

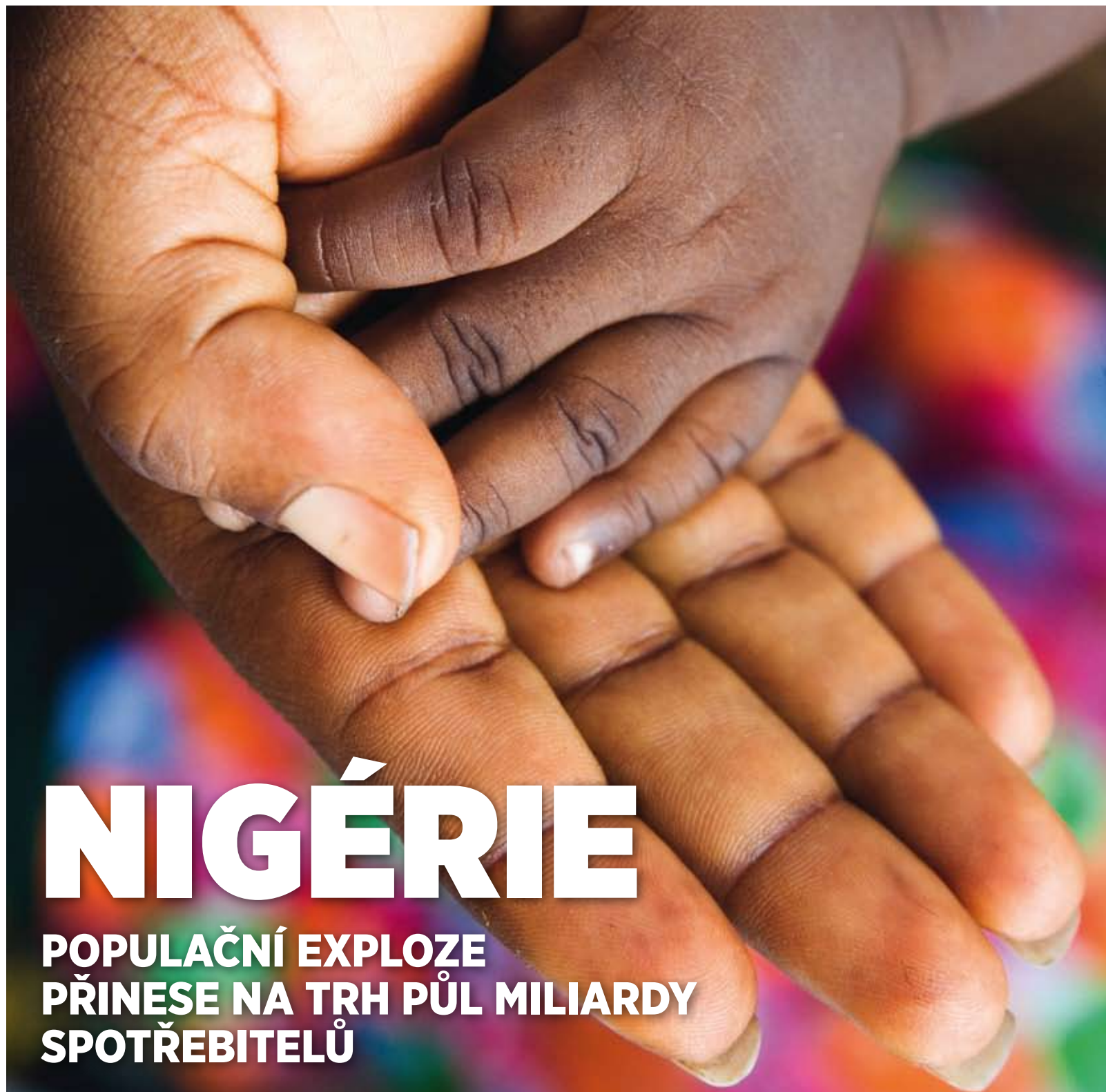


ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



NIGÉRIE

**POPULAČNÍ EXPLOZE
PŘINESE NA TRH PŮL MILIARDY
SPOTŘEBITELŮ**

KEŇA: NÁBYTEK Z ČESKA

Společnost Techo otevírá ukázkovou prodejnu v hlavním městě Nairobi

ETIOPIE: POMOC ŽIVNOSTNÍKŮM

Rozvojový projekt zaplatil vrtačky a nářadí pro začínající elektrikáře

USA: DODÁVKY AUTOPRŮMYSLU

CZ-Auto boduje v zámoří s klíčovou součástí pro klimatizace aut

BUĎ SOBEC, POSÍLÍŠ MÍR



Právě teď chodí po Zambii elektrikář, který se řemeslu vyučil díky českému rozvojovému projektu. Dokonce dostal do začátku podnikání vrtačku a kleště. Právě teď chodí po Etiopii farmář, který má díky českému projektu zavlažení 130 hektarů půdy dost vody pro sebe i pro pole. Právě teď by ti dva možná chodili někde po Bavorsku s dalším milionem bezejmenných uprchlíků, kdyby neměli tu práci nebo tu vodu.

Rozvojová pomoc už dávno není nějakou jednosměrnou charitou. Evropská unie hledá, jaký bude mít vztah s Afrikou (a dalšími rozvojovými regiony) od roku 2020. To vyprší platnost klíčové smlouvy z Cotonou, která opravdu hodně stavěla na altruismu. Nový přístup ale bude určitě víc pragmatický. Je evidentně v zájmu Evropy, aby pomohla africkým nebo blízkovýchodním zemím nastartovat hospodářství, jinak se příliv uprchlíků nezastaví. Tím spíš, že Afrika zažívá populační explozi. Třeba nejlidnatější Nigérie, kterou obývá už teď přes 180 milionů lidí, má mít kolem roku 2050 až půl miliardy obyvatel. A pokud nenajdou práci, samozřejmě si sbalí uzlíček a vypraví se na návštěvu do rajske Evropy.

Jak se k pomoci staví Česko? Nedávejme, sami máme málo. Tenhle názor má pořád ještě spousta Čechů. Na rozvojovou spolupráci s chudšími zeměmi Afriky nebo Asie dává Česká republika zatím jen pouhých 0,12 procenta HDP. To nás řadí na chvost vyspělých států. Adekvátní podíl by podle EU byl 0,33 procenta.

