

Rozhovor: K. Hejč
Vy máte hodinky, my máme čas, říkají Afričané

Zkušenost
Česká technika má na africkém trhu dobrý zvuk

Téma
Trend biopotravin je šance pro české agrostrojaře

Červen 2017

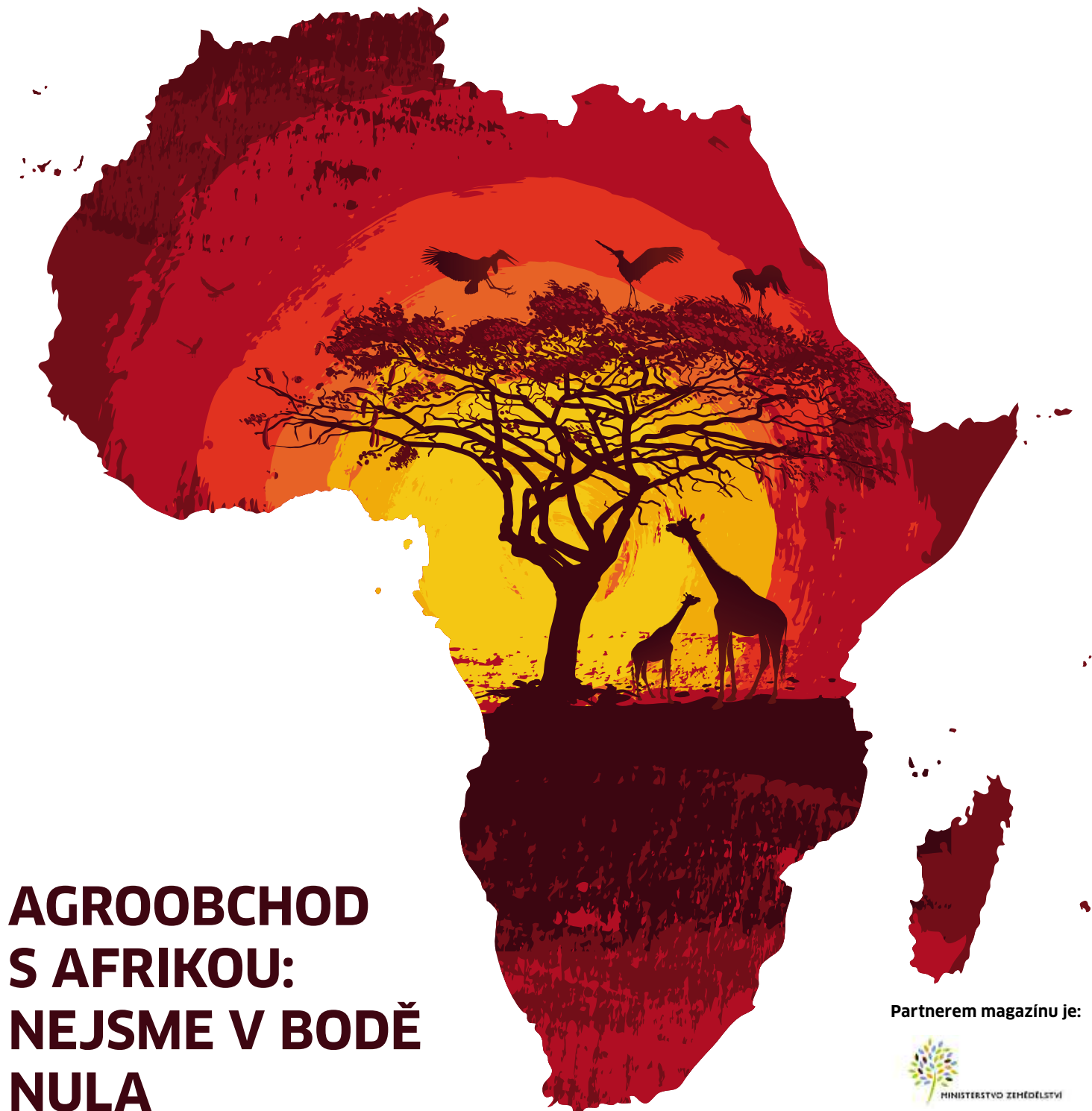
číslo 03

AGRO EXPORT

VÝVOZ

ZEMĚDĚLSTVÍ

DIPLOMACIE



**AGROOBCHOD
S AFRIKOU:
NEJSME V BODĚ
NULA**

Partnerem magazínu je:



ekonom

Nenechte si o dovolené
uletět důležité informace



**Čtěte týdeník Ekonom na vašem
tabletu, telefonu nebo počítači
jen za 129 Kč na měsíc**

Objednejte si digitální předplatné za speciální letní cenu
na ekonom.cz/leto

Platnost nabídky je do 31. 8. 2017

Obsah:



14

Téma I

Agroobchod s Afrikou: Nejsme v bodu nula

4

Rozhovor s K. Hejčem

Vy máte hodinky, my máme čas, říkají Afričané

8

Zkušenost – JK Machinery

Firma podporovaná státem je pro obchodního partnera důvěryhodnější

12

Zkušenost – Zetor

Zetor je synonymem pro traktor, což ukazuje sílu značky v zahraničí

14

Zkušenost

Česká technika má na africkém trhu dobrý zvuk

17

Informační servis

Krátké zprávy ze světa: Bělorusko, Rusko, Čína, Saúdská Arábie, Srbsko, Chorvatsko

18

Téma II

Trend biopotravin je šancí pro české výrobce strojů a technologií

20

Informační servis

Program rozvojové spolupráce pro soukromý sektor – Program B2B ČRA

22

Incomingové mise

Za novými obchodními partnery není nutné hned cestovat. Přijedou i do Česka

24

Rozhovor s M. Tlapou

Afrika je složitá, ale když firmy mají tah na branku, dokážou tam uspět

26

Úhel pohledu

Program B2B přinesl do Etiopie inovace

28

ČR se po 24 letech vrací do Zambie

Příležitosti pro české firmy ve Rwandě

Angola a Mosambik se snaží o renesanci svého zemědělství. A to je šance pro nás

Informační servisKalendář akcí
Důležité kontakty pro české vývozce

32



20



26

Marian Jurečka

ministr zemědělství



Vážení čtenáři, vývoz do zahraničí může být pro podnikání přínosem. A české společnosti orientované na domácí trhy by to měly vzít v potaz. Z globálního průzkumu společnosti Regus, kterého se zúčastnilo více než 12 tisíc společností, vyplývá, že české společnosti působící na mezinárodních trzích vykazují lepší výsledky (trendy příjmu, zisku) než společnosti zaměřující se pouze na domácí trhy. Pokud chce česká firma růst díky vývozu, nebude to dlouhodobě možné směrováním produkce na jednotný trh Evropské unie. Podle odhadů Mezinárodního měnového fondu totiž eurozóna v letošním roce poroste o 1,6 procenta a v následujících letech se očekává další zpomalení. Je nezbytné zajímat se o nové trhy ve třetích zemích.

Česká republika je při vývozu zboží z 83,4 procenta závislá na zemích EU. V případě agrárního vývozu jde dokonce o 92 procent českého exportu. Náš vývoz se zvyšuje na Slovensko, do Británie, Maďarska, Rumunska. Pořadí našich největších exportních partnerů, tedy Německa, Slovenska a Polska, se nemění. Nelze však mluvit pouze o rostoucí závislosti na vývozu do EU, dochází k velkému množství reexportů do třetích zemí.

Jako ministr zemědělství se snažím podporovat vstup českých firem, podnikatelů a institucí na zahraniční trh a zprostředkovávat jim potřebné kontakty. Proto mě na pracovních cestách do zahraničí většinou doprovázejí podnikatelské mise. Jsou v nich především zástupci z oboru zemědělství, potravinářství či z podniků zabývajících se technologiemi pro potravinářský průmysl.

S těmito misemi jsem byl několikrát i v Africe, protože jsem přesvědčen, že nové trhy jsou v afrických státech reálné. Průměrný růst ekonomik subsaharské Afriky se v roce 2017 odhaduje na 2,7 procenta a v dalších letech se předpokládá jeho další zrychlení. Růst táhne domácí poptávka a investice do infrastruktury. Přitom poptávka není jen po technologiích. Řada trhů, například v Nigérii, kde jsme s podnikateli také byli, je vysoce závislá na dovozu potravin i spotřebního zboží.

TIRÁŽ

Agro Export: příloha Hospodářských novin – vydavatelství Economia, a.s.
Magazín vznikl ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství ČR.

Ředitel speciálních projektů: Petr Orálek **Vedoucí přílohy:** Martin Knížek **Editoři:** Marek Bičík, Martin Knížek

Foto: Reuters, Shutterstock, archiv HN, Hamé, EGAP, archiv Českého svazu chovatelů masného skotu, archiv Českého svazu holštýnského skotu, NuernbergMesse / Thomas Geiger, ČTK

Grafická úprava: Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Albert Bartoš, Michal Vocel

Inzerce: inzerce.hn@economia.cz **Tisk:** EUROPRINT **Samostatně neprodejné**

Agroobchod s Afrikou: nejsme v bodu nula

Otevírání dvířek pro agrární zahraniční obchod je proces více strategický než ekonomický. Bylo by optimální, pokud by obchodní výměna probíhala oboustranně a oboustranně se i dařila.

Petr Havel

autor je spolupracovníkem redakce HN

autori@economia.cz

Pokud bude Evropa, včetně České republiky, systémově pomáhat africkým zemím v budování jejich soběstačnosti v produkci potravin a v budování základní infrastruktury, sníží se riziko migrace obyvatel Afriky do Evropy. Také tak lze vnímat důvody, proč se s africkými zeměmi vyplatí rozvíjet obchodní spolupráci.

Aktuální situace

V současné době tvoří agroobchod naší země s Afrikou naprosto zanedbatelný objem, a pokud by se z něj ještě vyjmula Jihoafrická republika, osciloval by podíl naší obchodní výměny s africkými zeměmi na celkovém obchodu v řádu desetin procenta. Aktuálně tvoří agroexport do celé Afriky jen 0,3 procenta a import z Afriky k nám něco přes jedno procento z veškerého agrárního obchodu.

Přes dvě třetiny našeho vývozu navíc směřuje pouze do dvou zemí – Egypta a zmiňované Jihoafrické republiky, dovoz z Afriky je o něco strukturovanější, i tak je ale počet zemí, u nichž import z nich stojí za zmínku, nevelký – v zásadě jde o Maroko, Jihoafrickou republiku, Kamerun, Etiopii a opět Egypt.

V posledních pěti letech se nicméně objem agroobchodu s africkými zeměmi mírně zvyšuje – v loňském roce dosáhl objemu dovozu 3,2 miliardy korun oproti dvěma miliardám v roce 2012, ještě o něco více roste objem exportů do Afriky – v roce 2016 dosáhl 615 milionů korun oproti 375 milionům v roce 2012. Celkově by se ale chtělo říci: Nic moc.

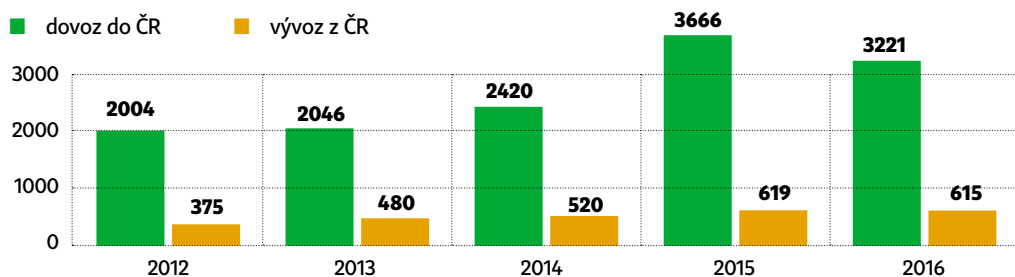
Perspektivní světadíl

Na druhou stranu lze ale africký kontinent označit za „poslední neohlodanou kost“ ze všech světadílů, kde lze díky vysokému počtu potenciálních příjemců jakéhokoli zboží vzhledem ke značnému počtu lidí dělat obchodní byznys. To již před několika desítkami let pochopili Číňané, kteří v některých částech Afriky skoupili tamní půdu s cílem vyprodukovat na ní s nízkými náklady na tamní pracovní sílu část surovinových zdrojů pro svou zemi.

Evropa v tomto směru v první fázi poněkud zaspala, v současné době se ale do Afriky hrnou investoři, vytváří se projekty a domlouvají se finanční garance. Aktivní je v tom

Český agrární obchod s Afrikou

Agrární obchod ČR ze zeměmi Afriky (údaje v mil. Kč)



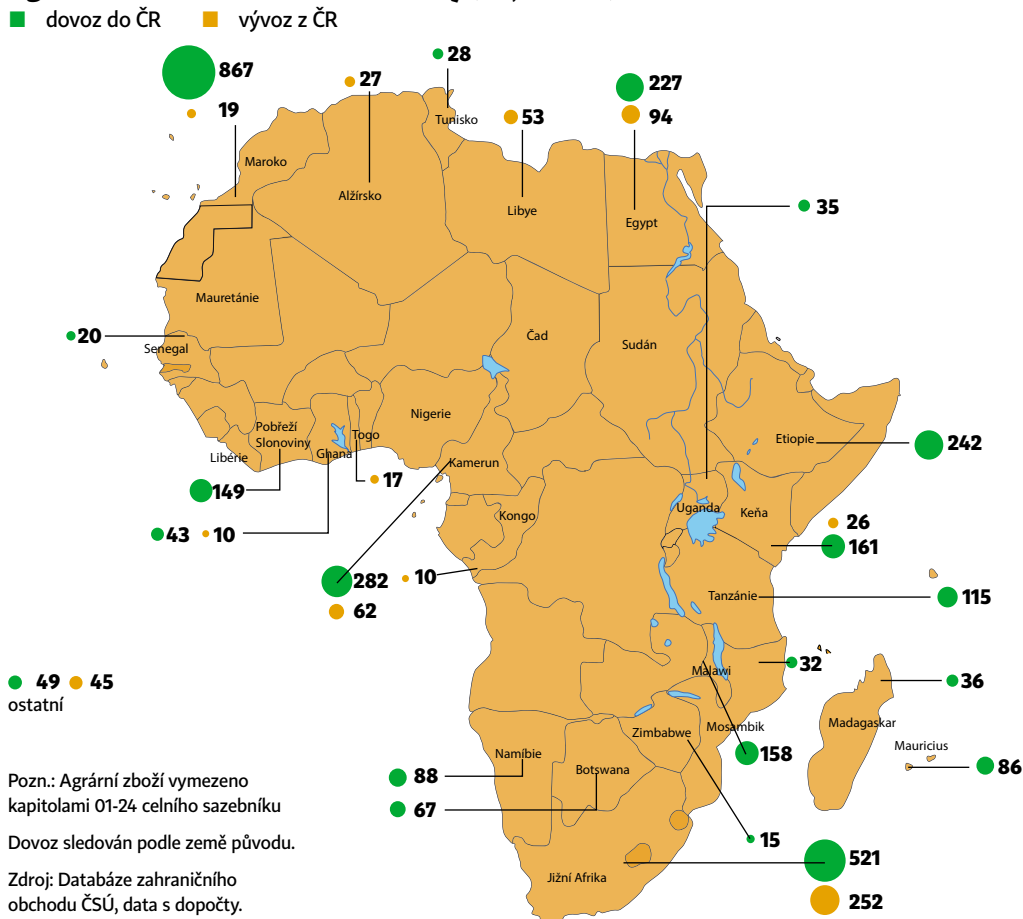
1,4 %

Podíl Afriky na celk. agr. dovozu ČR v roce 2016

0,3 %

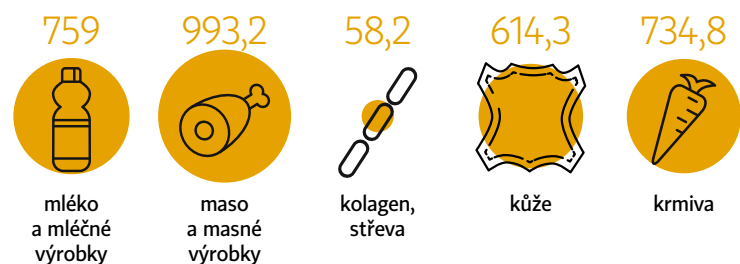
Podíl Afriky na celk. agr. vývozu ČR v roce 2016

Agrární obchod ČR ze zeměmi Afriky (údaje v mil. Kč)



Agrární obchod ČR ze zeměmi Afriky (v roce 2016, v tunách)

Celkem



Celkem (v kusech)



skot	812,0	Libye
jednodenní kuřata	6640	Keňa 5080, Ghana 3790, Uganda 2400, Etiopie
inseminační dávky skotu	6542	Zambie
mléko a mléčné výrobky (v tunách)	759,0	Libye 344,2, Nigérie 184, Kamerun 50, P. slonoviny 47,6, Gambie 24,9, ostatní 108,3
maso a masné výrobky	993,2	Gabon 499,6, P. slonoviny 326,6, Kongo 142, Libérie 25
kolagen, střeva	58,2	Jihoafrická republika 52,9, Kambodža 2,3, Egypt 1,7, Ostatní 1,3
kůže	614,3	Togo
krmiva	734,8	Jihoafrická republika 394,5, Egypt 275,4, Tunisko 21,7, ostatní 43,2

i Česká republika, jen před několika dny například podepsala spolupráci s Angolskou státní bankou Banco de Desenvolvimento de Angola naše Česká exportní banka. Jednou z prvních exportních aktivit mají být pivovarské technologie, obě strany si ale slibují i nárůst obchodů v oblasti zemědělství a export naší zemědělské techniky.

To, že by Afrika mohla být pro ČR „stále významnějším obchodním partnerem“, konstatoval i ministr zahraničí Lubomír Zaorálek, v řadě zemí se konkrétně angažuje i ministerstvo zemědělství, například v Zambii.

Rizika a historie

Desítky let byla hlavně v Evropě řada afrických zemí považována kvůli tamní nestabilní politické situaci za rizikové a pro některé z nich to platí i do současné doby.

Například takové světové ceny kakaa se ještě před několika lety odvíjely více od toho, jaká byla politická situace v Pobřeží slonoviny, než jaká byla aktuální produkce komodity v této zemi.

Riziko nenadálých převratů nebo turbulentních politických rozhodnutí odrazuje část investorů i dnes, letitá humanitární pomoc směřující v nedávné minulosti do různých afrických regionů a s tím spojená osvěta v základních zemědělských dovednostech ale přece jen vedla k částečnému zklidnění situace. Nehledě na to, že pro rostoucí africkou populaci a její politické vůdce je stále důležitější výzvou zajistit obyvatelstvu alespoň primární zdroje vody a stravy.

V tom mají určitou výhodu země, které měly v minulosti na africkém kontinentu své kolonie. Modelovým příkladem je značná

Africký kontinent lze označit za „poslední neohlodanou kost“ ze všech světadílů, kde lze díky vysokému počtu potenciálních příjemců jakéhokoli zboží dělat obchodní byznys.

část severu Afriky a stále přetrvávající vliv Francie, projevující se mimo jiné v tom, že v těchto zemích se jezdí především francouzskými automobily.

Naše země sice žádné kolonie ani v Africe, ani jinde neměla, ale své stopy, na které lze navazovat, v historii kontinentu také otiskla. Všeobecně známá je především propagační tour našich cestovatelů Hanzelky a Zikmunda, stále ne zcela doceněnou know-how investicí ale byla také strategie předlistopadového režimu, který v rámci souboje o strategické rozčlenění světa nechal na našich školách vystudovat řadu afrických studentů, z nichž mnozí jsou dnes v pozicích vlivných manažerů v afrických zemích. Opomenout nelze ani superpozitivní image českých egyptologů, už proto, že právě Egypt může být v řadě případů vstupní branou do černého světadílu.

