



MED

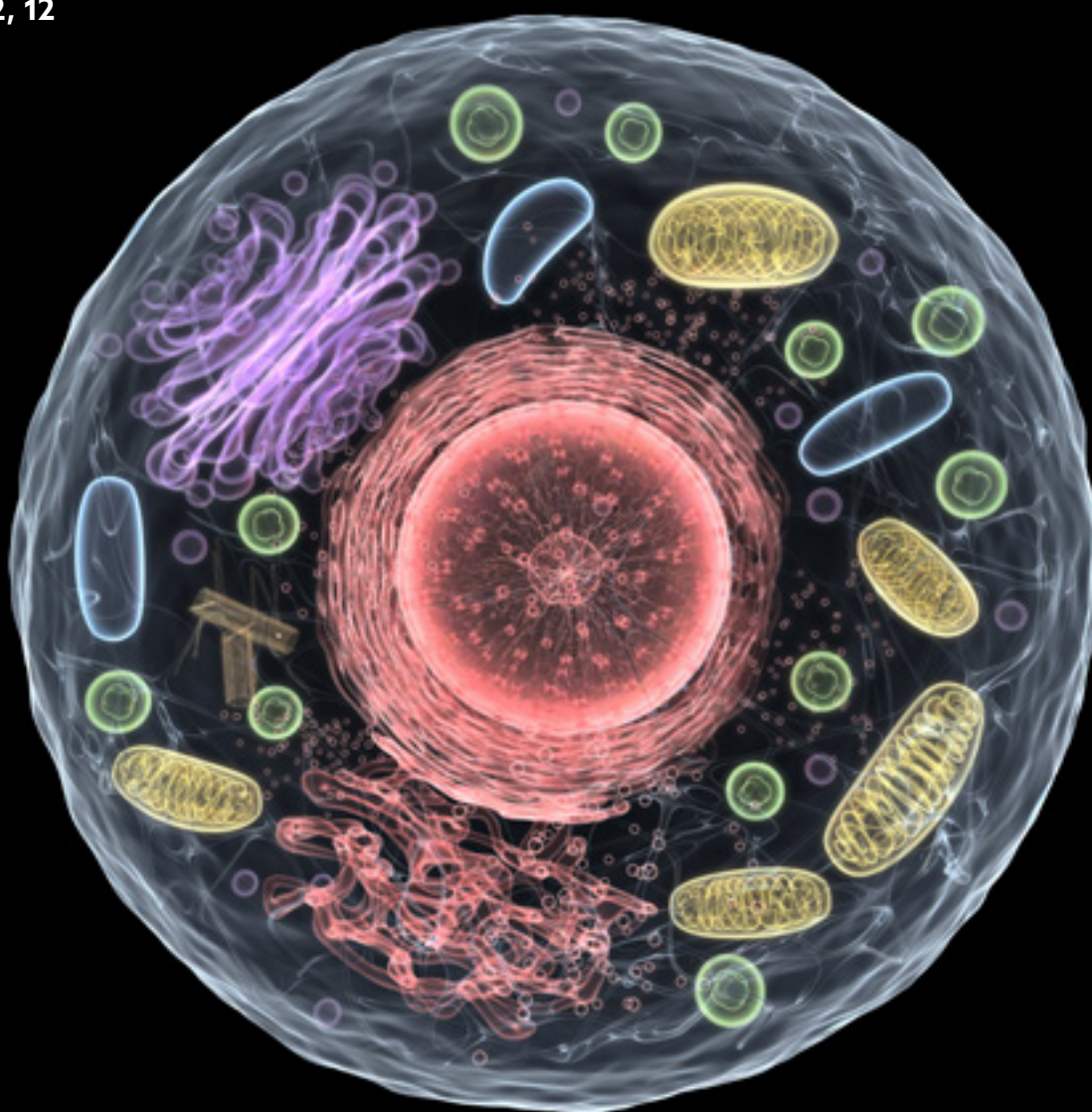
MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

ČERVENEC 2025
ČÍSLO 45

ELEGANCE MOLEKUL

Nástupci Antonína Holého vyráží do světa

Strana 2, 12



MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Češi nemusí být na evropském
trhu žádnými otloukánky

Strana 7



OBNOVA UKRAJINY

Dněpropetrovská oblast
zůstává centrem průmyslu

Strana 16



MIMOEVROPSKÉ TRHY

Český byznys v Kuvajtu má
velmi široký záběr

Strana 20

DOSTUPNĚJŠÍ ÚVĚROVÁNÍ OBRANNÉHO SEKTORU



S POJIŠTĚNÍM
OD EGAP

Zcela nový **Program podpory obranného průmyslu** pomáhá firmám v odvětví defense snadněji získat bankovní úvěr.

NA CO ÚVĚR SLOUŽÍ?

- Pořízení nových výrobních kapacit,
- rekonstrukci nebo technologickou inovaci či automatizaci stávajících kapacit,
- zvýšení energetické soběstačnosti a efektivity,
- zvýšení sociální a ekologické udržitelnosti výroby,
- získávání a ochranu intelektuálního vlastnictví,
- financování pracovního kapitálu souvisejícího s investicemi.

KOMU JE ÚVĚR URČEN?

- Příjemcem úvěru je **český vývozně orientovaný podnik, působící v sektoru obranného průmyslu a národní bezpečnosti**.
- Podíl vývozu na tržbách takového podniku za poslední roční účetní období představuje **alespoň 25 %** (v rámci ekonomicky spjaté skupiny se uznává i vývoz přes člena skupiny).

HLAVNÍ PARAMETRY POJIŠTĚNÍ

- Žadatelem o pojištění je **banka poskytující úvěr**.
- Pojistné krytí **80 %** (tj. spoluúčást banky **20 %**).
- Dlužníkem je vývozně orientovaný podnik bez rozdílu velikosti.
- Pojištěno je splácení úvěru dlužníkem, pojistná hodnota zahrnuje **jistinu i úroky**.
- Pojištění lze využít na domácí **investiční úvěry** a na související **provozní úvěry**.
- Jednorázové pojistné je určeno dle ratingu dlužníka a délky splatnosti úvěru.

Kompletní znění aktuálních podmínek programu a podmínek pojištění naleznete na našich webových stránkách.

SPOJTE SE S NÁMI:

Ing. Michal Janků
ředitel Odboru pojištění
vývozních úvěrů a investic
+420 727 943 419
jankumi@egap.cz

Ing. Michal Pravda
zástupce ředitele
+420 607 610 477
pravda@egap.cz



www.egap.cz

OBSAH

- 2–6** > **Zdeněk Hostomský:**
V Americe se z neúspěchu otřepete. V Evropě vás provází celý život
-
- 7–9** > **Mezinárodní obchod:**
Tam, kde cla nehrozí – Češi nemusí být na evropském trhu otloukánky
-
- 10–11** > **Rozvojová spolupráce:**
Zelená data v české režii
-
- 12–13** > **Biotechnologie:**
Firma Diana Biotechnologies vyvíjí unikátní technologii pro diagnostiku nemocí a vývoj léčiv
-
- 14–15** > **Biotechnologie:**
Investiční fond Life BioCEED podporuje transfer výsledků výzkumu
-
- 16–19** > **Obnova Ukrajiny:**
Dněpropetrovská oblast zůstává centrem průmyslu, Češi mají dobrou startovní pozici
-
- 20–22** > **Trhy:**
Český byznys v Kuvajtu má široký záběr – auta, největší lustr, dekontaminace i chytré budovy
-
- 23–25** > **Trhy:**
Obchodu zaslíbené Emiráty se zařadily mezi globální tahouny high-tech
-
- 26–28** > **Trhy:**
Saúdská Arábie není jen ropa. Země sází na rozvoj nových odvětví



Vážení čtenáři,

proč evropská ekonomika zaostává v inovacích za Amerikou? Rozborů na toto téma už vzniklo hodně. Občas neškodí se zeptat také českých osobností, které mají zkušenosti z amerického výzkumného prostředí i byznysu a snažily se je využít ku prospěchu naší vlasti. Loni tak odpovídal na otázky MEDu nejúspěšnější český vědec v oboru umělé inteligence Tomáš Mikolov. A nyní si můžete přečíst rozhovor s vědeckým manažerem Zdeňkem Hostomským, který působil v americké farmaceutické společnosti Pfizer a později šéfoval „instituci slavného vědce Antonína Holého“ – dejvickému Ústavu organické chemie a biochemie (ÚOCHB).

Od biochemie a ekonomie jsme v rozhovoru nakonec zabrousili ještě do dalšího oboru – psychologie. Američané jsou podle muže, který ÚOCHB zajistil další příliv peněz za „patenty profesora Holého“, odhodláni investovat peníze do inovací s vědomím, že o ně můžou přijít. „V Evropě je představa, že bych o peníze přišel, tak odstrašující, že do toho radši ani nepůjdu. Tady vidím psychologickou bariéru,“ dodal Zdeněk Hostomský.

Manažera, který v USA začínal jako vědec a propracoval se k pozici šéfa onkologického výzkumu Pfizeru, nepřekvapuje, že Tomáš Mikolov nebyl mnohem později po návratu z Ameriky vítán s otevřenou náručí. České prostředí není ideálně nastaveno pro lidi, kteří chtějí něco táhnout opravdu dopředu. Důležité podle Hostomského je, že se to dá prolomit: „Člověk musí vědět, co chce, a ignorovat překážky“.

Ignorovat přežívající překážky na vnitřním trhu Evropské unie musí také čeští podnikatelé, kteří se chtějí uplatnit na našem kontinentu. Geopolitický vývoj a ochranná politika amerického prezidenta Trumpa vysílají jasný signál – význam evropského trhu pro české firmy rozhodně neklesne. Máme dvě možnosti – buď vzlykat nad nedokonalým trhem, nebo využít toho, že EU navzdory všem slabinám v harmonizaci práva výrazně pokročila. V MEDu se dočtete, jak se Aleš Spáčil z Greenbuddies a další byznysmeni rozhodli jít tou druhou cestou.

JAN ŽIŽKA
editor Moderní ekonomické diplomacie

Zdeněk Hostomský:

V AMERICE SE Z NEÚSPĚCHU OTŘEPETE. V EVROPĚ VÁS PROVÁZÍ CELÝ ŽIVOT

Zdeněk Hostomský se po zkušenostech z velké americké farmaceutické firmy Pfizer vrátil do Česka a stal se ředitelem Ústavu organické chemie a biochemie (ÚOCHB). Zjistil, že s legendárním Antonínem Holým, který ÚOCHB proslavil objevy antivirotik, byli dříve konkurenty. „Za mého působení v Americe jsme byli na opačných stranách barikády,“ řekl Zdeněk Hostomský v rozhovoru pro MED. Právě řediteli Hostomskému se později podařilo vyjednat další příliv peněz za „patenty profesora Holého“ do Česka.

Evropa má podle Zdeňka Hostomského hodně chytrých lidí, strach z rizika však překonávají těžko. „Představa, že bych přišel o peníze, je tady tak odstrašující, že do toho radši ani nepůjdu,“ dodává. „Potenciál Česka v biochemickém výzkumu je obrovský. Spousta Čechů má talent od pánaboha, ale chybí nám efektivní organizace. Musíme jim nabídnout pozice, ve kterých mohou být co nejvíce užiteční,“ zdůraznil přední vědecký manažer, který stále pracuje v ÚOCHB jako zástupce ředitele pro mezinárodní vztahy. V Americe je naopak celý systém až neúprosný – schopní lidé mohou umřít vyčerpáním, jak je neustále vysává a chce po nich více.

Působil jste v amerických farmaceutických firmách, naposledy ve Pfizeru. Jak jste se tam dostal?

Po emigraci z Československa v roce 1987 jsme s mojí manželkou pracovali v malé firmě Agouron Pharmaceuticals. Byl to úplný prototyp dynamické kalifornské společnosti. Byli jsme úspěšní, uvedli jsme náš lék nelfinavir na trh. Tím pádem jsme se dostali do hledáčku velkých farmaceutických firem.

Prošli jste tedy všemi fázemi od výzkumu až k úspěšné komercializaci?

Ano. V té době v Americe i jinde zuřila epidemie HIV. Do boje proti AIDS šla spousta peněz, získali jsme i vládní granty. Vyvinuli jsme inhibitor proteázy HIV, což znamená, že náš lék zastavil replikaci tohoto viru. Tehdy to byl nejrychlejší postup od laboratorního počátku ke schválenému léčivu na trhu – trvalo nám to pouhých sedm let. Byl to rekord, který se ale prakticky nedá opakovat, protože spousta regulačních nařízení se tehdy dočasně zmírnila. Vše bylo zaměřené na co nejrychlejší vývoj léků proti AIDS. Naše firma se později spojila se společností Warner Lambert a nakonec nás formou nepřátelského převzetí pozřel Pfizer. Tak jsem se do jedné z největších farmaceutických firem dostal i já.

To už jste se mezitím posunul z role vědce k vědeckému manažerovi?

Původně jsem byl skutečně aktivní vědec, postupně jsem se stal manažerem vědy. V Americe jsem byl poprvé v roce 1985 na slavné univerzitě Caltech v Kalifornii. Tam jsem se seznámil s lidmi, kteří mezitím založili firmu Agouron a po emigraci jsem se k nim připojil. Tehdy jsem pracoval se zkuševkami a Petriho miskami, prováděl různé molekulární genetické experimenty. Postupně mě ale



povyšovali do manažerských pozic. To tak bývá, posouváte se nahoru, až dosáhnete úrovně určité inkompetence, jak vtipně poznamenává profesor Parkinson.

Jak se vám líbilo ve Pfizeru?

Stal jsem se výkonným ředitelem onkologického výzkumu. Pfizer nás měl rád, protože jsme přišli z dynamické a úspěšné společnosti. Veškerou globální aktivitu, která se týkala výzkumu rakoviny, Pfizer koncentroval k našemu týmu v kampusu La Jolla. To byla velmi prestižní adresa v kalifornském San Diegu. Byl jsem tam deset let a byla to bezesporu užitečná zkušenost. Jako emigrantovi z Československa z dob starého režimu mi ale ta velká firma nakonec začala připomínat socialistické zážitky, včetně například nástěnek se závazky, co budeme dělat lépe. Nakonec jsem

využil příležitosti a v roce 2010 se rozhodl pro předčasný odchod do důchodu. Byl jsem doma, s manželkou jsme cestovali po světě, ale mě to moc nebavilo. Nějak se ze mě začala vytrácet energie. V té době mě kontaktovali známí z Česka a přesvědčovali, že je tu spousta příležitostí, a tak jsem to zkusil.

Prošel jste malou dynamickou kalifornskou firmou i Pfizerem. Byly to hodně odlišné zkušenosti?

Malá firma má jasný cíl, který byl v našem případě vývoj a uvedení nového léku na trh. Velké firmy mírají spíše obecné cíle – vydělat peníze a přitom ještě často nevědí kde. Často si koupí malou firmu a uvedou její produkty na trh. Jsem velkým příznivcem mladých společností, kde všichni chtějí co nejdříve uspět. Etablované korporace už jsou pomalejší.

Ve stopách Antonína Holého

Od roku 2012 jste byl ředitelem pražského Ústavu organické chemie a biochemie (ÚOCHB). Setkal jste se někdy předtím s Antonínem Holým, objevitelem antivirotik, který tento ústav tak proslavil?

Ještě před emigrací jsem po vysoké škole pracoval v Ústavu molekulární genetiky, který sídlil v dejvické budově, kde nyní hovoříme. Hned vedle byl velký Ústav organické chemie a biochemie. Dostal jsem se tehdy k Ivanovi Rosenbergovi, spolupracovníkovi Antonína Holého. Byla to doba, kdy se rozjíždělo genetické inženýrství, jak se tehdy říkalo. Přesvědčoval jsem Ivana, abychom společně pracovali na umělých genech. Byl pro, ale trval na tom, že musíme jít za jeho šéfem Antonínem Holým a požádat ho o souhlas. Pokorně jsem tam s ním šel, stál jsem v pozadí, Antonín Holý si Ivana vyslechl, pak se na mě podíval a řekl – ok. Až později – za svého působení v Americe – jsem si uvědomil, že si s ÚOCHB a Antonínem Holým konkurujeme ve vývoji léků proti HIV. Krátce poté, co jsem se v roce 2012 stal ředitelem ÚOCHB, profesor Holý zemřel.

Vrátil jste se po dlouhé době do Česka. Jak odlišné prostředí to pro vás bylo?