Přítom i když budeme uvažovat ryze sobecky, pořád je dost důvodů zainvestovat do Afriky. Nejen kvůli tomu zastavení migrace. I kvůli obchodu. Rostoucí populace Afričanů je poslední velký nenasytný trh. Českého obchodníka tam prý vidí rádi. Česko má visačku země bez mocenských ambicí, zato s kvalitním průmyslem. A to Afričané – po předešlých zkušenostech velmi citliví na všechny formy kolonizace – umějí ocenit. Investice do Afriky zkrátka může vyhovovat sobci i lidumilovi. Tamějším lidem pomůže a nám se nakonec vyplatí. ■

TOMÁŠ STINGL
tomas.stingl@cinvest.cz

ŠANCE PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

CzechTrade vám pomůže vytipovat perspektivní zahraniční trhy vhodné pro váš export a investiční aktivity. Díky dlouholetým zkušenostem a rozsáhlé síti vlastních zahraničních kanceláří urychlí vstup na daný trh. Těm exportérům, kterým se s pomocí CzechTrade podařilo expandovat a úspěšně vyvézt, CzechTrade nově nabízí budoucí službu zdarma. Pomohli jsme expandovat stovkám českých firem, jsme připraveni pomoci také vám.

Z OBSAHU

NIGÉRIE LEPÍ NA SVÉ PIVO ETIKETY Z KOLÍNA6

KEŇA JE ZÁKLADNOU NÁBYTKÁŘSKÉ ZNAČKY TECHO PRO AFRIKU.....10

SENEGAL SPOLUPRACUJE NA PROVOZU PŘÍRODNÍHO PARKU S VĚDCI Z PRAHY14

ETIOPII POMÁHAJÍ STAVĚT VODNÍ ZDROJE FIRMY GEOTEST NEBO IRCON.....16

SPOJENÉ STÁTY KUPUJÍ AUTOSOUČÁSTKY OD ČESKÉ ZBROJOVKY.....22



NEJLIDNATĚJŠÍ ZEMĚ AFRIKY SE UŽ NECHCE SPOLÉHAT JEN NA ROPU

NIGÉRIE ZAŽÍVÁ POPULAČNÍ EXPLOZI. ZEMĚ, KTERÁ SE BUDE V ROCE 2050 BLÍŽIT HRANICI MOŽNÁ AŽ PŮL MILIARDY OBYVATEL, MUSÍ ROZVINOUT EKONOMIKU A VYTVOŘIT PRACOVNÍ MÍSTA PRO NASTUPUJÍCÍ GENERACI.