S čím a s kým lze obchodovat

Mezi zájmovými teritorii pro agroobchod jsou ale také další země, například Etiopie, Nigérie, Senegal nebo Zambie. Jak přitom vyplývá z rešerší potenciálu obchodní výměny s uvedenými státy, se všemi má ČR negativní obchodní bilanci, byť obvykle v řádech milionů korun, s výjimkou Etiopie, odkud dovážíme nejvíce zboží, a kde tak dosáhlo v loňském roce záporné saldo 237 milionů korun.

Všechny uvedené země ale zároveň deklarují požadavek importovat pro svou potřebu z pohledu ČR docela strategické komodity, jako je mléko či hovězí maso, i celou škálu finálních potravinářských výrobků.

Konkurence pro naše exportéry z jiných zemí je ale značná. Přestože většina afrických zemí patří mezi ty, kam lze vyvážet finální →

výrobky i suroviny, je tak pro ČR spíše stěžejní soustředit se při exportech na techniku a technologie, což v praxi znamená především vyvázet různé typy zemědělské techniky.

Například Zetor už navázal spolupráci se společností Agriserve Agro a hodlá vyvázet svou produkci právě do Zambie, přičemž má jít o stroje o výkonu od 100 do 150 koní včetně náhradních dílů. První traktory už v Zambii jsou, na ně by mohla navázat i k traktorům doprovodná mechanizace.

To platí také obecně pro potravinářské technologie, například pro již zmiňovaná zařízení pivovarů. Stejně jako v jiných případech obchodů s třetími zeměmi, tedy státy, které stojí mimo jednotný celní a obchodní prostor EU, je nutné i obchod s africkými státy stavět na bilaterálních dohodách.

Pokud by se vše dařilo, může z toho mít naše země ve finále dosud neobvyklý profit – totiž dodávky některých exotických surovin typu káva nebo kakao „napřímo“, bez mezistátních prostředníků, a tedy levněji, což by v některých případech zvýšilo konkurenceschopnost tuzemských výrobců potravin.

Značná část přímých dodávek by navíc nemusela být v rámci globální pomoci nejchudším zemím zatížena cly, neboť ta jsou jako nástroj podpory chudých zemí ze strany zemí vyspělých chudým a nejchudším odpuštěna.

Specifika živočišné produkce

V současné době je možné z naší země vyvázet do některých afrických zemí komodity na základě oboustranně odsouhlasených veterinárních osvědčení potvrzených Státní veterinární správou ČR (SVS). Nejvíce takových

osvědčení je aktuálně vydáno pro Alžírsko (plemenný skot, užitkový skot, krmivo pro ryby a mléko a mléčné výrobky) a Tunisko (sperma býků a krmivo pro rybičky), pro další čtyři africké země existují veterinární osvědčení pro vývoz jatečného skotu (Libye), koňovitých (Maroko), krmiva pro zvířata v zájmových chovech (Jihoafrická republika) a sperma býků (Burundy).

Reálně se v posledních dvou letech do Afriky vyváželo maso a masné výrobky, mléko, krmiva, jednodenní kuřata a do Nigérie násadová vejce – vše ale zatím v zanedbatelném množství. I tak loni meziročně export masných výrobků i mléka mírně poklesl, naopak o více než polovinu vzrostl vývoz krmiv.

Obecně přitom platí, že veterinární podmínky dovozu si stanovuje země dovozu, poté vydává SVS příslušnému vývozci certifikát, který před exportem každé zásilky vydává a potvrzuje po provedené veterinární kontrole úřední veterinární lékař SVS. Tak či tak, zrovna v živočišných produktech by se naši zemi oživení obchodu a posílení exportu do nových teritorií náramně hodilo.

Další resortní možnosti – vodní hospodářství

Snad nejčastějším slovním spojením, které člověka napadne v souvislosti s Afrikou, je nedostatek vody. Je proto tak trochu s podivem, že dosud nebyly na zahraniční podnikatelské mise do Afriky zvány tuzemské vodohospodářské společnosti, ačkoli patří ve svém oboru ke světové špičce. Což dokazuje řada srovnávacích studií o úrovni a výsledcích tohoto oboru v oblasti zajištění, distribuce i čištění vody.

Také českoslovenští hydrogeologové mají v mnoha afrických zemích skvělou image a zanechali po sobě mnoho významných a strategických děl a aktivit.

Jak přitom upozorňuje vodohospodářský „světoběžník“ a současný předseda představenstva Sdružení oboru vodovodů a kanalizací ČR František Barák, například takové stále platné geologické a geodetické mapy celé oblasti Súdánu jsou dílem našich lidí, v Libyi zase čeští hydrogeologové realizovali jeden z největších světových projektů vrtání studní, v Alžírsku pak postavili několik významných přehrad.

Na co navazovat je i v zemích zvýšeného zájmu ministerstva zemědělství – například v Nigérii a Zambii, kde byl našimi odborníky v minulosti prováděn rozsáhlý průzkum pro budování zdrojů vody prostřednictvím studní.

Respektovat místní kulturu

Nejen pro vodohospodářství, ale i pro veškerý obchodní a podnikatelský byznys a nejen v Africe platí, že jednou z podmínek především dlouhodobého úspěchu je pochopit a respektovat místní historické zvyklosti a tradice.

Nejdůležitější pomocí pro místní v oblasti vodohospodářství je tak podle Baráka poradenství, jak nakládat s vodou za situace, kdy celá oblast subsaharské Afriky trpí nevyrovnaností vláhové bilance, kdy – modelově řečeno – půl roku prší a půl roku je sucho.

Ne vždy je přitom řešením dopravit vodu do každé vesnice – každodenní putování místních žen za vodou, byť jde o fyzicky náročný výkon, je totiž také společenskou tradicí – u zdroje vody si ženy vyměňují zboží, informace a prostě se setkávají, což je



Naše země sice žádné kolonie ani v Africe, ani jinde neměla, ale své stopy, na které lze navazovat, v historii kontinentu také otiskla. Všeobecně známá je především propagační tour našich cestovatelů Hanzelky a Zikmunda. FOTO: ARCHIV HN



Každodenní putování místních žen za vodou, byť jde o fyzicky náročný výkon, je také společenskou tradicí – u zdroje vody si ženy vyměňují zboží, informace a prostě se potkávají. FOTO: SHUTTERSTOCK

v nadsázce obdoba našich vesnických hospod a obecně společenských center.

Strategie do budoucnosti

Jak již bylo řečeno na začátku, otevírání dvířek pro agrární zahraniční obchod je proces více strategický než ekonomický. Samozřejmě by bylo optimální, pokud by obchodní výměna probíhala oboustranně a oboustranně výhodně se i dařila. Aktuálně je ale především důležité, aby se Evropa, včetně ČR, nějakým způsobem podílela na zlepšení sociální, a to znamená hlavně potravní situace v chudé Africe, a to ve vlastním zájmu.

Již léta se doslova na globální úrovni diskutuje, zdali je doposud volená taktika humanitárních pomoci správná, a stále více převažují hlasy, že rozdáváním potravin a léků, navíc za situace, kdy taková pomoc často nekončí u těch, kteří jí nejvíce potřebují, se problém Afriky nevyřeší.

Vzhledem k tomu, že „zoufalí lidé dělají zoufalé věci“, je tak přímá pomoc prostřednictvím dovozů potravin a techniky a technologií do Afriky podstatně lepší a je nepochybně také prevencí možných dalších neočekávaných migračních vln Afričanů do Evropy. Je dobře, je-li ČR u toho, a to v jakékoli významné nebo méně významné roli.

Inzerce

Za čtvrtstoletí jsme pojistili
export za více než 800 mld. Kč



Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

HN051996

Vy máte hodinky, my máme čas, říkají Afričané

České firmy zatím potenciál afrického trhu moc nevyužívají. Důvodem je neobjektivní negativní mediální obraz Afriky, nízká výrobní kapacita českých firem a také jejich neochota vyjít africkým partnerům vstříc zaváděcími cenami.

Ivana Gračková

ivana.grackova@economia.cz

Karel Hejč

velvyslanec ČR v Etiopii

Je absolventem Právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně a postgraduálního studia na Danish Centre for Human Rights v Kodani v Dánsku. Ovládá angličtinu, francouzštinu, němčinu a ruštinu, jazyky studoval v České republice a ve Švýcarsku.

Svou profesní kariéru začínal rok před sametovou revolucí v jednom z center disentu v Moravské galerii v Brně, kde se spolupodílel na přípravě výstav.

V roce 1993 nastoupil na Ministerstvo zahraničních věcí ČR a postupně tam vystřídal různé pozice, mj. působil jako ředitel odboru lidských práv, v letech 2005 a 2009 byl prvním tajemníkem na Velvyslanectví České republiky v Kanadě.

Od června 2014 je velvyslancem České republiky v Etiopii s příakreditací pro Komorský svaz, Džibutsko, Jižní Súdán, Seychely a Somálsko, je zvláštním představitelem České republiky při Africké unii a při Hospodářské komisi OSN pro Afriku.

Třetím rokem zastává funkci velvyslance v Etiopii Karel Hejč. Je přesvědčen, že čeští exportéři zatím možnosti afrického trhu zcela nevyužívají. Míč je na naší straně, tvrdí rozhodně velvyslanec.

Mají čeští vývozců zemědělských a potravinářských produktů šanci uplatnit se na etiopském, potažmo na širším africkém trhu?

Šance tu je, i když možná už ne na dlouho. Mnohé africké země, Etiopii nevyjímaje, mají totiž obrovský zájem být ve výrobě a zpracování potravin zcela soběstačné. Cesta k této soběstačnosti bude samozřejmě ještě dlouhá, nicméně je zcela jednoznačně vytyčená národními politikami i celkovou filozofií Africké unie a Hospodářské komise OSN pro Afriku. Tento trend exponenciálně roste. Než se tak stane, mají čeští exportéři šanci uplatnit se například s kvalitními trvanlivými potravinami.

Využívají čeští exportéři potenciál afrického trhu dostatečně, nebo z něj mají zbytečné obavy?

Existují samozřejmě výjimky, ale obecně vzato české firmy potenciál afrického trhu nevyužívají. A je to škoda. Nabízí se ale otázka, zda je vždy brzdí jen pouhé obavy. Podle mě jde spíše o kombinaci řady důvodů – a strach z neznámého je jen jedním z nich.

Výrazně neobjektivní negativní mediální obraz Afriky tvořený zprávami o přírodních katastrofách či bezpečnostní situaci čilejšímu vzájemnému obchodu také nepřispívá. Často také slyším o nízké výrobní kapacitě českých firem, která není schopna uspokojit objem africké poptávky.

A konečně, české firmy nejsou moc ochotny vyjít africkým partnerům vstříc zaváděcími cenami, které by je ovšem na africkém trhu „zaháčkovaly“. Jakmile by si totiž afričtí partneři mohli českou kvalitu vyzkoušet na vlastní kůži, pochopili by, že cena, která se jim původně zdála příliš vysoká, je vlastně velmi výhodná.

Můžete uvést nějaké příklady úspěšného vstupu české firmy na africký trh z posledních let?

V Africe jsme úspěšní v segmentu, u kterého se to dá očekávat. V 80. a 90. letech minulého století jsme například v Etiopii postavili dva pivovary. Zatímco je etiopská vláda odprodávala nizozemskému Heinekenu, Češi už stavěli pivovar třetí, pro změnu ve spolupráci s etiopským většinovým investorem. Tyhle úspěšné vstupy českého pivovarnictví na africký trh jsou ovšem důsledkem zájmu samotných českých firem, tedy konkrétně jejich managementů. Ve finále jsou založeny na nadšení jednotlivců pro Afriku se vším všudy.

Nikdo netvrdí, že dělat byznys v Africe je jednoduché. Kdo ale chce, cestu si najde. Já osobně jsem přesvědčený, že obrovský a dosud nevyužitý potenciál je v Etiopii například v chovu ryb, a tedy v rybníkářství, ve kterém máme staletou tradici a zcela jedinečné zkušenosti. Zájem firem o tento obor se však snažíme vyvolat zatím bezúspěšně.

Co tvoří hlavní bariéry vývozu na africký trh? Za jaké situace byste obchod s africkou zemí nedoporučil?

K největším bariérám patří vzdálenost, odlišnost kultur a tím dané rozdíly v chování partnerů a z toho plynoucí občasná nedorozumění. V některých případech je to i bezpečnostní situace. Možná to bude pro české firmy překvapení, ale určitě to není, přinejmenším v případě Etiopie, platební neschopnost.

Etiopská, státem regulovaná ekonomika sice trpí chronickým nedostatkem volně směnitelných měn, což se může negativně projevit při sjednávání splátkového kalendáře. Etiopané jsou ale velmi hrdí a nikdy by nepřipustili, že by své závazky nakonec nesplnili.

Zahraniční dovozci se musí v Etiopii vypořádat s nástrahami ochrannářského trhu, kde narazí na řadu překážek v podobě dovozních cel a daní a u celé řady výrobků navíc s komplikovanými, ale zvládnutelnými certifikačními řízeními.

Naopak na zahraniční investory v Etiopii čekají zajímavé pobídky ve formě daňových prázdnic, zasíťovaných pozemků s bezplatným pronájmem či nově budované industriální parky, o levné pracovní síle ani nemluvě. Samozřejmě i na etiopském trhu zahraniční obchodníci narazí na korupci a laxní úředníky, ale právě



pro tyto účely je nezbytný místní partner, který si s podobnými problémy umí poradit.

Obecně bych asi nedoporučoval obchodování pouze se zeměmi s nestabilními režimy či státy, ve kterých hrozí nebo probíhají ozbrojené konflikty, a ani se zeměmi autokratickými. Lze v nich totiž očekávat vysokou míru „institucionalizované“ korupce, rizikem může být i případná vládní neochota plnit závazky, které uzavřeli předchůdci, zpravidla političtí oponenti.

Informace o těchto zemích jsou ale veřejně dostupné, třeba na portálu Businessinfo.cz. Naštěstí je jich skutečně jen minimum, ve většině afrických zemí lze bezpečně podnikat, takže bych odkázal na slova klasika: „Only sky is the limit“ (Pouze nebe je hranicí –

Funkci velvyslance České republiky v Etiopii zastává Karel Hejč již tři roky.
FOTO: ARCHIV HN

pozn. red.). Přestože to není jednoduché, tak se obchody dají také standardně pojišťovat; platí zde, že „kde je vůle, tam je i cesta“.

Jaká jsou specifika obchodních jednání v Africe?

Afričané, a zejména Etiopané, nemají rádi povýšené jednání, ke kterému se občas západní soukromý sektor uchyluje v přesvědčení o vlastní pokročilosti. My Češi máme v tomto ohledu jistou výhodu v tom, že se umíme vcítit do psychiky národa podrobovaného různými velmocemi v různých obdobích. Ač si to možná neuvědomujeme, máme v sobě pokoru, která nás k africkým národům přibližuje. Nejde tedy o strategii ve vlastním smyslu slova, ale spíše o historicky danou výhodu. Nejsme zatíženi koloniální minulostí. Občas se na to zapomíná kvůli našemu členství v Evropské unii, kterou v Africe někdy vnímají jako sdružení bývalých koloniálních mocností.

Co se při obchodním jednání dá od partnera očekávat?

Já sice nejsem obchodník a individuálních obchodních jednání se jako zástupce státu z principu neúčastním, ale obecně bych řekl, že obchodní jednání v Africe nebude jiné než kdekoliv jinde na světě: i afričtí podnikatelé chtějí udělat dobrý obchod. Jak už jsem uvedl výše, alespoň v Etiopii rozhodně platí, že pacta sunt servanda (smlouvy se mají dodržovat – pozn. red.). Proto se Etiopané bude vždy snažit sjednat výhodný kontrakt, neboť ví, že by mu jeho hrdost nedovolila svým závazkům následně nedostát.

Jaké jsou hlavní odchylky od obchodních jednání v Evropě?

Neřekl bych, že tu nějaké odchylky jsou, a pokud by i byly, tak určitě ne zásadní. Větší důraz než na vnější vzhled budou Etiopané klást na vlastní chování. Jak už jsem řekl, Evropan by se měl snažit vystupovat jako rovnocenný partner, i kdyby měl sebenutkavější pocit, že do budoucího podniku vkládá víc. A pokud partnerovi něco pochválíte nebo pokud mu přinesete malý dárek, určitě nic nepokazíte. Stejně jako když ukážete, že víte něco o historii země či že vám chutná místní kuchyně, která ovšem zdaleka není pro každého. Ale to snad není nic překvapujícího.

Jaká je potřebná jazyková vybavenost pro obchodní jednání?

V Africe je absolutním minimem dobrá angličtina na východě a jihu, nebo francouzština na západě a severu. Samozřejmě že bude vždy výhodou, bude-li obchodník ovládat místní jazyk. Přitom často není třeba hovořit jím plynuce, ale vhodné je ukázat dobrou vůli a pokusit se alespoň o základní fráze, které pomohou otevírat dveře. Určitě se místní nikomu nebudou smát za neohrabanou výslovnost. Nedorozumění sice mohou vyvolat úsměv, ale úsměv v obchodování ještě nikdy neublížil. →



S Etiopii nás pojí zvláštní spojenectví z boje proti okupačním silám za druhé světové války. Když v roce 1935 Itálie napadla Habeš, Československo Habešanům posílalo zbraně. Habešský císař na tuto pomoc nezapomněl, když o pár let později Německo zabralo české země. Při toulkách etiopským venkovem se dodnes setkáte s lidmi nosícími s hrdotí přes rameno pušky, kterým nikdo neřekne jinak než „čeko“. FOTO: SHUTTERSTOCK

Které formy vstupu na etiopský, potažmo africký trh byste doporučil?

Etiopská ekonomika je státem regulovaná a silně ochranná. Zahraniční společnosti se zde uplatňují jen velmi složitě, respektive se neuplatňují vůbec.

Joint venture či forma založená přes místního partnera tak není preferovanou, ale de facto jedinou možností, jak na trh vstoupit. Nalezení spolehlivého místního partnera je proto z hlediska budoucí úspěšnosti podnikání zcela zásadní. A to je právě jedna z činností, kterou se naše ambasáda zabývá. Naše možnosti sice nejsou v tomto ohledu neomezené, ale stále jsou lepší než možnosti začínajícího podnikatele z České republiky.

Hezkým příkladem z poslední doby je firma Aquatest, která disponuje unikátní technologií na mapování mělkých podzemních vod, zcela zásadních pro plánování etiopského zemědělství. Firma se po delších „námluvách“, podporovaných mimo jiné i finančními ná-

Afrika produkuje více než dostatečné množství prvotní zemědělské produkce a tato produkce dále poroste. Zatím ale chybí kapacity na její zpracování. Tady vidím velký prostor pro české firmy.

stroji české rozvojové spolupráce a diplomacií velvyslanectví, dokázala uchytit u etiopské Zemědělské transformační agentury jako spolehlivý partner nabízející světovou kvalitu za velmi příznivou cenu. Běžící spolupráci Aquatestu s touto vládní agenturou už dnes ambasáda pouze zpovzdálí přihlíží. A nyní už si troufáme tvrdit, že půjde o spolupráci dlouhodobou.

Jaká je situace s financováním obchodů do Afriky?

Záleží na tom, zda firma dělá obchod se soukromou společností, nebo v rámci státní zakázky. Soukromá firma buď finance má, nebo si je dokáže obstarat, například z Etiopské komerční banky či Etiopské rozvojové banky. U státních zakázek bývá financování rovněž zajištěno předem, a to buď ze státního rozpočtu, nebo z mezinárodních fondů. Řada rozvojových zemí v Africe si „umí sáhnout“ na peníze ze Světové banky, Africké rozvojové banky a podobně.