V Americe je v jistém smyslu všechno snazší. Máš nějaký nápad? Ok, tak to udělej. V Česku je tendence lidí, kteří vybočují z normálu, spíše utlumit. Úmyslně říkám tendence, nemyslím totiž, že to lidé vyloženě chtějí. A člověk se tady často musí propracovávat až nesmyslným byrokratickým prostředím. To vše se ale pro mě kompenzovalo tím, že v Americe už jsem byl důchodce a tady jsem viděl novou příležitost. Byl to pro mě obrovský zážitek, protože důchod mě nebavil a tady jsem se nabítl novou energií. Vnímám Česko a ústav jako inovativní prostředí, kde se dá něco zajímavého udělat. Americkou zkušenost jsem měl, věděl jsem, že to může fungovat, a kolegům jsem říkal – vykašlete se na byrokracii, musíme to prostě rozjet.

Naplnila se vaše představa, že tady je možné něčeho významného dosáhnout a přiblížit se Americe?

FOTO: LIBOR FOJTÍK



Vrátím se ještě úplně na začátek. Než jsem emigroval do Spojených států, měli jsme před americkou vědou obrovský respekt. V laboratoři jsem postupně zjistil, že jsme nejenom stejně kvalifikovaní, ale v leccčem dokonce lepší. My jsme si doma museli spoustu látek pro experimenty sami vyrobit, zatímco američtí kolegové si je jednoduše objednali. Přesněji jsme rozuměli, co se v té zkumavce odehrává, a to byla výhoda. Když jsem se vrátil do Česka, poznal jsem tady spoustu nadaných lidí – chemiky, biology. Expertíza tady je, lidský potenciál také, ale je k tomu třeba přidat velkorysejší management. Třeba v IT byznysu je v Česku spousta úspěšných firem. V našem biologicko-chemickém oboru to jde pomaleji, například od počátku nadějného projektu uběhne deset až patnáct let, než se nový lék může objevit na trhu.

Loni jsem připravoval rozhovor pro Export.cz s Tomášem Mikolovem, velmi úspěšným vědcem v oboru umělé inteligence, který se také – o dost později než vy – vrátil z Ameriky. Zaujalo mě, že největší objevy udělal ještě před odchodem do USA na VUT v Brně, což ale zůstává v pozadí pozornosti. A po návratu byl zklamaný, že v Česku ani nezískával granty. Asi příběh Tomáše Mikolova znáte?

Ano, znám ten příběh a nepřekvapuje mě. České prostředí není ideálně nastaveno pro lidi, kteří chtějí něco táhnout opravdu dopředu. Neočekává se to, dokonce to irituje, vidím v tom určité naše kulturní dědictví, ale dá se to prolomit. Člověk musí vědět, co chce, a ignorovat překážky. Pro nás v ÚOCHB bylo důležité, abychom si zajistili peníze, které přinášejí svobodu, a nemuseli být závislí jenom na grantech. Nebylo to snadné.

Jak se vám to podařilo?

V roce 2013 sem přijela delegace z americké farmaceutické firmy Gilead, se kterou jsme dlouhodobě spolupracovali. Tehdy nám říkali – patent profesora Holého na lék tenofovir brzy vyprší a my jsme mezitím vyvinuli jeho novou vylepšenou variantu. Ta je ale naše a vy už na další licenční platby nemáte nárok. My jsme ve spolupráci s právníky argumentovali, že látka, kterou chtěl Gilead dál vyvíjet, je implicitně zahrnuta v definici původně licencované látky. Tehdy se mi

hodila americká zkušenost. Věděl jsem, jak jejich korporátní svět funguje, že si nepotrpí na hierarchii a formality, které známe u nás, ale jdou přímo k věci. Spojil jsem se s finančním ředitelem Gilead a v přátelském hovoru jsem ho přesvědčil, že nikdo z nás přece nechce, abychom se jako dlouhodobí partneři soudili o interpretaci patentu. A dohodli jsme se.

I díky této vaší dohodě zůstal ÚOCHB nejbohatším výzkumným ústavem v Česku...

Jak jsem říkal, to bohatství je hlavně ve svobodě. Najímal jsem nadané lidi, které jsme opravdu chtěli a říkal jsem jim, že nemusí být závislí jen na vládních grantech a že spoustu drahých přístrojů jim můžeme koupit my. A dnes už jsme v situaci, kdy si ÚOCHB vydo byl respektovaný evropský status. Naši výzkumníci získali několik prestižních evropských grantů ERC, od těch startovacích až po ty nejpokročilejší. Ale je dobré mít vlastní peníze, když potřebujete podpořit správné lidi ve správnou dobu, aby třeba neodešli někam jinam.

Mosty přes údolí smrti

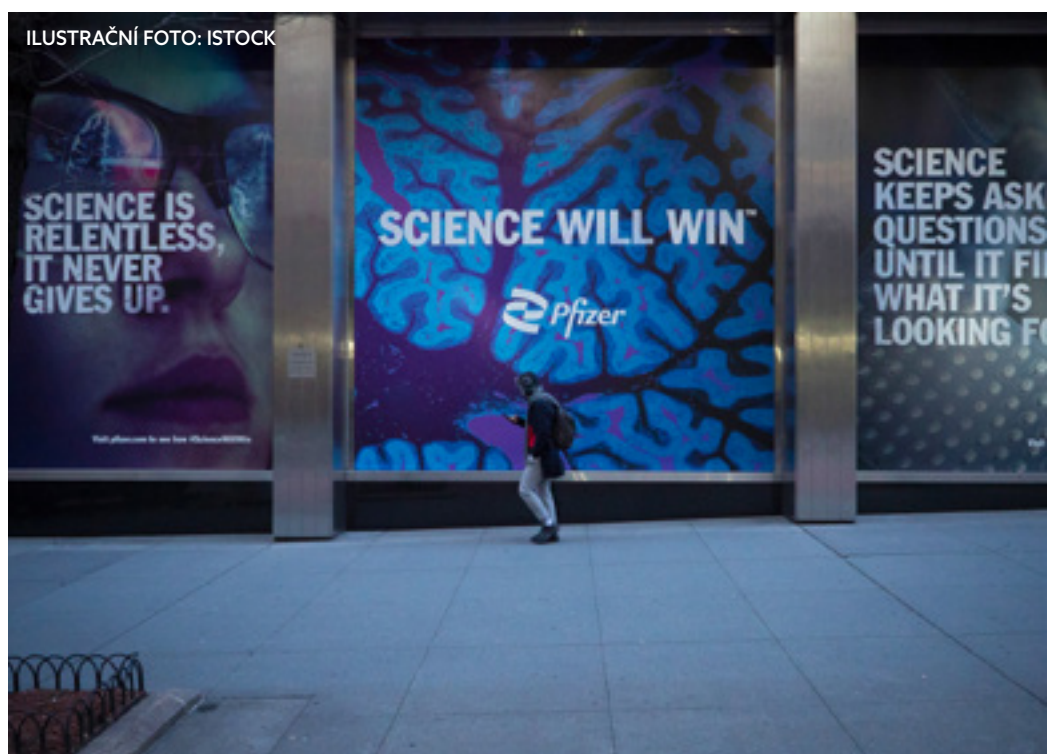
Často zaznívá kritika, že v Česku příliš nefunguje transfer technologií a know-how mezi výzkumem a byznysem. Co s tím?

Myslím, že odpověď je, jak to děláme v ÚOCHB. Profesor Martin Fusek tu

vytvořil ještě před mým příchodem dceřinou společnost s ručením omezením – firmu pro technologický transfer. Ukázalo se, že to je správná cesta. Velké státní instituce jsou pro komerční prostředí příliš pomalé, lépe sem zapadne firma, která má zájem na zisku. Tato naše společnost IOCB Tech nám poskytuje analýzu projektů, pomáhá napsat patenty, takto ošetřené duševní vlastnictví nabízí komerčním partnerům a dohodne s nimi licenční smlouvy. Byli jsme průkopníky a podobnou cestou šla následně například i Univerzita Karlova.

Technologický transfer v Česku však dosud narážel také na legislativní překážky...

Když jsem přišel z Ameriky, byl jsem paradoxně dost negativně nabroušen proti právníkům. Bral jsem je jako potížišty. V Americe je nejvíce právníků na hlavu. Snažil jsem se u nás legislativní překážky ignorovat. Říkali mi – to nemůžeš dělat. Namítal jsem, ať si mě klidně zavřou, prostě půjdu sedět, ale nebudu akceptovat nesmysly. Martin Fusek byl v tomhle daleko racionálnější. Nebyli jsme zcela závislí na veřejných prostředcích, díky patentům jsme získali miliardy korun, ale investičně jsme s nimi nemohli nic moc dělat, maximálně je vložil do státních dluhopisů. Řešili jsme to tak, že jsme zvýšili podíl prostředků, které šly jako kompenzace do společnosti IOCB Tech, stoprocentně vlastněné naším ústavem. Argumentovali jsme příkladem úspěšné britské transferové společnosti



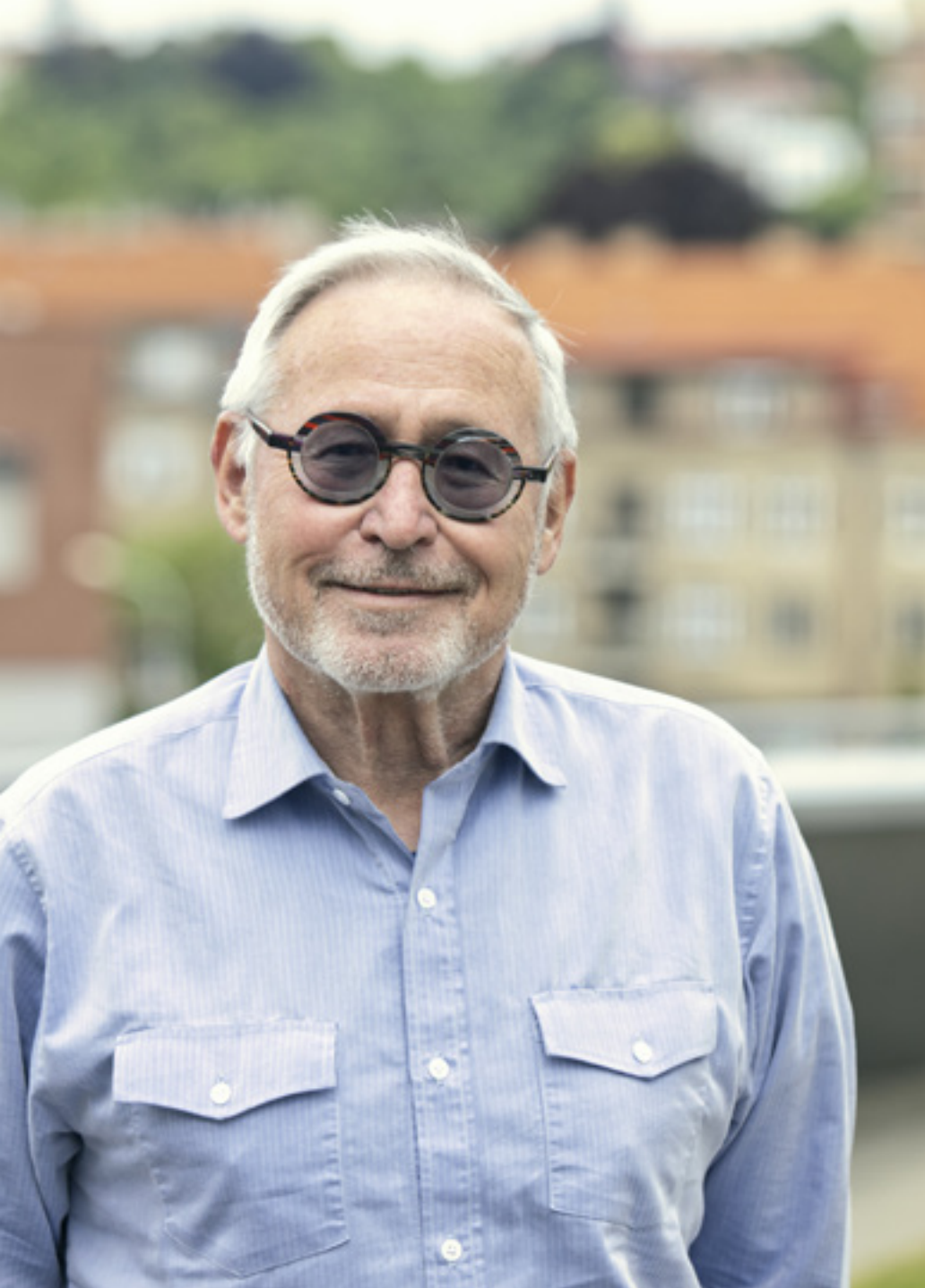


FOTO: LIBOR FOJTÍK

Imperial Innovations, která vznikla jako dcera proslulé univerzity Imperial College London. A tímto způsobem se nám také dařilo vracet peníze do české vědy a kultury. IOCB Tech například financuje vědecko-popularizační časopis Vesmír, sponzoruje udělování různých cen, festivaly a další akce.

Společností IOCB Tech to zjevně neskončilo. ÚOCHB má i další stoprocentní dceři i&i Prague, která vyhledává nadějně biotechnologické projekty a zastupuje váš ústav ve spin-off společnostech.

i&i Prague je dnes úspěšná investiční firma – inkubátor, o kterém se dozvěděli i Evropský investiční fond. Společně jsme vytvořili biotechnologický fond,

v němž mají obě strany po 50 procentech. Překonáváme takzvaná údolí smrti. Objevy vědců často vypadají v laboratořích velmi nadějně, mají potenciál uplatnit se na trhu, ale z pohledu firem typu Pfizer je to pořád příliš ranná fáze vývoje léků. Je velmi těžké získat peníze na přemostění údolí smrti. Jakmile ale projdete všemi vyžadovanými studiemi a nabídnete pokročilý projekt velké farmaceutické firmě, může z něj být naděšená. Sama ale nepodpoří vývoj v počáteční fázi, kdy různé projekty vypadají nadějně, ale většina z nich nevyjde.

Musíme se smířit s tím, že v Americe různé fondy investují do vývoje mnohem více než v Evropě? Nebo si myslíte, že je možné tento trend změnit?

Je to dáno psychologíí. Američané jsou odhodláni peníze investovat s vědomím, že o ně můžou přijít.

Evropané mají větší averzi vůči riziku...


V Evropě je představa, že bych o peníze přišel, tak odstrašující, že do toho radši ani nepůjdu. Tady vidím psychologickou bariéru. A když vám v Americe všechno to, do čeho jste vložil peníze, shoří, otřepete se a řeknete si – teď už vím, čemu se mám vyhnout a jdu do toho znovu, budu to dál zkoušet. Neúspěch v Evropě vás poznamená do konce života. Držíte se pak zpátky.

Nejsou tu nějaké signály, že by se to v Evropě mohlo přece jen změnit?

Já na to čekám, byl bych velice rád. Evropa má obrovskou ekonomiku, spoustu chytrých lidí, ale konzervatismus a strach z rizika se překonávají těžko.

Když máme něco nadějného, jdeme do Ameriky

Řekl byste, že třeba v Česku může vyrůst velká farmaceutická firma? Díky výsledkům výzkumu profesora Holého vyrostla americká firma Gilead, nikoliv evropská společnost. Na druhou stranu třeba v Dánsku, menší evropské zemi, se prosadila do světové špičky tamní firma Novo Nordisk. Máme v Česku také šanci?

Novo Nordisk je fantastický příklad, jenže její tržní kapitalizace loni překročila úroveň celého dánského hrubého domácího produktu. Je to svým způsobem anomálie. Podobně silný byl před časem ve Finsku výrobce mobilních telefonů Nokia, ale pak skončil. Takové příběhy jsou zřídka. Když máme technologie, o kterých si myslíme, že by mohly uspět, automaticky jdeme do Ameriky a nabízíme je tam. Vědec Miloslav Polášek z ÚOCHB vyvinul novou metodu, která výrazně urychluje a zefektivňuje separaci radioizotopu lutecia-177, používaného pro léčbu rakoviny. Před pár lety jsme uzavřeli dohodu s americkou firmou Shine Technologies, která si koupila licenci a postavila celý výrobní závod ve státě Wisconsin, aby novou metodu aplikovala. V Americe je vše rychlejší 



» Dnes už jsme v situaci, kdy si ÚOCHB vydobyl respektovaný evropský status, říká Zdeněk Hostomský. FOTO: ÚOCHB

a svižnější. Také vám hned řeknou, že o něco nemají zájem. V Evropě se dozvíte – dobře, musíme to naplánovat, v příštím kole to projednáme. Pak třeba uplyne rok a nic se neděje.