Nigérie je už skoro se 187 miliony obyvatel nejlidnatější zemí Afriky. Nigérijská ekonomika je výrazně orientována na těžbu ropy. Přestože zaznamenávala řadu let významný růst, její jednostranné komoditní zaměření a malá diverzifikace jí ale v současné době přináší problémy. Ekonomika trpí chronickým energetickým nedostatkem, problémem je rovněž zanedbané, neproduktivní zemědělství a slabá infrastruktura země. „Letos se sice růst HDP dočasně zpomalil kvůli ropné krizi, ale střednědobé vyhlídky jsou velmi optimistické. Početná je v Nigérii střední třída a i milionářská vrstva,“ informoval český velvyslanec v metropoli Abuja Pavel Mikeš.

Hospodářství se musí rychle modernizovat i proto, aby země uživila a dala práci bleskově rostoucí populaci. Už kolem roku 2050 se může podle demografických prognóz počet Nigérijců přiblížit hranici půl miliardy obyvatel a na konci století to může být už skoro tři čtvrtě miliardy.

To všechno zároveň představuje velké možnosti pro ekonomickou spolupráci. Bilaterální vztahy Česka a Nigérie jsou poměrně intenzivní. Obě země mají své stálé zastupitelské úřady v partnerské zemi. Zastupitelský úřad Nigérie v Praze byl znovuo- teven po 10 letech v létě 2012. Země je po Jihoafrické republice a po Ango-



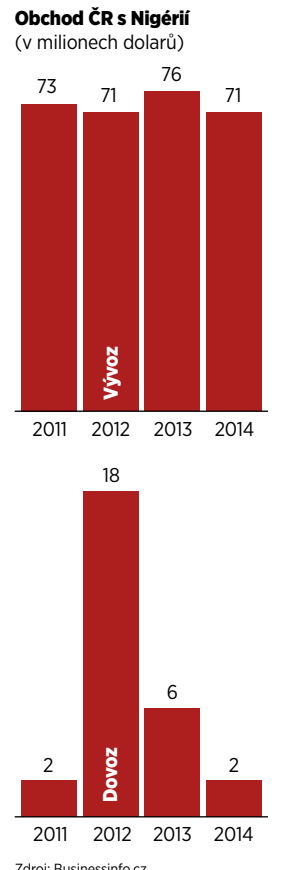
HODNĚ LIDÍ, HODNĚ BICYKLŮ. Jízdní kola, která jsou v Nigérii stále masovým dopravním prostředkem, pokrývají v obchodě ve městě Kano silnou vrstvu prachu zvanou harmattan.

le třetím největším obchodním partnerem Česka v subsaharské Africe. Obchod zaznamenává v posledních letech růst a komoditní diverzifikaci. „Perspektivními obory jsou vývoz potravin a spotřebního zboží, zařízení a chemikálií a léky. Dále stroje pro zemědělství, energetiku, ropný průmysl,“ vypočítává Pavel Mikeš.

Saldo obchodní bilance je dlouhodobě výrazně aktivní ve prospěch České republiky. Loni dosáhl vývoz hodnoty 1,8 miliardy korun a dovoz 60 milionů korun. České výrobky mají v Nigérii dlouhou tradici a jsou v zemi známé od doby ještě před získáním nezávislosti. Většina Nigérijců zná holicí strojky Tiger, cvičné

vojenské letouny Aera Vodochody, brokáťovou látku od společnosti Veba nebo boty značky Baťa.