Nežrídka jde pak o kombinaci obojího formou kofinancování. Místní banky pak rovněž rády půjčí, respektive poskytnou záruky, k tomuto vyřizování je ale skutečně nutné mít místního partnera.

Jaké má Česká republika, potažmo Československo na africkém trhu jméno?

Československo má vynikající pověst, ale již poněkud blednoucí s ubývajícími pamětníky. V případě České republiky je trend naštěstí opačný. S odchodem bývalého režimu, kdy skončil státem sponzorovaný vývoz investičních celků do afrických „bratrských“ zemí, se nový režim soustředil – asi celkem logicky – na nové uspořádání vztahů se svými sousedy v rámci evropských a aliančních struktur. Na Afriku přitom poněkud pozapomněl, což by výhledově mohlo mít nepříznivé dopady. Říkám mohlo, protože ještě je čas.

S Etiopií nás pojí zvláštní spojenectví z boje proti okupačním silám za druhé světové války. Když v roce 1935 Itálie napadla Habeš, Československo posílalo Habešanům zbraně.

Každý nováček v Africe musí překonat prvotní kulturní šok, který je zde asi větší než jinde. Poté ale velmi rychle zjistí, že Afričané jsou velmi bezprostřední, milí, bezstarostní a hraví. Jsou to kvality, které budete milovat a ze kterých – zejména chcete-li zde dělat obchod – budete počátku šilet.

Habešský císař na tuto pomoc nezapomněl, když o pár let později Německo zabralo české země. Při toulkách etiopským venkovem se dodnes setkáte s lidmi nosícími s hrudostí přes rameno pušky, kterým nikdo neřekne jinak než „čeko“.

Historie vývozu z České republiky do Afriky je krátká, ale bohatá a přitom velmi pestrá. Dnes jde více než kdy jindy o to, jak tento zatím pouze mírně stoupající trend nejen udržet, ale nadále zvedat.

U některých segmentů se to daří. Například brokáty Vebý Broumov jsou v západní Africe natolik oblíbené, že se firma rozhodla otevřít obchod přímo v Lagosu v Nigérii. Na Seychelách se zase díky podnikavosti krajanské komunity těší velké oblibě jogurty a další produkty z Choceňské mlékárny a podobně. Některým českým značkám, v Africe velmi oblíbeným, se ale na kontinent nechce, a to i přesto, že by tu podle mého přesvědčení měly dobré startovní podmínky. Mám teď na mysli značky jako Tatra, Zetor či Škoda, vlaky i auta.

Doporučil byste českým potravinářským a zemědělským exportérům byznys v Africe? Afrika produkuje více než dostatečné množství prvotní zemědělské produkce a tato produkce

dále poroste. Zatím ale chybí kapacity na její zpracování. Tady vidím velký prostor pro české firmy, které by mohly dodávat zařízení na zpracování potravin.

Největší možnosti dobře se uchytit na africkém trhu přitom vnímám u mléčných produktů, jako jsou sýry, jogurty a podobně. Těch je na kontinentu stále nedostatek, a proto se dováží. Paradoxně se tu ale daleko více prosazují dovozci ze Spojených arabských emirátů než tradiční producenti, jako například Nizozemsko. Myslím, že je to pro Evropu škoda.

Mnohem příznivější podmínky bude mít v Africe ten, kdo přijde s investicí. Africké země nemají na dovozu potravin dlouhodobý zájem. Ale i zde platí, že kdo dřív přijde, ten dřív mele. A některé země budou na dovozu potravin závislé vždy. Příkladem mohou být Seychely, které mají necelých 100 tisíc obyvatel, ale územně jsou velmi limitované. Chybí jim zemědělská půda a přitom musí uživit nejen sebe, ale i tisíce turistů ročně. To je přece trh jako hrom.

V mnoha zemích Afriky také raketově roste střední třída a s ní i poptávka po spotřebním zboží. Země jako Čína, Indie či Turecko už na to přišly, my stále váháme a přicházíme o prostor na trhu. Samozřejmě asi nebudeme konkurovat Číně objemově, ale kvalitou rozhodně můžeme.

Které státy v Africe byste si vybral jako obchodní bránu do Afriky a proč?

Obecně asi ty, které si tuto roli „přisvojily“ jak ekonomicky, tak především politicky. Afrika působí navenek jako homogenní kontinent, uvnitř je ale přitom členěná v zásadě do pěti skupin; sever, jih, východ, západ a střed. Každá skupina má dominující zemi nebo země: na severu soupeří Egypt s Marokem, na západě Nigérie s Ghanou a Senegalem, na východě Etiopie s Keňou.

Myslím, že síť našich zastupitelských úřadů v Africe tuto realitu reflektuje velmi dobře. Jinými slovy jako bránu na africký trh bych vybral některou z těch zemí, v nichž má Česká republika ambasádu.

Konají se v Africe nějaké skutečně zajímavé odborné, potravinářské nebo zemědělské veletrhy, na které by se měli

česští exportéři vypravit? Máte zkušenosti, že účast českých firem na nich přinesla výsledky?

Takových veletrhů se po Africe koná dost a naše firmy o nich vědí, také díky našim ambasadám i aktivitám Ministerstva zemědělství ČR, které ruku v ruce s Ministerstvem zahraničních věcí ČR účast našich firem na těchto akcích aktivně podporuje. V případě zemí, které mám na starosti, ale takovou přímou zkušenost nemám: zde si firmy také prostřednictvím našeho zastupitelského úřadu zatím dokázaly vždy partnera najít přímo.

Odehrávají se v některých afrických zemích v současnosti nějaké zásadní společenské a politické změny či zvraty, které by mohly pozitivně, nebo naopak negativně ovlivnit český export?

Africké země se stejně jako zbytek světa přirozeně politicky vyvíjejí a stejně jako zbytek světa je to někdy k lepšímu a někdy zase ne.

Občas se ale stává, že se díky volbám dostávají do vysokých politických funkcí Afričané, kteří vystudovali v Československu. Mají přitom na tu dobu nejen krásné vzpomínky, ale také si uchovávají zkušenosti a poznatky.

Jeden příklad za všechny: nedávné nepokoje v Etiopii vedly v listopadu loňského roku k zásadní reformě vlády, původní stranické kádry nahradili odborníci. Jedním z nich je i ministr zemědělství „černý Čech“, jak si sám říká, dr. Eyasu Abraha, absolvent České zemědělské univerzity v Praze. Ministr Eyasu si je díky osobní zkušenosti velmi dobře vědom vysoké úrovně českého zemědělství a osobně je připraven se zasadit za větší účast České republiky na reformě etiopského zemědělství. Míč je tedy na straně našeho soukromého sektoru.

Co vy osobně na Africe nejvíce milujete nebo oceňujete?

Afrika nenechá nikoho chladným, vyvolává emoce a vášně. Lidé, kteří kdy Afriku navštívili, se dají v zásadě rozdělit do dvou skupin: na ty, které už v Africe nikdy nikdo neuvidí, a ty, kteří se už do konce života nepřestanou vracet. Asi je jasné, že já sám sebe řadím do druhé skupiny.

Každý nováček v Africe musí překonat prvotní kulturní šok, který je zde asi větší než jinde. Poté ale velmi rychle zjistí, že Afričané jsou velmi bezprostřední, milí, bezstarostní a hraví. A zase: jsou to kvality, které budete milovat a ze kterých – zejména budete-li chtít dělat obchod – budete počátku šilet.

Už poněkud otřepaným, ale stále velmi ilustrativním úslovím, se kterým se v Africe jako Neafričan setkáte, je „vy máte hodinky, my máme čas“.

Ten, kdo se snaží Afričany předělat k obrazu svému, pohoří a odejde. Tak to totiž prostě je a čím dříve tuto realitu návštěvník nebo obchodník odjinud přijme a naučí se s ní žít, tím větší šanci má na to, že zde uspěje.

Firma podporovaná státem je pro obchodního partnera důvěryhodnější

JK Machinery úspěšně využívá ekonomickou diplomacii, pochvaluje si inomingové a podnikatelské mise.

Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz



Michal Kukula (49)

VŠE v Praze absolvoval v roce 1989 a jeho prvním zaměstnavatelem byl Podnik zahraničního obchodu Motokov. Byl vedoucím skupiny, která se starala o vývoz do německy mluvících zemí, ale třeba i do Maďarska či Recka značek Liaz, Tatra, Karosa, Avia. Posléze přestoupil do privátní sféry a asi tak čtyři roky prodával náhradní díly na nákladní vozy. Poté byl opět zaměstnancem. Nejdlejší dobu, asi posledních deset let, strávil v české privátní firmě Farmet. V její divizi na zemědělské stroje působil ve funkci obchodního ředitele až do roku 2016. Loni přestoupil do JK Machinery. Cítil potřebu změny a také získal menšinový podíl ve firmě. Především ho ale zaujala výzva postupně otevřít firmě nové trhy, zvětšit obrát i počty zaměstnanců, pomoci v růstu.

Firmě v exportu může výrazně pomoci také nefinanční podpora státu. Když totiž dosud vlažný zahraniční partner zjistí, že má možnost obchodovat se společností, která se těší důvěře své vlády, výrazně zintenzivní partnerské vztahy. Platit to ale může i opačně.

„Když uvidíme, že stát doporučuje export do nějaké země, může to být pro nás rozhodující moment, kdy si řekneme, ano, budeme tento trh rozvíjet. Kdyby tam ta podpora nebyla, tak nás třeba odradí vzdálenost, a unikne nám tak exportně zajímavé teritorium,“ myslí si Michal Kukula, společník a obchodní ředitel společnosti JK Machinery.

Tato firma se specializuje na výrobu strojů pro posklizňovou úpravu plodin jak na farmách, tak v potravinářských provozech. Jejimi odběrateli jsou mlýny, sladovny, pivovary, ale také zemědělské farmy, kde čistí, třídí, melou, loupají nebo vločkují obilí, kukuřici, řepku, slunečnici a podobně.

Jak přesvědčit partnera o své výjimečnosti?

Jako další příklad pomoci státu při exportu uvádí Kukula Zambii. JK Machinery si na tomto trhu už partnera našla a dodala mu první zakázku. Když ale zambijský klient viděl, že jeho nový dodavatel z Česka má podporu ze strany své vlády, začal se chovat v byznysu mnohem vstřícněji a aktivněji.

„Náš partner nemusel třeba investovat peníze a úsilí do výstavy, to jsme realizovali my s podporou ministerstva zemědělství, které na veletrhu zemědělské techniky v Chisambě mělo český stánek,“ vysvětluje obchodní šéf JK Machinery. Navíc se nový africký dealer loni na podzim dostal do inomingové mise, v rámci které zambijskou delegaci podnikatelů pozvalo ministerstvo zemědělství do Česka.

„Díky tomu jsme my tady u nás udělali školení, zorganizovali exkurze po farmách, kde naše linky fungují. Letos už tento dealer sestavil byznys plán, který je postavený výhradně na našich výrobcích,“ říká Kukula s tím, že po tom všem má najednou jejich zambijský partner k české firmě větší důvěru. A věří, že byznys s JK Machinery má perspektivu. „Jevíme se mu nadějnější i aktivnější, než kdybychom podporu státu neměli. Nabírá nové lidi, investuje do přímých marketingových nákladů. Stát nám pomohl k větší akceleraci už získaného kontaktu.“

Obchodnímu řediteli JK Machinery by se zamlouvalo dosáhnout něčeho podobného i na západním pobřeží Afriky. Firma už má schopné dealery na východě – v Tanzanii, Keni, Zambii, aktuálně chce proniknout do Angoly, Senegalu, Nigérie či Ghany.

Právě v Ghaně přitom exportér našel několik potenciálních zákazníků – velkopěstitele takových plodin, jako jsou třeba kešu oříšky, moringa, kakaové boby. „Hledáme velkého distributora, který by to zastřešil. Tam vidím šanci pro zemědělskou diplomacii. Buď formou inomingové mise byznysmenů z Ghany do Česka, nebo české podnikatelské mise do Ghany.“

V Zambii vzniká české školicí středisko

Obchodní šéf JK Machinery také doufá, že česká vláda půjde ještě dál a bude se na zahraničních trzích, na kterých by mohli být čeští exportéři úspěšnější, chovat podobně jako jiné západoevropské vlády. Podle Kukuly je velký rozdíl mezi Německem, Francií na jedné straně a Českem na straně druhé.

„Když přijedeme do jakékoliv třetí země, tak tam vidíme masivní podporu třeba německým nebo francouzským firmám. Stát tam kupuje celé farmy, které slouží jako zkušební předváděcí centra pro technologie a stroje od německých a francouzských firem.“

První takovéto české centrum vzniká právě v Zambii, kde ministerstvo zemědělství podpořilo školicí středisko, v němž se budou zambijští farmáři učit pracovat s českým genetickým materiálem, českou technikou a technologiemi. „Centrum již zahájilo svoji činnost, zatím v provizorních podmínkách, ale v příštích dvou letech bude dobudováno na opravdu špičkovou úroveň,“ tvrdí na Facebooku ministr Marian Jurečka.

V tuzemsku zatím ministerstvo nabízí podporu na zahraničních veletrzích, podnikatelské mise nebo pomoc při hledání vhodných kontaktů. „Jde o pomoc ze strany státu, ministerstev nebo CzechTradu. My se potom v zahraničí už sami zorientujeme a dál pokračujeme. Takový prvotní impulz je třeba v Africe dobrý,“ míní Michal Kukula.

A proč JK Machinery usiluje o africký trh? Vždyť je nejenom mnohem vzdálenější než evropský, ale také mnohem složitější, možná i nebezpečnější. „Na tamních trzích je mnohem menší konkurence. Jsou to trhy, které

se rozvíjejí, je na nich hlad po moderních technologiích," odpovídá obchodní ředitel JK Machinery. Podle něj má většina afrických trhů velký potenciál. Všechny země z tohoto světadílu investují do zemědělství.

„Ať vládne levicový, pravicový či pučistický režim, je pro něj rozvoj zemědělství smysluplný. Všechny tyto vlády si vyhodnotily, že podpora zemědělství je pro ně dobrá, protože potřebují stabilitu. Zemi, kde by byl hladomor a lidé by se kvůli hladu bouřili nebo masově utíkali, nepotřebuje nikdo z vládců. Podpora zemědělství začíná být prioritou.“

JK Machinery má velice bohaté zkušenosti s africkými trhy a neodmítá se o ně podělit. Tak jako jinde, je podle zástupců společnosti základem najít si spolehlivého partnera a vybudovat si vzájemnou důvěru. Firmě se vyplácí pozvat zahraničního byznymena do Česka, zaškolit jej a zpočátku ho i nějak podpořit. Konkrétně v Africe hodně záleží na tom, zda je nový spolupracovník původní obyvatel, nebo potomek přistěhovalců z Evropy.

To poslední je logicky lepší varianta. „V prvním případě je třeba si dát pozor, aby technika byla pochopitelná, jednoduchá na obsluhu. Je třeba dohlédnout i na správné zapojení do elektrické sítě. Nelze spoléhat na to, že bez vaší podpory bude na místě vše fungovat,“ naznačuje Kukula, že je třeba poskytnout technické zázemí a servis. Jinak by se totiž mohlo stát, že dojde jen k první zásilce, protože stroje posléze přestanou fungovat a dostanou nálepkou nespolehlivých.

„U potomků evropských přistěhovalců a kolonizátorů jsou způsob byznysu a jeho nastavení víc podobné tomu, co známe. V takovém případě není třeba se bát technických problémů. Jsou to většinou potomci Němců, Angličanů, Nizozemců.“

A jakou pověst mají české výrobky v Africe? „Část Afriky zná auta, pivo. Čím hlouběji do Afriky, tím je větší povědomí o zbraních. Je to sice hodně zaprášená reference, ale lepší než žádná. O zemi, která dokázala vyrábět dobré zbraně, předpokládají, že dovede vyrábět i jiné strojírenské výrobky,“ tvrdí manažer JK Machinery.

Spolehlivost strojů je klíčová

JK Machinery v zahraničí spoléhá na místní distributory. Vybírá si dealery zemědělské techniky nebo také projekční kanceláře a jako životaschopný model se ukázala varianta s českým zástupcem firmy, který v místě shání dealery nebo konečné zákazníky. Každý způsob má samozřejmě jiná pozitiva.

„Na Ukrajině prodáváme výhradně přes inženýringovou firmu, která je zaměřena na kompletní dodávky, v Rusku máme naopak několik klasických distributorů zemědělské techniky,“ upřesňuje Kukula s tím, že na Slovensku má společnost vlastního člověka. Je



Linka na osivo kukuřice společnosti JK Machinery pro firmu Syngenta v Zambii. FOTO: JK MACHINERY

JK Machinery

Jde o ryze českou inženýrsko-výrobní a obchodní soukromou firmu, kterou v současné době vlastní pět akcionářů. Společnost se specializuje především na výrobu strojů pro posklizňovou úpravu plodin. V jejím sortimentu jsou zařízení určená pro čištění, třídění, mletí, loupání a vločkování zemědělských produktů využitelných na farmách. Zároveň nabízí i speciální technologie pro potravinářské provozy, jako jsou mlýny, loupárny, vločkárně, sladovny, pivovary a další. Vedení firmy sídlí v Praze, výrobní provozy má v Plané nad Lužnicí. Celkem společnost zaměstnává 45 lidí. Loňské tržby se pohybovaly kolem 95 milionů korun, z toho 83 procent představoval export. Vývoz míří především do evropských zemí, jako jsou Ukrajina, Rusko, Slovensko, to jsou nejdůležitější trhy. Pak následují Estonsko, Litva, Lotyšsko, Finsko. Ale například technologie čištění zrnin našly zájemce i v jihoafrické Zambii. Africký trh patří ve firmě k rychle rostoucím. V tuzemsku nachází uplatnění jednotlivé stroje nebo menší linky, naopak do zahraničí míří i větší technologie.

tam dlouho, má kompletní informace o trhu a sám si i hledá partnery pro realizace.

„Slovensko je naší čtvrtou nejúspěšnější destinací,“ říká obchodní ředitel s tím, že medailová místa drží Česko, Ukrajina a Rusko. Mimořádně i v Moskvě má firma svého zaměstnance. Zatímco na Ukrajinu jdou dodávky celých linek, do Ruska jednotlivé stroje. „Ale i v Rusku bychom se chtěli posunout k dodávkám celých linek,“ prozrazuje plány manažer Kukula.

Za perspektivní trhy do budoucna považuje blízké Maďarsko a Rumunsko, ale třeba i vzdálenější Spojené státy, kde společnost nyní kontaktuje první distributory.

„Ze zemí, které už obsluhujeme, vidím velký potenciál růstu v Polsku, Německu, Francii,“ domnívá se obchodní ředitel. Zároveň ale dodává, že francouzský trh je komplikovaný. Ale i tam je to nejzákladnější cena. „Nejsme rozhodně firma, která prodává s velkými slevami. Takže si tam postavení musíme vybojovat, přesvědčit je, že máme kvalitní stroje, které si nezadají s těmi německými a francouzskými,“ tvrdí Kukula. Technologie JK Machinery jsou podle něj sice levnější než ty konkurenční z Německa či Francie, ale nijak výrazně. Je třeba počítat s tím, že všude je velice agresivní konkurence. Třeba právě na francouzský trh se tlačí vedle domácích i podniky z Číny, Turecka, Ruska, Polska, Německa, USA. „Francouz má představu, že nejdražší musí být stroje německé a americké, východní mají být levné. A to, co je mezi tím, je nejasné, a my se pohybujeme v tom nejasném středu.“ Proto se JK Machinery snaží nejenom ve Francii, ale na všech trzích něčím zaujmout. Pokud to ale nemá být cenou, tak čím? „Musíme marketingově prodat naši spolehlivost a servis. Že naše stroje nepotřebují údržbu, mají minimální spotřebu náhradních dílů a fungují po letech práce,“ argumentuje Michal Kukula.

