeme hledat pod asijskou částí rovníku. Loni ve Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN) překročil růst úroveň 5 procent a Indonésie na tom měla zásadní podíl.

Cílem Indonésie jako předsednické země je pozitivní trend udržet a vytvořit z jihovýchodní Asie světový motor udržitelného růstu. Důležitou roli v tomto ohledu hraje samotná Indonésie jako největší ekonomika ASEAN. Země, která je také největším souostrovím státem světa, se v turbulentní době hospodářské a energetické krize chlubí překvapivě stabilní politicko-ekonomickou situací a dlouhodobě relativně vysokým tempem růstu kolem pěti procent. Přislíbem dalšího rozvoje Indonésie jako čtvrté nejlidnatější země světa je rostoucí střední třída s relativně vysokou kupní silou.

Drak se probouzí

Regionální velmoc, jejíž ekonomika tvoří přes 35 % HDP skupiny ASEAN, si díky rostoucím ambicím získala řadu přízvisek – velikán s ambicemi, probouzející se drak nebo „the next big thing“. Indonésie spravuje významné světové zásoby strategických nerostných surovin od uhlí, přes nikl, až po hliník. Od těchto zásob se odvíjí faktická moc Indonésie a její významné postavení v rámci globálních zásobovacích řetězců. Masivní je produkce palmového oleje, která přesahuje 60 % světové spotřeby. V Indonésii se tak fakticky rozhoduje třeba o přežití světového kosmetického průmyslu nebo cenách biopaliv.

Obavy mnohých pak budí indonéská protekcionistická obchodní politika.

Na druhé straně tamní vláda postupně hledá cesty ze závislosti na nerostných a přírodních zdrojích. Při transformaci ekonomiky často přeskakuje vývojové stupně směrem k technicky pokročilejším průmyslovým oborům a více se zaměřuje také na ochranu životního prostředí.

Niklové opojení

Do popředí pozornosti se dere rozvoj elektromobility. Právě zde hrají významnou roli indonéské zásoby niklu. V zásadě lze říct, že 90 procent katody elektrické baterie by mohlo do budoucna pocházet z Indonésie. Její zahraniční partneři, stej-

ně jako některé indonéské státní podniky, se tohoto potenciálu nebojí využít. O investice do elektromobility se zajímá deštět tuzemských hráčů, někteří už lithiové baterie vyrábějí nebo v příštích letech s jejich produkcí začnou.

Korejský investor Hyundai už na Západní Jávě etabloval také výrobu elektrických vozů, indonéské silnice brázdí první elektromobil Ioniq 5. Z partnerství mezi státním olejařským podnikem Pertamina a singapurskou dopravní firmou Grab vzniká první projekt výměny baterií u benzínových stanic. A státní dopravní podnik Transjakarta postupně obnovuje flotilu již vozy s čistým pohonem, čehož v tomto případě využil čínský světový lídr v elektromobilitě BYD.

U elektromobility to ale zdaleka nekončí, Indonésané se aktivně zajímají o veškeré moderní zelené technologie od nanomateriálů k vodíkovému pohonu či ekologickému ukládání uhlíku.

Investicemi k dalšímu růstu

Indonésie občas zazlobí svými nárazovými zákazy vývozu nerostů a neváhá vést vleklé spory se Světovou obchodní organizací. Je si vědoma své relativní nenahraditelnosti, nicméně neopomíjí ani rizika. Vývoz indonéských nerostů v posledních dvou letech vzrostl desetkrát, cílem politiky stávajícího prezidenta Joko Widoda – zvaného Jokowi – je ale „vyléčit“ zemi z holandské nemoci a „osvobodit“ ji ze závislosti na exportu surovin.



» Nové hlavní město má vyrůst na pomezí pralesa. FOTO: SHUTTERSTOCK



>> Jinam než do výšky už se v Jakartě stavět nedá. FOTO: SHUTTERSTOCK

KDE SE NEJVÍC TĚŽÍ NIKL (2021)

Země	Produkce v tunách	Podíl na světové produkci (%)
Indonésie	1 000 000	35,7
Filipíny	370 000	13,2
Rusko	250 000	8,9
Nová Kaledonie	190 000	6,8
Austrálie	160 000	5,7

Zdroj: Bloomberg

Kroky správným směrem k diverzifikované, a tím stabilnější ekonomice však doposud přiváží především čínské investice. Čína si dobře pamatuje na svůj vlastní vývoj v 90. letech a na přelomu tisíciletí. S vidinou přístupu ke zdánlivě nevyčerpatelnému zdroji nerostných surovin s relativně nižší mírou regulace Indonésii ochotně pomáhá sdílením toho dobrého (know-how) i zlého (mobilitou vlastních čínských zaměstnanců).