V současnosti se připravuje otevření zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v nigérijském Lagosu. Letos v květnu také do Nigérie přiletěla delegace vedená ministrem zemědělství Marianem Jurečkou za účasti více než 30 podnikatelů. Zaměřila se zejména na oblasti obchodní a zahraničněpolitické spolupráce, dále bezpečnosti a obrany. Nigérijská strana při jednáních vyjádřila zájem o účast českých firem v projektech diverzifikace hospodářství země donedávna závislého na těžbě ropy. Po-



kračovat má také spolupráce v oblasti obranného průmyslu a v boji proti teroristickému hnutí Boko Haram.

VLÁDA LÁKÁ INVESTORY NA POBÍDKY

Další obchodní kontakty otevřela v Nigérii právě květnová mise českých obchodníků. „Návštěva zanechala v Nigérii vynikající dojem díky praktickému zaměření na zemědělství, agrofood, energetiku. Zapůsobila i početná podnikatelská delegace. Tomu odpovídalo i přijetí – misi uvítal mimo jiné i viceprezident Osinbajo,“ říká český velvyslanec v Nigérii Pavel Mikeš.

Přínos ocenil i Vladimír Müller, ředitel společnosti Dr. Müller Pharma, který se mise účastnil. „V současné době zahajujeme proces registrace některých našich přípravků v Nigérii. Nigérijská vláda má zájem přilákat do země zahraniční investice do vyspělých technologií s vysokou přidanou hodnotou, kam spadá i farmaceutický průmysl. Vytváří k tomu i zajímavé ekonomické pobídky. Výrobky, které je možné alespoň částečně vyrábět lokálně v Nigérii, jsou díky daňovému zvýhodnění cenově konkurenceschopné,“ uvedl Vladimír Müller. ■

TEXT: MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČR
FOTO: PROFIMEDIA

STAVEBNÍ BLOKY Z OSTRAVY MAJÍ ODOLAT TROPICKÉMU PODNEBÍ

JAK ŽIVELNĚ ROSTE NIGERIJSKÁ POPULACE, ZVYŠUJE TO DRAMATICKY POPTÁVKU PO NOVÝCH BYTECH. OSTRAVSKÁ FIRMA FLASH STEEL POWER NABÍDLA DO NIGÉRIE SPECIÁLNÍ PREFABRIKOVANÉ STAVEBNÍ BLOKY. V BUDOUCNU BY JE MOHLA V AFRICE I PŘÍMO VYRÁBĚT.

V Nigérii mají díky poptávce po bydlení v krátké době vyrůst nové byty za více než 700 milionů dolarů. Toho může využít i ostravská firma Flash Steel Power, která hodlá do africké země dodávat speciální stavební bloky. V první fázi plánuje vyvézt materiál za desítky milionů korun. Na financování obchodu se má podílet Česká exportní banka, která už o vývozu prefabrikovaných bloků v Nigérii jednala s tamní státní bankou Federal Mortgage Bank of Nigeria a nyní posuzuje možnost financování první etapy. „V přípa-

dě pozitivních výsledků analýzy by v úvodní fázi ČEB zafinancovala jeden konkrétní vývozní kontrakt v celkové hodnotě pět až osm milionů dolarů do výše 60 až 70 procent,“ řekl serveru E15.cz generální ředitel ČEB Karel Bureš.

Výhodou českých prefabrikátů je, že se hodí do náročných klimatických podmínek v tropické zemi, a navíc se z nich dají jednoduše a rychle postavit budovy různé kvality ve všech cenových úrovních. Ostravská společnost zvažuje později

přímo v Nigérii rozjet výrobu pod dohledem českých techniků. Produkce by probíhala pod hlavičkou nigérijské developerské firmy Bohemian Estates Nigeria, která zatím v obchodním případě figuruje jako partner ostravského podniku a dovozce prefabrikátů. Jejím ředitelem je bývalý ministr sportu Nigérie Bala Kaoje. Podle nigérijských médií plánuje tato společnost investovat do výstavby bytů až 250 milionů dolarů, tedy kolem šesti miliard korun. ■

TEXT: DAVID VAGADAY

**VĚTŠINA NIGERIJCŮ ZNÁ HOLICÍ STROJKY
TIGER, CVIČNÉ VOJENSKÉ LETOUNY AERA
VODOCHODY, BROKÁT OD SPOLEČNOSTI
VEBA NEBO BOTY ZNAČKY BAŤA.**