Zetor je synonymem pro traktor, což ukazuje sílu značky v zahraničí

Zetor Tractors vedle osvědčených evropských a amerických trhů expanduje úspěšně i do exotických zemí Asie a Afriky.

Marcela Honsová

marcela.honsova@economia.cz



Lukáš Krejčíř (37)

Finanční ředitel a člen představenstva společnosti Zetor Tractors. Ekonomicko-správní fakultu Masarykovy univerzity v Brně absolvoval v roce 2003, poté krátce pracoval jako analytik trhu práce ve státní správě. Do společnosti Zetor Tractors nastoupil v roce 2005 na pozici referenta všeobecné správy. Než se stal finančním manažerem, zastával pozici manažera controllingu. Finančním ředitelem je od roku 2015 a z této pozice se o vývoz firmy stará především zajišťováním kurzových rizik a financování exportu. Do zahraničí jezdí služebně až sedmkrát do roka, především do dceřiných společností, nejčastěji do Německa a Polska. Má-li charakterizovat svůj vztah k traktorům, tak přiznává, že už jako malý kluk z vesnice na nich samozřejmě jezdil.

Firma Zetor Tractors je vysoce proexportně zaměřená, dalo by se tvrdit, že je na odbytu svých traktorů v cizině závislá. Vyváží 86 procent své produkce. Má bohaté zkušenosti ze zahraničních trhů i z toho, jak hledat nové partnery a kontrakty.

„Klíčové trhy máme v Evropě a Severní Americe, ty si hýčkáme. Aktuálně cílíme také víc na odbyt v Rusku, Íránu, Asii a Africe, na takzvané neemisní trhy,“ uvádí Lukáš Krejčíř, finanční ředitel a člen představenstva společnosti Zetor Tractors.

Těmi neemisními trhy firma označuje země, kde nejsou tak přísná pravidla na emise jako třeba v Evropské unii. Lze tam exportovat traktory s nižšími emisními stupni. To ovšem neznamená, že se společnost vyrábějící v Brně-Lišní nezaměřuje na výzkum a vývoj nových produktů a modelů. Za poslední tři roky investovala do inovací 380 milionů korun.

V Asii a Africe je smlouva jen dílčí úspěch

„Traktorový trh se potýká tři roky s krizí odbytu, proto hledáme i jiná, vzdálenější odbytiště,“ přiznává Krejčíř, že mnohde firmě pomáhá značka, která je tam známá z dob socialismu. „V zemích, kde jsme dříve působili, má Zetor dobré jméno. Dokonce někde je Zetor synonymem pro traktor, což ukazuje na silnou historii brandu a potenciál.“

S výjimkou českého a slovenského trhu Zetor v zahraničí spoléhá na obchodní partnery. Neprodává napřímo. „V každé zemi máme jednoho partnera, kterému garantujeme exkluzivitu,“ uvádí finanční ředitel s tím, že aktuálně má společnost přes 40 obchodních partnerů. „O koncového zákazníka se pak stará náš partner.“

Ve vlastních zahraničních zastoupeních, která má firma v Polsku, Francii, Německu, Velké Británii, USA a Indii, zaměstnává Zetor zhruba 90 lidí. V Brně jich má 660.

Většina zaměstnanců v zahraničí jsou místní lidé, kteří znají tamní zvyklosti, tradice a mají i kontakty. Umějí se v zemi s jinou mentalitou a kulturním zázemím lépe pohybovat. Vždy je na pobočce někdo z Česka, i když nemusí být nutně v manažerské pozici.

Podle Krejčíře se taková obchodní jednání v Evropě nebo severní Americe sobě podoba-

bají. „Samozřejmě i tam probíhá dohadování o cenách, ale většinou se partneři nějak dohodnou a pak je domluva platná, cena je daná,“ říká a dodává, že v ostatních zemích už to tak neplatí.

O ceně se jedná neustále třeba na trzích Afriky a Asie. Tam je uzavření smlouvy jen dílčím úspěchem, jakousi vstupní branou, ale jednání se vyvíjí stále, smlouva se neustále doplňuje. „Byznys a jednání v Africe a Asii nikdy nekončí. Po první dodávce začínají jednání opět od začátku. Je to opravdu hodně živé. Tlak na cenu je jedním ze základních atributů vyjednávání, ale jedná se i o dodatečné vybavě, výkonu traktoru a podobně.“

Traktory Zetor si koupili i farmáři v Zambii

Nové obchodní partnery hledá Zetor Tractors mnoha způsoby. Buď zřizuje vlastní zastoupení, nebo spolupracuje s partnerskými firmami, které prodávají traktory. Upřednostňuje společnosti, které už mají vybudované vazby na zemědělce. A ty buď oslovuje e-maily, nebo kontaktuje na veletrzích. Spolupracuje s Hospodářskou a obchodní komorou, s ministerstvem zemědělství na zahraničních výstavách i podnikatelských misích.

Příkladem z poslední doby může být Zambie, kde se v dubnu konal v Chisambě veletrh Agritech Expo Zambia 2017 a kam zavítal i ministr zemědělství Marian Jurečka.

„Za účasti pana ministra Jurečky i členů českého zastupitelského úřadu v Zambii jsme předali našemu partnerovi první dodávku traktorů. A dokonce u celé akce byli i koncoví majitelé traktorů, zambijští farmáři,“ vysvětluje ředitel Krejčíř s tím, že první kontakty v zemi jsou staršího data. „Nejprve jsme přes ministerstvo zemědělství získali tipy na možné spolupracovníky, ty jsme si otestovali a vybrali jednoho partnera.“

Podle Krejčíře bude Zetor do Zambie dodávat traktory ve výkonnostním spektru od 100 do 150 koní a domluveny jsou i dodávky náhradních dílů.

Osmdesát procent zambijské populace se věnuje zemědělství a farmaření. V zemi se produkuje hlavně kukuřice, cukrová třtina a pšenice. Pěstují se tam také sójové boby, bavlna, tabák a zelenina. Na farmách dominuje chov drůbeže, prasat, skotu a ryb.



Od roku 1946 prodala firma Zetor celkem 1,3 milionu traktorů do 136 zemí světa. FOTO: ZETOR TRACTORS

„Naše traktory naleznou v Zambii uplatnění při klasických zemědělských pracích, tedy orbě, žních, kultivačních činnostech, setbě a podobně. Pro Zambii jsou charakteristické velké zemědělské výměry, kdy průměrná místní farma hospodaří na rozloze o několika tisících hektarech,“ uvádí Krejčíř srovnání, podle něhož čeští zemědělci obhospodařují průměrně 150 hektarů.

Z Indie lze řídit byznys v Asii a Africe

Zambie samozřejmě není jedinou novou lokalitou, kde se Zetor Tractors začíná prosazovat. Po 40 letech uzavřela firma loni první smlouvu s iránským partnerem Tondak Tiz na dovoz 250 traktorů. První dodávka v hodnotě 135 milionů korun už proběhla a podle Krejčíře budou letos další následovat. „Trh je tam perspektivní, zemědělsky orientovaný, je tam hlad po zemědělských strojích. Kvůli embargu mají v Íránu vozový park zastaralý, takže se spolupráce jeví jako do budoucna velmi perspektivní.“

Pozoruhodné je, že na asijské a africké trhy firma proniká hlavně díky svému zastoupení v Indii, které založila před třemi roky. Přestože je v této zemi rozbujelá byrokracie a vše trvá v porovnání s evropskými standardy neuvěřitelně dlouho, podstoupení této anabáze se Zetoru určitě vyplatilo.

„Třeba zřízení účtu v Indii trvá měsíc, je tam velice spleť a roztržitý systém daní. Od vyslání českého kolegy z firmy do Indie až po založení pobočky uběhly dva roky,“ nastiňuje složitost indického trhu finanční ředitel. Pobočka sídlící na severu Indie v Chandigarhu se ale začíná Zetoru vyplácet.

„Indie je strategicky výhodná země. A to pro celou Asii. Navíc se nečekané ukázalo,

Zetor Tractors

Výrobní závod má v Brně a v zahraničí (v Polsku, Francii, Německu, Velké Británii, USA a Indii) šest poboček orientovaných na obchod. Dceřiná společnost Zetor Slovensko se specializuje na vývoj. Loni firma utržila 3,2 miliardy korun, prodala 3144 kusů traktorů a dosáhla čistého zisku před zdaněním 102 milionů korun. Z celkové produkce představoval v roce 2016 export 86 procent do 40 zemí světa. Nejdůležitějšími trhy je Evropa a Severní Amerika. Aktuálně se firma snaží dostat i na takzvané neemisní trhy, tedy země, které nemají tak přísné limity na zplodiny. Takže hledá odbyty v Rusku, Íránu, Asii a Africe. Kvůli tomu vznikla pobočka v Indii, která pomáhá dostat traktory jak na asijské, tak i africké trhy, třeba do Zambie. Od roku 1946 prodala firma celkem 1,3 milionu traktorů do 136 zemí světa. V Česku má Zetor Tractors 660 zaměstnanců, v zahraničí 90. Investuje hlavně do výzkumu a vývoje nových produktů a modelů. Za poslední tři roky (2014–2016) dosáhly investice 380 milionů korun. Vlastníkem Zetoru je od roku 2002 HTC holding působící v oblasti strojírenství. V současné době vlastní diverzifikované portfolio investic ve více výrobních závodech na Slovensku i v Česku.

že je odsud dobrá spolupráce i s Afrikou. Aktuálně zjišťujeme, že z Indie bychom mohli obsáhnout velkou část černého kontinentu,“ tvrdí Lukáš Krejčíř.

Také dostat se i na jiné asijské trhy z Evropy je mnohem složitější než z Indie. Potvrzuje to i příklad myanmarského trhu, kam Zetor prodal už desítky traktorů. „Svazová republika Myanmar je pro nás staronovým trhem v jihovýchodní Asii a mohu prozradit, že spolupráce se zdárně rozvíjí.“

Od letoška se montují Zetory v Rusku

Staronovým trhem je pro Zetor zcela jistě také Rusko, kde nedávno firma získala nového partnera na dodávky i výrobu traktorů. Jde o společnost Kovrov Electromechanical Plant (KEMP) z Vladimírské oblasti východně od Moskvy.

První zásilka komponentů traktorů, které se smontují v partnerském ruském závo-
dě, odešla z Česka v polovině května 2017. Do Ruska poputuje v průběhu letošního roku přes 100 sad traktorů Zetor, které se smontují na ruských linkách a budou se na trhu prodávat pod označením ANT-ZETOR.

Česká společnost tak reagovala na současný trend v Rusku, kdy kvůli sankcím začalo vedení země razit politiku soběstačnosti, takzvané importozaměščenice, což znamená náhradu dovozu zahraničního zboží domácí produkcí. Na traktory „smontované“ v Rusku z českých komponentů se bude v zemi pohlížet jako na domácí produkci.

„Vstup na ruský trh považuje naše společnost za významný milník v dějinách značky,“ uvedla při této příležitosti Margaréta →

Víghová, ředitelka Úseku korporátní komunikace Zetor Tractors. „Od vstupu na ruský trh si slibujeme posílení pozic značky v oblasti se silným potenciálem a věříme, že si vybudujeme své místo na trhu.“ V praxi to znamená, že ruskému partnerovi pomohou po nějakou dobu čeští specialisté s nastavením výrobních procesů a postupů, aby byla zachována a udržena vysoká kvalita montovaných strojů.

Pro ruský trh byly vybrány traktory modelové řady Forterra 135. Portfolio značky Zetor v současné době zahrnuje čtyři modelové řady traktorů (Major, Proxima, Forterra a Crystal), loni byl na trh uveden dosud nejsilnější traktor šestiválec o výkonu 160 koní. Příští rok společnost plánuje zahájit výrobu

malého traktoru o výkonu 50 koní, a posléze dojde i na traktor o 200 koních.

Červený design traktoru se líbí nejvíc

„Většinou postupně začnou naši partneři odebírat celé portfolio našich traktorů. Ve výsledku má každá země pěstitelství a chov, takže ty výkony traktorů dokážou najít uplatnění pro jakoukoli činnost,“ uvádí finanční ředitel Krejčíř.

I když se třeba charakteru zemědělství v jednotlivých zemích liší, najdou všechny modely traktorů Zetor uplatnění v každé zemi. Důležité je se na trh dostat alespoň s jedním typem traktoru.

Silnější stroje tahají velké agregace a používají se na polích třeba pro orání, setí.

Slabší stroje najdou uplatnění na farmách mezi chovem skotu, převážejí balíky krmiva a podobně.

Nejúspěšnější je u jakkoli velkého traktoru červený design, což dokázal na výstavě v Hannoveru. Nejenom proto tam Zetor Tractors pravidelně vystavuje. Jde o mezinárodní výstavu zemědělské techniky, která se koná každý druhý rok. Letos se Agritechnica uskuteční 11. až 13. listopadu.

„Byla by chyba se nezúčastňovat veletrhů, ty jsou základní součástí úspěšného exportu,“ tvrdí Lukáš Krejčíř, finanční ředitel a člen představenstva společnosti. „V zemích, kde působíme, se snažíme být alespoň na tom největším zemědělském veletrhu. Každý rok je to v Evropě a Severní Americe tak 15 veletrhů.“ ■

První majitel Zetoru v Zambii červené stroje chválí

Spoolečnost Zetor Tractors od letošního dubna obnovila dovoz svých traktorů do Zambie a uzavřela partnerství s tamní firmou Agriserve Agro. K symbolickému stvrzení spolupráce mezi oběma partnery došlo na konci dubna na veletrhu Agritech Expo 2017 v zambijské Chisambě, kde byly předány první stroje novým majitelům.

Tím úplně prvním se stal zambijský farmář Stuart Cook, jehož farma se v současnosti věnuje především pěstování pšenice, sójových bobů, kukuřice a brambor.

První traktory značky Zetor po dlouhé odmlce dodávek v Zambii byly nedávno dovezeny na vaši farmu. Můžete už říct, jestli jste se Zetory spokojen?

První traktory Zetor fungují dobře, ale je příliš brzy na to, abych mohl zodpovědně posoudit, jak spolehlivé v našich podmínkách budou. Jsem však přesvědčen, že nám budou sloužit dobře.

Jaká je historie vašeho podnikání v Zambii? Jak jste se dostal k zemědělství?

V roce 1982 jsem začal hospodařit v Zambii na naší rodinné farmě. Mým prvním projektem bylo založení stáda 200 kusů krav s produkcí mléka a moderním dojným systémem. Později jsem začal rozvíjet systém zavlažování pro produkci exportních květin a zeleniny, abych získal devizy v době, kdy Zambie byla svázána přísnými devizovými omezeními. Byl to pro nás zásadní krok, abychom udrželi farmu v chodu.

Později jste se vrátil k tradičním plodinám?

Od roku 2000 se hospodářství zlepšilo a změnil jsem náš program pro pěstování pšenice, sójových bobů, kukuřice, brambor. Každoročně produkuje 12 tisíc tun brambor, 2700 tun



U předání prvního Zetoru novému majiteli v Zambii byl i ministr zemědělství Marian Jurečka. FOTO: ZETOR

pšenice, tisíc tun sóji, čtyři miliony litrů mléka, 200 tun hovězího masa.

Jaké potíže jste na začátku musel překonat?

Na počátku byl hlavním problémem přístup k dlouhodobému financování. Navíc větší budoucí orné půdy byla pokryta buší, musela být vyčištěna z neprostopupného křoví. Zambijské hospodářství bylo od roku 1980 do roku 2000 ve velmi špatné kondici a bylo velmi těžké sehnat například náhradní díly pro zemědělskou techniku a základní vstupy do zemědělské výroby. Problémy působila a v omezené míře stále působí také vládní kontrola cen základních potravin.

Jaká je situace pro zemědělce nebo obecně soukromé podniky v Zambii v dnešní době?

Zambie přijala systém otevřené ekonomiky a má poměrně stabilní politické prostředí.

Pozitivní je, že Zambie začala být vysoce atraktivní pro investory a světové výrobce zemědělské techniky. Díky tomu jsou k dispozici náhradní díly, dovoz strojů a vstupů do zemědělské výroby není omezen, na trhu je k dispozici stále širší nabídka zemědělské techniky, hnojiv, osiv, zavlažovacích systémů. To nám umožnilo výrazně navýšit a zefektivnit naši produkci.

Hlavním problémem v blízké budoucnosti bude rozvoj udržitelných exportních trhů pro zemědělské produkty. Překážkou je také nedostatečná infrastruktura. Náš železniční systém je velmi neefektivní, silniční a letecká nákladní doprava je příliš nákladná pro vývoz zemědělské produkce. Obávám se situace, kdy budeme mít nadprodukcí, pro kterou sice bude poptávka, ale trhy nám nebudou přístupné kvůli vysokým přepravním nákladům. Zambie je totiž vnitrozemský stát. ■

Česká technika má na africkém trhu dobrý zvuk

Přes všechna úskalí mají české stroje na zambijském trhu velkou šanci se prosadit. Je k tomu zapotřebí zvýšené úsilí, komunikace, trpělivost a prvotřídní servis k dodávkám.

Jindřich Fousek
exportní manažer,
Zemědělská a dopravní technika
autori@economia.cz

Bez nadsázky – Česká republika proslavuje své jméno v Africe. A to na velmi vysoké úrovni. Již z dob socialismu měli Čechoslováci a jejich stroje na půdě Zambie jméno – a zrovna nyní přichází doba, kdy Češi můžou na tuto tradici navázat.

Právě Zambie je země s obrovským zemědělským potenciálem. A to díky nízkému stupni rozvinutí moderního hospodářství, velmi úrodné půdě a levné pracovní síle. Kultivace krajiny a úroveň mechanizace jsou mimo již fungující farmy stále na nízké úrovni. Proti tomu je v zemi dostatek vody. V současnosti se obdělávají asi tři procenta půdy se zemědělským potenciálem. A Zambie je desetkrát větší než Česká republika.

Všechny tyto ukazatele naznačují, že máme co do činění s obrovskými možnostmi rozvoje této země za pomoci českých strojů, technologií a know-how. Máme co dočínění s hráčem, který bude do vývoje jihoafrického regionu silně promlouvat. Silným důvodem, proč do Zambie investovat, je zejména prostá podpora lokální potravinové soběstačnosti, která zvýší životní úroveň tamních obyvatel, přinese pracovní místa a předejde nepokojům kvůli hladomoru a nedostatku pitné vody.

Také z těchto důvodů se zástupci českých firem vyrábějících zemědělskou techniku a in-seminární dávky účastnili výstavy Agritech Expo v Chisambě, ve dnech 27.–29. dubna.

V českém stánku, který byl mezi mezinárodními vystavovateli jeden z největších, se tak prezentovaly firmy Zetor, Zemědělská a dopravní technika, P&L, Farnet, JK Machinery, Rožmitál, Opall Agri a Chovatelské družstvo Impuls.

Na výstavu se podařilo dopravit pestrou paletu strojů, takže návštěvníci měli skutečně co obdivovat a mohli pokládat konkrétní dotazy. Takto vybavený stánek měla Česká republika jako jediná z národních vystavovatelů.

Český stánek otevřel a vystavovatele podpořil ministr zemědělství ČR Marian Jurečka, který následně přivedl do stánku i zambijského prezidenta Edgara Lungua. Větší reklamu si české stroje nemohly přát.