Nutno ovšem dodat, že příliv zahraničních investic do Indonésie průběžně roste i těžkým dobám navzdory. Meziročně tak letos došlo k nečekanému nárůstu o 16 %, a to zejména do kovozpracujícího průmyslu.

Směr cirkulární ekonomika

Klíčový je pro Indonésii přechod na cirkulární model ekonomiky. Země hraje zásadní roli v globálních dodavatelských řetězcích, v jejichž rámci roste poptávka po ekologicky udržitelných řešeních. To platí zejména

v textilním průmyslu, který je pro Indonésii stále důležitým odvětvím, i v potravinářství. Velký potenciál skýtá také odpadové hospodářství. Produkce odpadů se v Indonésii pohybuje v řádu stovek milionů tun a země je také druhým největším znečišťovatelem moří. Objem plastového odpadu se ročně vyšplhá na sedm milionů tun, recykluje se jen asi desetina.

Technická fakulta České zemědělské univerzity se v Indonésii zabývá možnostmi využití bioodpadu z produkce palmového oleje. Na problematiku znečištění půd a vod se za přispění evropských fondů zaměřuje nezisková organizace Arnika, která vytváří vůbec první databázi znečištěných oblastí. Její kompletní analýza bude odrazovým můstkem pro vědce a environmentální experty při realizaci nápravných opatření. Nové příležitosti se tak rýsují i českým poskytovatelům ekologických služeb.

Vodohospodářská firma Khaanzaa za přispění programu B2B České roz-

vojové agentury v Indonésii realizovala pilotní projekt sběru, úpravy a zpracování dešťové vody. Společnost Hydropol představila v rámci stejného programu první plány na výstavbu malé vodní elektrárny na ostrově Sulawesi.

Nová metropole: od utopie k realitě

Stávající hlavní město Jakarta se potápí, podle některých studií až rychlostí 25 centimetrů ročně. Jinam než do výšky se tam už stavět nedá, o čemž svědčí množství železobetonových mrakodrapů. Vlajkovým projektem prezidenta Jokowiho se tak stala výstavba nového hlavního města Ibu Kota Nusantara (IKN) na východním Kalimantanu. Projekt nabízí řešení mnoha problémů najednou – přeplněnosti, dopravního přetížení i neúnosné míry znečištění. Nové hlavní město má vyrůst na pomezí primárního lesa díky unikátnímu urbanistickému konceptu, známému jako „Forest City“.

IKN má být výkladní skříň všechno moderního a „smart“, počínaje dopravní a konče energetickou infrastrukturou. Jakkoliv byl donedávna projekt nové metropole kritiky odsuzován k zániku a označován za věčnou utopii, vznikl loni Národní úřad pro správu IKN. Jeho představitelé neúnavně hledají soukromé investory a publikují nespočet veřejných zakázek na výstavbu kompletní infrastruktury města. Utopie o mýtickém městě se má stát realitou s koncem Jokowiho prezidentského mandátu. Do nové jihovýchodoasijské megapole se má přestěhovat 60 tisíc úředníků a v srpnu 2024 se tam mají uskutečnit celonárodní oslavy vzniku republiky. Budovalé IKN mají velký zájem i o české dodavatele. První česká podnikatelská mise se zaměřením na koncept smart city na sebe snad nenechá dlouho čekat.

ALENA ŠTOJDLOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Jakartě <<



<<
Delší verze
článku na webu
Export.cz

THAJSKO JE ZEMÍ ÚSMĚVŮ I KRÁLOVSTVÍM PENĚŽ

Pro řadu lidí Thajsko i dnes představuje především exotickou dovolenou na nádherných plážích, oblíbenou pikantní kuchyni či nikdy nekončící pouliční ruch a hektický noční život v Bangkoku, na Phuketu nebo v Pattayi. Trochu ve stínu zájmu pro české podnikatele však stále zůstává jeho nesmírný ekonomický potenciál, který již stačilo objevit mnoho asijských firem (z Japonska, Singapur a Číny), ale také obchodních partnerů z Evropy (z Nizozemska či Německa) i jiných konců světa.

Pokud váháte, jestli je dobrý nápad zde investovat čas a peníze do dalšího rozvoje svého podnikání, zkuste navštívit některé z bangkotských luxusních obchodních center nebo si třeba vyjedte na podvečerní drink do jednoho z mnoha vyhlášených střešních hotelových barů, odkud můžete pozorovat okouzující panorama „andělské“ metropole s jejími nesčetnými mrakodrapy při západu slunce. Právě zde na vás určitě dýchne mimořádný zájem a zápření Thajců o bohatství, luxus, výhodné obchodní příležitosti a prosperující byznys.

Ekonomický tygr na vodítku

Thajsko je druhou největší ekonomikou v jihovýchodní Asii (po Indonésii) a také jedním z nejvýznamnějších exportérů průmyslových výrobků na světě včetně elektroniky či automobilů. V posledních letech však rozvoj hospodářství pouze stagnoval, zejména kvůli propadu inkomingového cestovního ruchu.