V KOLÍNĚ VYTISKLI PRO NIGÉRII UŽ 100 MILIONŮ PIVNÍCH ETIKET

OTK GROUP KOLÍN DODÁVÁ ETIKETY NEJVĚTŠÍ NIGERIJSKÉ PIVOVARNICKÉ SPOLEČNOSTI. A ODBYT MŮŽE VÝRAZNĚ RŮST. PRŮMĚRNÝ NIGERIJEK VYPIJE ZATÍM JEN DEVĚT LITRŮ PIVA ZA ROK, COŽ JE HLUBOKO POD SPOTŘEBOU JINÝCH AFRICKÝCH TRHŮ.

Roste počet obyvatel a mohla by výrazně růst i spotřeba piva. V tom tkví atraktivita Nigérie nejen pro pivovary, ale i pro tiskárny. „Nigérie má přes 180 milionů obyvatel a spotřebu pouhých devět litrů piva na osobu za rok. V porovnání se spotřebou například 64 litrů v Angole nebo 58 litrů v Jihoafrické republice tak mají pivovarnické skupiny v tomto regionu velké možnosti růstu. A výrobci etiket také,“ říká generální ředitel společnosti OTK Group Petr Jašek.

Společnost proto vyslala svého zástupce i na letošní obchodní misi do západní Afriky, byť tam již firma úspěšně působí. „V Nigérii již jednoho obchodního partnera máme. Pro největší nigerijskou pivovarnickou skupinu Nigerian Breweries ze skupiny Heineken jsme vyrobili již téměř 100 milionů etiket. Mise nám umožnila osobní jednání se zákazníkem v širším složení a dala možnost vyřešit spoustu otevřených záležitostí,“ komentuje přínos mise Petr Jašek. Firma věří, že nejlidnatější africká země skýtá ještě další příležitosti. „OTK Group je schopná nabídnout svým zákazníkům kvalitní etikety tištěné jak ofsetovou technologií,



TISK VE VELKÉM. Tiskařské stroje OTK Group umožňují vyrobit až 10 miliard etiket za rok.

tak i vysoce výkonným hlubotiskem a dokončující zpracování s kapacitou přesahující až 10 miliard etiket za rok,“ uvádí Petr Jašek.

Positivem je podle něj i to, že v nigerijské ekonomice nyní probí-

hají reformy, které by měly odstranit některé bariéry. „Obchody v této části světa je nutné mít dobře zajištěny. Nutností je předplatba, akreditiv a podobně. Klienti také mají problém s konverzí místní měny na dolary. Ale

TISKÁRNY OTK GROUP

Tisk má v Kolíně tradici už od osmdesátých let 19. století. Za Rakouska-Uherska, za první republiky i za poválečného Československa se tu tradičně tiskly kalendáře a knihy, později i samolepky, tiskopisy nebo hrací karty. V éře po roce 1989 investovaly tiskárny do nových strojů a také do rozšíření podniku. Dnes mimo jiné do skupiny spadají i provozy v Hořovicích nebo obchodní zastoupení v Rusku a na Ukrajině. Roční tržby celé skupiny přesahují miliardu korun ročně. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: OTK GROUP

ZLÍNSKÁ ZOO POMOHLA SE STAVBOU MOSTŮ V REZERVACI YANKARI

Poslední místo, kde v Nigérii žijí sloni, je přírodní park Yankari. I na ten útočí pytláci. S budováním silnic a mostů, které mají k ochraně rezervace přispět, pomohla zlínská zoologická zahrada.

V rezervaci Yankari Game Reserve pomohla zejména stavět a obnovovat silnice a mosty, které jsou důležité při boji s tamními pytláky. Jde o první projekt zahrady na ochranu zvířat přímo ve volné přírodě. Yankari představuje poslední oázu slonů v celé Nigérii. Jejich počet se odhaduje na pouhých 350 jedinců.