Česko nemá pověst biotechnologické nebo farmaceutické velmoci. Přesto říkáte, že potenciál ve výzkumu je tady obrovský. Jak toho můžeme využít?

V Česku jsou z mého pohledu historicky dva obory, v nichž překonáváme očekávání okolního světa – muzika a chemie. Jako malý národ máme spoustu slavných skladatelů. Máme velké tradice také v chemii, což začíná už ve škole, třeba u chemických olympiád, které jsme zavedli před desítkami let. Když jsem byl malý, měl jsem stavebnici Mladý chemik. V Česku je spousta tvůrčích lidí, ale chybí nám efektivní organizace. Lidé bývají od určité fáze zglajchšaltovaní a jejich talent se mnohdy nerozvine. Tohle musíme změnit. Tvůrčí lidi potřebujeme, ale musíme je usměrnit. Mají talent od pána boha, ale musíme jim nabídnout pozice, ve kterých mohou být co nejvíce užiteční. V Americe se to povedlo, tam je celý

system až neúprosný. Schopní lidé od vědy až třeba po filmový průmysl můžou umřít vyčerpáním, protože je systém neustále vysává a chce po nich více. Náš systém vysílá jiný signál – kluci zpomalte, nepřehánějte to.

Podívejme se realisticky, čeho můžeme v naší zemi dosáhnout. Určitě je možné vylepšovat výzkumné prostředí. Máme kromě toho více směřovat k vývoji, aplikacím, byznysu přímo v Česku?

Mohlo by tu být vše. Vybavuji si ale výroky typu – Holého patenty jsou komerčně úspěšné v Americe, proč to neuděláme tady? Podle mě to je zavádějící otázka. Věda je celosvětový fenomén. Nemůžeme se úplně lokalizovat, představovat si, že v Česku musíme dělat čistě českou vědu. Podobné je to s aplikací, využíváním výsledků vědy. Když máte dobrý nápad, musíte ho co nejrychleji uplatnit a je jedno jestli tady, v Singapuru nebo v Americe. Představa politiků, že bychom měli vypěstovat silný domácí farmaceutický průmysl, vypadá dobře. Ale pokud se tady nadějný projekt hned nechytne, je lepší ho okamžitě

vyvézt ven, než aby to u nás živořilo a nakonec z toho nic nebylo.

Pak je klíčové, že aspoň část peněz poputuje zpět do české vědy, jak jste prosazoval v ÚOCHB...

Můžeme se pojistit licenční smlouvou. Dostaneme licenční poplatky, ale firma, která dokázala dostat lék až na trh, z toho holt bude mít nejvíc. A trvat na tom, aby to byla česká firma? Jakmile máte dobrý nápad, usilujte o jeho realizaci – kdekoliv vám nabídnou, že to udělají co nejrychleji. Podobné příležitosti bývají velmi krátkodobé. Pokud neuspějete brzy a nechytíte se ve správnou dobu, vaše šance pomine.

JAN ŽIŽKA <<



<< Další část rozhovoru se Zdeňkem Hostomským na webu Export.cz

TAM, KDE CLA NEHROZÍ: ČEŠI NEMUSÍ BÝT NA EVROPSKÉM TRHU OTLOUKÁNKY



Úspěšné působení na západoevropském trhu, zaměstnávání pracovníků z východních členských států EU a vše řídí „mozek“ v Česku. Takhle nevypadá tradiční představa o exportu tuzemských firem do zemí na západ od našich hranic. Ukazuje se ale, že české firmy nemusí být jenom v nezdravě podřízeném postavení dodavatelů součástek (jak to často bývá v autoprůmyslu), ale dokážou se prosadit i díky finálním dodávkám produktů, služeb nebo výsledkům špičkového výzkumu.

Příkladem firmy, která dobývá západoevropské trhy z Prahy a zaměstnává pracovníky z bývalých komunistických států, je dodavatel velkých fotovoltaických instalací Greenbuddies. Společnost, která dnes staví solární elektrárny v 18 členských zemích EU, si drží veškeré know-how ve své pražské centrále. Zároveň posiluje přítomnost v zahraničí. „Máme nově pobočku také v Německu,“ řekl v rozhovoru pro magazín MED Aleš Spáčil, jednatel Greenbuddies. Spolková republika je pro pražskou firmu největším trhem, na jejím obratu se podílí zhruba čtvrtinou, a pobočka slouží i k tomu, aby tamní zákazníci měli pocit jistoty, že jednájí se seriózním partnerem.

Když se Aleš Spáčil a Ondřej Vodslon v roce 2017 dohodli na založení Greenbuddies v horním patře Divadla na Jezerce v Nuslích, měli v hledáčku především německý trh. Zároveň zaregistrovali velkou poptávku v Nizozemsku, které mělo nakročeno k solárnímu boomeru a přitom tam chyběly stavitelé fotovoltaik. Později se stalo dalším významným trhem například Švédsko. V Rakousku se Greenbuddies prosadili také díky carportům. Solární panely jsou zde umístěny na střeších parkovišť, automobily jsou chráněny před nepřízní počasí a získávají elektřinu přímo z lokálního zdroje. Tržby firmy rapidně rostou každým rokem, v posledních letech dosahovaly vysokých stovek milionů korun.



>> V Rakousku se Greenbuddies prosadili také díky carportům. Na snímku střešní fotovoltaika a carport v Lannachu. FOTO: GREENBUDDIES

Jak se rodilo know-how

„O naše dodávky byl velký zájem, naši klienti oceňovali kvalitní práci, zakázky přibývaly, nabírali jsme další zaměstnance, nastavovali provozní procesy, kvalitativní parametry. Zakázky byly čím dál komplexnější, čím dál větší,“ líčil později Aleš Spáčil začátky svého podnikání. Oba zakladatelé měli dlouholeté zkušenosti z působení na manažerských postech a nyní jako podnikatelé přidali další poznatky. Know-how, kterým dnes pražská centrála disponuje, zahrnuje schopnost sestavit týmy z pracovníků různých států – už proto, že Česko se potýká s nedostatkem pracovní síly,

a procesně tyto týmy uřídit. „Pražský mozek“ Greenbuddies také disponuje dokonalou znalostí legislativy Evropské unie a zároveň dokáže kontrolovat legislativní odchylky v jednotlivých členských státech.

Greenbuddies mimo jiné nabízí investorům do fotovoltaických instalací kompletní dodávky na klíč formou takzvaných EPC kontraktů (Engineering, Procurement, Construction). EPC kontraktory, tedy novodobé generální dodavatele, si mnozí v Česku spojují s ambicí navázat na někdejší československé dodávky velkých investičních celků mimo Evropu. Ještě v tomto

tisíceletí se české firmy snažily podobným způsobem vybudovat například elektrárny na fosilní paliva v Rusku nebo Turecku, podobné projekty ale krachovaly. Greenbuddies ukazují, že EPC kontrakty se hodí i pro nové obory a přímo na evropský trh.

Aby se firma stala EPC kontraktorem, potřebuje dostatečnou finanční sílu, protože musí nakoupit veškeré komponenty. V roce 2017 Greenbuddies takovou sílu neměli, v současnosti už ano. A právě kompletní dodávky EPC tvoří další významnou část know-how firmy.

Bariéry na evropském trhu

V době, kdy Trumpova administrativa uvaluje cla na dovoz do Spojených států, hrozí dalšími a ekonomové opět přetřásají termíny jako „obchodní války“, se znovu potvrzuje význam trhu Evropské unie pro český export. Důležité je, aby se zdejší firmy dokázaly prosadit se zmiňovanými kompletními a finálními dodávkami produktů i služeb. O to se musí zasloužit především sám tuzemský byznys, ale hodně bude záležet i na tom, jak se EU pustí do odstraňování přežívajících bariér na jednotném vnitřním trhu EU. Že je to důležité pro celou Evropu a její ekonomiku, všem připomněla loňská zpráva bývalého šéfa Evropské centrální banky Maria Draghiho.

Clu uvnitř Evropské unie nehrozí, ale Aleš Spáčil připouští, že také Greenbuddies naráží na netarifní ochranné bariéry jednotlivých členských států EU. Problémy jsou například s uznáváním českých norem bezpečnosti práce či různých certifikací. „V zemích jako Itálie nebo Francie je to hodně byrokraticky náročné – mají tam velmi detailní normy, které mnoho firem odradí,“ uvedl český podnikatel. Týdeník The Economist nedávno upozornil na údaje Mezinárodního měnového fondu, podle nichž administrativní překážky v obchodu se službami mezi členy EU jsou fakticky ekvivalentem cla ve výši 110 procent. Jak poznamenává Aleš Spáčil, vzhledem k celkové digitalizaci je přitom nyní možné legislativní odchylky v jednotlivých státech více sledovat, což bariéry ještě zvýrazňuje.



» Brněnská polovodičová hvězda Codasip na výstavě a konferenci Embedded World 2024 v Norimberku. FOTO: CODASIP

Projekt EU omezuje střety

Na druhé straně Greenbuddies si cestu do jednotlivých zemí EU vždy našli a není náhodou, že se zaměřili právě na evropský trh. Obrovská výhoda Unie je podle Aleše Spáčila v harmonizaci práva. Navzdory různým odchylkám platí, že kdo se naučí základní pravidla, měl by být schopný pracovat v jakékoliv evropské zemi. Týká se to nejenom práce, ale i dodávky zboží. Český podnikatel má v tomto ohledu silný názor: „Jsem zastáncem smývání ekonomických bariér a legislativních odlišností v Evropské unii při zachování národních a národnostních identit.“ Projekt EU považuje za úžasný, celkově totiž výrazně omezuje míru přeshraničních střetů.

Bariéry pro další expanzi českého byznysu na zahraniční trhy ale nebývají pouze administrativního rázu. Aleš Spáčil nevyklučuje, že by jednou mohl v tomto ohledu nabízet poradenství. Některé tuzemské firmy mají produkty na to, aby se v Evropě i jinde prosadily, ale chybí jim přehled, po čem je na tamních trzích poptávka, a nechápou, jaký je způsob přemýšlení zahraničních kupců. České podnikatelské prostředí se často pohybuje mezi dvěma extrémy

– přílišným spoléháním na kamarádské vztahy a přehnaně formalistickým přístupem. Jednatel Greenbuddies nabízí inspiraci u Němců nebo Nizozemců, kteří míří k podstatě věci a dokážou racionálně vyhodnotit, co je a není pro byznys a pro klienty přínosné.

České mozky ve službách Evropy

Evropa českým firmám nenabízí pouze trh pro výrobky a služby, ale také možnost podílet se na strategických projektech EU a uplatnit svůj špičkový výzkum a vývoj. Příkladem může být polovodičový průmysl – obor čipů, které se v posledních letech dostaly do centra diskusí o moderní ekonomice. Mnoho lidí ani nenapadne, že by v tomto odvětví byl nějaký prostor pro uplatnění „českých mozků“. Příběh firmy Codasip, kterou založil vizionář a podnikatel Karel Masařík v Brně v roce 2014, však ukazuje pravý opak.

Codasip dokonce dostal na starost klíčovou část vývoje evropského procesu (takzvanou general purpose-obecnou část) na základě otevřené, open-source platformy RISC-V. Evropa ve vývoji čipů zaostala zvláště za Amerikou

a zmiňovaný projekt je jednou z šancí, jak si v polovodičovém průmyslu vytvořit svá silná místa. Jde samozřejmě také o geopolitiku a bezpečnost.

„Viděli jsme, jak automobilovému průmyslu za covidu chyběly polovodičové čipy. Vše pokračovalo zvýšeným geopolitickým napětím ve světě, spolehlivé dodávky čipů si chtějí zajistit všechny světové regiony,“ řekl v rozhovoru pro MED Karel Masařík. Evropa bude potřebovat nejmodernější čipy pro superpočítače, datová centra i automobily budoucnosti vybavené dokonalým softwarem a elektronikou.

Brněnský startup se po svém vzniku před více než deseti lety posunul od softwaru právě k vývoji procesorů. Miliardy čipů s designem od Codasipu v minulosti zaměřily do celého světa. „Vytvíráme čím dál víc komplexnějších

Svou „evropskou filozofii“ brněnský podnikatel popisuje takto: „Pro mě je úspěch, když Codasip bude evropským lídrem v designu procesorů s využitím otevřeného standardu RISC-V a bude se podílet na nejdůležitějších projektech pro evropské průmyslové firmy. Budeme mít konkurenty, kteří získávají důležité zakázky ve Spojených státech a jsou důležití zase pro americké firmy. Podobné to bude s asijskými konkurenty.“

Česká cesta k Měsíci

Evropa není pouze Evropská unie. Dokládá to například přehled členů Evropské kosmické agentury (ESA), mezi nimiž nefigurují zdaleka všechny státy EU, zato ale také Velká Británie, Norsko a Švýcarsko. Jak říká další brněnský podnikatel a vizionář Petr Kapoun, český vstup do ESA v roce 2008 byl klíčovým

úroveň. „Bez předchozího zapojení do programů ESA bychom to nezládli,“ řekl Petr Kapoun v loňském rozhovoru pro MED.

Velkou zakázkou pro ESA je první fáze měsíční mise LUGO. „Tento vědecký projekt jsme sami vytvořili, předložili, ESA ho přijala a vyhlásila tendru na hlavního řešitele. My jsme společně s výzkumnými ústavu Akademie věd ČR v této soutěži zvítězili, což pro nás byl obrovský úspěch. V naší vizi jsme si vytyčili, že dostaneme českou vlajku na Měsíc. Bereme to obrazně, chceme dokázat, že v Česku zvládneme postavit nejen různé družice, ale také vyslat sondu k Měsíci,“ vysvětloval Petr Kapoun. Jde o dlouhodobý projekt, sonda by měla od třicátých let z oběžné dráhy Měsíce monitorovat jeho podzemí.

TRL Space zároveň staví družice na objednávku – ať už třeba pro africkou Rwandu, jež data ze satelitu využije pro své zemědělství, nebo české ministerstvo obrany. Firma zároveň vyslala do vesmíru svůj vlastní satelit Troll. „V tomto případě nebudeme prodávat družici, ale data, která díky naší vesmírné misi získáme,“ poznamenal zakladatel ambiciózní české společnosti. Data z Trollu mají například pomoci Maledivám, ostrovnímu státu v Indickém oceánu, k lepšímu monitoringu dopadů klimatické změny.

ESA je podle Petra Kapouna pro tuzemský byznys pořád klíčová, neměla by být ale jediným zdrojem financí. Komerční aktivity v rámci evropského programu často komplikuje byrokracie, realizace projektů je zdlouhavá. Investice českého státu ve formě členského příspěvku do ESA se opravdu vyplatí, když firmy zhodnotí to, co se díky kosmické agentuře naučily, a budou získávat zakázky i jinde.

JAN ŽÍŽKA 




» **Členství v Evropské kosmické agentuře se vyplatí, když firmy zhodnotí to, co se díky ní naučily, a budou získávat zakázky i jinde. TRL Space vyslala do vesmíru vlastní satelit Troll. FOTO: TRL SPACE**

procesorů. Jak se rozšiřoval náš inženýring, rostla také naše schopnost – obrazně řečeno – místo jízdních kol designovat motorky a pak osobní automobily,“ líčí byznys Codasipu jeho zakladatel. Karel Masařík tak s určitou nadsázkou přirovnává další růst své firmy k historii proslulé české společnosti Laurina a Klementa, která před více než stoletím stála u zrodu tuzemského autoprůmyslu. Firma Laurin&Klement přecházela právě od výroby jízdních kol k motocyklům a automobilům.

zlomem pro tuzemský kosmický průmysl. Od té doby se zdejší vědcům a firmám otevřely možnosti různých tendrů a zapojení do dodavatelských řetězců.

Samotnému Petrovi Kapounovi však ani významné místo mezi subdodavateli nestačilo. Proto založil firmu TRL Space, která se profiluje jako dodavatel celých družic a vesmírných misí. Brněnská společnost tak ve spolupráci s dalšími českými výzkumníky a byznysem posouvá celé české kosmické odvětví na vyšší



 **Delší verze článku na webu Export.cz**

ZELENÁ DATA V ČESKÉ REŽII

» Evropský projekt řízený z Česka pomáhá v Zambii na základě satelitních dat udržitelně spravovat krajinu. Firmám může přinést navazující komerční příležitosti v geoinformatice a lesnictví.