Varovné zpomalení domácí ekonomiky ještě před pandemií bylo způsobeno postupnou ztrátou thajské konkurenceschopnosti vůči ostatním zemím regionu – růstem nákladů na pracovní sílu a posilováním domácí měny.

Zdroje thajského bohatství historicky spočívají v tvrdé práci původních čínských přistěhovalců, příznivých klimatických podmínkách pro zemědělství a produkci potravin, přímých zahraničních investicích do průmyslu, strategické poloze uprostřed jihovýchodní Asie a v neposlední řadě i ve vyjednávacích schopnostech Thajců, díky nimž jsou



» Panorama „andělské“ metropole s nesčetnými mrakodrapy. FOTO: SHUTTERSTOCK

schopni za cenu kompromisu úspěšně prosazovat svoje osobní i národní zájmy.

Vymanit se z pasti

V současné době se Thajsko nachází na rozcestí. Vzhledem k postupné ztrátě konkurenceschopnosti se nutně potřebuje dostat mezi výkonnější ekonomiky poháněné vědou, výzkumem, inovacemi a vymanit se z takzvané pasti středně příjmové země. Pro oživení hospodářského růstu vláda dlouhodobě prosazuje rozvojový projekt Východního ekonomického koridoru (Eastern Economic Corridor, EEC). Součástí projektu je i zvýšení kapacity námořních přístavů, vybudování vysokorychlostní železnice a rozšíření letiště U-Tapao. V rámci EEC vznikají nová centra



» Thajská delegace v kopřivnické Tatra Trucks. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V BANGKOKU

pro vědu, výzkum a inovace se zájmem o spolupráci s renomovanými zahraničními univerzitami a výzkumnými pracovišti.



» Výrobce nemocničních lůžek Linet se thajskému trhu systematicky věnuje společně se svým tanním partnerem TEQ. FOTO: TEQ

S pomocí atraktivních investičních pobídek se thajská vláda snaží přilákat technologicky vyspělé investice. Při jednáních s thajskými partnery stále častěji zaznívá otázka transferu technologií a lokalizace výroby nebo alespoň její části přímo v Thajsku. Technologicky a průmyslově zaměřená univerzita King Mongkut's University of Technology Thonburi (KMUTT) projevila zájem o spolupráci s Českem v biotechnologiích. Dlouhodobější akademická spolupráce mezi Českem a Thajskem již byla navázána s thajskou vesmírnou agenturou GISTDA, prozatím ve formě vzájemné výměny expertů.

Obranné technologie

Ozbrojené a bezpečnostní složky jsou jedním z pilířů monarchie a významnou společenskou silou. Výdaje na obranu tvoří každoročně kolem 7 miliard amerických dolarů, tedy asi 1,5 % HDP. V obranném průmyslu je kladen důraz na posílení vztahů vláda-vláda (G2G). Slibné možnosti vzájemné spolupráce nabízí rozvoj leteckého a automobilového průmyslu, v němž se mohou uplatnit nákladní vozy Tatra, ochrany veřejného zdraví či vědy, výzkumu a inovací.

Spolupráce s Thajskem má dlouhou tradici zahrnující například dodávku 40 výcvikových letounů L-39 Albatros v 90. letech minulého století či vývozu ručních palných zbraní pro thajskou policii, ozbrojené síly, ale i civilní trh. Produkty českého obranného průmyslu

slu mají v Thajsku velmi dobré jméno nejen vzhledem ke své kvalitě a příznivé ceně, ale také díky tomu, že Česko vystupuje jako rovnocenný partner se zájmem o dlouhodobou a oboustranně přínosnou spolupráci bez vlivu a zátěže velmocenské politiky. Aktuálně je v jednání řada projektů významných českých producentů v oblasti pozemní, letecké a radarové techniky, ručních zbraní a softwarového vybavení. Mezi nadějně příležitosti patří i výcvik thajských stíhacích pilotů na trenažérech v Česku nebo příslušníků policejních výsadekových jednotek ve vertikálním větrném, resp. aerodynamickém tunelu české výroby v Thajsku.

Zdravotnické technologie

Thajsko se může pochlubit svým špičkovým zdravotnictvím, jeho technologicky pokročilým vybavením i kvalitním odborným personálem. Vláda zařadila zdravotnickou péči a produkci zdravotnického vybavení i léčiv mezi prioritní oblasti rozvoje. Země plánuje stát se v blízké době regionálním centrem pro řadu komplikovaných lékařských zákroků.