Rezervace byla založena v roce 1956 jako lovecká rezervace, v roce 1991 byla povýšena na národní park. Zaujímá plochu 2300 kilometrů čtverečních. Je také jednou ze dvou nigerijských lokalit, kde žijí lvi. Důležitá je také pro zachování populace hrochů, buvolů nebo antilop koňských. „Díky našemu finančnímu příspěvku se opravily páteřní komunikace a vznikly nové mosty. Považují to skutečně za nesmírný úspěch. Tato infrastruktura vzniká v naprosto nedotčených a odlehlých částech parku, které jsou opravdu těžce dostupné,“ uvedl ředitel zlínské zoo Roman Horský. Infrastruktura je podle

něj důležitá pro strážce parku. „Nyní se dostanou právě do těch částí rezervace, které až doposud byly auty prakticky nedostupné a kde pytláci nejčastěji útočili,“ uvedl ředitel, který při své nedávné návštěvě parku jednal také se zástupci mezinárodní organizace Wildlife Conservation Society o spolupráci při podpoře rezervace. „Rozhodli jsme se spojit naše síly a rangerům pomoci v jejich úsilí při potlačování pytláctví,“ řekl Horský. Spolupráce zoo a rezervace začala před dvěma lety. ■

TEXT: ČTK

OBCHODNÍ DESATERO PRO SUBSAHARSKOU AFRIKU

1 MLUVTE PŘÍMO K VĚCI
Na jednání s africkými partnery je nutno se připravit přinejmenším stejně svědomitě a přistupovat k nim stejně jako k jednání s partnery v západní Evropě. Nadto je třeba zohlednit skutečnost, že se jedná o představitele jiného kulturního okruhu: prezentace proto musí být jasná, srozumitelná a přesvědčivá. Afričané neradi čtou mezi řádky, proto je třeba hovořit konkrétně a přímo k věci, zkrátka nechodit kolem horké kaše.

2 PŘIPRAVTE SE NA BOHATÉ BYZNYSMENY
Nepodléhejte prvním dojmům, zejména ne těm založeným na zažitých klíšé a mediálních obrazech „chudé Afriky“. Jedním z charakteristických prvků subsaharské oblasti je značná propast mezi společenskými vrstvami. Řada Afričanů, kteří zastávají vyšší posty ve státní správě či ve vedení soukromých subjektů, pochází ze společensky úspěšně etablovaných, často vlivných a finančně dobře zajištěných rodin. Proto bývají absolventy či mají dokonce akademické tituly z jedné či více prestižních světových univerzit. Afričané si obecně cení dosažení vysokého společenského statusu, což ti úspěšní často demonstrují nápadným důrazem na okázalost a materiální sebe prezentaci.

3 VEZMĚTE NA CESTU STARŠÍHO KOLEGU
V afrických partnerech je hluboce zakořeněna úcta ke stáří a cit k hierarchii. Proto může být dobré, aby byl součástí obchodní delegace i služebně starší kolega.

4 ČEKEJTE EMPATICKÉ OBCHODNÍ PARTNERY
Afričané jsou v průměru o něco lépe vybaveni emoční inteligencí a empatií, než bývá běžné u Evropanů: svého partnera často „přečtou“ dříve než on je a zjištěných slablin neváhají využít. S emocemi přitom aktivně pracují.



5 PŘI JEDNÁNÍ BUĎTE PRUŽNÍ
Při vzájemných rozhovorech je třeba být vnímavý, otevřený i pro nečekané, nepovyšovat se ani neponižovat, pružně držet svůj standard.

6 USMÍVEJTE SE
Je nutno být připraven na to, že v některých otázkách mohou být afričtí partneři značně formální a tato formálnost může hraničit až s obřadností. V jiných jsou zase neobyčejně neformální: rádi se smějí, proto pokud je jednání

proloženo úsměvnými historkami, dobrá nálada na jednání otvírá brány úspěchu.

7 VYHRAĎTE SI HODNĚ ČASU
„Čas je darem Afriky“ a Afričanům plyne jinak. Na schůzku je třeba dorazit přesně, ale nečekat automaticky totéž od africké strany. Je nutno být flexibilní, počítat s případnými prostoji a zdržením při plánování. V případě zdržení protistrany je nejlepší věc přejít a soustředit se na obsah jednání. V Africe panuje konsensuální způsob vyjednávání. To znamená,

že protistrany mluví a mluví, až se vzájemně domluví či umluví. Proto je třeba mít v záloze časový prostor na více schůzek. Při jednáních v Evropě je dochvilnost Afričanů o poznání lepší.