Viktoriiny vodopády na řece Zambezi, které leží na hranici Zambie a Zimbabwe, dnes patří mezi nejnavštěvovanější a nejfotografovanější místa jihu Afriky, dlouho ale pro evropské cestovatele zůstávaly skryté. Širší veřejnosti monumentálnost a velikost vodopádů představila až vůbec první mapa, kterou vydal slavný cestovatel Emil Holub v roce 1875. Zatímco český dobrodruh tehdy při mapování používal tužku a kompas, jeho následovníci na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy a další akademici již mají k dispozici přesná satelitní data z evropské družice Sentinel a mapy vznikají rovnou jako digitální aplikace. Ve spolupráci se zambijskými úřady čeští geografové loni dokončili unikátní soubor pěti detailních map pro vybrané regiony v zemi, které mimo jiné pomohou zabránit erozi půdy, vyznačí místa s vysokým rizikem sucha, požárů a farmářům nebo lesníkům dají přehled o skutečné rozloze a rozšíření vod, pastvin i lesů.

Mapový balíček je jen střípkem z mozaiky čtyřletého unijního projektu SLIM – Sustainable Landscape through Integrated Management (Udržitelná krajina prostřednictvím integrovaného řízení), který jménem EU vede Česká rozvojová agentura (ČRA) v rámci evropské iniciativy Green Nexus v Zambii. Díky svému rozpočtu (6 milionů eur jde z Evropské komise, další milion eur přispívá Česko) i rozsahu je SLIM vlajkovou lodí české rozvojové spolupráce v Africe, a zároveň platformou pro zviditelnění českých řešení, inovací a expertizy.

Základem projektu SLIM je propojení evropských satelitních dat z programu Copernicus se správou přírodních zdrojů a environmentálním managementem, který sahá od zemědělství, lesnictví a vodohospodářství až po ochranu

přírody, péči o biodiverzitu nebo energetiku. „Projekt začal v říjnu 2023 a po úvodní fázi posuzování jsme se posunuli k jeho implementaci. Ta poběží do roku 2027,“ popisuje Tomáš Daniček z České rozvojové agentury, který je koordinátorem SLIM. Kromě vědeckých a výzkumných institucí či neziskových společností čtyřletý projekt přináší i řadu příležitostí pro komerční sféru, zejména pro technologické a datové firmy. Na projektu spolupracují například

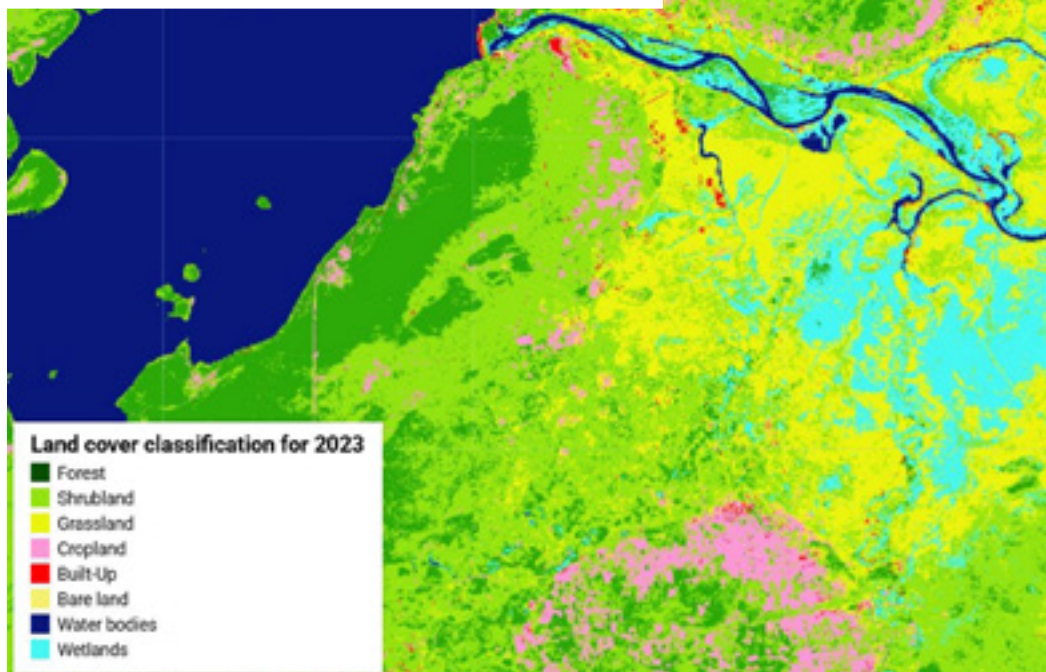
experti na geoinformatiku z firmy Gisat, mezi jejíž klienty patří Světová banka, Rozvojový program OSN (UNDP) nebo firma All for Soil, která se specializuje na management půdy a vody.

Data na pomoc energetice

Jak Tomáš Daniček zdůrazňuje, cílem projektu nejsou jen dodávky služeb nebo produktů v podobě softwaru, ale také předávání know-how. Nabízí se také možnost umisťovat české experty přímo na zambijská ministerstva jako technické poradce. „Zaměřujeme se na tvorbu a revizi národních politik, čeští experti například pomohou Zambii novelizovat lesnický zákon nebo vytvořit novou digitální infrastrukturu pro National Remote



» Viktoriiny vodopády.
FOTO: ISTOCK





» V projektu SLIM se kombinují satelitní data s těmi, která ve vzduchu nasbírají drony.
FOTO: ČESKÁ ROZVOJOVÁ AGENTURA

Sensing Centre, což je státní úřad pro dálkový průzkum. Věřím, že jim dokážeme poradit, jak na své služby přilákat klienty z komerční sféry. V Zambii přes 80 procent elektřiny vyrábějí vodní elektrárny a predikce sucha opřena o satelitní data má tak i pro energetiku mimořádný význam," vysvětluje.

Zmíněné centrum ostatně není jedinou státní zambijskou institucí, kde se očekává, že bude profitovat z českého know-how. Do projektu SLIM je na zambijské straně zahrnuto celkem 12 ministerstev a úřadů státní správy. Výstupy ze čtyřletého rozvojového projektu, vůbec největšího, jaký kdy Česko v Africe realizovalo, budou navíc využívat i jiné partnerské země zapojené do programu Green Nexus. Například Německo zužitkuje české mapové soubory v projektu, který napomáhá správě vodních zdrojů. S výstupy projektu SLIM a využitím dat v zemědělství pracuje i Světový potravinový program. Česká linka je tak zachována napříč celou rozvojovou politikou EU v Zambii: rámcový program Green Nexus totiž spadá do širší strategie Global Gateway, kterou má v Bruselu na starosti eurokomisař Jozef Síkela.

Česko si získává reputaci

Celý strategický projekt navíc významně zvyšuje reputaci Česka v Zambii, vytváří kladné reference a může tak otevírat příležitosti pro další zakázky pro české firmy, neziskové organizace nebo vědecké a výzkumné instituce. „Oblast geoinformatiky, konkrétně využití satelitních dat v managementu krajiny, je v Zambii relativně nová a my už teď máme reputaci národa, který datům rozumí, umí s nimi pracovat a předávat své znalosti dál," vypráví Tomáš Daniček.

Výrazný přesah projektu SLIM si pochvaluje také Milan Kalců, ekonomický

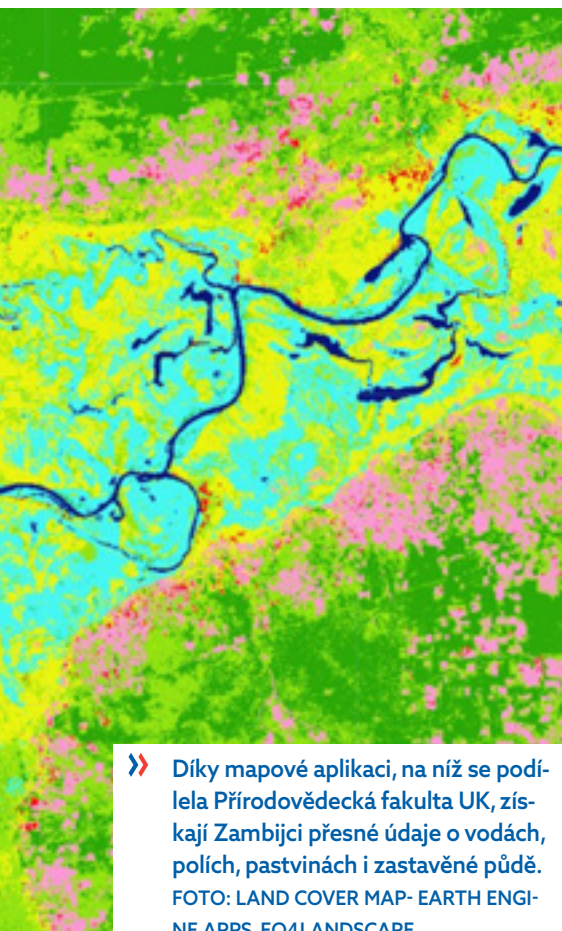
a rozvojový diplomat naší ambasády v Lusace. Ne, že by česká rozvojová pomoc nebyla předtím vidět: v Zambii Česko realizovalo desítky projektů, díky nimž se místní naučili například krmit ryby přírodním kalem, vyrábět energii v domácích bioplynových stanicích, chovat včely nebo rozjet drobné podnikání. Díky projektu SLIM se ale šíří nová expertiza. „Určitě to pomůže připomenout, co všechno může Evropa nabídnout. Zrovna v oblastech, jako jsou digitální mapy a geoinformatika, Zambijci tradičně hledají know-how v Jižní Africe a technologie nakupují často v Číně. Mnohdy je ani nenapadne, že EU umí nabídnout na klíč vysoce specializované produkty, služby a poskytnout pomoc i technickou asistenci," upozorňuje Milan Kalců.

Zacíleno na národní parky

Projekt, který Česko vede jménem celé EU pod hlavičkou iniciativy Team Europe, navíc zemi zviditelnil i v konkurenci dalších rozvojových agentur i bank, které v Zambii působí. V přípravě je již další velký víceletý projekt využívající satelitní data, opět v české režii, a navíc oproti tomu současně s takřka dvojnásobným rozpočtem. Bude ještě explicitněji cílit na ochranu biodiverzity a mimo jiné posílí správu národních parků, kterých jsou v Zambii dvě desítky. Tato jihoafrická země se tak řadí mezi světovou špičku co do procenta chráněných oblastí, v nichž leží bezmála polovina rozlohy Zambie. „Pokud bude projekt schválen a definitivně delegován na Česko, vzniknou v něm příležitosti pro akademickou, neziskovou i komerční sféru, která se zabývá ochranou životního prostředí, ekoturistikou nebo správou národních parků," naznačuje Milan Kalců.

Od vydání vůbec první mapy „Slapů Victoriiných" letos v září uplyne 150 let. A i když Emil Holub již dávno není v Zambii jediným Čechem, svým způsobem know-how, které do země kdysi jako jeden z prvních evropských dobrodruhů přinesl, pokračuje dál: sbírat data, komponovat je do celků, které nikdo předtím nesestavil a objevovat tak místním skrytý potenciál krajiny.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<



» Díky mapové aplikaci, na níž se podílela Přírodovědecká fakulta UK, získají Zambijci přesné údaje o vodách, polích, pastvinách i zastavěné půdě.
FOTO: LAND COVER MAP- EARTH ENGINE APPS, EO4LANDSCAPE

TAM A ZASE ZPÁTKY

» Společnost Diana Biotechnologies v pandemii rychle zbohatla svými testy na covid. Pak se vrátila do svých startupových začátků a vyvíjí unikátní technologii pro diagnostiku nemocí a vývoj léčiv.

Příběhy firem, které vzniknou jako odnože akademického výzkumu, se navzájem docela podobají. Po samotném založení startupu přichází fáze hledání, jak z nápadu vyrobit produkt, jak ho zpeněžit a především jak přesvědčit investory, že něco takového má vůbec smysl. Zpočátku se zdálo, že to bude i příběh Diana Biotechnologies, která vznikla v roce 2018 na základech postdoktorandského projektu Václava Navrátila. S římskou bohyní lovu Diana nic společného nemá (je to zkratka z anglického DNA-linked Inhibitor Antibody Assay), svým způsobem ale patentovaná metoda „loví“ také: je schopna velmi citlivě stanovit množství vybrané látky v roztoku, což by v praxi mohlo pomoci s diagnostikou některých onemocnění. Zároveň umožňuje tyto látky testovat a sloužit tak jako základ pro vývoj nových léků.

Diana Biotechnologies se zrodila jako spin-off Ústavu organické chemie a biochemie Akademie věd ČR. Na tom by nebylo ještě nic mimořádného: ústav, který kdysi ve světě proslavil chemik Antonín Holý, je líhní nadějných projektů a dnes má i svou pobočku v USA a vlastní investiční fond. Ne každý ale dokáže již zpočátku nalákat rizikový kapitál zvenčí. A ne každému se podaří rychle zareagovat na rychle se šířící onemocnění, z jehož diagnostiky se vyklube solidní byznys. Přesně to je ale případ Diana Biotechnologies.

Příběh týmu mladých vědců zaujal hned v zárodku podnikání investory z BPD Venture, fondu, za nímž stojí někdejší uhlobaroni Vasil Bobela, Petr Pudil a Jan Dobrovský. Celkem tak mladá firma získala do vínku 3,5 milionu eur rizikového kapitálu. Raketový start pak pro Diana Biotechnologies přinesla pandemie koronaviru. Výzkumníci se zaměřili na PCR testy a vyvinuli vlastní, velmi přesný test,

který nevyžadoval nepříjemný sčěr ze sliznic, ale pouhé plivnutí do zkumavky.

Záhy se rozjela výroba ve velkém a Diana Biotechnologies na trh nakonec dodala přes šest milionů uživatelsky pohodlných, ale účinných testů. „Prakticky dva roky jsme nedělali nic jiného, poptávka



» Česká firma vyvíjí nový test na sepsi, která je celosvětově pátou nejčastější příčinou smrti. FOTO: DIANA BIOTECHNOLOGIES

byla obrovská. Zároveň jsme ale věděli, že testy na covid nemohou být tím jediným, co budeme vyrábět,“ líčí Martin Dienstbier, spoluzakladatel a finanční i provozní ředitel Diana Biotechnologies.

Laboratoře stavěné na míru

Díky koronaviru firma mladých vědců rychle přeskočila fázi startupu, začala vydělávat a v roce 2021 si dokonce sáhla

skoro k miliardovému obratu. Po pandemii přišel ale logicky prudký pád poptávky po testech a Diana Biotechnologies se tak ocitla na rozcestí. Nakonec se inspirovala ve svých startupových začátcích: v hledání, jak unikátní metodu diagnostikování nemocí z útržků DNA dotáhnout ke komerčnímu produktu.

Úplně na start se ale vracet nemusela. Na trhu si Diana Biotechnologies mezitím již stihla udělat jméno, a především





Díky tržbám z testů na covid si Diana Biotechnologies mohla dovolit i nové laboratoře ve Vestci u Prahy.

FOTO: DIANA BIOTECHNOLOGIES

Postcovidový krok zpět znamenal pro Dianu Biotechnologies, která dnes funguje jako akciová společnost, také návrat ke startupovému vedení firmy, kdy investice přesahují zisky. Firma se tak opět ocitla ve fázi, kdy hledá investory, což v oboru biotechnologií není příliš snadné. V Česku sice není velká konkurence, jenže tím pádem ani velký investorský trh. „Rozhlížíme se doma i v cizině a zatím nejlépe našemu profilu odpovídají rodinné investiční fondy, které jsou ochotné vložit peníze do kombinace velké potenciální návratnosti, ale také významného rizika,“ říká Martin Dienstbier.

Diana Biotechnologies by také ráda podpořila vznik specializované oborové platformy. V Česku už podobná sdružení fungují pro inovativní farmaceutické firmy a výrobce generik: ty ale nejsou primárně zaměřené na výzkum a vývoj, který v Diana Biotechnologies stále převažuje.