Mezi nejvýznamnější příležitosti pro české firmy lze dlouhodobě zařadit sofistikovaná nemocniční lůžka, komplexní vybavení jednotek intenzivní péče, operačních sálů a laboratoří, unikátní hi-tech zařízení a technologie pro chirurgické zákroky. Roste také zájem o vědecko-výzkumnou spolupráci či výcvik a ško-

lení odborného personálu. Ideálním příkladem úspěšné české firmy, která se prostřednictvím spolehlivého místního partnera thajskému trhu dlouhodobě a systematicky věnuje, je výrobce sofistikovaných nemocničních lůžek – Linet. Od drobných krůčků při hledání vhodného distributora až po dnešní dodávky stovek kusů pro největší a nejvýznamnější nemocnice v zemi to byla sice časově i finančně dlouhá a náročná cesta, ale zdá se, že se vyplatila... Na úspěchy Linetu tak mohou nyní v oblasti zdravotnictví v Thajsku referenčně navázat i další české firmy.

Čas a peníze znamenají v Thajsku úspěch

Při zvažování, zda vstoupit na thajský trh, je třeba nenechat se odradit vysoce konkurenčním a v některých segmentech i protekcionistickým prostředím, ani neexistencí vzájemné dohody o volném obchodu mezi EU a Thajskem. V každém odvětví lze totiž najít mezeru pro evropské, a potažmo i české zboží, o které bude zájem. Vždy je však třeba věnovat na rozvoj podnikání v Thajsku, které je dlouhodobou a osobní záležitostí, dostatek finančních zdrojů i manažerského času. Často může trvat i několik let, než se firma na trhu prosadí.

Osobní jednání přímo na místě jsou nenahraditelná. Zcela zásadním prvkem je postupné budování důvěry. Odměnou může být nejen objem potenciálních prodejů, ale většinou i zajímavá marže. S velkou dávkou trpělivosti a ostražitosti je nutné přistupovat k výběru místního partnera. Je vhodné Thajsko pravidelně navštěvovat a dát partnerům i zákazníkům pocit, že jsou pro vás důležití. Pak vás úspěch určitě nemine...

ALEŠ ŽDIMERA,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR v Bangkoku <<



<<
Delší verze
článku na webu
Export.cz

OKO TYGRA: DALEKÝ VIETNAM JE NÁM STÁLE BLÍŽ



Při pohledu na mapu vidíme, že se Vietnam nachází na druhé straně světa, avšak v našem povědomí působí často jako země, jejíž lidé jsou nám blízcí - jako lidé, které známe. V dnešním globálním světě hrají geografické vzdálenosti stále menší roli. Mezilidské i ekonomické vztahy rostou nejlépe na půdě, která je rozkypřená společnými zájmy, vzájemnou důvěrou, zkušeností a kontakty.

Příležitostí ve Vietnamu s ekonomickým rozvojem rychle přibývá. Mnoho Vietnamců hovoří česky, další mají s Českou republikou zkušenost a pomocí těchto vazeb české firmy často snáze vstupují na místní trh. Je však nutno mít na paměti, že ať už vidíme Vietnam jako blízký či vzdálený, je třeba v něm mít oko tygra, nikoli se v jeho oku ocitnout.

Od tygra ke kočce? Nikoliv v ekonomice

Dle lunárního kalendáře byl rok 2022 rokem tygra a ten letošní nese znamení kočky. Tato symbolika však není aplikovatelná na ekonomický vývoj Vietnamu, který zažil po dvou letech pandemie v roce 2022 masivní a úspěšnou obnovu. Ekonomický tygr regionu se kočkou rozhodně nestává a naopak roste na síle.

Řada mezinárodních ekonomických organizací odhadovala v roce 2022 růst hrubého domácího produktu Vietnamu okolo 6-7%. Ve skutečnosti však předčil předpovědi a vyšplhal se na celých 8%. Vietnam nabízí velmi atraktivní podmínky pro firmy a investory, včetně strategické blízkosti k dalším zemím východní a jihovýchodní Asie, robustní sítě dohod o volném obchodu, stabilního politického systému, podnikatelsky příznivého prostředí, množství přírodních zdrojů a dostatku mladé a kvalifikované pracovní síly.

Tygr silou, kočka přístupností

Pominutí pandemie rozsvítilo českým firmám na jejich cestě do Vietnamu zelenou. Dlouhodobě nadstandardní vztahy, kterým se Vietnam a Česká republika těší,

byly v posledním roce podtrženy výměnou mnoha důležitých delegací. Firmy, které se do vzdáleného Vietnamu s delegacemi vydaly, vždy rozvířily zájem místních potenciálních partnerů, kteří v nich vidí spolehlivé, moderní a atraktivní společnosti.