U místních farmářů i pracovníků má výstava Agritech Expo velké jméno. Aby ne,



Stroje v Africe obecně musí snášet horší podmínky než v Evropě. Velmi mnoho jemného prachu, omezené předpisy pro provoz, nešetrné zacházení, používání „až na dřev“ – to vše je běžné pracovní prostředí. FOTO: REUTERS

jde o největší polní výstavu v zemi. Nechyběli proto největší hráči na poli zemědělské i stavební techniky, producenti osiv, výrobci závlahových zařízení nebo ukázky a workshopy přímo v porostech, v různých stupních vegetace.

Stroje v Africe obecně musí snášet výrazně horší podmínky než v Evropě. Velmi mnoho jemného prachu, omezené předpisy pro provoz, nešetrné zacházení, používání „až na dřev“ – to vše je běžné pracovní prostředí. Zpravidla hliněné a kamenné cesty, dlouhé přístupy k polím, také místy kamenitá a tvrdá půda zvyšují nároky na zpracování, provedení a použitý materiál, zejména u secích kombinací, pluhů nebo kultivátorů, ale i dopravní techniky.

K tomu připojme nepravidelnou domácí údržbu nebo nedostatek náhradních dílů, a vzniká tak kombinace provozních faktorů,

kteřou vydrží opravdu jen ty nejrobustnější stroje. S tím přímo souvisí efektivita jejich používání. Stroj vydělává, když je v provozu, ne když leží v dílně kvůli nezbytné opravě.

Přes všechna tato úskalí mají české stroje na zambijském trhu velkou šanci se prosadit. Je k tomu zapotřebí zvýšené úsilí, komunikace, trpělivost a prvotřídní servis k dodávkám.

Pro české výrobce tak byl položen základní kámen ke vstupu do Afriky. První stroje jsou na místě, a tak nezbyvá než si přát mnoho spokojených farmářů.

Pro Evropana se může Afrika zdát až příliš vzdáleným trhem nebo velkým soustem. Díky proexportním aktivitám výrobců a ministerstva zemědělství ale možná nebude trvat dlouho a jméno Zambie pro nás ztratí něco ze své exotičnosti. Nejdůležitější pravidlo, které je třeba přijmout, zní: „V Zambii zahod hodinky.“

Krátké zprávy ze světa

Export ryb z vnitrozemského Běloruska do Ruska prudce vzrostl

Za první tři měsíce letošního roku se ze zemí EU do Běloruska dovezl patnáctkrát větší objem ryb než ve stejném období roku 2016. Jedná se asi o 2,3 tisíce tun ryb v hodnotě 4,4 mil. USD. Stejně velký objem ryb byl následně vyvezen z Běloruska do Ruska. Nejvíce ryb pochází z Finska, Německa, Nizozemska, Dánska, Islandu a Norska. Rusko si je vědomo, že se jedná o reexport evropských ryb přes Bělorusko. Vzhledem k tomu, že v Bělorusku však dochází k jejich zpracování nebo alespoň přebalování, neumí ruské dozorové orgány s tímto novým byznysem (alespoň zatím) bojovat. Reexport přes Bělorusko probíhá u celé řady dalších evropských potravin nebo aktuálně také u tureckých rajčat, jež se nesmí vyvážet z Turecka do Ruska přímo.



Za první tři měsíce letošního roku se ze zemí EU do Běloruska dovezl patnáctkrát větší objem ryb než ve stejném období roku 2016. Jedná se asi o 2,3 tisíce tun ryb v hodnotě 4,4 mil. USD. Stejně velký objem ryb byl následně vyvezen z Běloruska do Ruska. FOTO: SHUTTERSTOCK

Potravinářské stroje ruských výrobců budou dotovány

Ministerstvo průmyslu a obchodu Ruska nabízí dotace pro domácí producenty potravinářských strojů. Dotační program schválila ruská vláda v květnu 2017. Pokud je výroba strojů lokalizována na území Ruské federace, mohou výrobci požádat o dotaci, která by měla koncovým zákazníkům zajistit 15procentní slevu na nákup daného zařízení. Tato možnost podpory se týká asi 300 druhů potravinářských strojů. Jedná se o další krok, který má pomoci domácím výrobcům před zahraniční konkurencí. V loňském roce byl podobným způsobem dotován nákup traktorů a zemědělské techniky ruské výroby.

Do České republiky přijedou ruští podnikatelé

V letních měsících jsou plánovány dvě incomingové mise ruských firem do České republiky, které se budou primárně zaměřovat na zemědělství. V červenci se chystá návštěva podnikatelů z Rostovské oblasti, na konci léta přijedou podnikatelé z ruského Baškortostánu. Incomingové mise jsou reakcí na podnikatelské mise Ministerstva zemědělství ČR do daných regionů. Ruští podnikatelé mají zájem o spolupráci s firmami v oborech, jako je např. chov mléčného skotu, chov ryb, ekologické zemědělství a další. České firmy, které budou mít zájem setkat se s ruskými podnikateli, mohou kontaktovat zemědělskou diplomatku N. Hruškovou (kontakt na poslední straně).

ČLR zavede nový certifikát pro dovoz potravin

ČLR hodlá k 1. říjnu 2017 zavést povinnost zvláštní certifikace pro dovoz nízkorizikových potravin, které do nynějška nepodléhaly zvláštnímu režimu veterinárních nebo fytosanitárních schvalování. Nový certifikát zavádí v rámci nařízení daných novým zákonem o bezpečnosti potravin z roku 2015 trestní odpovědnost za bezpečnost daných potravin pro potvrzující instituci. Čínská strana krok odůvodňuje vedle hygienických a zdravotních důvodů i bojem proti terorismu a padělkům (které jsou paradoxně nejvíce produkovány na území ČLR). Tento krok by v případě jeho realizace hrozil výrazným zkomplikováním veškerého dovozu potravin do ČLR včetně dovozu z ČR. Ačkoliv ČLR tento záměr ohlásila již před rokem, dosud neposkytla žádné podrobnější informace. Zemědělské diplomacie členských států EU i dalších světových mocností včetně USA, Japonska, Austrálie, Nového Zélandu, Mexika apod. jsou s čínskou stranou v aktivním kontaktu a plánují v této věci společný postup.

V Šanghaji vystavovala desítky potravinářských firem z ČR

Ve dnech 17.–19. 5. 2017 se v Šanghaji konal další ročník jednoho z nejdůležitějších světových potravinářských veletrhů SIAL Shanghai. MZe ČR na něm mělo oficiální stánek, kde své produkty vystavilo 10 českých potravinářských firem. Veletrh svojí přítomností podpořila náměstkyně ministra zemědělství pro oblast potravin Ing. Viera Šedivá.

Jedná se o schválení dovozu sladu do Číny

Nejvyšší čínský kontrolní úřad AQSIQ oznámil, že do ČR letos v červenci vyšle expertní misi, která se bude zabývat schválením dovozu českého sladu. Jedná se o finální fázi složité procedury schvalování této komodity na státní úrovni, na které česká zemědělská diplomacie pracovala od jara 2016. V případě konání mise a v případě jejího kladného výsledku lze očekávat případný podpis protokolu mezi AQSIQ a ÚKZÚZ zhruba do konce roku 2017.

V SAE bude do dvou let více než 50 000 maloobchodů s potravinami

Celkový počet maloobchodních prodejen potravin v Saúdské Arábii byl v roce 2014 více než 42 300, což byl nárůst o 2,2 procenta v porovnání s rokem 2013. Očekává se, že celkový počet obchodů s potravinami dosáhne do roku 2019 zhruba 50 000, tj. o 18 procent více než v roce 2014. Celkové tržby v maloobchodní síti potravin v roce 2014 představovaly přibližně 41,5 miliardy USD, v roce 2019 mají dosáhnout přibližně 60 miliard USD. Saúdskoarabští maloobchodníci s potravinami nabízejí širokou škálu potravinářských výrobků, od domácích zpracovaných potravin až po dovážené speciality a biopotraviny. Rychlý růst maloobchodních prodejen potravin v Saúdské Arábii poskytuje vynikající příležitost pro exportéry s možností rozšířit své vývozy do celého království. Mezi nejlepší kategorie potravin z dovozu jsou zařazeny mléčné výrobky, zpracovaná zelenina, koření a omáčky, potravinářské zlepšující přípravky, čerstvé ovoce, čokoláda, cukrovinky a kakaové výrobky či hovězí a drůbeží maso.

SAE: k nejvíce dováženým potravinám patří čerstvé ovoce a zelenina

Sektor potravin a nápojů zaznamenal v r. 2016 nárůst o 2,1 procenta, přičemž dovozy do Saúdské Arábie pocházejí ze 40 zemí světa. Mezi nejžádanější položky patří především ovoce a zelenina. Místní spotřebitelský trh pro tyto společnosti představuje 6 mld. USD ročně, mezi země původu patří například Chile, Filipíny, Jižní Afrika, Indie, Pákistán, Francie, Spojené státy, Čína, Egypt a Itálie. Na místních trzích se prodává více než 200 druhů ovoce, z nichž 40 procent tvoří banány, jablka a pomeranče. Odhaduje se, že roční růst tohoto trhu činí pět procent. Velikost trhu Saúdské Arábie se odhaduje na 133 milionů USD.

Chorvatsko: Agrokor: 15 měsíců na záchranu

Chorvatský parlament schválil v dubnu zákon umožňující mimořádnou správu ve společnostech, které mají výjimečný význam pro stát, zaměstnávají více než 5000 pracovníků a jejichž dluh přesahuje 1 miliardu eur. Protože se tento zákon v Chorvatsku může uplatnit prakticky pouze na potravinářský a maloobchodní kolos Agrokor, je od začátku nazýván lex Agrokor.

V souladu s tímto zákonem byl jmenován vládní pověřenec Ante Ramljak, který má zákonem stanovenou maximálně patnáctiměsíční lhůtu k provedení fiskální konsolidace. Pokud nebude úspěšný, skončí Agrokor v konkurzu. Krátce po jmenování Ramljak uvedl, že dodavatelé Agrokoru zaměstnávají 150 tisíc lidí, dalších 30 tisíc zaměstnává přímo Agrokor, a pokud by společnost zbankrotovala, třetina z těchto lidí by ztratila práci. Rozhodnutí o jmenování vládního pověřence bylo přijato 10. dubna, vzhledem k šedesátidenní lhůtě mají věřitelé možnost přihlásit pohledávky do 9. června. Rozhodnutí bylo doplněno 21. dubna o další společnosti vlastněné Agrokor, u kterých je lhůta přihlášení pohledávek do 20. června. Z několika Ramljakových vystoupení je patrné, že nepředpokládá zachování holdingu v dosavadní podobě. „V současné době probíhá definice čtyř klíčových aktivit: maloobchod, výroba potravin, zemědělská výroba a „non core“. Non core aktivity budeme pravděpodobně prodávat a z tohoto příjmu uhradíme určitou část dluhu,“ uvedl Ramljak. Podle jeho dalších slov nebude za rok existovat Agrokor, ale jednotlivé společnosti, které budou přinášet zisk.

Srbsko: Finanční podpora družstevníkům

Kabinet srbského ministra bez portfeje Milana Krkobabiče, odpovědného za místní rozvoj a činnost státních podniků, vypsál konkurz na poskytnutí finančních prostředků na založení nových družstev a investice v družstvech již existujících. Termín pro podání žádostí je 1. říjen. Dotace je určena především pro okresy na jihu a jihovýchodě Srbska s množstvím drobných zemědělců. Její výše může dosáhnout až 6,25 milionu dinárů (cca 50 800 eur) v případě založení nového družstva a dvojnásobnou částku pak mohou získat již existující subjekty na projekty zvýšení výroby, zaměstnanosti a ekonomického růstu. Podle ministra bez portfeje Milana Krkobabiče je pro tento program vyčleněno 20 milionů eur. Družstva mohou tyto prostředky využít k nákupu zvířat, víceletých sadeb, technologií na výrobu mléka, masa, zeleniny a ovoce atd. Velké rozdrobení pozemků a malé výměry jednotlivých hospodářství v centrálním a jižním Srbsku jsou velkou překážkou dosažení konkurenceschopnosti, zavádění efektivnějších metod hospodaření i možnosti dodávek do maloobchodních řetězců. Ministr zemědělství Branislav Nedimović chce tento problém řešit právě podporou družstevnictví. Minulý týden uvedl, že vedle zpracovatelského průmyslu je spojování do družstev jednou z priorit. Dodal také, že kvůli špatným zkušenostem z minulého století se zemědělci ke vstupu do družstev těžko odhodlávají.



Chorvatský potravinářský a maloobchodní kolos Agrokor stojí na pokraji bankrotu. FOTO: SHUTTERSTOCK

Autor: Ministerstvo zemědělství ČR



V USA roste zájem o produkty takzvaného organického zemědělství, třeba sóji, kde zpracování neprobíhá chemickou extrakcí. FOTO: SHUTTERSTOCK

Trend biopotravin je šancí pro české výrobce strojů a technologií

Čeští exportéři strojů pro zemědělství a potravinářství bojují s názorem, že jejich produkce není kvalitní a musí být levná.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Export z České republiky není limitován kvalitou výrobků nebo schopností prodat, je omezen možností vyrobit, tedy nedostatkem pracovních sil,“ je přesvědčený Karel Žďárský, prezident Asociace zemědělské a lesnické techniky.

A tak i přesto, že od roku 2012 vývoz zemědělských strojů z Česka roste, mohl by být hlavně v posledních letech mnohem intenzivnější. Zatímco v roce 2011 vyvezly české firmy zemědělské stroje včetně traktorů za 11 miliard korun, o rok později už byla tato suma o více než tři miliardy vyšší. Zemědělské stroje a díly do nich (bez traktorů) míří především do Německa, loni tato země odebrala stroje za 4,5 miliardy korun. Na druhé a třetí pozici jsou pak Rakousko a Slovensko, kam export přesáhl jednu miliardu. Naopak největším odběratelem českých traktorů je Polsko a hned v závěsu za ním Slovensko, do obou těchto zemí jsme vyvezli traktory za více než

800 milionů korun. Přílišným optimismem nad statistickými údaji ale Žďárský nejásá. Podle něj jsou čísla exportu zemědělských strojů bez traktorů do Německa i třeba Rakouska z velké části tvořena vývozem z výrobních českých závodů do mateřských centrální.

Mezi perspektivními trhy dál zůstává Rusko

Konkurence v oblasti výroby zemědělských strojů je podle Žďárského obrovská. První ligu hrají velcí producenti výkonných traktorů a kombajnů. „My bohužel v Česku nemáme výrobce takových kombajnů a traktorů, které se dnes běžně používají pro polní práce, tedy těch s výkonem nad 200 koní,“ říká šéf Asociace zemědělské a lesnické techniky s tím, že český Zetor je sice vynikající traktor, tuto výkonnostní kategorii však nepokrývá. „To samozřejmě nedává možnosti účinných českých koalic pro dodávku komplexních zemědělských technologií.“

Pokud by měl Žďárský vytipovat pro české výrobce zemědělských strojů perspektivní teritoria, tak zůstává nohama na zemi a jmenuje hlavně Evropu, i když také tady je maximální konkurence. „Ukrajina a Rusko jsou obrovské agrární země a máme tam tradici, proto je stále považuji za velmi významné pro export zemědělských strojů. Budoucnost bude v Africe, kde bude nutné produkci potravin výrazně zvýšit,“ uvádí Karel Žďárský.

Konec chemicky upraveným potravinám

On sám je majitelem ryze české firmy Farmet, která se specializuje na výrobu zemědělské techniky na obdělání půdy a setí, ale také lisů pro zpracování olejnatých semen. Více než 80 procent své produkce vyvážá a má zastoupení ve 40 zemích světa. Exportovat začala firma nejprve právě na Ukrajinu, posledním velkým trhem, kde se úspěšně uchytila, je sever Spojených států amerických a jih Kanady.

Právě z poslední cesty do USA, kde byl v Orlando na Floridě na konferenci obrovských fabrik, které zpracovávají plodiny chemickou extrakcí, se Žďárský vrátil plný „exportního“ optimismu. Vedle zemědělské techniky využívané na poli je šance vyvézt na americký trh i technologie na zpracování olejin čistě mechanickou cestou, bez použití chemie.

Na jedné straně sílí v USA zájem odběratelů po takzvaných organic potravinách, v Evropě používáme častěji termín bio. A poté co Evropa odmítla dovoz geneticky upravených potravin, je zřejmé, že výrobci i zpracovatelé budou muset tento trend akceptovat. „Produkce negeneticky modifikovaných potravin není tak velká, což nahrává lokálnějšímu zpracování mechanickou cestou na menších technologiích, které vyrábíme právě ve Farnmetu. Našli jsme v USA zákazníka, jenž má smlouvu s farmáři, kteří budou pěstovat negeneticky modifikovanou sóju, a těm ji musí zpracovat čistě, technologií našeho typu,“ uvádí Žďárský. Při takovém zpracování vzniká i odpad – krmivo. A o něj zase mají zájem chovatelé krav, protože třeba Danone chce

národní obchod i technologie, které se budou používat v zemědělství. A to je příležitost pro české firmy, jako je třeba Farnmet,“ doufá zakladatel této společnosti.

Zemědělské stroje a technologie jsou hi-tech

Podle Pavla Fáry ze Sekce mezinárodních vztahů Svazu průmyslu a dopravy jsou zajímavým trhem pro české výrobce zemědělských strojů a techniky balkánské země, východní Evropa, Vietnam a další asijské státy, dále Afrika a určitý potenciál má i Kuba.

„Technologicky pokročilé výrobky se uplatňují i na náročných západních trzích, jakými jsou USA a EU. Na Kubu jsme letos organizovali specializovanou misi asi 40 podnikatelů, která doprovodila ministra zemědělství a byla zaměřena právě na zmíněné obory. Začátkem června jsme byli v Kazachstánu a Vietnamu,“ uvádí Fára.

Export zemědělských strojů a technologií se v tuzemsku nevyrovná vývozu automobilového průmyslu, na druhou stranu je třeba podle Fáry hodnotit, že má vysokou přidanou hodnotu. „Vývoj na zakázku, řada

a na dalších východních trzích, různé netarifní a celní bariéry a podobně,“ dodává Fára.

Zlomit představu o levném Východu potravy

Bez obalu popisuje pozici českých firem v zahraničí Pavel Valchář, ředitel Strojíren Rožmitál, které spadají pod společnost Ravak a v Československu měly jako Agrostrojírny Rožmitál monopolní postavení na výrobu obrabečů a shrnovačů píce. Do roku 1989 neexportovaly, zásobovaly pouze tuzemský trh. V současnosti tvoří vývoz asi 50 procent produkce, hlavně do evropských zemí, jako jsou Irsko, Anglie, Francie, Belgie, Polsko, Slovensko, Německo, Litva, Lotyšsko a Rusko.

„Pro mnoho zahraničních zákazníků ze západní Evropy jsme nedůvěryhodní, protože jsme firma z Východu. Pochybují také o kvalitě našich strojů a očekávají podstatně nižší ceny, než jaké mají lídři trhu. Pokud se na našem stroji něco pokazí, tak je to pro ně důkaz technické slabosti našich strojů nebo špatné kvality. Právě proto, že jsme přece ta firma z Východu,“ líčí situaci českých exportérů Valchář. Pokud se naopak pokazí něco na stroji lídra trhu, tak se podle jeho zkušeností tolik neděje, protože se to prostě stává...

„Než zlomíme tento způsob myšlení, uběhne ještě hodně vody, to bohužel nepůjde tak rychle. Je to spíše generační záležitost,“ je přesvědčený šéf Strojíren Rožmitál.