Strategické obory? Biotechnologie zůstaly mimo

České prostředí je podle Martina Dienstbiera specifické ještě v jednom ohledu, než je velikost trhu. Zatímco je u nás velmi rozvinutý akademický výzkum, v dalších článkách řetězce, který vede od laboratoře přes vývoj produktu až po jeho komerční využití, často chybí specialisté – třeba na marketing nebo rozvoj obchodu. Celý ekosystém, kterým transfer technologií je, má pevnou a širokou základnu, čím dál vyšší patra jsou ale tenčí a křehčí. Což platí i o tom nejvyšším, kterým je podpora státu v podobě preferovaného odvětví. „Nic proti umělé inteligenci nebo polovodičům, to jsou jistě také strategické oblasti. Ale biotechnologie se přímo dotýkají lidských životů, a navíc vytváří obrovskou přidanou hodnotu. Myslím, že je velká chyba, když na nás stát v dlouhodobé koncepci nepamatuje. Snad do nějaké národní strategie brzy zapadneme,“ dodává finanční a provozní ředitel Diana Biotechnologies.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<

si díky stamilionovým ziskům mohla dovolit investovat do nové budovy, která ve Vestci vyrostla nedaleko biomedicínského centra Biocev. Vzniklo tu vybavení přesně na míru, a to včetně špičkové vzduchotechniky, kterou laboratoře ke svému provozu potřebují. „Sami víme, jak obtížně se v našem oboru dá sehnat dobře vybavená budova, takže poskytujeme zázemí i ostatním zájemcům a vytváříme tady ve Vestci takový biotechnologický hub,“ vysvětluje Martin Dienstbier.

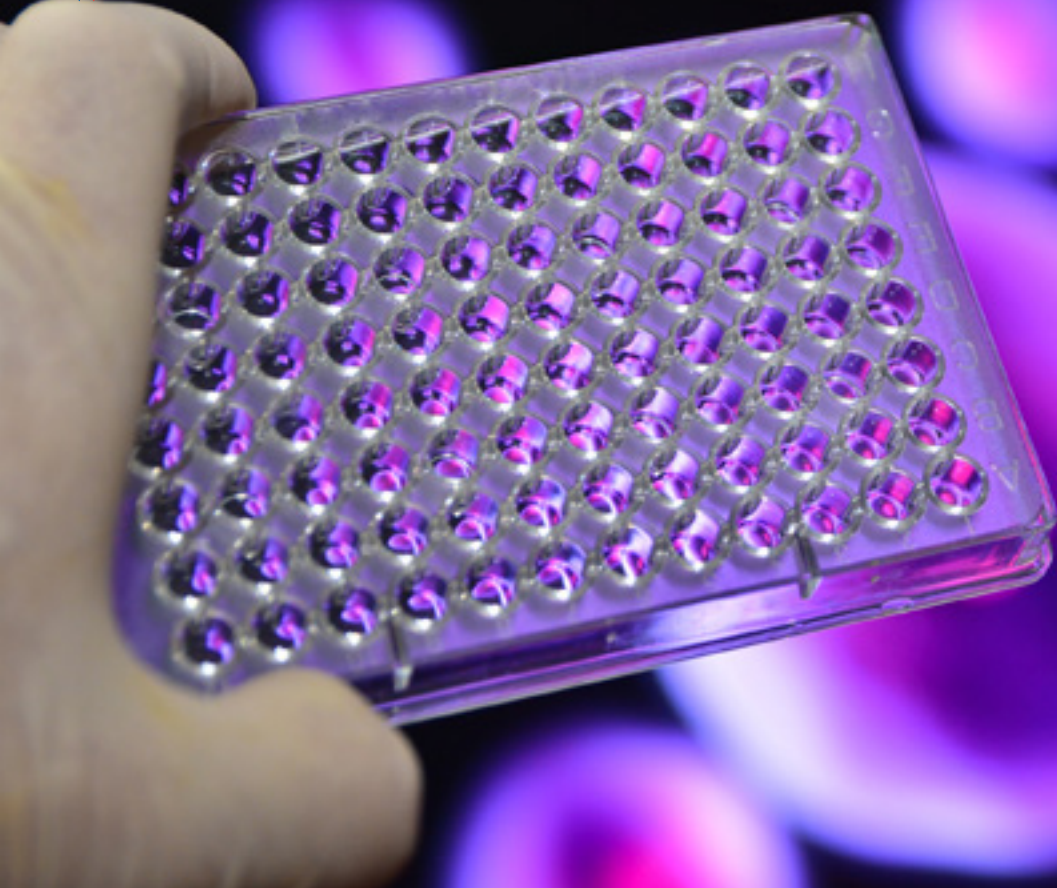
Molekuly na míru

Z původně jedné Diany a jednoho produktu jsou dnes čtyři divize a čtyři různé linie výzkumu pod jednou střešou, které vesměs navazují na „covidovou“ Dianu. První sekce dodává materiál pro vědecké laboratoře v podobě PCR kitů, enzymů nebo proteinů, a také na zakázku vyvíjí pro výzkumníky oligonukleotidy, krátké řetězce DNA nebo RNA. Druhá větev se zabývá vývojem monoklonálních protilátek, které se dále využívají při laboratorních experimentech a jsou také součástí diagnostických testů.

Další sekce české firmy se zabývá servisem pro farmaceutické firmy: screenuje

molekuly a identifikuje ty, které by mohly sloužit jako základ nových léků. A poslední větev pak ve Vestci vyvíjí vlastní unikátní diagnostiku. I tady ale musela česká firma nejdříve hledat své pole působnosti a některé nápady vzdát. „Evropská pravidla pro diagnostické metody se hodně zpřísnila a na středně velkou firmu, jako jsme my, je to zkrátka obrovská regulační zátěž, kterou nemůžeme financovat,“ vysvětluje Martin Dienstbier.

Volba nakonec padla na „zabijáka“, který ročně podle studie časopisu Lancet stojí za úmrtím až 50 milionů pacientů a celosvětově jde o pátou nejčastější příčinu smrti. Je jí sepse, laicky řečeno bakteriální otrava krve. „Běžnou metodou je kultivace buněk ze vzorků krve, typicky to trvá celý den, a výsledky navíc často vykazují falešnou negativitu. V případě sepse jde přitom o každou hodinu. My proto vyvíjíme metodu, která je mnohem přesnější a především rychlejší,“ popisuje Martin Dienstbier. Novinka je prozatím ve validační fázi, na které Diana Biotechnologies spolupracuje s Fakultními nemocnicemi Motol a Olomouc, a první výsledky opřené o srovnání tradiční a nové metody diagnostiky jsou prý velmi slibné.



ZE ŽIVOTA BUNĚK

Investiční fond Life BioCEEd jako první ve střední Evropě cíleně podporuje technologický transfer výzkumu v biotechnologiích a medicíně. Věří, že tím nejen zhodnotí vklady investorů, ale pomůže zlepšit kvalitu a délku lidského života.

Michal Zahradníček má za sebou pozoruhodnou podnikatelskou kariéru. Před třiceti lety začínal v IT byznysu, kde se mu později povedlo dvě dobře rozjeté společnosti, v nichž byl partnerem, prodat zahraničnímu investorovi. Vydělané peníze investoval dál mimo jiné do obnovitelných zdrojů energií, ale možná proto, že sám je nadšený surfař, hledal, jak by mohl přispět k lepší kvalitě života. Brzy mu došlo, že cesta podpory startupů v medicíně a biotechnologiích funguje velmi rozdílně od toho, co znal ze světa IT. Zaměřil se proto na přelomové nápady a technologie, které se teprve rodí. Řečeno investorským jazykem na „early stage“.

„Když jsem poslouchal vyprávění vědců z fakultních nemocnic nebo ústavů

Akademie věd o budoucnosti výzkumu na úrovni lidských buněk, úplně mě to fascinovalo. Viděl jsem v tom velký potenciál, společenský, odborný i finanční,“ vysvětluje Michal Zahradníček. Záhy ale pochopil, že odlepit se od základního výzkumu do dalších fází technologického transferu je podstatně složitější. A rozhodl se vybudovat celý hodnotový řetězec vedoucí od výzkumných laboratoří až po komerční produkt ve vlastní režii. Postupně tak vznikly firmy jako Primecell, BioHealing nebo biomedicinský inkubátor 4MEDI, které se specializují na výzkum a klinické testování v oblasti regenerativní medicíny, tkáňového inženýrství a buněčné terapie. Navíc se slušným exportním potenciálem: například přípravky na hojení chronických ran licencovali do čtrnácti zemí světa.

Od filantropie k byznysu

A jak se zdá, měl Michal Zahradníček dobrý investorský instinkt: vytušil budoucí boom tam, kde jiní jen přešlapovali. „Když jsme před dvaceti lety v Primecell začínali s výzkumem lidských buněk určených pro regenerativní medicínu, měli to někteří za pavědu. Regenerativní medicínou se po celém světě před dvaceti lety seriózně zabývalo tak 50 firem, včetně Primecellu. Dnes už léčebné možnosti kmenových a jiných buněk a tkáňové inženýrství nikdo nezpochybňuje,“ líčí.

Biomedicína tak pro Michala Zahradníčka už dávno není filantropií, ale velkým byznysem, navíc se společenským přesahem. Proto na palubu přizval ještě tři další zkušené investory: bývalého generálního ředitele České spořitelny a Erste Group Gernota Mittendorfera, dalšího Rakušana Martina Alberta, někdejšího viceprezidenta Zentivy, a Miroslava Havlíčka, zakladatele společnosti Medin. Společně před rokem založili investiční fond Life BioCEEd. Ten má střeoevropský trh s biotechnologiemi rozvíjet a posunout ho o trochu dál do světové ligy, kterou v tomto oboru hraje Amerika a stále více také Čína.

Zkraje letošního roku oznámili, že vůbec první tuzemský venture kapitálový fond zaměřený na biomedicínu má „nabito“: Life BioCEEd má připraveno půl miliardy korun, na něž se složila dvacítká investorů, většinou bohatých Čechů z kategorie „family office“. Do biomedicíny tak zamíří peníze z movitých rodin podnikatelů, kteří se vyvíjeli na špičku svého oboru. A jak Michal Zahradníček zdůrazňuje, podstatnou roli hraje nejen vidina vysokého zhodnocení (byť jde stále o kategorii rizikového kapitálu), ale i přesvědčení o prospěšnosti.

„Při pravidelných poradách s investory probíráme nejen investice, ale především si zveme odborníky, kteří nám prezentují nejnovější biomedicínské trendy a výsledky výzkumu principů chování lidského organismu,“ říká spoluzakladatel investičního fondu, který se zaměřuje na veškeré medicínské technologie. S jedinou výjimkou, a tou jsou farmaka. „Uvedení léku na trh trvá v průměru 15

let, a navíc je střední Evropa zkrátka příliš malá na to, aby tu někdo vyvinul přelomovou molekulu, z níž vznikne globální produkt v podobě léčiva. Nevěříme, že by farmaka mohla hrát v budoucnosti klíčovou roli ve vyléčení pacientů. Mají příliš mnoho nežádoucích příznaků,“ upozorňuje Michal Zahradníček.

Life BioCEEd má investiční horizont 6-9 let. S tím, že selekce bude masivní. „Na začátku chceme mít asi tisícovku projektů. Zaměřujeme se proto na rané fáze, o startupy většinou nemáme zájem, ty my naopak chceme vytvářet. Osm stovek nápadů z širšího výběru vyřadíme. Dvěma stovkám se chceme věnovat detailně, 20 až 30 z nich dostane velkou investici. A nakonec nám z toho vyjdou dvě, tři firmy, u kterých se trefíme,“ popisuje Michal Zahradníček.

Čistě podle predikcí trh na takové dobré úlovky existuje a stále se rapidně zvětšuje. Celosvětový objem sektoru biotechnolo-

perntní tým, který má know-how na „tahání nápadů ze šuplíků v laboratořích“.

A také se fond s půl miliardou korun kapitálu drží relativně při zemi. „Vedli jsme jednání s Evropským investičním fondem, který měl zájem stát se naším spoluinvestorem. Došli jsme ale k závěru, že spravovat větší balík než 500 milionů korun by nebylo efektivní a nebyli bychom je schopni svědomitě investovat,“ líčí Michal Zahradníček.

Life BioCEEd tak kopíruje trendy rizikového kapitálu v biotechnologiích, kterých si všímají i analytici: po investiční horečce v koronavirové době klesl celkový objem peněz, ale i podpořených firem. Jinými slovy: investoři na podpoře nešetří, jsou ale vybíravější. Nedostatek financí ostatně podle Michala Zahradníčka není tím nejpálčivějším problémem středoevropské vědy. „Stál jsem před třemi lety u zrodu Brno Science Club. Vypsali jsme granty a měli jen dvě podmínky: musí jít o přírodní vědy a badatelé musejí být nějak spojeni s Jižní Moravou. A teprve teď jsme přidělili první podporu, protože se skoro nikdo nepřihlásil,“ líčí. Svědčí to o tom, že buď není dostatek kvalitního výzkumu, anebo je přebytek peněz v systému.

Transfer technologií je národní zájem

Spíše než o peníze by se tak podle něj stát měl postarat o změnu pohledu na vědu a použitelnost jejích výsledků. Jak sám zdůrazňuje, heslo „mozkovny místo montoven“ není vůbec špatné, málokdo z politiků si ale uvědomuje, že za tím stojí celý hodnotový řetězec, jehož začátek podceňují všichni aktéři: vědci, politici a vlastně i široká veřejnost. „Málo se zdůrazňuje, že transfer technologií není jen byznys, ale především národní zájem, směřující k vyšší produktivitě a přidané hodnotě. Společnosti, které dobře zvládají přenos poznatků z vědy do života, mají konkurenční výhodu proti ostatním národům, jsou bohatší, zdravější, odolnější a silnější. V tomto smyslu je zdůrazňování přínosnosti vědy a výzkumu vlastně minimálně stejně důležité jako navyšování rozpočtu na obranu, protože inovace jsou nejúčinnější zbraní,“ dodává spoluzakladatel investičního fondu Life BioCEEd.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<

ILUSTRÁČNÍ FOTO: ISTOCK 2 x



TRH S BIOTECHNOLOGIEMI PODLE REGIONŮ (v mld. USD za rok 2024)

Severní Amerika	610
Evropa	470
Asie a Pacifik	380
Latinská Amerika	140
Afrika a Blízký východ	60
Celkem	1660

Zdroj: Polaris Market Research

gií, z něhož Evropa tvoří necelou třetinu, dosáhl loni podle dat společnosti Polaris Market Research 1,66 bilionu amerických dolarů, do deseti let by se přitom měl až ztrojnásobit. A proč by investoři měli vsadit na střední Evropu a český fond? Jak Michal Zahradníček zdůrazňuje, Life BioCEEd je unikátní v tom, že je na středoevropském trhu první. Nemá tedy zatím konkurenci a může si vybírat z trhu to nejlepší. Navíc za ním stojí prověřený ex-

DNĚPROPETROVSKÁ OBLAST ZŮSTÁVÁ CENTREM PRŮMYSLU, ČEŠI MAJÍ DOBROU STARTOVNÍ POZICI

» Dněpropetrovská oblast, významné průmyslové centrum Ukrajiny, si i během války zachovává klíčový hospodářský potenciál. Díky své infrastruktuře, adaptabilitě a rostoucím potřebám rekonstrukce již nyní vykazuje známky budoucí atraktivní destinace pro zahraniční firmy. Nedávno uzavřená dohoda o spolupráci v odvětví nerostných surovin mezi USA a Ukrajinou, jež může významně ovlivnit i budoucnost Dněpropetrovské oblasti, je dalším argumentem pro zařazení tohoto regionu do hledáčku sledovaných oblastí českého byznysu.

České firmy mají v regionu velmi dobrou startovní pozici. Vzhledem k hluboké československé stopě zanechané v dodávkách technologických celků pro rozsáhlý těžký průmysl je zde Česko stále vnímáno jako evropská strojírenská velmoc. Rovněž současná aktivní přítomnost Česka v Dněpropetrovské oblasti, která je od vypuknutí plnohodnotné ruské invaze regionální prioritou české zahraniční politiky vůči Ukrajině, nemá ve srovnání s aktivitami jiných zemí obdoby. Spolupráce s regionem se neustále prohlubuje, což vytváří pevný základ pro budoucí partnerství v oblasti obnovy a rozvoje. Češi tu jsou prostě vidět a Ukrajinci si toho velmi cení.

Dopady války a adaptace regionu

Dněpropetrovská oblast čelí pravidelným útokům ruských raket a dronů, které cílí na průmyslové objekty, energetickou infrastrukturu a zcela jednoznačně i civilní cíle. Válka přinesla nejen ztráty na životech, ale i rozsáhlé materiální škody a narušení logistiky a výroby. Přes tyto těžkosti oblast prokazuje pozoruhodnou schopnost odolnosti a adaptace. Dvě klíčové metropole regionu, města Dnipro a Krivý Roh, zůstávají

důležitými centry koordinace pomoci a evakuace.