Výrazným úspěchem posledního roku byl loni v říjnu podpis výrobní smlouvy mezi společností Škoda Auto a místním partnerem Thanh Cong Motor, který nastartoval její vstup na vietnamský trh. První česká auta by se měla ve Vietnamu začít prodávat již letos. Výrobní závod v provincii Quang Ninh na severovýchodě Vietnamu je v současné době ve výstavbě. Společnost předpokládá počáteční objem prodeje kolem 30 tisíc vozů ročně. Ze hřbetu vietnamského tygra lze také lépe vyhlížet horizonty trhů dalších zemí Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN).

Energetika – evergreen příležitostí

Možná to byla lunární kočka, která zahnila déšť jí tolik nelibý, jelikož Vietnam letos zažívá problémy s dodávkami elektřiny mimo jiné kvůli nedostatku srážek, které jsou nutné pro efektivní fungování vodních elektráren. Země je domovem takřka 100 milionů lidí, kteří závisí na energii vyprodukované zejména vodními a uhelnými elektrárnami. Tato situace vyzdvihla naléhavou potřebu Vietnamu diverzifikovat zdroje energie, ale i zefektivnit její současnou výrobu.

Českým firmám, které mají v této oblasti co nabídnout, se okno zajímavých příležitostí rozevírá dokořán. Vietnamské firmy mají zájem o transfer technologií a investice, avšak jsou také otevřeny diskusím o komplexní spolupráci. Vietnam



» Letošní nedostatek srážek poukázal na potřebu diverzifikovat zdroje energie. FOTO: SHUTTERSTOCK



>> Díky přímému leteckému spojení by se Vietnam mohl stát ještě atraktivnější destinací pro české turisty i investory do cestovního ruchu. FOTO: SHUTTERSTOCK

má zájem zejména o rozvoj obnovitelné a zelené energie, modernizaci tepelných i vodních elektráren, řešení pro zvýšení jejich výkonu a úspory energie, ale také obnovu rozvodné sítě.

Česká stopa ve vietnamském letectví

S obnovou leteckého provozu po konci pandemie nabírá letectví po celém světě nový dech a ve Vietnamu jakoby tygr dostal křídla. Letecká doprava je vzhledem ke geografické charakteristice země klíčová. Domácí aerolinie mají velmi nabitý rozvrh nejen pro domácí lety, na kterých mobilita osob mezi regiony často silně závisí. Významného úspěchu letos dosáhla česká firma F-AIR, když navázala spolupráci se dvěma vietnamskými aeroliniemi, jejichž piloti tak získají špičkové vzdělání v Česku. Mimo jiné tak přibude Vietnamcům s českou zkušeností.

V průběhu návštěv českých vládních představitelů ve Vietnamu bylo vždy jedním z hlavních témat zavedení přímého leteckého spojení Praha-Hanoj. Kromě snadnějšího cestování pro podnikatele se Vietnam stane také ještě atraktivnější destinací pro české turisty. Zde také vzniknou příležitosti v oblasti hotelnictví a turismu pro české investory. Vietnam skýtá nespočet míst, která se díky snazší dostupnosti stanou velmi atraktivními destinacemi pro tropickou dovolenou.

Zdraví obyvatel v popředí zájmu

Tygrí ekonomika Vietnamu neznámá pouze zvyšování HDP, ale též zkvalitňování životní úrovně obyvatel a s tím související důraz na péči o jejich zdraví. Projekt ekonomické diplomacie PROPED zaměřený na zdravotní péči poskytl loni v prosinci možnost řadě českých firem navázat kontakty s místními partnery a získat povědomí o potřebách Vietnamu v sektoru zdravotnictví. Ty najdeme v každé rovině oboru od vývoje softwarů pro rezervační systémy pacientů přes medicínské technologie, vybavení nemocnic, vývoj nových léčebných metod a výzkum s nimi spojený.

Očekává se, že do roku 2038 bude 20 procent Vietnamců starších 60 let. Místní farmaceutické firmy vyrábějí hlavně základní a generické léky. Často jim chybí výzkumné kapacity a také schopnost investovat do nového vývoje. Partnerství se zahraničními firmami jim může pomoci nastartovat high-tech výrobu i produkci specializovaných léků a produktů pro domácí i regionální trh.

Chov zvířat i domácí mazlíčci

Vietnam má zájem o oboustranný obchod s živočišnými i rostlinnými produkty a ještě větší zájem o technologie pro

jejich efektivní výrobu. Na vietnamském trhu slaví úspěch česká firma Bioveta se svými vakcínami pro prasata.

Kromě chovu zvířat pro potravinářství lze ve Vietnamu nyní častěji vidět kočku v okně, pod kterým štěká pes nově v roli mazlíčka, kterému jsou bohatnoucí vietnamští páníčky připraveni dopřát prvotřídní péči u veterináře, kvalitní krmení a výbavu nevyjímaje stylové oblečky, ale i produkty péče o srst a zdraví vůbec. Firmy vyrábějící petfood a produkty pro chov domácích mazlíčků zde naleznou novou rostoucí klientelu.