A jak chtějí strojírny s tímto předpokladem bojovat? „Tím, že vyrábíme kvalitní stroje. Naše reklamace se pohybují okolo 0,2 až 0,4 procenta našich tržeb, což je výborná úroveň. Důležité je také dostat naše stroje na pole u zahraničních zákazníků, aby se mohli přesvědčit, že jsou srovnatelné s konkurencí.“

Za významnou považuje Valchář také prezentaci na zahraničních výstavách, které by měl stát prý podporovat ještě více než doposud. „My tam reprezentujeme jednak naši firmu, ale také Českou republiku,“ argumentuje ředitel Strojíren Rožmitál.

Je třeba zlepšit marketing a prodej

Rezervy v propagaci českých exportérů vidí i Marcus Pauels, generální ředitel Strojíren Poldi, které v současné době exportují 85 procent své produkce. Společnost vyrábí klikové hřídele, válce a řezné nástroje, přičemž zhruba tři čtvrtiny klikových hřídelí odebírají zákazníci ze zemědělského průmyslu.

„Podle mého názoru jsou české společnosti skutečně ochotny rozšířit se na trhy mimo Česko, ale je to výzva. Mají produkty konkurenceschopné v oblasti technologií a cen, ale oříškem zůstává úspěšná organizace prodejních a marketingových kanálů,“ míní Pauels.

Za osvědčený postup při získávání kontraktů v zahraničí považuje nejvyšší šéf Strojíren Poldi osobní vztah, který musí být dlouhodobě budován. „Globální zákazníci potřebují také globální komunikaci a cestování,“ je přesvědčený Marcus Pauels.

Zajímavým trhem pro české výrobce zemědělských strojů a techniky mohou být balkánské země, východní Evropa, Vietnam a další asijské státy, dále Afrika a určitý potenciál má i Kuba.

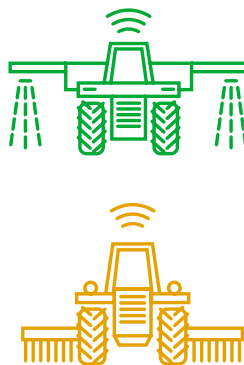
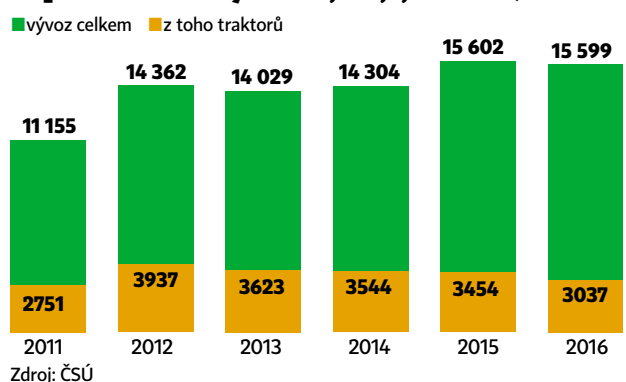
mít na svých jogurtech napsáno „organic“.

I další velké potravinářské firmy tlačí podle Žďárského na to, aby dostávaly mléko od krav, které jedly negeneticky modifikované krmivo, bez pesticidů, herbicidů a podobně. „Trend v USA nahrává organickému zemědělství, kde zpracování neprobíhá chemickou extrakcí. To mi dává obrovskou perspektivu, že jdeme správným směrem,“ míní majitel Farnmetu. Fakt, že v Evropě nebudeme moci používat chemicky upravovaná krmiva z USA, označil Žďárský za největší změnu v oblasti zemědělství za poslední desítky let. A k tomu ještě sílí spotřebitelský trend po zdravých potravinách. „To všechno má dopad na mezi-

zařízení a linek je velmi specifická. Navíc zemědělství je pro každou zemi důležitý a citlivý sektor a obliba českých strojů v tomto odvětví pomáhá budovat značku českého strojírenství jako takového,“ tvrdí zástupce Svazu průmyslu.

Za silnou stránku českého vývozu zemědělských strojů považuje Fára vysokou kvalitu za stále o trochu nižší ceny, než kolik stojí zařízení třeba z USA nebo Německa. „Slabiny mohou být v obtížnějším budování značky a prosazování se proti velké zavedené konkurenci, která má jméno, rozsáhlé servisní a prodejní síť a podobně. Hlavními riziky jsou ale spíše propad ekonomiky v Rusku

Export zemědělských strojů a jejich dílů (v milionech korun)



Program rozvojové spolupráce pro soukromý sektor – Program B2B ČRA

Účastí v programu a rozvojem podnikatelských vztahů si firma může posílit reputaci na trhu a otevřít si cestu k novým zakázkám.

Michal Kulík
ministerstvo zemědělství
michal.kulik@mze.cz

Ministerstvo zemědělství, stejně jako Ministerstvo zahraničních věcí a Česká rozvojová agentura (ČRA) dlouhodobě podporují aktivity soukromého sektoru v rámci české rozvojové spolupráce. Vhodným nástrojem pro rozvojovou spolupráci soukromého sektoru je vedle realizace rozvojových projektů na základě výběrového řízení také program B2B České rozvojové agentury.

Cílem programu je širší zapojení českých podnikatelů do rozvojové spolupráce, podpora rozvoje soukromého sektoru ve třetích zemích a mobilizace soukromých zdrojů pro naplnění Cílů udržitelného rozvoje, jako je odstranění hladu a chudoby.

Program není sektorově vymezen, a využít jej tedy mohou firmy širokého spektra činnosti včetně zemědělství, lesnictví, vodního hospodářství a příbuzných oborů. Je zaměřen na malé a střední podnikatele se zájmem o nastartování spolupráce s partnery z rozvojových zemí, která přispěje k řešení rozvojových problémů například tvorbou nových pracovních míst, zapojením místních producentů do hodnotových řetězců a přenosem know-how a technologií. Poskytnutým spolufinancováním program snižuje riziko podnikatelského subjektu při vstupu na nový rozvojový trh.

Program, který je již ČRA realizován třetím rokem, je rozdělen na dvě fáze.

Ve fázi přípravy lze čerpat podporu pro aktivity ve všech rozvojových zemích. Tato fáze zahrnuje:

- realizaci studií proveditelnosti (sběr a analýza dat, schůzky, studijní cesty);
- sestavování podnikatelských plánů (mapování příležitostí, cesty za potenciálními partnery, semináře).

Druhá fáze – realizace – může být podpořena pouze v partnerských zemích české rozvojové spolupráce (aktuálně Afghánistán, Angola, Bosna a Hercegovina, Etiopie, Gruzie, Kambodža, Kosovo, Moldavsko, Mongolsko, Palestina, Srbsko, Ukrajina, Vietnam a Zambie) a spočívá v podpoře vytváření podnikatelských partnerství (projekty sloužící k rozvoji kontaktů s partnerem z rozvojové země, přenos zkušeností, společné podniky, demonstrační export).



Česká rozvojová agentura sídlí v Praze, v Nerudově ulici. FOTO: WIKIPEDIA

Financování lze využít například pro úhradu:

- cestovních nákladů;
- právních, tlumočnických a expertních služeb;
- vzorového exportu zboží pro demonstrační účely.

V roce 2017 je na program v rozpočtu České rozvojové agentury vyčleněna částka 20 mil. Kč, která bude soukromému sektoru přidělována v souladu s evropskou legislativou de minimis (podpora malého rozsahu). Dotace se pohybuje v rozmezí 500 tisíc (studie proveditelnosti, podnikatelský plán – 90 procent nákladů) až 5 milionů korun (pod-

nikatelské partnerství – 50 procent nákladů, rozděleno do tří let).

Díky provedení studie proveditelnosti financované programem B2B se může firma následně ucházet o financování projektů ze zdrojů EU, agentur OSN a dalších mezinárodních organizací. Účastí v programu a rozvojem podnikatelských vztahů si firma rovněž může posílit reputaci na trhu a otevřít si cestu k novým zakázkám.

Konkrétní podmínky programu stanovuje metodika a text vyhlášení výběrového řízení pro příslušný rok. Program na daný rok je vyhlášován v listopadu roku předchozího s termínem pro podávání žádostí do ledna. ■



země živitelka

24-29/8/2017

České Budějovice

cesta zemědělstvím

zemědělská technika / hospodářská zvířata / drobní chovatelé / potravinářská výroba / lesní a vodní hospodářství / ekologické zemědělství / biostyl / myslivci rybáři / včelaři / Národní dožínky / Rok venkova / Ekostyl / Mezinárodní výstava družstevnictví / doprovodný odborný a kulturní program



Státy subsaharské Afriky mají enormní potenciál růstu ekonomiky a početnou mladou populaci. V následujících letech a desetiletích se očekává africká verze scénáře rapidního rozvoje států jihovýchodní Asie. FOTO: MZV ČR

Za novými obchodními partnery není nutné hned cestovat. Přijedou i do Česka

Cílem incomingových misí pořádaných MZe a MZV je umožnit zástupcům českých firem setkání s potenciálními obchodními partnery ze zemí, do kterých by se sami normálně nevydali.

Tereza Černá
ministerstvo zemědělství
tereza.cerna@mze.cz

Soukromý sektor musí v rámci exportně orientované české ekonomiky přijmout fakt, že pokud má zájem dál růst díky vývozu, nepůjde to ve střednědobém, ale zejména dlouhodobém horizontu v takové míře jako doposud směřováním produkce na jednotný trh EU. Eurozóna podle odhadů Mezinárodního měnového fondu poroste v roce 2017 o 1,6 procenta a v následujících letech se očekává další zpomalení.

Trendem mezinárodního obchodu jsou tedy nové trhy. V českém případě je výrazná snaha podnikatelských sdružení a státních institucí podpořit firmy nejen v přístupu na trhy USA, Číny, která také pomalu, ale jistě ztrácí dech, nebo českému exportérovi relativně přívětivé postsovětské trhy, ale také na ty, které mají velký význam právě v dlouhodobém horizontu.

Enormní potenciál růstu ekonomiky a početnou mladou populaci mají státy subsaharské Afriky. V následujících letech a desetiletích se očekává africká verze scénáře rapidního rozvoje států jihovýchodní Asie. Poroste poptávka prakticky po všem zboží celního sazebníku včetně kvalitních potravin, zemědělské techniky, potravinářských technologií nebo po výrobních celcích v zemědělském a potravinářském sektoru.

Jedním z těch, kdo věnují mnoho energie a prostředků k podpoře exportu a otevírání nových trhů, je resort zemědělství ministra Mariana Jurečky. Proexportní nástroje se za poslední tři roky rozšířily a vedle podnikatelských misí vedoucích představitelů ministerstva a podpory prezentace českých firem na zahraničních veletrzích a výstavách jsou

nyní soukromému sektoru k dispozici také zemědělská diplomacie v Číně, Rusku, Srbsku a Saúdské Arábii.

Když nejde hora k Mohamedovi...

Na základě zpětné vazby od zástupců firem se v roce 2016 ukázalo jako vhodné navázat na dosavadní proexportní aktivity v teritoriu pozváním potenciálních partnerů k prohlídce referenčních projektů a provozů firem přímo v ČR.

Program incomingových misí je orientovaný na rozvoj obchodní a investiční spolupráce s vybranými mimounijními zeměmi a v sektoru zemědělství a potravinářství ho realizují ve spolupráci ministerstvo zemědělství a ministerstvo zahraničních věcí. Cílem je podpora vývozu produktů a investic českých

fírem do mimounijních zemí prostřednictvím jejich prezentace potenciálním partnerům, stejně jako navazování spolupráce s příslušnými institucemi státní správy.

Sekundárním cílem je umožnit zástupcům českým firmám setkání s potenciálními obchodními partnery ze zemí, do kterých by se sami běžně nevydali, a umožnit jim tak první kontakt se specifickými podmínkami obchodního jednání v teritoriu pro ně neznámém.

Jak využít potenciál subsaharské Afriky

Incomingové mise se jeví jako výjimečně vhodný nástroj exportní podpory právě v případech států subsaharské Afriky, které jsou pro zahájení obchodní spolupráce časově i finančně nákladné.

V rámci letošní Národní výstavy hospodářských zvířat se zástupci českých firem nebo také České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti takto setkali s potenciálními partnery z Afghánistánu, Angoly, Francie, Kazachstánu, Kurdistánu, Kyrgyzstánu a Mongolska. Každá skupina hostů však měla podle svého zaměření připraven i další program jednání mimo výstavu.

„České zemědělské a potravinářské firmy mají velký exportní potenciál, nabízí produkty, které existují v silné celosvětové

konkurenci. Snažíme se hledat cesty, jak jim pomoci na zahraniční trhy. Jednou z nich jsou incomingové mise, při nichž mají zahraniční hosté možnost poznat naše výrobce přímo u nás, podívat se na jejich výrobní postupy a navázat konkrétní obchodní vazby,“ řekl ministr zemědělství Marian Jurečka.

Prakticky každá informační příručka pro exportéra se zájmem o africký kontinent obsahuje informaci o tom, jak je s africkým partnerem obtížná komunikace na dálku, že nutná je osobní návštěva, opakovaný kontakt tváří v tvář a ideálně stálé zastoupení v teritoriu.

Něco takového je však pro exportéra, který teprve zvažuje obchodní aktivity v afrických zemích a rozhlíží se po příležitostech, vysoký vstupní náklad bez jisté vidiny návratnosti. Setkání s potenciálními partnery přímo v sídle firmy v ČR také dává výhodu přívětivého domácího prostředí s možností okamžité prezentace produkce či referenčních projektů.

„Nelze očekávat, že každý host, se kterým v ČR v rámci incomingové mise jednáme, se stane obchodním či investičním partnerem. Ovšem podle prvních zkušeností lze právě v případě specifických podmínek subsaharské Afriky díky tomuto nástroji urychlit obchodní jednání o měsíce až roky,“ uvedl ministr zemědělství Marian Jurečka.

V říjnu 2016 navštívili ČR tři zástupci senegalských firem v doprovodu ředitele kabinetu státního tajemníka senegalského ministerstva zemědělství a rozvoje venkova. Hosté v ČR absolvovali program zaměřený především na jednání s potenciálními českými dodavateli zemědělské techniky a genetiky skotu. Letos na jaře byla ukončena vyjednávání podmínek na první dodávky zemědělské techniky.

Incomingové mise umožnily také rychlejší realizaci obchodních případů v Zambii, kdy se mezi zástupci zambijského sektoru pozvanými do ČR našli jak distributoři české zemědělské techniky, tak i koncoví zákazníci.

„Členy mise vybíráme na základě znalostí příslušného zastupitelského úřadu, neboť česká strana se podílí na částečné úhradě nákladů a spolupracuje na realizaci této mise. V ideálním případě však zveme hosty na základě podnětu českých firem. Prioritu mají ti, se kterými má česká firma eminentní zájem se setkat, případně ti, se kterými již má tato firma první obchodní kontakty, ale kvůli vzdálenosti a nemožnosti komunikovat osobně se je nedaří rozvíjet. V takovém případě naše zastupitelské úřady žádáme o potvrzení relevance těchto kontaktů. Nechceme českým firmám vnucovat něco, co si neobjednaly a nemají o to zájem,“ dodal ministr zemědělství Marian Jurečka.

Inzerce

HN051997

25 let EGAP = pojištěný export do 117 zemí světa za více než 800 miliard korun

Po roce 1990, kdy Česká republika (tehdejší ČSFR) přecházela z plánové ekonomiky na tržní, bylo nutné nastavit podporu tuzemských exportérů při vstupu na zahraniční trhy. Aby se mohli prosadit, potřebovali nabídnout kromě svého zboží i srovnatelné podmínky financování exportních dodávek s konkurenty ze států, jejichž tržní ekonomika byla rozvinutější a ve kterých už byl fungující model státní podpory exportu zaveden. Vznikla tak speciální instituce a tou byla Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. založená

jako akciová společnost zapsaná do rejstříku 1. června 1992. Jejím jediným akcionářem byl stát. V první polovině devadesátých let byl EGAP takřka jedinou pojišťovnou, která nejen poskytovala státní podporu prostřednictvím úvěrového pojištění, ale rovněž i takřka jediným subjektem na trhu s úvěrovým pojištěním vůbec. Komerční úvěrové pojištění na počátku devadesátých let prakticky neexistovalo. Konkurenční úvěrové pojišťovny v oblasti soukromého úvěrového pojištění začaly vznikat až v roce 1997.

První větší obchodní případ z oblasti agroexportu EGAP pojistil už v roce 1995, šlo o vývoz traktorů Zetor do USA v hodnotě téměř 300 milionů korun. Od té doby podpořil vývoz zemědělských a potravinářských technologií, potravin, surovin a doplňků stravy za více než 24 miliard korun. „Agrárnímu exportu se v posledních letech daří. Samozřejmě včetně tradičního vývozního artiklu, kterým je české pivo. Ale nejen to – pojistili jsme vývoz chmele a sladu na Kubu, technologie pro výrobu pivovarů a výstavbu pivovarů

samotných,“ doplňuje generální ředitel EGAP Jan Procházka. Úspěšní jsou také vývozci potravinářských technologií – realizovaly se už desítky dodávek linek pro pekárny či sýrárny nebo vývoz udírenských komor. A neméně početný je také export zemědělské techniky a technologií. Úspěšný je v mimounijních zemích také vývoz doplňků stravy.



Afrika je složitá, ale když firmy mají tah na branku, dokážou tam uspět

Sedm afrických zemí je mezi deseti nejrychleji rostoucími ekonomikami světa, africká střední třída postupně sílí.

I to je podle náměstka MZV Martina Tlapy důvod, proč si v Africe budovat obchodní kontakty.

Radek Nedvěd
odbor ekonomické diplomacie,
ministerstvo zahraničních věcí
radek_nedved@mzv.cz

Martin Tlapy (53)

je absolventem VŠE, v roce 2002 ukončil studium MBA na ČVUT a na Hallam University v Sheffieldu. Do roku 2004 byl generálním ředitelem České agentury na podporu obchodu / CzechTrade, ve které pracoval od roku 1996. V letech 2004 až 2012 byl náměstkem ministra průmyslu a obchodu ČR. Následně byl dva roky náměstkem státního tajemníka pro evropské záležitosti. A od března 2014 působí ve funkci náměstka ministra zahraničních věcí ČR.

Subsaharská Afrika je pro nás podle náměstka ministra zahraničních věcí ČR Martina Tlapy důležitá politicky, bezpečnostně, ekonomicky i kulturně. Řada mezinárodních ekonomických institucí považuje totiž Afriku za jeden z budoucích hnacích motorů světového hospodářského růstu. Vždyť je to kontinent, na kterém se nachází 54 zemí a je domovem více než miliardy obyvatel, v roce 2040 jich tam bude už dvojnásobek. Přitom sedm afrických zemí je mezi deseti nejrychleji rostoucími ekonomikami světa, hrubý domácí produkt Afriky je vyšší než 2 miliardy dolarů, což je více než Indie. Africká střední třída postupně sílí.

Jak se nám daří budovat vzájemné obchodní vazby s Afrikou?

Ještě dnes si Afričané spojují Čechy či Čechoslováky s kvalitními průmyslovými výrobky. V roce 2000 se náš vývoz do Afriky pohyboval okolo půl procenta našeho celkového exportu, nyní je to jedno procento. To znamená nárůst ročního vývozu asi z pěti miliard Kč na 40 miliard Kč.

Z hlediska obchodní a ekonomické spolupráce je Afrika v mnoha ohledech složitá teritorium, ukazuje se však, že naše firmy, pokud vědí, co chtějí, vybaví se trpělivostí a mají tah na branku, dokážou uspět. Afričané o potížích, které je přivedou k tomu, aby zkusili nové věci, mají krásné svahilské přísloví: Ztratit cestu znamená poznat cestu!

Můžete uvést konkrétní příklady?

České firmy v posledních letech realizovaly řadu projektů, například obuvnický závod v Kumasi a plnírnou pitné vody v Ghaně, závod na výrobu plastových oken v Jižní Africe, pivovar v Etiopii, v současné době firmy jednájí např. o infrastrukturních projektech v Senegalu.