8 INFORMUJTE SE O REÁLÍCH ZEMĚ
Afrika není jeden svět. Konkrétní zvyklosti se liší stát od státu, ba dokonce jedna část státu od druhé. Před cestou či jednáním s Afričany je dobré mít alespoň základní představu o kultuře a místopisu země, ze které partneři pocházejí.

9 RESPEKTUJTE ISLÁMSKÉ ZVYKLOSTI
Významná část Afričanů vyznává islám. Ten je – v obecné rovině – v subsaharské Africe o něco benevolentnější a přístupnější k akceptování rozdílů než islám v severní Africe a na Blízkém východě. Zejména v posledních letech však v subsaharské Africe roste vliv států Perského zálivu prosazujících fundamentálnější pojetí islámu. Při jednání s africkými muslimy doporučujeme držet se stejného přístupu jako při jednání s partnery z Blízkého východu. Přitom je třeba mít na paměti, že v řadě afrických států vedle sebe existuje islám, křesťanství a místní tradiční náboženství.

10 DEJTE POZOR, CO FOTOGRAFUJETE
V soukromém čase pozor na fotografování! Mnozí se případy českých občanů, kteří se dostali někdy i do vážných problémů kvůli fotografování v ulicích afrických měst. Řada „citlivých budov“ (správní budovy, vojenské či strategické objekty, letiště) nebývá jasně či viditelně označena. Reakce místních bezpečnostních složek na „podezřelé chování“ či fotografování v jejich blízkosti však bývá okamžitá, a nadto značně přepjatá. Minimálním penále je proto nepřijemná zkušenost a zdržení, výjimkou ovšem není ani zabavení věcí či vyšetřovací vazba. ■

TEXT: MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČR
FOTO: PROFIMEDIA

Z KEŇSKÉHO LVA MŮŽE BÝT PŘÍŠTÍ TYGR

KEŇA JE HOSPODÁŘSKÝM LÍDREM VÝCHODNÍ AFRIKY S ŠANCÍ ZAŽÍT STEJNÝ RŮST, JAKÝM ZAZÁŘILI PŘED DVACETI LETY EKONOMIČTÍ TYGŘI VÝCHODNÍ ASIE. ČESKÉ FIRMY MOHOU KENI NABÍDNOUT TŘEBA ZBOŽÍ PRO VÍCE NEŽ ŠEST MILIONŮ PŘÍSLUŠNÍKŮ STŘEDNÍ TŘÍDY, ZAŘÍZENÍ PRO NEMOCNICE NEBO VYBAVENÍ PRO NOVÉ BYTY.



TADY ZAČÍT. Startovní základnou pro obchod s celou východní Afrikou je tato centrální čtvrť v Nairobi.

Již mnohokrát v minulosti jsme slyšeli, že následující období bude patřit Africe, abychom byli následně dalším vývojem zklamáni. Podobné zklamání se může dostavit i nyní, když pozorujeme, s jakými hospodářskými problémy se potýkají

v současnosti africké země, jejichž hospodářský růst byl založen na vývozu nerostných surovin.

Tato generalizace by však byla jako každá generalizace velice zavádějící. Je pravda, že africké země, které v minulosti nerealizovaly

hospodářské reformy a měly svůj ekonomický růst postaven z dominantní části na vývozu nerostných surovin, se nyní potýkají s hospodářskými problémy. Kromě toho však existuje řada afrických zemí, mezi které patří klíčové země Východo-

doafrického společenství (Keňa, Tanzanie, Uganda či Rwanda), které v minulých letech přistoupily k hospodářským reformám. Výsledkem je ekonomický růst, jenž je v případě Keni, která je největší ekonomikou Východoafrického společenství, na

úrovni šesti procent. S ukazatelem ekonomického růstu se setkáváme tak často, že si už ani neuvědomujeme, co dané číslo pro reálný život znamená. Stojí tedy za to připomenout, že ekonomický růst, kterým Keňa prochází, znamená, že velikost její ekonomiky se bude každou dekádu téměř zdvojnásobovat. Zároveň je vhodné dodat, že Keňa, která má téměř 50 milionů obyvatel, patří už dnes mezi středněpříjmové země.