Věda a výzkum na výsluní

Na základě informací poskytnutých Ministerstvem vědy a technologií Vietnamu má země zájem o spolupráci s českými univerzitami, centry výzkumu i firmami ve všech sférách. Obzvláště však podtrhuje zájem o informační technologie včetně umělé inteligence, 5G a 6G technologií nové generace či integrovaných řešení a služeb internetu věcí.

Zájem o spolupráci formou výměny doktorských studentů a expertů projevila vietnamská geologická služba (DGMV), která se potýká s nedostatkem zkušených výzkumných pracovníků v oblasti geologického výzkumu. Vietnam je velmi bohatý na přírodní zdroje a jejich výzkum představuje potenciál odkrytí nových možností těžby nerostných surovin v zemi. DGMV disponuje několika specialisty, kteří v minulosti získali vzdělání v Československu nebo České republice a byli by rádi, kdyby i mladší generace dostaly možnost nabytí kvalitních zkušeností a vědomostí právě na českých univerzitách.

NIKOLA SICHLEROVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Hanoji <<



<<
Delší verze
článku na webu
Export.cz

RYCHLE, CÍLENĚ A KOMUNITNĚ

» Česká rozvojová spolupráce podporuje každým rokem prostřednictvím ambasad na šest desítek malých lokálních projektů. Dokazuje tak, že i s malým rozpočtem lze pomáhat účinně, flexibilně a relativně rychle.

Ořechy stromu mungongo, který je vzdáleným příbuzným okrasných pryšců zdobících nejednu českou zahradu, platí

Nikoliv náhodou. Od letoška má asi patnáct lidí, kteří na biostatku v Mukuni pracují, významného pomocníka: lis na olej. Manželé Tembo ho pořídili z prostředků

včelaříme. Mungongový olej dál propagujeme. A kdo ví, třeba ho jednou budeme vyvážet i do Česka," dodává česká farmářka, která se usadila v Zambii.



» Do projektů se často zapojují také české firmy. Třeba Natura, která pomáhá s chovem krav v podhůří kolumbijských And. ILLUSTRACNÍ FOTO: SHUTTERSTOCK

za superpotravinu. Kromě oleje poskytují také dostatek bílkovin a minerálních prvků jako hořčík nebo vápník. Přesně takové ořechy objevila na svém pozemku Kamila Hejlíková-Tembo, která se svým mužem Stevenem farmaří nedaleko zambijského Livingstonu. „Oblast u Viktoriiných vodopádů bývala centrem turistiky, v době covidu ale veškeré příležitosti ustaly. Využili jsme nabídky zambijské vlády a začali hospodařit v Mukuni. Původně jsme se chtěli orientovat na pěstování zeleniny a chov dobytka, na pozemku jsme ale objevili desítky vzrostlých stromů mungongo, které poskytují bohatou úrodu," vypráví Češka, na jejíž farmu se v červnu podíval i ministr zahraničí Jan Lipavský.

poskytnutých v rámci české rozvojové spolupráce, které na takzvaný malý lokální projekt získala nezisková organizace Destination Livingstone od ministerstva zahraničí. A přestože to nebylo podmínkou, lis je nakonec i od českého výrobce. „V Zambii jsou k sehnání lisy většinou čínské nebo korejské, které jsou mnohem větší, a navíc potřebují proud z generátorů. My nechceme být závislí na naftě, takže nám lis od Farmetu vyhovoval. Navíc mě pozvali i do výroby v České Skalici, kde ještě stroj nastavili na lisování plodů mungonga," vysvětluje Kamila Hejlíková-Tembo. Olej dodávají místní komunitě, začali ale již také s distribucí do livingstonských hotelů, restaurací a prodejen se suvenýry. „Sázíme nové stromy, prodáváme sazenice, a také



» Textilní dílna v Bobo-Dioulasso v Burkině Faso funguje i díky českému grantu.

Komunitní i genderový rozměr

Zpracování oleje v Mukuni má ještě jeden důležitý rozměr. Až na hlídače totiž na farmě pracují výhradně ženy. V zemi, kde většina obyvatel nedokáže najít uplatnění na trhu práce, je právě genderový aspekt velmi vítaný. Zaměření na ženy a organickou produkci kombinuje také projekt Xoomba v Burkině Faso. Stojí za ním newyorská módní návrhářka Heather Chapletová, která se rozhodla, že v místní komunitě ve městě Bobo-Dioulasso obnoví tradici pěstování a zpracování prvotřídní bavlny, kterou bude barvit, tkát a vyrábět z ní módní kolekce určené zejména pro severoamerický trh. I Xoomba

v rámci malého lokálního projektu obdržela finance určené na rozvojovou spolupráci, a to ve dvou navazujících projektech. „Z české pomoci se nám podařilo nakoupit materiál a vlastními silami postavit mechanizovanou barvírnu na solární pohon. Oproti komerčním technologiím používáme přírodní barvy a spotřebujeme až o polovinu méně vody než v tradičních průmyslových barvírnách. Díky českému grantu máme také na střeše solární panely, díky nimž ohříváme barvicí lázeň,“ vysvětluje Heather Chapletová.