Průmysl pokračuje v omezeném režimu, mnoho podniků však přizpůsobilo výrobu vojenským potřebám a rozšiřuje výrobní kapacity. Orientace na obranu země nastartovala rozvoj širokého spektra technologií, jejichž nositelem je

nově vznikající a dynamicky se rozvíjející místní startupová scéna. Místní IT sektor, který původně poskytoval outsourcingové služby pro zahraniční klientelu, se přeměroval i na podporu domácích projektů – od sledování humanitární pomoci až po vývoj softwaru pro bezpečnostní složky. Univerzity a výzkumná centra spolupracují s místní samosprá-



» Dnipro focen z mostu přes řeku Dněpr. FOTO: LADISLAV HORÁK



» Dnipro v plamenech – snímek z konce letošního března, kdy tam v rámci projektu ekonomické diplomacie přijížděli zástupci českých strojírenských firem.
FOTO: LADISLAV HORÁK

vou i zahraničními partnery na projektech obnovy infrastruktury, zvýšení energetické soběstačnosti a podobně.

Socioekonomicky však region čelí nemalým potížím. Stovky tisíc uprchlíků z Donbasu, Záporožské a Chersonské oblasti zatížily sociální a zdravotnický systém, dochází k výpadkům v dodavatelských řetězcích, odvody do armády trpí zaměstnavatelé, z důvodů bezpečnostních rizik a nejistoty klesají zahraniční i domácí investice. Přes tuto zátěž dokázal region zachovat funkčnost klíčových institucí a zároveň se stal určitou laboratoří pro zavádění nových řešení v oblasti logistiky, výroby či například digitálních služeb.



» Těžební rypadlo, které vyrobila česká firma Unex – těžba titanové rudy v Dněpropetrovské oblasti. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KYJEVĚ

Srdce ukrajinského průmyslu

Dněpropetrovská oblast patří k nejvýznamnějším hospodářským regionům Ukrajiny. Přispívá přibližně dvanácti procenty k hrubému domácímu produktu země a generuje více než patnáct procent národního exportu. Historicky je spojována s těžkým průmyslem, metalurgií, zbrojařskou výrobou a energetikou. Je jedním z hlavních těžebních regionů Ukrajiny především díky těžbě železné rudy. Méně známá, ale z geopolitického hlediska důležitá, je přítomnost výskytů vzácných zemin, titanu, lithia a dalších kritických surovin. Tedy klíčových minerálů, které zajímají USA a které stojí za podpisem takzvané nerostné dohody.

Dnipro, správní centrum Dněpropetrovské oblasti, představuje významnou industriální kapitolu celého postsovětského prostoru. Právě zde byla v roce 1944

né síly. Od začátku plnohodnotné invaze v roce 2022 tato role ještě zesílila.

V bezpečnostně ještě složitější situaci je město Krivý Roh, druhé nejvýznamnější centrum Dněpropetrovské oblasti. Rozložitá metropole s více než 600 tisíci obyvateli se nachází jen přibližně sedmdesát kilometrů od fronty. Díky těžbě železné rudy a hutnímu průmyslu patří k ekonomickým pilířům země. Jako křivý roh město opravdu vypadá. Počítá se mezi nejdelší města Evropy, táhne se od severu na jih podél žíly železné rudy v délce přibližně 130 kilometrů.

Novodobá česká stopa

Na československou a později českou stopu, kdy do Dnipra, Krivého Rohu a dalších měst regionu směřovaly dodávky těžkých strojů, technologií a naši inženýři >



se podíleli na modernizaci tamních hutí i důlních provozů, můžeme do určité míry navázat. Vzhledem ke svému nerostnému bohatství a rozsáhlé infrastruktuře zůstává tento region pro české firmy zajímavým trhem především v oblastech těžkého i lehkého strojírenství, energetiky, modernizace nemocnic či vodohospodářských podniků.

Na tyto oblasti se v posledních dvou letech aktivně zaměřuje i česká ekonomická a rozvojová diplomacie. V našem prioritním regionu realizuje projekty, jejichž

pitné vodě díky kontejnerovým úpravám vody z produkce českých firem Ekosystem a Vodní zdroje Ekomonitor. Možnosti spolupráce mezi českými a ukrajinskými partnery ze sektoru vodního hospodářství se snaží iniciovat i nedávno podepsané memorandum mezi Sdružením oboru vodovodů a kanalizací ČR (SOVAK) a Ukrajinskou asociací podniků vodárenského a kanalizačního hospodářství. Jak potvrdila nedávná mise představitelů ukrajinských vodohospodářských podniků do Česka, velký zájem vyvolaly špičkové systémy inspekce

asistence Ukrajině. Česko je však v regionu viditelné nejen díky tomuto programu. Sounáležitost s těžce zkoušenou zemí, jejíž západní hranice je vzdálená vzdušnou čarou přibližně tři sta kilometrů od našeho území, prokazují mnozí jednotlivci, města, kraje, instituce, organizace i firmy. Zajišťují dodávky humanitární pomoci ve formě potravin, zdravotnického materiálu, dopravních prostředků, dieselagregátů nebo transformátorů.

Obnova už začala

Touto pomocí posilujeme odolnost našeho souseda na východní hranici EU, schopnost čelit bezprecedentní ruské agresi a budujeme partnerství pro stabilizační a rekonstrukční aktivity. Obnova a modernizace infrastruktury regionu již započala – zatím spíše jen ve stabilizační rovině, ať už s pomocí Česka, dalších zahraničních partnerů či čistě realizací investičních plánů místních podniků.

Strojírenské firmy například přecházejí na nové výrobní programy, hodně orientované na obranný průmysl. Těžáři potávaných minerálů postupně nahrazují zastaralé vybavení novými technologiemi. To jsou velmi perspektivní oblasti pro náš byznys, což prokazuje zájem českých producentů o tento region. Za poslední



>> **Kontejnerové úpravní pitné vody, dodávku realizovala společnost Colt CZ Defence Solutions ve spolupráci s dalšími českými firmami. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KYJEVĚ**

naplňování jasně prokazuje české kompetence na rozsáhlém území větším než Morava a situovaném na pomezí frontové linie. Bezpečnostní aspekty jsou v dnešní době klíčové, prohlubující se spolupráce Česka s regionem i v těchto složitých podmínkách však vytváří pevný základ vznikajících partnerství při obnově a rozvoji této klíčové průmyslové oblasti.

Četné podnikatelské a expertní mise navštívily Dněpropetrovskou oblast s cílem prohlubovat stávající či navazovat nová partnerství, a to především v oblastech, které česká diplomacie identifikovala jako nejperspektivnější. Dále se realizují projekty vázaných peněžních darů, které naplňují místní rozvojové potřeby produkce a řešeními českých firem, či projekty Aid for Trade s cílem podpořit ekonomický potenciál regionu.

Desetitisíce obyvatel regionu tak mají neomezený přístup ke kvalitní

kanalizací firmy Zikmund Electronics a mnohá další řešení české provenience. V regionu jsou dále velmi dobře známy kogenerační jednotky výrobců Tedom či Gentec, vodní mikroturbíny firmy Žďas, plynová topidla firmy Karma a další česká produkce pro energetiku a teplárny.

Úroveň zdravotnické péče významně zvýšila moderní zdravotnická technika dodaná firmami Comedeq, BTL zdravotnická technika, Block, Royax a dalšími společnostmi sdruženými v Asociaci výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP) i mimo asociaci. Patří sem například i zmrazovače krevní plazmy od firmy Frigera či modulární stavby využitelné právě i ve zdravotnictví od firmy Promstal Engineering.

Základní rámec těchto aktivit umožňuje český vládní Program humanitární, stabilizační, rekonstrukční a hospodářské





» Firma Comedeq předala vybavení osmi ordinací pro Marganeckou nemocnici.
FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KYJEVĚ

rok proto česká ekonomická diplomacie zorganizovala pro firmy z tohoto sektoru dvě mise do regionu, jejichž součástí byly návštěvy významných podniků a setkání se zástupci potenciálních obchodních partnerů. Tyto mise, organizované jako projekty na podporu ekonomické diplomacie PROPED, umožňují lépe se seznámit s realitou podnikání v regionu, identifikovat obchodní příležitosti, navázat obchodní vazby a celkově zvyšovat konkurenční výhody pro náš byznys.

Česká ekonomická a rozvojová diplomacie, kterou společně realizuje celá síť resortů a organizací, si je velmi dobře vědoma, že k obrovským potřebám

regionu je absolutně klíčové přilákat další zdroje financování, nejen ty české. Probíhají jednání na západní i východní straně glóbu – bilaterálně i multilaterálně, s menšími i většími úspěchy. Největší dosavadní úspěch jsme zaznamenali v Bruselu, kde se nám podařilo získat financování pro Českem předložený zdravotnický program v rámci Nástroje pro Ukrajinu EU. Desítky milionů eur tak budou vyčleněny na modernizaci šesti ukrajinských nemocnic, z nichž dvě jsou v Dněpropetrovské oblasti.

Ze stejného nástroje Evropské komise budou poskytnuty i úvěrové záruky pro projekty realizované českými firmami


z dalších sektorů na Ukrajině. Čeští výrobci zdravotnické techniky mají všechny předpoklady uspět v budoucích tendrech. Z národních i zahraničních zdrojů již realizovali přibližně dvě desítky komplexních projektů v různých místech Ukrajiny, včetně Dnipra a Krivého Rohu. Prokázali znalost místního prostředí, schopnost pracovat ve složitých podmínkách válkou zasažené země, a především vysokou kompetenci při naplňování potřeb ukrajinských nemocnic dodávkou na míru sestavených řešení.

Ale není to jen zdravotnická technika. Čeští výrobci technologií pro velkou i komunální energetiku, pro vodohospodářský sektor či jinou infrastrukturu rovněž prokázali vysokou míru připravenosti realizovat další projekty v regionu. České firmy na Ukrajině odvádějí výbornou práci. Pro řadu z nich to není jen otázka byznysu, ale postoje k válkou zkoušené zemi.

Naděje umírá poslední

Ukrajina je ve válce vyvolané ruskou agresí. Části Dněpropetrovské oblasti jsou téměř na hranici frontové linie. Bezpečnostní hrozby jsou patrné. Pobyt v regionu, ale i v jiných oblastech především východní a jihovýchodní Ukrajiny, nese nemalá rizika. Dněpropetrovská oblast je pro Ukrajinu, současnou i budoucí, naprosto klíčová. Její význam je z řady hledisek, částečně akcentovaných i v tomto článku, nenahraditelný.

Česká přítomnost v regionu má ambice přispět nejen ke stabilizaci regionu, jenž zejména za poslední tři roky války utrpěl obrovské ztráty, ale i být významným partnerem při obnově, rekonstrukci a modernizaci poválečné Dněpropetrovské oblasti. Naše angažovanost v regionu aktuálně výrazně převyšuje aktivity ostatních zemí. České firmy, které jsou dlouhodobě úspěšně zapojené do investičních programů ukrajinských partnerů, však budou čelit ostré konkurenci. Musíme být připraveni. Budoucnost neznáme, naděje na mír či alespoň na brzké příměří máme.

LADISLAV HORÁK,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR v Kyjevě 



» Z loňské návštěvy zástupců českých strojírenských firem u ukrajinského výrobce železničních soukolí. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KYJEVĚ

ČESKÝ BYZNYS V KUVAJTU MÁ ŠIROKÝ ZÁBĚR – AUTA, NEJVĚTŠÍ LUSTR, DEKONTAMINACE I CHYTRÉ BUDOVY

Kuvajt je exportně orientovanou ekonomikou s dominantní závislostí na ropném sektoru. Má výrazně přebytkové saldo obchodní bilance, většinu výrobků dováží a je otevřen celému světu. Země proto nabízí řadu příležitostí v mnoha sektorech, od tradičních až po inovativní. Výhodou je, že české produkty jsou obecně považovány spíše za ty kvalitnější a povědomí o unikátních a inovativních řešeních se v Kuvajtu rychle šíří.

Mezi obory, ve kterých se mohou uplatnit také české firmy, patří energetika, automobilový průmysl, stavebnictví, sklářství a design, zdravotnictví, obranný průmysl i široké spektrum „chytrých technologií“.

Objem vzájemné obchodní výměny mezi Českem a Kuvajtem, jenž byl tažen z 98 procent českým exportem, dosáhl za loňský rok rekordní hodnoty, která poprvé v historii přesáhla 2,5 miliardy korun. Z toho 2,46 miliardy činil český vývoz.

»
Kuvajt skýtá pro český design nevyčerpaný potenciál možností. Křišťálové lustry v hotelu St. Regis. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KUVAJTU

Nový Kuvajt 2035

Cílem vládní strategie – vize Nový Kuvajt 2035 – je diverzifikovat ekonomiku, snížit závislost na ropě a vytvořit ze země významné regionální finanční i obchodní centrum. Má se tak stát díky realizaci řady obřích rozvojových projektů, jako jsou přístav Mubarak Al-Kabeer, severní ekonomická zóna, chytrá města a související infrastruktura, zahájení výstavby železnice nebo dokončení nového letiště. Jelikož Kuvajt není schopen realizaci rozvojových projektů zajistit vlastními kapacitami, otevírají se slibné možnosti pro uplatnění zahraničních firem.

Těžba ropy a export ropných produktů ženou kuvajtskou ekonomiku a přináší 90 % příjmů do státního rozpočtu. Ekonomika však loni zaznamenala pokles vlivem klesajících cen ropy a těžebních omezení v rámci Organizace zemí exportujících ropu OPEC+. Od letošního roku dojde k postupnému nárůstu těžebních kapacit, což má společně s posílením investic do rozvojových projektů a aktivit v neropném sektoru ekonomiku oživit.



» Tržby Škody Auto v Kuvajtu strmě rostou. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KUVAJTU



ském trhu uveden právě v Kuvajtu jako první zemi Blízkého východu nový model Škoda Kodiaq.

Prodej vozů Škoda se po převzetí jejich distribuce rodinou Behbehani v roce 2021 vyšplhal ze 75 kusů na tisícovku ročně. Letos se má prodat zhruba 1100 kusů. Nejoblíbenějším modelem na kuvajtském trhu je právě Kodiaq.



>> **Světelná instalace „The Pearl Dive“ od Lasvitu se nachází v obchodním centru Assima Mall v srdci Kuwait City. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KUVAJTU**

Zásluhy je třeba přičíst bezvadné spolupráci se stakeholdery v odběratelsko-dodavatelském řetězci, vynikající práci českého a regionálního týmu Škody Auto vedeného Lukášem Honzákem, stejně jako skvělému výkonu generálního manažera distribuce Mahera Issy, který si vzal budování značky Škoda v Kuvajtu za své. Od roku 2021 se tak podařilo zvednout prodeje o více než 1300 %.

I přes nepříznivou situaci na straně dodávek – ať již kvůli narušení odběratelsko-dodavatelských řetězců nebo v důsledku problémů s přepravou v době blízkovýchodního konfliktu – se Škoda Auto v Kuvajtu prosadila a obsadila první příčky mezi českými vývozci. Tento úspěch lze považovat za naprosto výjimečný nejen ve srovnání s ostatními zeměmi Zálivu, ale i globálně.

Kuvajťané oceňují český design

Řada úspěchů českých firem, jež se opakovaně uplatňují na kuvajtském trhu, vypovídá nejen o bohaté tradici česko-kuvajtských obchodních vazeb, ale také kulturní relace. Kuvajt skýtá pro český design nevyčerpaný potenciál možností. Movití investoři do místních architektonických skvostů umí ocenit unikátní design a řešení na míru vlastním představám. Česká designová díla jsou v zemi dlouhodobě ceněna pro své výjimečně kvalitní a inovativní zpracování i flexibilitu v uměleckém vyjádření místních specifických kulturních prvků. Pozitivní reference se v Kuvajtu šíří, unikátní umělecká díla se tak vynořují společně s novými jedinečnými stavbami a stávají se perlami této přímořské země.

Pozoruhodná světelná instalace, jež nese příznačný název „The Pearl Dive“ a kterou vytvořila česká sklářská společnost Lasvit, se nachází v moderním obchodním centru Assima Mall v srdci Kuwait City. Toto dynamické světelné dílo vzdává hold bohaté kuvajtské historii a tradici lovu perel, jež připomíná významný aspekt kuvajtského kulturního dědictví v éře „před ropou“. Umělecké dílo „The Pearl Dive“, navržené Kateřinou Handlovou, je podle Guinnessovy knihy rekordů uznáváno za největší lustr svého druhu na světě. Instalace umělecky vyobrazuje tradiční rybářské sítě. Ty jsou protkány osvětlením v uzlicích sítě, která zachycuje plovoucí křišťálové bubliny, perly a rybky v odstínech mořské modře. Umělecké dílo reprezentuje podstatu tradičního kuvajtského námořního, obchodního a rybářského odkazu, jenž zůstává hluboce zakotven v srdci tamní kultury.