Není brzdou, že zástupci našich firem si spojují Afriku převážně s negativy, jako jsou ozbrojené konflikty, kriminalita, státní správa prohnílá korupcí, byrokracie...?

Mezi jednotlivými zeměmi existují rozdíly. A je na jednotlivých podnikatelích, aby si mravenčí práci, trpělivostí i ostražitostí vybudovali ty

správné kontakty. V Africe to platí dvojnásob. Právě proto jsme ostatně na konci května uspořádali na našem ministerstvu velkou mezinárodní konferenci s názvem „Afrika jako partner“. Pozvali jsme na ni zástupce všech sektorů, které mají u nás něco do činění s Afrikou – zástupce ministerstev, podnikatelské sféry, akademiky, studenty nejrůznějších oborů se zaměřením na Afriku i zástupce médií. S nadsázkou řečeno se zde sešla podstatná část „české africké rodiny“. Samozřejmě nechyběli špičkoví odborníci z afrického kontinentu či evropských institucí.

Přál bych všem, aby si například mohli vyslechnout projev, který v bezvadné češtině pronesl kapverdský ministr zemědělství a životního prostředí Gilberto Silva, který u nás kdysi studoval.

Zpět k ekonomické diplomacii... Jakým způsobem podporuje ministerstvo zahraničí naše zastupitelské úřady v subsaharské Africe, aby co nejefektivněji mohly pomáhat českým firmám?

Právě kvůli důrazu na ekonomickou diplomacii byly naše zastupitelské úřady v Akkře a Dakaru v minulém roce posíleny o nová místa ekonomických diplomatů a velvyslanectví v Pretorii o dalšího ekonomického diplomata se zaměřením na lusofonní země.

Na počátku letošního roku pak byla otevřena kancelář CzechTrade v Lagosu. Kromě toho ale jsou velvyslanectví v subsaharské Africe posilována o další pracovníky, ať vyslané či místní, se zaměřením na ekonomickou diplomacii.

V subsaharské Africe máme nyní sedm zastupitelských úřadů: západ pokrýváme z Dakaru, Akkry a Abuji, východ z Addis Abeby a Nairobi a pak máme ještě úřad v Pretorii a další se přesouvá z Harare do Lusaky. V mnoha zemích se můžeme opřít také o práci honorárních konzulů.

Sedm úřadů na několik desítek zemí není mnoho.

Zatímco před půlstoletím jsme jich v Africe měli 17, po roce 1989 se jejich počet postupně výrazně snížil. Jsem ale rád, že v poslední době toto číslo zase roste.



Martin Tlapa
FOTO: HN – MATEJ SLÁVIK

Samozřejmě usilujeme i o rozvoj vztahů se zeměmi, ve kterých nemáme velvyslanectví, ale které mají značný ekonomický potenciál. To se týká například Angoly a Mosambiku.

I proto Česká republika v loňském roce získala status pozorovatele ve Společenství portugalsky hovořících zemí (CPLP). To nám dává prostor k větším aktivitám a viditelnosti v lusofonní Africe, což je oblast, do které bylo v minulosti ze strany Československa i ČR investováno velké množství prostředků a lidské energie. Především tedy v Angole a Mosambiku.

Mimochodem mosambický prezident rovněž studoval u nás a hovoří česky.

Tam, kde nemáme velvyslanectví, se samozřejmě snažíme opřít také o pomoc našich honorárních konzulů, kteří jsou často podnikatelsky aktivní a obchod mají takřka-jíc v genech.

Nemá na váhání českých firem, zda působit v subsaharské Africe, vliv i nedostatečná smluvněprávní ochrana jejich zájmů?

Ano, a právě proto se teď snažíme tento stav zlepšit. Například letos v dubnu byla podepsána smlouva o zamezení dvojího zdanění s Ghanou a doufáme, že se s touto zemí podaří výhledově uzavřít i dohodu o ochraně investic. Tu bychom rádi uzavřeli i s Etiopií.

Vzhledem k tomu, že jsme letos otevřeli i velvyslanectví v Zambii a chceme s ní rozvíjet ekonomické a obchodní vazby, rádi bychom uzavřeli smlouvu o zamezení dvojího zdanění i s ní. A také například s Keňou a Senegalem.

Zmínil jste Zambii... Proč otevíráme úřad právě v této zemi?

Jedním z důvodů je to, že Zambie bude od příštího roku zařazena mezi prioritní země české zahraniční spolupráce. V Africe má toto privilegované postavení už jenom Etiopie. Věříme však také, že potenciál má i ekonomická spolupráce, slibně se rozvíjí zejména spolupráce v oblasti zemědělství.

Ministr Jurečka navštívil Zambii naposledy letos v dubnu, když zde otevřel český stánek na zemědělském veletrhu Agritech v Chisambě. Zambijští partneři v oblasti zemědělství se jeví jako velmi kvalitní. Ministr Jurečka se ostatně nijak netají s tím, že v angažování českých subjektů v Africe v oblasti zemědělství vidí obrovský potenciál.

Na které oblasti by se české firmy měly v Africe zaměřit?

Podnikatelé občas volají po znovuzavedení měkkého financování, o což se vláda pokoušela před více než deseti lety.

Já vidím budoucnost spíše v kombinaci rozvojové a ekonomické spolupráce a vyzkoušení záruk za komerční projekty formou garancí. Myslím, že místo dotací ve směru Afrika je třeba přemýšlet, jak tam investovat.

Trh je to rizikový, stejně jako v jiných zemích tam firmy budou potřebovat garance. V souvislosti s migrací a bezpečností bychom si ale i my sami měli přát stabilitu, prosperitu a ekonomický růst Afriky. Pomáhat vyvážet kapacity a kompetence lidí, aby měli důvod věnovat profesionální život růstu vlastní země, je cílem všech projektů naší rozvojové spolupráce.

Stejně tak potřebuje Afrika i přístup na společné trhy, včetně toho evropského. I v tom má ale v České republice spojení. Jak říká jedno africké přísloví: „Na jednom kameni se hrnec neudrží!“

Co se týče Afriky, vidím budoucnost spíše v kombinaci rozvojové a ekonomické spolupráce a vyzkoušení záruk za komerční projekty formou garancí. Myslím, že místo dotací ve směru Afrika je třeba přemýšlet o tom, jak tam investovat.

Program B2B přinesl do Etiopie inovace a úspěch na nejvyšších místech

České firmy dodávají do Etiopie know-how, pomáhají řešit rozvojové problémy a zároveň mají příležitost se na místním trhu etablovat.

Filip Šebek
Česká rozvojová agentura
autori@economia.cz

Během letošní květnové mise v Etiopii zaznamenala delegace České rozvojové agentury zájem o své aktivity z nejvyšších míst. O projekt, který podpořil mj. lisování tabletek z usušených listů moringa („Využití ekonomického a sociálního potenciálu superpotravin moringa z Etiopie“), projevila zájem sama první dáma této země Roman Tesfayeová.

Pro Etiopany je moringa zázračný léčivý strom, protože je mimořádně nutričně hodnotná. Drsné podmínky jako nadmořská výška a extrémní sucho donutily moringu zadržovat v sobě co možná nejvíce živin, aby v náročném prostředí mohla přežít.

Výroba v ČR probíhá díky odkupu listů od etiopských pěstitelů (svépomocné kooperativy sedmnácti žen) a byla podpořena dotací z programu B2B České rozvojové agentury.

„Program B2B se rozběhl naplno v roce 2015 a jen tento rok nalákal 66 nových

V roce 2015 agentura také podpořila vypracování studie proveditelnosti s názvem „Proveditelnost využití technologického souboru pro identifikaci a ocenění mělké podzemní vody pro umělé zavlažování rodinných farem v Etiopii“. Na základě studie získal letos její realizátor, firma Aquatest a.s., velkou zakázku z veřejného rozpočtu Etiopie (de facto finanční prostředky od Světové banky). Aquatest a.s. působí v zemi dlouhodobě a má zde i svou dceřinou firmu AquaCon Engineering plc. Ukazuje se, že pro úspěch na daném trhu je přítomnost na místě nezbytná.

Aquatest se zaměřil na identifikaci a ocenění zásob mělké podzemní vody pro umělé zavlažování rodinných farem v jižní části Etiopie (regiony Oromia a Jižní národy a lidé). Pilotní území o rozloze celkem 22 000 km² bylo zvolené etiopskou Zemědělskou transformační agenturou (ATA) ve spolupráci s ministerstvem zemědělství. ATA předpoklá-



Pro Etiopany je moringa zázračný léčivý strom, protože je mimořádně nutričně hodnotná. Drsné podmínky jako nadmořská výška a extrémní sucho donutily moringu zadržovat v sobě co možná nejvíce živin, aby mohla přežít. FOTO: SHUTTERSTOCK

Program B2B se rozběhnul naplno v roce 2015. Je určen především malým a středním podnikům, které chtějí proniknout na rozvojové trhy. Podmínkou je, že nejde jen o byznys – podnikatelský záměr musí mít rozvojový dopad.

podnikatelských subjektů, které si zažádaly o dotaci. Je určen především malým a středním podnikům, které chtějí proniknout na rozvojové trhy. Podmínkou je, že nejde jen o byznys – podnikatelský záměr musí mít rozvojový dopad. Soukromý sektor v rozvojové spolupráci má klíčovou úlohu pro přenos inovací a technologií, vytváří také pracovní místa, dodržuje mezinárodní standardy, a přispívá tak k udržitelnému rozvoji. Česká rozvojová agentura dotacemi B2B podporuje vytváření podnikatelských partnerství (např. zakládání joint venture), zakládání dceřiných poboček, ve fázi přípravy je to vypracování podnikatelského plánu nebo studie proveditelnosti,“ říká Barbora Latečková z České rozvojové agentury.

dá, že v budoucnu bude možno přeměnit více než 600 tisíc rodinných farem na zemědělské podniky, zvýšit rodinné příjmy a tím zajistit potravinovou bezpečnost pro cca pět milionů Etiopanů. Etiopie je postihována častým suchem, které v minulosti vedlo ke hladomorům. Větší potravinová bezpečnost a přístup k vodě pro zavlažování je zde zásadním rozvojovým problémem, který je možné řešit pouze postupnou transformací současné zemědělské praxe na moderně fungující zemědělskou výrobu.

Posledním projektem, který zaujal i UNICEF svým rozvojovým dopadem, byl projekt firmy Hrdlička s názvem „Studie proveditelnosti plošného rozšíření Water Report v Etiopii a integrace státních úřadů

Water Office“. Za určitých podmínek bude možné tento projekt replikovat i v dalších oblastech Regionu jižních národů, národností a lidu Etiopie. Firma Hrdlička na něm úzce spolupracovala s neziskovou organizací Člověk v tísni.

Princip je jednoduchý – místní družstva spravující vrty s pitnou vodou mohou pomocí mobilní SMS zaslat kód pro typ poruchy vrtu přímo na místní vodohospodářský úřad. Vše se ukládá na cloudovém serveru. Úřad pak má k dispozici nejen statistiku, ale může také rychleji reagovat podle typu závady. České firmy tak přinášejí do Etiopie inovace i know-how, pomáhají řešit rozvojové problémy a zároveň mají příležitost se na místním trhu etablovat.

Česká republika se po 24 letech vrací do Zambie

Ekonomickým tahounem tohoto afrického státu zůstává těžba mědi zabezpečující až tři čtvrtiny exportních příjmů, dynamickým rozvojem však prochází zemědělství, stavebnictví a služby.

Radek Rubeš
Velvyslanec ČR v Zambii
autori@economia.cz

Od dubna 2017 má Česko v Zambii residenčního velvyslance, který je v tuto chvíli jediným českým diplomatem v zemi. Slavnostního otevření zastupitelského úřadu ČR v Lusace se dne 26. dubna 2017 účastnil i ministr zemědělství Marian Jurečka. V srpnu se z úřadu v Harare přesunou poslední dva diplomaté a přesídlí do Lusaky. Do budoucna by do Lusaky měl přibýt ekonomický a rozvojový diplomat.

Nově zřizovaný úřad ČR v Zambii má za úkol rozvíjet vztahy především v politické oblasti, obchodně-ekonomické oblasti a v rozvojové spolupráci. Perspektivní je též investice do zambijských absolventů českých vysokých škol, kteří často působí na odpovědných místech ve státním i soukromém sektoru.

Rozvojová spolupráce

Česko od devadesátých let působí v Zambii skrze programy české rozvojové spolupráce. Projekty financované prostřednictvím ČRA, malých lokálních projektů i prostřednictvím financování od nečeských subjektů (např. UN-HCR) realizují v dnešní době např. česká Charita a Njovu, do Zambie směřuje i ČvT.

Přes mnohá úskalí, problémy spojené s přetrváním projektů a jejich návazností a častou nepružností státní správy je zřejmý velice kladný dopad českého působení na zlepšení života cílové populace, většinou nejchudších rodin, dětí a matek. Zambijská strana si českého působení velmi váží. To vedlo k rozhodnutí, že Zambie se od roku 2018 stane jednou ze šesti prioritních zemí české ZRS se zaměřením na zdravotnictví a rozvoj zemědělství.

Sama Zambie přijala v roce 2006 všestrannou strategii zmírňování chudoby nazvanou Vision 2030, která vyjadřuje odhodlání stát se prosperující zemí se středním příjmem. Národní rozvojové plány jsou zaměřeny na snížení závislosti na mědném průmyslu a diverzifikaci hospodářství.

Ekonomická spolupráce

Dynamický hospodářský růst Zambie se sice v roce 2016 zpomalil, HDP i tak roste v průměru o čtyři procenta ročně. Zambie je zemí otevřenou zahraničním investicím, v rámci svých ekonomických reforem podporuje sou-



Slavnostního otevření zastupitelského úřadu ČR v Lusace se v dubnu zúčastnil i ministr zemědělství Marian Jurečka. FOTO: MZE

kromé investice ve všech produktivních odvětvích. Je na jednom z čelných míst v Africe v hodnocení Světové banky Doing Business.

Hlavním ekonomickým tahounem sice i nadále zůstává těžba mědi zabezpečující až tři čtvrtiny exportních příjmů, velmi dynamickým rozvojem však prochází zemědělství, stavebnictví a zejména služby. Konjunktura se týká především hlavního města Lusaky a tzv. mědného pásu na severu země, poprvé v historii zde vzniká autentická střední třída s odpovídajícími spotřebními návyky. I tak zůstává Zambie zemí s obrovskou nerovností v příjmech bohatých a chudých vrstev.

Závislost na mědi

Základním ekonomickým cílem současnosti zůstává snížení závislosti ekonomiky na vývozu mědi. Perspektivními, vládou podporovanými obory jsou rostlinná a živočišná výroba i rybářský průmysl a zpracování místních zemědělských komodit. Vláda podporuje investice do zemědělské mechanizace i aplikaci nových zemědělských metod. Má zájem i na diverzifikaci těžby surovin a jejich zpracování do hotových výrobků. Dalším prioritním sektorem zůstává turistický průmysl, vedle světoznámých Viktoriínských vodopádů má Zambie řadu národních parků, jejichž infrastruktura je však buď velmi drahá, nebo zaostalá.

Kde vidíme největší příležitosti pro české vývozce? Těžební průmysl zůstává nejdůle-

žitějším odvětvím místního hospodářství. Perspektivní trh najdou všechny těžební, přepravní stroje, stroje na zpracování rud, zařízení sléváren (zejména mědi) a rovněž všechny chemikálie využitelné při extrakci minerálů a zpracování rud. Zambijci se v poslední době začínají zajímat i o zkušenosti s rekultivací důlních oblastí.

Elektřina je převážně vyráběna v hydroelektrárnách, a je proto závislá na vydatnosti dešťových srážek a kapacitě vodních nádrží. S rostoucím počtem obyvatel a jejich nároků se poptávka po elektrické energii zvyšuje. Instalovaná kapacita 2350 MW je nedostatečná, dochází k častým výpadkům elektrického proudu. Existuje vysoká poptávka po generátorech jak v soukromých domech a veřejných budovách, tak i ve výrobních podnicích. Uplatnění najdou i zařízení na výrobu energie z obnovitelných zdrojů (např. malé vodní elektrárny, domácí solární ohříváče a solární elektrárny), včetně zapojení off-grid. Zambijská vláda uvažuje o výstavbě dalších vodních přehrad.

Stavebnictví (ať již jde o infrastrukturní projekty či výstavbu obytných domů) je významným zdrojem ekonomického růstu Zambie. Poptávka po stavebních strojích a materiálech v posledních letech rychle roste.

Zemědělský a potravinářský průmysl

Diverzifikace a intenzifikace zemědělství a přechod od samozásobitelství k modernějším metodám pěstování plodin a chovu hospodářských zvířat zůstane dlouhodobě základní prioritou strategie rozvoje Zambijské republiky. Zambie má rozsáhlé oblasti obdělávatelné půdy a značné zásoby podzemní vody. Využito je jen velmi malé množství, odhaduje se mezi 8 a 10 procenty.

S růstem zambijského zemědělství souvisí i rychle stoupající poptávka po zemědělské technice. Obdobně se vyvíjí poptávka po strojích a nářadí pro zemědělství, zavlažovacích systémech a průmyslových hnojivech.

Mezi podporované oblasti patří rovněž chov ryb, rozvoj zahradnictví, květinářství či potravinářský a zpracovatelský průmysl a produkce nápojů. V Zambii působí mnoho finančně velmi silných velkofarmářů.

Rwanda: Příležitosti pro české dodavatele zemědělské techniky

Více než 50 procent exportních příjmů Rwandy pochází z vývozu zemědělských komodit. Přesto není tato země, nazývaná někdy Švýcarskem Afriky, zcela zemědělsky soběstačná.

Michal Minčev
Velvyslanectví ČR v Nairobi
autori@economia.cz

První dojem čekající na každého návštěvníka, který Rwandu navštíví, je, jak velice se tento stát liší od ostatních zemí v regionu východní Afriky. I proto je Rwanda často popisována jako Švýcarsko Afriky.

Ve Rwandě je skutečně na ulicích pořádek, silnice jsou na rozdíl od ostatních zemí v regionu ve velice dobrém stavu. První dojem nás však nesmí zmást. Rwanda je stále rozvojovou zemí (daleko chudší než například sousední Keňa) se všemi typickými charakteristikami, které jsou ve většině případů s rozvojovými zeměmi spojovány.

Jednou z nich je i ta, že ve Rwandě představuje zemědělství hlavní ekonomickou aktivitu pro venkovské domácnosti a zůstává jejich hlavním zdrojem příjmů. Z celkové populace Rwandy (10 milionů obyvatel) tak nachází 80 procent lidí obživu v aktivitách přímo spojených se zemědělstvím. Zemědělství se zároveň podílí třetinou na tvorbě HDP, přičemž více než 50 % exportních příjmů Rwandy pochází z vývozu zemědělských komodit.

Přesto není Rwanda zcela zemědělsky soběstačná, i když jí k plné soběstačnosti nechybí příliš (pouze 10 % potravin se do Rwandy dováží). V krátkodobém a střednědobém horizontu hodlá Rwanda pokračovat ve svém úsilí o zlepšování výnosů z tradičních exportních komodit, kterými jsou čaj, káva a vonné oleje, a zároveň rozšiřovat produkci méně tradičních plodin a rostlin (zejména řezaných květin), včetně ovoce a zeleniny, mléčných výrobků či masa a drůbeže. Roční růst zemědělské produkce by se tak měl zvýšit ze současných šesti na devět procent.

K přesnější představě o stavu zemědělství ve Rwandě a o příležitostech, které se v této souvislosti nabízejí pro české exportéry, však více napoví následující údaj. Přestože rozloha celkové zemědělské plochy vhodná pro mechanizaci dosahuje výměry jednoho milionu hektarů, což představuje zhruba 60 procent celkové obdělávané plochy, mechanizováno je pouze 25 % zemědělských operací.