ale jít o zemi rozvojovou a je třeba, aby jeho projekt podpořil příslušný zastupitelský úřad. A samozřejmě je třeba, aby byl projekt v souladu s cíli české rozvojové spolupráce, mezi něž patří zejména udržitelnost,“ vysvětluje Hana Šišková Grznárová z Odboru rozvojové spolupráce a humanitární pomoci (ORS MZV ČR). Ne vždy je přítom hlavním koordinačním místem místní ambasáda. Třeba zrovna v Burkině Faso české velvyslanectví není a projekt Xoomba tak spravovala česká ekonomická diplomatka sídlící v Ghaně.

žadostmi vyvíjel a posouval, nesmí dlouhodobě ustrnout na jednom místě,“ říká Jaroslav Zamazal z ORS.

Zhruba deset procent malých lokálních projektů má navíc bonus v podobě „malé domů“. Kromě zmíněného lisu od Farmetu se v rámci rozvojové spolupráce dostal traktor od Zetoru do Myanmaru, ještě letos by pak Petrof měl dodat klavír do jedné z teheránských hudebních škol. Desítky krav, které se pasou v předhůří kolumbijských And v provincii Caquetá, jsou zase výsled-



FOTO: XOOMBA



>> Farma v Mukuni si v rámci malého lokálního projektu pořídila lis na ořechy a postavila malou lisovnu. FOTO: KAMILA HEJLÍKOVÁ-TEMBO

Farma v Mukuni a biobavlna z Burkiny Faso jsou jen dva střípky z šesti desítek projektů, které ročně ministerstvo zahraničí podpoří prostřednictvím svých ambasad. Jen namátkou: loni si díky české pomoci krajanská škola v Moldavsku pořídila nové radiátory, v Indonésii odstartoval projekt na výrobu papíru a hnojiva ze sloního trusu a letos by měl malý grant pomoci v patagonské stepi vybudovat větrem poháněné pumpy, které budou z hlubokých vrtů zavlažovat jahodníkové plantáže. „Výhodou malých lokálních projektů je fakt, že jsou velmi flexibilní, nejsou tematicky ani teritoriálně předem omezeny. Žadatel nemusí být ze země, která patří v rámci české rozvojové spolupráce mezi takzvané prioritní. Musí

Polovina žádostí uspěje

Ročně se na ústředí české diplomacie sejde na 120 návrhů, jejichž žadatelé jsou většinou lokální samosprávy nebo neziskové organizace, a to včetně těch českých, které mají v místě pobočku. Sítím žádostí projde asi polovina, strop pro podporu je přítom na stanoven na půl milionu korun. Roční projekty jsou statisticky viděno velmi úspěšně: nedokončených zůstává méně než 5 procent. A o úspěšnosti svědčí i fakt, že některé projekty – jako je třeba biobavlna v Burkině Faso – získaly v různých fázích růstu podporu i podruhé. „Osvědčený realizátor má jistou výhodu v referencích, na druhou stranu dbáme na to, aby se projekt mezi jednotlivými

kem chovatelského projektu, do něhož se zapojila i česká firma Natura.

Podtrženo a sečteno – malé lokální projekty svým finančním objemem představují jen zlomek české rozvojové pomoci. Na druhou stranu jde ale o pomoc dobře cílenou, teritoriálně různorodou, flexibilní, a také relativně rychlou. A je tu ještě jeden důvod, proč malé lokální projekty dělají Česku dobré jméno po světě. Administrativa spojená s jejich získáním není nijak náročná. „Ve výsledku tak na podporu mohou dosáhnout i subjekty, které nemají zkušenosti ani know-how na podávání projektů u zahraničních donorů,“ dodává Hana Šišková Grznárová.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<



» Jednou z vlajkových lodí českého obranného průmyslu by se měl stát letoun L-39NG (více na straně 16).
FOTO: AERO VODOCHODY

Jiří Hynek pro Export.cz: ČESKÉ FIRMY JSOU ŠTIKY

» České firmy často zaostávají za zahraniční konkurencí v kapitálové vybavenosti a obchodní zdatnosti. „Jejich výhodou je naopak obrovský inovační potenciál a ochota přizpůsobit se zákazníkovi,“ řekl v rozhovoru pro Export.cz prezident Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu Jiří Hynek.

Jakou roli dnes v českém obranném průmyslu hrají startupy? Přichází také jejich éra? A spolupracují s nimi tradiční firmy?