Mezi další veřejně přístupná mistrovská díla, navržená, vyrobená a nainstalovaná českou společností Lasvit, se nově zařadily křišťálové lustry v hotelu St. Regis poblíž jedné z dochovaných historických městských bran vedoucích do centra města. Toto umělecké dílo bylo navrženo tak, aby připomínalo kuvajtskou námořní tradici a křivky tradiční lodě „dhow“, jež hrála zásadní roli v zásobování v drsných pouštních podmínkách. V Kuvajtu vyráběné lodě dhow zajišťovaly přístup k životně



>> **Model Kodiaq uvedla Škoda Auto v Kuvajtu jako první zemi Blízkého východu. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KUVAJTU**

Škoda Auto ukazuje cestu

Mezi nejúspěšnější firmy, které měly na rekordním výsledku česko-kuvajtského obchodu lví podíl, se zařadila česká tradiční značka Škoda Auto. V listopadu 2023 byl v Kuvajtu otevřen její nový autosalon, jeden z prvních plně digitalizovaných na světě. Zhruba po roce pak byl vzhledem k mimořádnému úspěchu české automobilky na kuvajt-

důležité pitné vodě, zdrojům obživy, rybám, perlám a dalším komoditám, které se do země dovážely zejména z Indie a dále přepravovaly na sever. Dva lustry společnosti Lasvit byly dokončeny letos v březnu a zdobí luxusní prostory hotelové lobby a baru.

Další křišťálový lustr od české společnosti představující létající ptáky je veřejně přístupný v luxusní zóně nákupního centra The Avenues Mall. Mnoho dalších nádherných děl se pak nachází v soukromých vilách významných kuvajtských obchodnických rodin.

Český lustr v jednom z nejbohatších fondů

Kuwait Investment Authority je nejstarším suverénním státním investičním fondem a jedním z nejbohatších na světě. Hlavním úkolem fondu je spravovat finanční rezervy Kuvajtu plynoucí z ropných příjmů, aby byla zajištěna dlouhodobá prosperita budoucím generacím v éře „po ropě“. V lobby nově postaveného sídla této velkolepé investiční instituce lemuje strop hlavní haly rozsáhlý umělecký lustr inspirovaný mořskými vlnami a perlami, připomínající bohaté námořní dědictví Kuvajtu. Tento lustr vytvořila severočeská společnost Aldit, která designuje a vyrábí jedinečná svítidla na zakázku.

I tento design lustru čerpá inspiraci z tradičních rybářských sítí s křišťálovými perlami a bublinami v barevných odstínech odrážejících mořské vlny. Umělecké dílo nejen zvyšuje estetickou hodnotu a pozitivní vjem při vstupu do prostorné haly kuvajtského fondu, ale rovněž vzdává hold kuvajtskému kulturnímu odkazu.

Češi dekontaminují kuvajtskou poušť

V Kuvajtu pokračují aktivity zaměřené na dekontaminaci ropou znečištěné půdy po irácké invazi na začátku devadesátých let, kdy bylo zapáleno více než 700 vrtů. Jedná se o globálně nejrozsáhlejší ekologickou katastrofu svého druhu. Za účelem nápravy vzniklých škod realizuje kuvajtská strana největší dekontaminační program

na světě, v rámci kterého bylo zadáno již devět velkých sanačních projektů. Cílem každého z nich je dekontaminace asi tří milionů tun zeminy silně znečištěné ropnými látkami. Česká společnost Dekonta se účastní dvou z těchto projektů v jižním Kuvajtu společně s kuvajtskou firmou Al-Sayer/



Češi dekontaminují kuvajtskou poušť.
FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V KUVAJTU

Enshaat – v rámci projektu „SKETR-Zone 3“ jako subdodavatel a v rámci projektu „SKETR II-Zone A“ jako člen sdružení.

Na vysoce konkurenčním trhu se Dekontě povedlo prosadit díky unikátním sanačním technologiím a bohatým zkušenostem s realizací rozsáhlých sanačních projektů v zahraničí. V projektu „SKETR-II-Zone A“, jehož realizace započala vloni a má probíhat do roku 2027, se podařilo dokončit přípravné činnosti, zahájit vlastní dekontaminační práce a vyčistit 0,5 milionu tun zeminy. V rámci projektu „SKETR-Zone 3“, jenž má skončit příští rok, Dekonta s pomocí biotechnologie již úspěšně dekontaminovala 2,5 milionu tun silně znečištěné zeminy. Srovnatelným výsledkem se nemůže pochlubit žádná jiná evropská společnost.

ELKO EP rozvíjí chytrou infrastrukturu

Česká společnost ELKO EP působí v Kuvajtu již řadu let. Ředitelem její kuvajtské pobočky je Mohammad Farhan, který se významně zasadil o rozvoj aktivit této inovativní firmy na trhu. Z úspěšných projektů zmiňuje průlomový projekt House 2035 – dynamický showroom navržený k představení možností chytré správy budov, do nějž byla integrována česká inovativní řešení. Je důležitou platformou pro designéry, developery a nadšence v oblasti smart technologií. Umožňuje jim objevovat budoucnost integrovaných chytrých řešení, jež mají vysoký potenciál uplatnění v rezidenčních projektech.

ELKO EP rovněž mívá na problém s vysokou spotřebou energií v Kuvajtu a nabízí chytrá řešení v energetických úsporách. Mohammad Farhan vzpomíná: „Významným úspěchem byla instalace nízkoenergetických řešení iNELS ve více než 110 pokojích kuvajtského hotelu Al Salhiya Marriott. Podařilo se nejen dosáhnout výrazných úspor ve spotřebě energií, ale také zlepšit zážitek a komfort hostů v automatizovaných pokojích. Díky těmto iniciativám propagujeme udržitelná energetická řešení.“

Ředitel pobočky ELKO EP dodává, že její kuvajtský tým se nyní soustředí na to, aby uvedl na trh vylepšený chytrý sloup „iNELS Smart Array“. Toto pokročilé řešení integruje špičkové nanotechnologie a umělou inteligenci k optimalizaci v městské infrastruktuře, což se týká osvětlení, monitorování kvality vzduchu a řízení spotřeby energie. Chytrý sloup je navržen tak, aby přispěl k vytváření udržitelných a inteligentních měst. Kromě toho česká firma testuje a vylepšuje personalizovaná řešení spínacích obvodů, která umožní správu široké škály aplikací.

ELKO EP je jedním z předních dodavatelů pokročilých technologií nejen v Kuvajtu, ale i v širším regionu. Díky zaměření na inovace, udržitelnost a strategickou spolupráci se podílí na rozvoji chytré infrastruktury, čímž upevňuje dobrou pověst českých inovativních řešení na trhu.

TEREZA VALÁŠKOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Kuvajtu

OBCHODU ZASLÍBENÉ EMIRÁTY SE ZAŘADILY MEZI GLOBÁLNÍ TAHOUNY HIGH-TECH

Spojené arabské emiráty, jedna z ropných monarchií v oblasti Zálivu, jsou třetí největší ekonomikou v celém regionu Blízkého východu a severní Afriky. Od ostatních států sdružených v Radě pro spolupráci v Zálivu (GCC) se však Emiráty odlišují mnohem více diverzifikovanou ekonomikou. Země se v posledních dvou dekádách zbavila závislosti na ropě a zaměřila se na služby s vysokou přidanou hodnotou, high-tech zpracovatelský průmysl a postupný přechod na pokročilou znalostní ekonomiku.

Do budoucnosti orientovaný ekonomický model založený na kombinaci vědecko-technologického pokroku a byznysových inovací je tažen prozíravou vizí emirátských lídrů, kteří pevně drží nastolený směr. Emiráty, a zejména Abú Dhabí, jednoznačně vsadily na umělou inteligenci (AI), do které chtějí v příštích letech investovat stovky miliard dolarů. Vůdčí postavení v AI má umožnit realizaci emirátských ambic v oblasti chytrého průmyslu 5.0 a učinit ze Spojených arabských emirátů (SAE) průmyslový, obchodní a exportní hub pro regiony Blízkého východu, Asie a Afriky.

Globální huby

Emiráty a zejména Dubaj patří již tradičně mezi přední globální obchodní, finanční, logistické a turistické huby, které jsou známé svojí vynikající strategickou geografickou polohou a leteckou i námořní dostupností. Země má však silnou ambici dále upevnit své dominantní postavení a stát se skutečnou regionální průmyslovou velmocí a pokročilou znalostní ekonomikou.

Vláda usiluje o urychlené vybudování domácího strategického high-tech průmyslu a realizuje v praxi koncept

chytrého průmyslu 5.0. Silný boom tak zažívají sektory zpracovatelského průmyslu, jako jsou aerospace a space-tech, defense-tech, clean-tech, agri-tech, med-tech, biotech či farmaceutický průmysl. Cílem vlády šejcha Mohammeda Bin Zayed Al Nahyana je v příštích pěti letech zvýšit podíl průmyslu na HDP z nynějších 17 % na 30 % a zajistit průmyslovou autonomii země. Kromě soběstačnosti emirátská průmyslová strategie „Make it in the Emirates“ usiluje o to, aby se SAE v příští dekádě staly vedoucím regionálním technologickým hubem a exportérem klíčových strategických technologií.



» Emiráty patří mezi přední globální obchodní, finanční, logistické a turistické huby. Na snímku Abú Dhabí. FOTO: ISTOCK

Cíl v AI – zařadit se po bok USA a Číny

SAE mají silnou ambici zařadit se po bok USA a Číny v oblasti umělé inteligence. Vláda v zájmu rychlejšího rozvoje tohoto oboru zřídila samostatné ministerstvo pro AI a vydala ambiciózní národní strategii, která mimo jiné počítá s tím, že do roku 2031 budou hospodářské činnosti založené na AI přispívat 20 % k HDP země.

Smělé vládní strategie realizuje rozsáhlý a diverzifikovaný ekosystém národních „AI šampionů“, jako je G42. Emirátská AI strategie a související plány mimo jiné počítají s akcelеровaným vývojem specializovaných průmyslových a byznysových velkých jazykových modelů (LLMs) a AI

aplikací, plnou integrací umělé inteligence do hlavních byznysových vertikál emirátských konglomerátů a výstavbou gigantických AI datových center ve spolupráci s americkými partnery, zejména společnostmi Microsoft a Nvidia.

Atraktivní destinace pro české inovátory

Emiráty jsou proto jedním z nejzajímavějších míst pro testování nejlepších českých AI startupů a inovativních byznysů. Na to vsadila startupová mise vedená českým vládním zmocněncem pro umělou inteligenci Janem Kavalírkem, která letos v dubnu do SAE přivedla špičkové české medicínské a biotechnologické AI startupy a ukázala, že Česko má pokrokovým Emiráťům co nabídnout. Úspěšní čeští AI inovátoři si tak nyní v SAE mohou sáhnout na investiční a inkubační příležitosti a růstový potenciál, o kterých se jim v Evropě nesnilo.

Mise položila základ pro rozšířenou strategickou spolupráci v oblasti umělé inteligence, která počítá s vytvářením společných platform pro investování, inkubaci startupů a transfer znalostí v této klíčové oblasti mezi oběma zeměmi. Navázané partnerství výhledově počítá i s možností spolupráce ve špičkovém AI výzkumu mezi českými a emirátskými výzkumnými pracovišti a univerzitami.

Vesmírné ambice

Další oblastí, ve které mají SAE velké ambice, jsou průzkum vesmíru a využití vesmírných technologií pro hospodářský a byznysový růst. Emiráty mají na oběžné dráze na dvě desítky satelitů, vlastní velkoryse financovanou vesmírnou agenturu a několik moderních vesmírných výzkumných středisek. Emirátská astronauti se za posledních pět let již dvakrát zúčastnili mise na Mezinárodní vesmírné stanici a SAE se rychle řadí po bok tradičních vesmírných velmocí. Země vyvíjí vesmírné technologie a jejich aplikace a má zájem o akcelerační transfer pokročilých technologií a know-how.

Vzhledem k technologickému profilu Česka je potenciál pro spolupráci v tomto sektoru obrovský. Českému kosmickému průmyslu se v SAE otevírají zajímavé příležitosti při dodávkách komponentů družic a satelitních systémů, pozemních stanic a souvisejících technologií. Velké příležitosti pro české firmy a výzkumné ústavy jsou ale i v oblasti různých datových a souvisejících služeb a partnerství. Dalšími zajímavými oblastmi spolupráce jsou vzdělávání a výzkum, včetně výměny studentů, či spolupráce při monitoringu vesmírného odpadu a podobné vědecké projekty.

Na podzim 2024 podepsaly SAE s Českem memorandum o průmyslové



PPF A EMIRÁTSKÁ E& SPOJILY SÍLY

Česká investiční a holdingová skupina PPF v roce 2024 prodala emirátské společnosti Emirates Telecommunication Group Company (e&) nadpoloviční podíl v bulharském, maďarském, srbském a slovenském telekomunikačním operátorovi. Částka za prodaná aktiva se vyšplhala na 2,15 miliardy eur. Vznikla tak nová joint-venture holdingová společnost e& PPF Telecom, která se chce stát významným hráčem na telekomunikačním trhu ve střední a východní Evropě.

a vědecké spolupráci v oblasti vesmírných technologií, na jehož základě vznikla pracovní skupina, která dále rozpracovává nově vznikající příležitosti spolupráce a propojuje české kosmické firmy s emirátskými partnery. Mezi oblasti, které pracovní skupina řeší, patří například elektrooptická zařízení, konstelace satelitů, lasery s využitím ve vesmíru či poskytování analýz satelitních snímků. Emirátská delegace vedená generálním ředitelem vesmírné agentury SAE se zúčastní podzimní akce Czech Space Week v Praze.



» Generální ředitel vesmírného centra Mohammed Bin Rashid Space Center předává českou vlajku vynesenu do vesmíru emirátským kosmonautem do rukou českého velvyslance Josefa Koutského. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V ABÚ DHABÍ

Lokalizace obranného průmyslu

Stejně jako ve vesmírném průmyslu usilují SAE o další růst a lokalizaci svého obranného průmyslu. Nejde přitom jen o navýšení domácí produkce, ale i o kvalitativní posun směrem k výrobě finálních high-tech obranných systémů, strategických subsystémů a komponentů,



Dubajské muzeum budoucnosti, výstavní prostor pro inovativní a futuristické technologie. FOTO: ISTOCK

snížit závislost na zahraničních dodavatelích a stimulovat ekonomickou diverzifikaci národního hospodářství.

Obranně-průmyslový komplex SAE je založen na několika klíčových organizacích, jako je například EDGE Group či Tawazun Council, které pohání transformaci obranného průmyslu, zaměřují se na pokročilé technologie a výrobu špičkových high-tech obranných systémů – obrněných vozidel, vojenských a námořních dronů, bezpilotních systémů, moderních válečných lodí, raket a munice, technologií kybernetického a elektronického boje či vesmírných technologií.

Tatra Trucks a další české firmy

Emiráty cíleně a ve velkém investují do svého obranného sektoru a skupují nejmodernější obranné technologie a světové firmy, které za nimi stojí, aby co nejvíce urychlily transfer technologií a lokalizaci výroby nejpokročilejších obranných systémů. Technologie



Koncert České filharmonie byl uspořádán letos v dubnu skupinou PPF a e& v Emirates Palace na počest oslavy jejich partnerství a investice e& do evropských aktiv PPF v sektoru telekomunikací. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V ABÚ DHABÍ

SPOLEČNĚ DO AFRIKY

O mimořádném kvalitativním posunu ve vztahu mezi oběma zeměmi svědčí nedávný podpis společného prohlášení o partnerství mezi českým ministerstvem zdravotnictví a ministerstvem zahraničí SAE o realizaci rozvojové spolupráce v Africe v sektoru zdravotnictví. Prohlášení podepsané za českou stranu vicepremiérem Vlastimilem Válkem přinese realizaci konkrétních projektů ve vybraných afrických zemích formou účasti českých firem v emirátských místních projektech. Jedná se zejména o dodávky českého zdravotnického vybavení, techniky a know-how do nemocnic a zdravotnických center. Výhledově bude tato spolupráce na africkém kontinentě rozšířena do dalších sektorů, jako jsou infrastruktura, zemědělství, energetika či vodohospodářství. Toto rodící se partnerství otevírá českým high-tech firmám a know-how českých zdravotnických odborníků dveře ke zcela novým a unikátním příležitostem a zakázkám v Africe i v samotných Emirátech.

a sofistikovanému obrannému výzkumu a vývoji. SAE vyvíjejí obrovské úsilí zaměřené na plošnou masivní integraci systémů AI do obranných platform – mimo jiné ve velkém investují do akvizic zahraničních společností s unikátním know-how v této oblasti. Cílem emirátského úsilí je zvýšit národní bezpečnost,

do Emiratů dodávají i špičkové české firmy. Jako úspěšný příklad lze uvést českou společnost Tatra Trucks, která ve spolupráci s lokálním partnerem v SAE finišuje výrobu vojenských nákladních vozidel postavených na pověstných podvozcích české společnosti z Kopřivnice.