Rwanda tak nabízí řadu potenciálních příležitostí pro české exportéry zemědělské a potravinářské techniky, ať již v odvětvích, která jsou pro Rwandu tradiční, jako je pěstování kávy a čaje, nebo v takových, která jsou



Díky vysoké nadmořské výšce, bonitní půdě a klimatu má Rwanda ideální podmínky pro pěstování prémiové kávy typu arabika. FOTO: SHUTTERSTOCK

tradiční pro české zemědělství – jako je pěstování brambor či farmy zaměřené na živočišnou výrobu či produkci mléka.

Příležitosti pro dodávky technologií pro tradiční rwandská odvětví

Díky vysoké nadmořské výšce, bonitní půdě a klimatu má Rwanda ideální podmínky pro pěstování prémiové kávy typu arabika. Náklady na výrobu kvalitních kávových zrn ve Rwandě patří mezi nejnižší v rámci regionů, kde se tato žádaná komodita pěstuje. Přestože se výrazná část rwandské produkce kávy vyváží, podíl plně zpracovaných zrn na celkovém exportu dosahuje pouze 20–25 %. Vzhledem k této situaci tak Rwanda nabízí možné příležitosti pro výrobce technologií využitelných pro úpravu kávových zrn.

Druhým největším rwandským vývozním artiklem je čaj. Příjmy z jeho exportu dosahují ročně téměř 40 mil. USD. Obdobně jako u kávy i v případě čaje Rwanda zaostává v míře zpracování přírodní suroviny či v produkci speciálních čajů. Přitom právě poptávka po speciálních čajích na světových trzích roste nejrychleji.

Rwandané konzumují čtyřikrát více fazolí, než je africký spotřebitelský průměr (17 kg na osobu za rok). Kromě jiného i vzhledem

k nedostatečné nabídce je většina fazolí prodávána v sušeném stavu. Podle dostupných odhadů by při zavedení vhodných zpracovatelských technologií mohl trh s konzervovanými fazolemi ve Rwandě dosáhnout ročního objemu 55 milionů dolarů.

Příležitosti v nových odvětvích rwandského zemědělství

Bohatá vulkanická půda a velká nadmořská výška měly vliv na rozšíření brambor, pro jejichž pěstování nabízí Rwanda skvělé podmínky. Rwanda je největším producentem brambor v rámci zemí Východoafrického společenství a třetím největším v rámci subsaharské Afriky. Rwandské výnosy brambor (10 t/ha) jsou rovněž vyšší než u regionální konkurence. Tento výnos však stále zaostává za potenciálem, který by se v případě zavedení mechanizace mohl více než zdvojnásobit.

Kromě samotné poptávky po bramborách roste poptávka i po tradičních bramborových výrobcích, jako jsou chipsy, a to dvojcifurním ročním tempem. Přitom zatím pouze 15 procent brambor je ve Rwandě zpracováno na hranolky nebo lupínky. Většina zpracovaných bramborových produktů se dováží z Evropy či Jižní Afriky. Příležitosti pro dodavatele vhodných technologií pro zpracování brambor tak ve Rwandě potenciálně existují.

Rwanda má i vynikající klimatické podmínky pro chov mléčného a jatečního skotu. V posledních 15 letech došlo ke zvýšení produkce mléka z 920 tisíc na pět milionů hektolitrů. Státní strategie předpokládá pokračující zvyšování produkce o 13 % ročně. Růstu produkce mléka však neodpovídá růst zpracovatelských kapacit. V současnosti se ve Rwandě zpracovává pouze 10 % produkce.

Obdobná je situace v živočišné výrobě. Za posledních pět let vzrostla produkce z 55 na 74 tisíc tun. I tak je stále nedostatečná a ročně je nutno 18 tisíc tun masných výrobků dovážet. I v oblasti mlékárenství či živočišné výroby tak existují potenciální příležitosti.

Rwandská zemědělská výroba má tedy pro svůj růst vhodné externí podmínky. Záleží na interních faktorech, jak rychle se bude dařit rwandské zemědělství reálně přeměnit. České firmy by ale u této transformace neměly chybět.

Angola a Mosambik se snaží o renesanci svého zemědělství. A to je šance pro nás

Obě země mají pro rozvoj zemědělské výroby skvělé podmínky. Přesto jsou nyní závislé na dovozu potravin ze třetích zemí a místní výroba a chov hospodářských zvířat jsou na nízké úrovni.

Kristýna Chvátalová
Velvyslanectví ČR v Pretorii
autori@economia.cz

Portugalsky mluvící země Afriky, Angola a Mosambik, procházejí v současné době určitou renesancí v oblasti zemědělství, jehož rozvoj patří mezi hlavní priority místních vlád.

Obě země jsou závislé na dovozu potravin ze třetích zemí a místní výroba a chov hospodářských zvířat jsou buď nedostatečné, nebo na velmi nízké úrovni. Podpora tedy směřuje do rozvoje místní výroby a její mechanizace s cílem postupného omezení dovozu a získání soběstačnosti v produkci potravin.

Místní podmínky pro pěstování plodin jsou navíc velmi příznivé – během jednoho roku je hned několik sezon pro dozrání plodin, nachází se zde úrodná půda a je dostatek vodních zdrojů.

Česká republika má se svým intenzivním zemědělstvím založeným na mechanizaci výroby a s podniky vyrábějícími špičkové technologie veškeré předpoklady pro to, aby se prosadila na daném trhu a současně tak pomohla naplnit vládní strategie.

České produkty mají ještě z dob minulých, olivněných programy pomoci rozvojovým

zemím v rámci RVHP, velmi dobrou reputaci a často na ně v Angole a Mosambiku s nostalgii vzpomínají.

Také díky rozsáhlým stipendijním programům z minulosti je mezi populací Angolanů a Mosambičanů mnoho těch, kdo česky rozumí, jsou na významných postech a snaží se podporovat bilaterální spolupráci s ČR.

Takovým příkladem je mosambický prezident Filipe Nyusi, bývalý ministr zemědělství Angoly Afonso Canga či velká většina současného osazenstva angolského ministerstva zemědělství.

Tyto faktory tedy představují dobrý základ pro vstup českých produktů a technologií do těchto dvou zemí. Navíc zájem o česká řešení je patrný s rostoucím množstvím kontaktů mezi podniky zejména z Angoly a ČR.

Názorným příkladem je uskutečněná mise angolských podnikatelů v oblasti živočišné výroby do ČR na začátku května tohoto roku propojená s konáním Národní výstavy hospodářských zvířat v Brně, kdy její účastníci byli nadšeni vším, co Česká republika nabízí, a vyjádřili zájem o české technologie a zku-

šenosti. Významnou podporou pro exportní financování českých projektů v Angole je aktuálně uzavřená dohoda o spolupráci mezi ČEB a BDA (Rozvojová banka Angoly) z 3. 6. 2017.

Angola je země, která má po Kongu druhé největší zásoby vody v Africe a podmínky pro zemědělství jsou přímo ideální. Mosambik je také bohatý na vodní zdroje, nicméně nedosahuje takové úrovně jako Angola.

Portugalci během své koloniální nadvlády rozvoj zemědělství v obou zemích výrazně podporovali. Angola byla tehdy dokonce v produkci potravin zcela soběstačná. Následně však bylo během občanských válek zemědělství výrazně poškozeno a lokální produkce byla nahrazena dovozem ze třetích zemí.

V případě Angoly byl tento propad obrovský – země začala veškeré potraviny dovážet. Navíc s jednostranným zaměřením ekonomiky na těžbu ropy nebyl vytvářen tlak na změnu této situace.

Po poklesu cen ropy v roce 2014 se však Angola dostala do krize, nemohla si dovolit tak masivní dovoz a to ji přinutilo začít vytvářet strategie pro diverzifikaci ekonomiky a podporu zakládání místní výroby.

Angolské podpůrné programy v zemědělství a potravinářství zahrnují např. odečet daně z nákupu zemědělské a potravinářské technologie, zjednodušené nabytí půdy pro pěstování zemědělských plodin a chov dobytka, zakládání speciálních fondů pro financování těchto aktivit a další nástroje k zajištění větší konkurenceschopnosti místních farmářů.

Angola je v současné době teprve na začátku tohoto procesu a má zájem o dodání velké škály strojů a vybavení pro pěstování zemědělských plodin, produkci potravin, chov hospodářských zvířat, zpracování masa a mléka, dodání léčiv a vakcín a v neposlední řadě také školení a předání know-how.

Mosambik má pro rozvoj svého zemědělství a potravinářství také připravené speciální programy, např. program „Sustenta“ s celkovým rozpočtem 231 mil. USD financovaným Světovou bankou, který je zaměřen na podporu již konkrétních projektů se zapojením jak místních farmářů, tak firem ze soukromého sektoru a bank.



Zájem o česká řešení je patrný s rostoucím množstvím kontaktů mezi podniky zejména z Angoly a ČR. Názorným příkladem je mise angolských podnikatelů v oblasti živočišné výroby do ČR, která proběhla na začátku května tohoto roku. FOTO: MZE

Plán českých expozic pod patronací ministerstva zemědělství v roce 2017

6. až 10. června,
Minsk, Bělorusko

Belagro 2017
Mezinárodní zemědělský veletrh

17. až 19. srpna,
Hongkong, Čína

Food Expo Hongkong 2017
Mezinárodní potravinářský veletrh

7. až 11. října,
Kolín nad Rýnem,
Německo

Anuga 2017
Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh, MZe bude mít informační stánek v rámci expozice SZIF.

1. až 3. listopadu,
Almaty, Kazachstán

WorldFood Kazakhstan 2017
Mezinárodní veletrh potravinářského průmyslu



Mezinárodní potravinářský veletrh
Food Expo Hongkong. FOTO: REUTERS

Seznam tuzemských výstav, kterých se letos MZe zúčastní

24. až 29. srpna,
České Budějovice

Země živelka 2017

5. až 8. října, Olomouc

Flora Olomouc – podzimní etapa 2017



Zemědělský veletrh
Země živelka. FOTO: ČTK

Více informací o plánovaných akcích najdete na internetové adrese: www.eagri.cz/proexport.

Plán českých expozic pod patronací ministerstva zemědělství v roce 2018

19. – 28. ledna 2018,
Berlín, Německo

Internationale Grüne Woche 2018

Mezinárodní potravinářský, zemědělský a zahradnický veletrh

14. – 17. února 2018,
Norimberk, Německo

BioFach 2018

Mezinárodní veletrh v oblasti biozemědělství a bioprodukce

18. – 22. února 2018,
Dubaj, SAE

Gulfood 2018

Mezinárodní veletrh potravinářství a pohostinství

27. února – 3. března 2018,
Brno, ČR

Salima

Mezinárodní potravinářský veletrh

3. – 9. března 2018,
Tokio, Japonsko

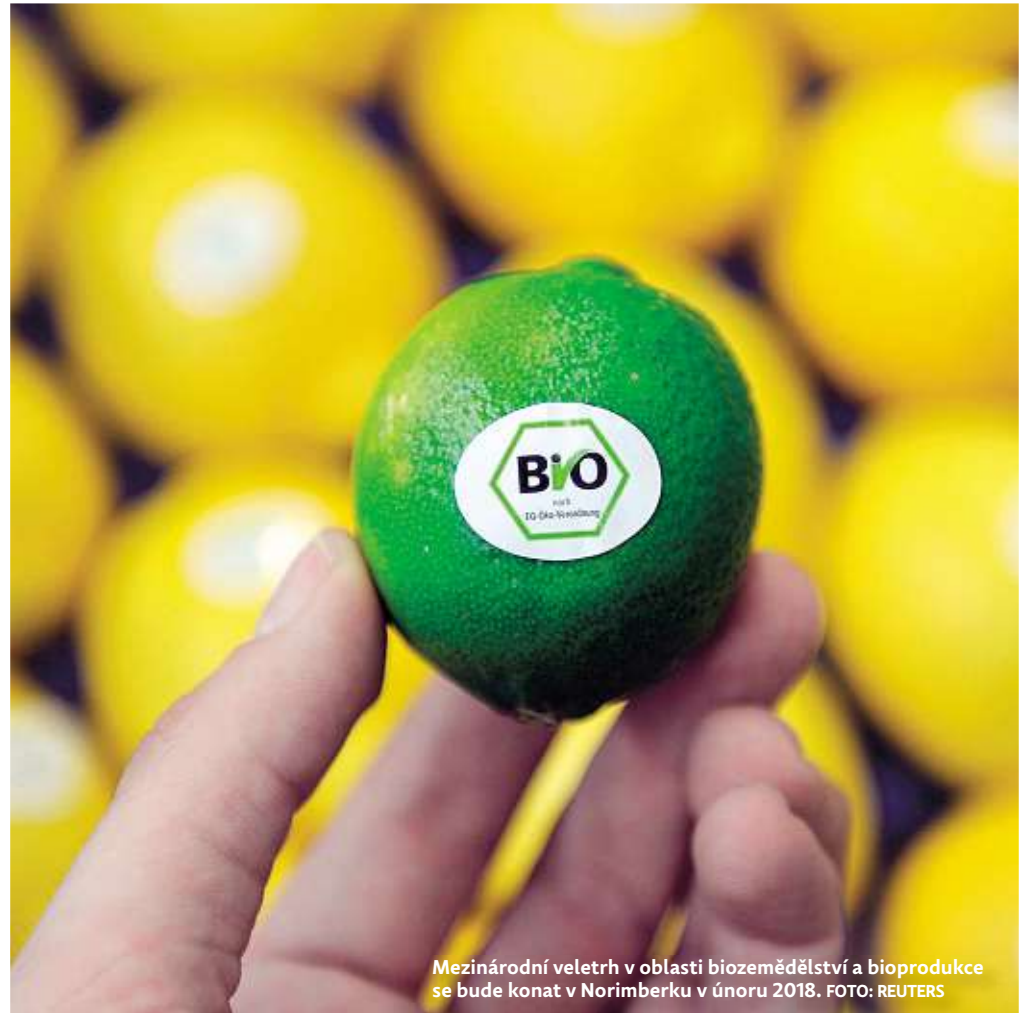
Foodex Japan 2018

Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh

8. – 12. dubna 2018,
Brno, ČR

TECHAGRO, SILVA REGINA

Mezinárodní veletrh zemědělské techniky a lesnický a myslivecký veletrh



Mezinárodní veletrh v oblasti biozemědělství a bioprodukce se bude konat v Norimberku v únoru 2018. FOTO: REUTERS

duben 2018,
Chisamaba, Zambie

AgriTech Expo Zambia 2018

Mezinárodní zemědělská výstava

květen 2018,
Novi Sad, Srbsko

IAF Novi Sad 2018

Mezinárodní zemědělský veletrh

květen 2018,
Šanghaj, Čína

SIAL China 2018

Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh

květen 2018,
České Budějovice, ČR

Země živitelka 2018

Mezinárodní agrosalon

říjen 2018,
Olomouc, ČR

Země živitelka 2018

Mezinárodní agrosalon

říjen 2018,
Paříž, Francie

SIAL Paris 2018

Mezinárodní potravinářský veletrh

Důležité kontakty pro české vývozce

Ministerstvo zemědělství se již více než dva roky aktivně zaměřuje na proexportní aktivity v oblasti zemědělství a potravinářství. Mezi hlavní nástroje, které za tímto účelem využívá, patří aktivní účast na veletrzích a výstavách, obchodní mise ministra zemědělství a jeho náměstků či zřízení pozic zemědělských diplomatů. Dále jde o projekty ekonomické diplomacie ve spolupráci s ministerstvem zahraničních věcí, inomin-gové mise a úzkou spoluprací s institucemi činnými v poskytování exportního financování s podporou státu – Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) a Česká exportní banka (ČEB).

Pokud se zaměříme na zemědělské diplomaty, je jejich primárním úkolem vytváření podmínek pro pomoc českým společnostem s úspěšným působením na trhu daného teritoria. V prvním kole byly vybrány čtyři destinace – Rusko, Čína, Srbsko (s přesahem na další země západního Balkánu) a Saúdská Arábie (s přesahem na celý Arabský poloostrov). V současné době se finalizuje vyslání země-

dělských diplomatů do USA a Libanonu. Tito lidé nad rámec tradičního udržování dobrých bilaterálních vztahů s danou zemí v oblasti zemědělství a potravinářství působí a budou působit jako podpora pro české společnosti formou monitoringu místního prostředí a vývojových trendů, aktivního vyhledávání exportních příležitostí, pomoci při řešení případných překážek v obchodu a v dalších podobných případech.
Petr Ježek, ředitel odboru zahraničně obchodní spolupráce, MZe

Kontakty na zemědělské diplomaty České republiky

Rusko



Nikola Hrušková,
Economic Section
tel: +7 459-276 07 01 – 223
fax: +7 499-251 25 27
e-mail: nikola_hruskova@mzv.cz
nikola.hruskova@mze.cz

Embassy of the Czech Republic
12/14, Y. Fuchika St.,
123 056 Moscow
Russian Federation
www.mzv.cz/moscow

Srbsko, Černá Hora, Bosna a Hercegovina, Makedonie



Pavel Svoboda,
Economic Section – Agriculture
tel: +381-11-3336 225
fax: +381-11-3236 448
GSM: +381-63-388 931
e-mail: pavel_svoboda1@mzv.cz

Czech Embassy Belgrade
Bulevar Kralja Aleksandra 22
125 108 Beograd
Republic of Serbia
www.mzv.cz/belgrade

Čína



Vladimír Randáček,
Agriculture and Trade
tel: +86-10-8532 9507
fax: +86-10-8532 9590
e-mail: vrandacek@mzv.cz

Embassy of the Czech Republic
2 Ritan Lu
Jianguomenwai
Beijing 100 600
People's Republic of China
www.mzv.cz/beijing/

Saúdská Arábie



Eduard Řeháček,
Economic & Commercial Section
tel: +966-11-4503 617-9
fax: +966-11-4509 879
e-mail: eduard_rehacek@mzv.cz

Embassy of the Czech Republic
Saad bin Gharir Str.
Al Nuzha District
P. O. Box 94305, Riyadh 11693
Kingdom of Saudi Arabia
www.mzv.cz/riyadh

restart

v kůži ženy



Vstávám před šestou, abych si našla trochu času na sebe. Zacvičím si nebo zaběhám, nachystám něco dobrého pro sebe a pro rodinu. Můj den je rozplánovaný na minuty, teprve večer po desáté chvíli vydechnu, třeba u sklenky vína. Usínám po půlnoci. Volný čas se snažím vyhradit rodině nebo přátelům. Občas mi zbývá čas na mě samotnou.

Právě v prodeji

**Pro objednání zašlete SMS na číslo 902 11 ve tvaru:
RESTART JMENO PRIJMENI ULICE C.P. OBEC PSC**

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle běžného tarifu mobilního operátora.
Cena SMS služby včetně doručení výtisku je 99 Kč vč. DPH. Službu technicky zajišťuje ATS Praha.
Infolinka 296 363 199 v pracovní dny 8:00 – 17:00, www.platmobilem.cz.

TOP ŽENY ČESKA 2017

Nominujte
úspěšnou ženu
ze svého okolí

Mediální dům Economia a Hospodářské noviny
vyhlašují 13. ročník ankety TOP ženy Česka 2017.

Nominujte nejlepší podnikatelku, manažerku
nebo zástupkyni veřejné sféry ze svého okolí
a pomozte nám ocenit její schopnosti a výjimečnost.

Více informací a nominační formulář najdete na:

www.topzenyceska.cz.

Uzávěrka nominací končí 30. 6. 2017.

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Generální partner:



Partneři:



Mediální partneři:



marie claire

marianne