Velká většina našich členů je z kategorie středních a malých firem, což znamená výhodu i nevýhodu zároveň. Výhodou je obrovský inovační potenciál, který velké korporace nemají. Říkám to zodpovědně, protože sám jsem měl možnost v korporátu pracovat. Korporát se chová tak trochu jako stát, jede striktně podle neměnných pravidel a zapomíná, že vznikl, aby uspokojoval zákazníky.

Český obranný průmysl by toho mohl využít a podpořit nové inovativní firmy?

Přesně tak. Snažíme se pomoci na světě právě i startupům, protože víme, že v nich je budoucnost. Společnost SpaceKnow, která využívá umělou inteligenci pro analýzu satelitních snímků, letos získala ocenění „nejlepší inovativní firma“ na prestižním veletrhu IDEX v Abú Dhabí mezi 1350 vystavovatelů.

Pokud vím, SpaceKnow už působí na Ukrajině. Ukazují její aktivity, jaký je budoucí trend válčení?

Už na počátku konfliktu poskytovala Ukrajině zadarmo velmi kvalitní informace. Tohle je opravdu nadějný směr. Demokratické země nemohou soupeřit s diktaturami schopností mobilizovat hospodářství. To je v demokracii mnohem obtížnější. Nemůžeme válčit masově, musíme válčit chytře. A chytré válčení spočívá i v tom, že víte, k čemu na druhé straně dochází a kde máte ideálně koncentrovat sílu. K tomu potřebujete přesné informace o pozicích protivníka a cestou je také analýza satelitních snímků.

Zmínil jste, jaká je výhoda malých a středních firem v obranném průmyslu. Co je jejich nevýhoda?

Obvykle je to slabá kapitálová vybavenost a nižší obchodní zdatnost. Menší firmy většinou nemají schopnost reagovat na obchodní příležitosti po celém světě. V boji proti nadnárodním firmám na zahraničních trzích to mají složité.

Velká nadnárodní korporátní firma má nejsilnější dva útvary – útvary marketingu, který se zabývá vytvářením značky společnosti, a právní útvar, který má na starosti i spory s odběrateli.

Přesto podle vás mají české firmy šanci?

Mohou čelit konkurenci právě inovacemi, ochotou přizpůsobit se zákazníkovi. Korporace mají dané řešení, které se snaží komplexně prosadit. Je jim jedno, že zákazník má nějaké systémy, se kterými je třeba nový produkt propojit. Chtějí vyměnit všechno. Stojí to více peněz a zároveň se tím vytváří závislost odběratele na dodavateli. Česká firma, která vyrábí třeba radary, se naopak nesnaží přinutit zákazníka k vyhození všeho, co už má, a nevnucuje mu komplexní řešení. Snaží se najít systém, jak letištní radar integrovat do systému řízení letového provozu, který už daná země používá.

Může být pro české firmy řešením spojování sil, vytváření exportních aliancí?

Určitě je to jedna z cest. Typickým příkladem jsou technologie pro ochranu hranic, střežení celého perimetru. Máme tady několik firem, které mají dobré technologie v oblasti dronů, elektroniky nebo informačních systémů, ale zahraniční partner může mít zájem o kompletní řešení. Pak je potřeba najít integrátora. Nemusí jím být přímo výrobce, může to být inženýrská firma, která má kvalitního projektového manažera a umí české technologie poskládat dohromady. Je samozřejmě dobré, když má finální český dodavatel zkušenosti ze zahraničního obchodu.

JAN ŽIŽKA <<



» Celý rozhovor si můžete přečíst na webu Export.cz




Mapa globálních oborových příležitostí 2023/2024

V ELEKTRONICKÉ
PODOBĚ
NA MZV.PUBLI.CZ

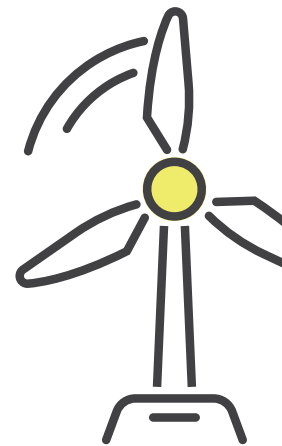


 Ekonomická diplomacie ČR

 Ekonomická diplomacie ČR

 ed_mzvcr

www.export.cz



Zveme Vás na

49. ROČNÍK VELETRHU ZEMĚ ŽIVITELKA

KDY?

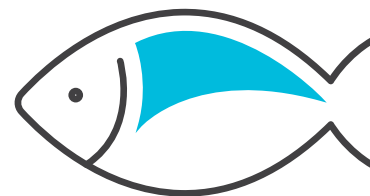
24.-29. 8. 2023

KDE?

Expozice

Ministerstva zemědělství

České republiky, Výstaviště České Budějovice



Domluvte si schůzku s našimi
obchodními zástupci na akvizice@egap.cz



www.egap.cz