Emiráty patří k tradičním obchodním partnerům Česka. Již nyní jsou SAE z pohledu českého exportu čtvrtou nejvýznamnější destinací v širším regionu Asie a v rámci regionu Blízkého východu a severní Afriky jim patří druhé místo hned za Izraelem. Rostoucí obchodní obrát v loňském roce dosáhl výrazně přes jednu miliardu amerických dolarů a nepochybně se nachází na prorůstové trajektorii.

Vzhledem k rozrůstajícímu se průmyslu a zajímavým dopravním, obchodním a investičním propojením s Afrikou a Asií význam SAE v kontextu mezinárodního obchodu dále poroste. Přispívá k tomu i skutečnost, že se Emiráty vyprofilovaly jako přední světová „convening power“, konferenční velmoc. Pořádají se zde hlavní světové konference typu klimatických summitů a schůzí se zde světoví lídři k významným jednáním. Suverénní investiční fondy jsou bezkonkurenčně největší na světě a navíc se nebojí investovat v zájmu země.

Transfer know-how a lokalizace výroby

Důležitost Spojených arabských emiratů tak lze jen těžko přeceňovat. Čeští exportéři a podnikatelé ostatně již Emiratům dávno přišli „na chuť“ a zemi ve velkém a hojně navštěvují. Úspěšné české firmy potvrzují, že pro úspěch v Emirátech nestačí mít „jen“ špičkový inovativní produkt, ale je zapotřebí se smířit s tím, že sebevědomé SAE požadují splnění určitých podmínek. Může se jednat například o transfer technologií a know-how, či o vytváření takzvané in-country-value (ICV), což v zásadě znamená minimálně částečnou lokální produkci a zaměstnání emirátských pracovníků v dobře placených vedoucích manažerských pozicích.

Na oplátku však Emiráty nabízejí mimořádně lákavé obchodní příležitosti a silný byznysový mindset, kterému je těžké odolat. Zastupitelský úřad ČR v Abú Dhabí proto nemá obavy z toho, že by příliv českých firem a investic do země měl v dalších letech polevovat.

JAKUB JAROŠ,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR v Abú Dhabí <<

SAÚDSKÁ ARÁBIE NENÍ JEN ROPA. ZEMĚ SÁZÍ NA ROZVOJ NOVÝCH ODVĚTVÍ

» Saúdská Arábie hodlá v nejbližších letech více diverzifikovat ekonomiku. Země tak realizuje ambiciózní transformační projekty, které mají přinést snížení závislosti na příjmech z exportu ropy, jejíž prodej v současnosti generuje přes 80 procent veškerých příjmů vlády. Do budoucna arabská monarchie více sází na příjmy z nově se rozvíjejících odvětví ekonomiky, jako jsou cestovní ruch, zábavní průmysl, IT technologie, umělá inteligence či těžký i lehký průmysl.

Království Saúdské Arábie je největším z arabských států Perského zálivu. Země disponuje druhými největšími potvrzenými zásobami ropy na zeměkouli (po Venezuele), které činí 15 % světových zdrojů. Saúdská Arábie je také druhým největším ropným producentem (po USA). Má i mimořádné zásoby zemního plynu (6. místo na světě), jeho těžba ale zatím není příliš extenzivní.

V rámci Organizace zemí exportujících ropu OPEC (a s Ruskem i OPEC+) má Saúdská Arábie dominantní pozici, což reflektuje i výsadní postavení země v mezinárodním systému prodeje ropy.

Vize 2030

Enormní ropné příjmy a v posledních letech i postupující rychlá transformace země přispěly k tomu, že podle Mezinárodního měnového fondu je Saúdská Arábie aktuálně 19. největší ekonomikou světa. Vedení země si však uvědomuje, že závislost na jedné prvotní nezpracované surovině, jejíž cena navíc nemusí být stabilní, je z bezpečnostního i ekonomického hlediska rizikem. V roce 2016 tak byla zveřejněna národní strategie Vize 2030. Osobně ji zaštitil král Salmán, hlavní tvář při její postupné realizaci je pak korunní princ a premiér Mohammed bin Salmán.

Jakkoliv strategie Vize 2030 primárně cílí na diverzifikaci saúdské ekonomiky,



» Vláda v Rijádu (na snímku) do budoucna více sází na příjmy z nově se rozvíjejících odvětví ekonomiky. FOTO: ISTOCK

paralelně dochází i k transformaci a liberalizaci právních, společenských či kulturních poměrů (mimo jiné i v oblasti postavení žen) v donedávna velmi konzervativní zemi. Saúdská populace je velmi mladá (65 % obyvatel je mladších 35 let) a transformační strategie usiluje také o zatraktivnění života v zemi právě pro tuto významnou část obyvatel. Součástí Vize 2030 jsou tak i programy sledující zvýšení kvality vzdělávání, rozvoj moderního zdravotnictví, zapojení žen do pracovního trhu a vytváření nových pracovních míst.

Velký důraz je kladen i na rozvoj turismu. V zemi se nachází dvě nejvýznamnější místa islámského náboženství Mekka a Medína. Saúdská Arábie má také obrovský potenciál k rozvoji cestovního ruchu v oblasti Rudého moře. Země se tak v posledních letech postupně otevírá světu. Od roku 2019 jsou vydávána vstupní víza k turistickým účelům, přičemž proces byl následně zjednodušen až k současnému on-line systému či udělování víz při vstupu do země. Saúdové rychle budují rozsáhlou turistickou infrastrukturu včetně hotelů nebo zábavních center.



» **Modernizace přenosových soustav šesti zemí v oblasti Zálivu a jejich propojení má výraznou českou stopu díky firmě Unicorn. FOTO: ISTOCK**

Modernizace a rozvoj nových odvětví

Pokud jde o ekonomickou transformaci, vládní programy se soustředí na podporu zcela nových odvětví i investice do modernizace a rozvoje již existujících a někdy málo efektivních sektorů. Patří mezi ně těžební průmysl, energetika, u níž je důraz kladen na obnovitelné zdroje, digitální technologie, zemědělství, potravinářství a průmyslová výroba všeho druhu.

Reformy se dále zaměřují na zlepšení pozice a vlivu země v mezinárodním systému, kde Saúdská Arábie hodlá získat statut klíčového aktéra v energetice, logistice a finančnictví, přičemž její ambice nejsou omezeny jen na region Zálivu a Blízkého východu.

Do roku 2030 by oproti roku 2015 měly vzrůst na desetinásobek také saúdské investice v zahraničí. Během návštěvy amerického prezidenta Donalda Trumpa v Rijádu letos v květnu byly oznámeny saúdské investice v USA ve výši 600 miliard amerických dolarů. Saúdský Veřejný investiční fond (PIF) je dnes jedním z největších suverénních fondů světa.

Důležitou součástí Vize 2030 je „saudizace“, tedy zvýšení podílu saúdských občanů v sektorech ekonomiky, které dosud spoléhaly převážně na zaměstnávání zahraničních expertů. Z 35,3 milionu obyvatel země je 56 % Saúdu a 44 % cizinců. Kvalifikovaní cizinci pra-

cují v medicínských oborech, farmacii a též v technologicky náročnějších sektorech. Odvětví těžby ropy zaměstnává téměř výhradně pracovníky z USA, Kanady a Evropy. Další velkou skupinu tvoří nekvalifikovaní zahraniční pracovníci především z Asie a Afriky – řidiči, uklízeči, zdravotní sestry a služební personál saúdských rodin.

Šance pro české firmy

Vzájemná obchodní výměna mezi Českem a Saúdskou Arábií dosáhla loni výše 18,6 miliardy korun. Český vývoz do Saúdské Arábie byl 16,3 miliardy korun, dovoz pak 2,3 miliardy.

Významnými dimenzemi Vize 2030, které mohou zaujmout český byznys, jsou rozvoj zdravotnictví (13 % ročního rozpočtu země) a posilování obranyschopnosti země (20 % ročního rozpočtu), včetně budování domácího obranného průmyslu. Právě v těchto segmentech existuje velký potenciál pro uplatnění českých firem a řada z nich již v Saúdské Arábii působí či se chystá navazovat kontakty účastí v tendrech a přítomností na nejvýznamnějších sektorových veletrzích (Global Health, World Defense Show) – ať už samostatně nebo se státní podporou v rámci projektů ministerstva zahraničí pro podporu ekonomické diplomacie PROPED.

Potenciál pro české firmy leží i v dalších neropných segmentech, například

v energetice, kde bylo úspěšně realizováno propojení páteřních sítí vysokého napětí všech šesti zemí Arabského poloostrova. Softwarové řešení v rámci tohoto projektu zajistila česká firma Unicorn pod hlavičkou saúdské státní organizace GCC Interconnection Authority sídlící v Dammámu, která spravuje společné dohledové centrum. Země Rady pro spolupráci v Zálivu (GCC) jsou vzájemně propojeny pozemním 400kV elektrickým vedením, jen Bahrajn je vzhledem ke své poloze napojen podmořským kabelem. Řešení Unicornu přispělo k výrazné modernizaci přenosové soustavy všech zemí GCC a vybudování moderního dohledového centra umožnilo služby, které jsou již v Evropě obvyklé – vypořádání přeshraničních obchodů s elektrickou energií, vyrovnávání výpadků obnovitelných zdrojů, moderní monitoring a predikci spotřeby elektřiny.

Moderní zemědělství

Mimořádně významným sektorem je z hlediska příležitostí pro české firmy zemědělství, které zaznamenalo navzdory náročným klimatickým podmínkám enormní růst. Saúdská Arábie se snaží o zavedení udržitelných zemědělských postupů a navyšuje financování s cílem podpořit klíčové agrární projekty. Jedná se o iniciativy na podporu udržitelného zemědělství, včetně využívání upravené vody pro zavlažování a přijetí bezpůdních pěstitelských technik.

Moderní zemědělské technologie se rychle šíří a v zemi jsou budovány nové vertikální farmy s cílem zvýšit domácí produkci potravin a snížit závislost na dovozech. Zájem je rovněž o rozvoj biopotravin. Boom zaznamenává i obor krmení pro domácí zvířata. Země významně investuje do nákupů pokročilých technik, jako jsou traktory, stroje na zpracování půdy a setí.

S rostoucí poptávkou po zpracovaných potravinách je zájem o moderní potravinářské technologie, včetně linek na výrobu pečiva a zpracování ovoce. Království realizuje řadu technologicky náročných projektů, které vyžadují specifické know-how (kapková závlaha, netradiční prostředky pro získávání vláhy). Česko má v této oblasti silnou

tradici a nabízí kvalitní produkty, které představilo i na českém stánku na světové výstavě EXPO Dubaj 2020.

Česko láká saúdské turisty

Příležitosti v oblasti příjezdového turismu bonitních návštěvníků ze Saúdské Arábie si uvědomuje agentura CzechTourism, která se letos na jaře v Rijádu podílela na „V4 Roadshow“ – akci zaměřené na propagaci zemí skupiny V4 jako atraktivních turistických destinací. Tato akce navazovala na loňský projekt ekonomické diplomacie PROPED, který byl zaměřený na propojení českých firem v oblasti turismu se špičkovými tour operátory, kteří působí na saúdském trhu. Při neexistenci stálého přímého leteckého spojení mezi oběma zeměmi jsou prozatím alespoň v letní sezóně turistické a podnikatelské cesty podpořeny pravidelnými lety Rijád-Praha společnosti Flynas.

Nezanedbatelnou část českého vývozu do Saúdské Arábie představují i osobní vozy a autodíly. Firma Škoda Auto



» Zemědělství zaznamenává navzdory náročným klimatickým podmínkám enormní růst, Saúdská Arábie zavádí moderní technologie a postupy. FOTO: ISTOCK

českých, například v oblastech inženýringu, dodávek technického zařízení budov a hotelové výbavy (sklo i další nezbytné vybavení hotelů).

Sektorové veletrhy

K navázání kontaktů s potenciálními partnery a zákazníky může dobře posloužit účast na některém z významných sektorových veletrhů (uvádíme informace z posledních ročníků těchto veletrhů):



EKONOMIKA SAÚDSKÉ ARÁBIE

Meziroční srovnání

Vývoj HDP (predikce 2025)	+ 3,4%
Vývoj spotřebitelských cen (květen 2025)	+ 2,2%
Další údaje	
Míra nezaměstnanosti (4. čtvrtletí 2024)	3,5%
Bilance běžného účtu platební bilance vůči HDP (predikce 2025)	-3,0%
Saldo veřejných rozpočtů vůči HDP (predikce 2025)	- 4,0%

Zdroj: The Economist, Economist Intelligence Unit, Haver Analytics

zatím v Saúdské Arábii přítomna není, a to i přes úspěšné působení v Kuvajtu, Bahrajnu a Ománu.

Saúdská Arábie má s narůstající ekonomickou silou i stále větší ambice na poli zahraniční politiky, kde se angažuje při řešení krizí v rámci širšího regionu i globálně. Zvýšit prestiž země má i organizace významných akcí, jako jsou Asijské zimní hry 2029, světová výstava EXPO 2030 či fotbalové mistrovství světa v roce 2034. V souvislosti s přípravou těchto akcí a budováním potřebné ubytovací infrastruktury se pak otevírají další příležitosti pro zapojení zahraničních firem, včetně těch

» **Saudi Build** – stavební materiály, technologie a technická zařízení budov. Účast 600 vystavovatelů ze 30 zemí, přes 100 tisíc návštěvníků. Na posledním ročníku měly české firmy tři samostatné stánky, samostatně se prezentovala agentura CzechTrade.

» **Saudi Rail** – kolejová doprava, příslušenství, drážní řešení. Účast 200 vystavovatelů ze 20 zemí, přes 50 tisíc návštěvníků. České firmy měly na veletrhu dva samostatné stánky a vlastní prezentaci měla agentura CzechTrade.

» **Intersec** – vnitřní bezpečnost, IT, kamerové systémy, identifikace. Účast 310 vystavovatelů, 23 tisíc návštěvníků. Akce se zúčastnilo sedm českých firem a představitelé Asociace bezpečnostních služeb a Asociace technických bezpečnostních služeb. Český stánek byl pořadatelem oceněn jako vůbec nejlepší prezentace.

» **Future Minerals Forum** – vyhledávání ložisek vzácných kovů a minerálů a jejich těžba. V Saúdské Arábii jsou ložiska zlata, uranu, titanu, lithia, gallia, beryllia, zirkonia, apatitu, sádrovce, scandia, germania, yttria či lanthanu.

» **LEAP** – umělá inteligence, herní technologie. Účast přes 1 800 firem a 200 startupů, přes 245 tisíc návštěvníků. Zájem českých firem o účast podnítilo ministerstvo zahraničí již při konání každoročního českého veletrhu Czech Space a následným seminářem Space2Business.

» **Saudi Agriculture** – zemědělská technika a technologie (traktory, stroje na zpracování půdy a setí).

» **Saudi Print & Pack** – potravinářské technologie.

V případě zájmu o asistenci při zahájení aktivit na saúdském trhu, prověření partnerů, konzultace místních podmínek, právního prostředí nebo bariér vstupu na trh mohou české firmy oslovit místní kancelář agentury CzechTrade nebo obchodně-ekonomický úsek Velvyslanectví ČR v Rijádu.

JAN KOUŘIL,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR v Rijádu <<

COMEDEQ

MEDICAL EQUIPMENT COMPANY

FUTURE OF HEALTHCARE PROJECTS

TURN-KEY HEALTHCARE PROJECT



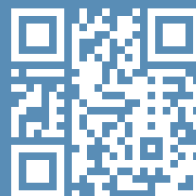
PRIMARY HEALTHCARE IN CLINICS



SPECIALIZED MEDICAL FACILITIES IN HOSPITALS



MOBILE MEDICAL UNITS



www.comedeq.com



Experti na cizí měny



Nejlepší podmínky
pro malé a střední firmy



Skvělé kurzy pro směnu
27 světových měn



Ochrana před kurzovým
rizikem



Rychlé platby a multiměnový
účet zdarma

Kontaktujte nás



800 311 010
info@citfin.cz
citfin.cz