Keňa zároveň není sužována negativním demografickým vývojem. Téměř 70 procent populace je ve věku do 35 let. Kvalitou lidských zdrojů patří také mezi špičkové africké země s tím, že vzdělávací systém je založen na britském modelu a výuka probíhá i v anglickém jazyce, který je rovněž oficiálním jazykem. Keňa nespadá ke středněpříjmovým zemím jen papírově, ale i z pohledu jiných měřítek, než je jen HDP na obyvatele. Nepřekvapí proto, že informační a komunikační technologie patří mezi nejrychleji rostoucí odvětví podnikání v zemi. Systém M-Pesa, který umožňuje provádění bankovních operací bez nutnosti zřízení bankovního účtu prostřednictvím mobilních zařízení, je v zemi nejenom široce rozšířen, ale tuto technologickou platformu Keňa úspěšně exportuje i do řady jiných



LÍSTKY. Tradičním pilířem keňské ekonomiky je pěstování a zpracování čaje.

tuto skupinu obyvatelstva příležitosti pro naše firmy. V zemi zároveň probíhá stavební boom. Náznaky jeho udržitelnosti se různí. Faktem ovšem zůstává, že trend přesunu obyvatelstva do měst je nezadržitelný a do roku 2050 by ve městech měla žít polovina obyvatelstva. Kromě toho výstavba se do této chvíle soustředovala na drahé byty a domy. A to drahé i z českého pohledu – rodinný dům v Nairobi se prodává za téměř dva miliony dolarů. Přitom na trhu chybí ročně 150 tisíc bytů střední a menší velikosti. Připočte-

nemocnice v každé ze 47 provincií tak, aby se v budoucnu těšili případy nemusely posílat k ošetření do Nairobi. Je otázkou, jak dlouho úmysl vlády vydrží. Rok před volbami však kabinet o záměru hovoří stále hlasitěji.

ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL JE MĚNĚ ROZVINUTÝ NEŽ SLUŽBY

Kromě celkového pozitivního obrazu však přirozeně existují i ekonomické problémy. Z pohledu rozvinutých ekonomik však rozhodně nejde o problémy neřešitelné. Současné keňské „oříšky“ tak představují pro české firmy jasné příležitosti. Klíčovou výzvou je stále nerozvinutý a zastaralý zpracovatelský průmysl, který zpomaluje celkový ekonomický růst tím, že neumožňuje například vyšší míru zpracování domácích zemědělských surovin. Rozsah nevyužitých příležitostí pak nejlépe demonstrují keňská exportní čísla, která uvádějí, že pouze 16 procent zemědělského exportu představují zpracované výrobky. Toto číslo je výrazně nižší nejenom v porovnání s vyspělými zeměmi, ale je nízké i v porovnání s některými rozvíjejícími se zeměmi. Přitom zpracováním se hodnota zemědělského exportu zvyšuje až o 70 procent.

Rezervy existují i v případě obalových materiálů, které nejsou uspokojeny lokálními podmínkami, kdy je zboží dopravováno po silnicích, které jsou často ve špatném stavu. Pouze desetina silnic má odpovídající kvalitu. Výzvu však nepředstavuje jen konečná fáze zpracování

EKONOMICKÝ RŮST, KTERÝM KEŇA PROCHÁZÍ, ZNAMENÁ, ŽE VELIKOST JEJÍ EKONOMIKY SE BUDE KAŽDOU DEKÁDU TĚMĚŘ ZDVOJNÁSOBOVAT.

zemí. Keňa je tak nepopíratelným regionálním lídrem v oblasti mobilních služeb, zejména pak v oblasti mobilního bankovníctví.

ROČNĚ CHYBÍ 150 TISÍC BYTŮ

Status středněpříjmové země se tak promítá i do příjmů obyvatelstva. V zemi existuje 6,5 milionu lidí střední třídy. Potřeby této části obyvatelstva jsou obdobné jako u střední třídy v rozvinutých zemích. Vzhledem k tomu, že keňský zpracovatelský průmysl stále zaostává za výkonností průmyslových zemí, představují dodávky pro

me-li k tomu ne vždy zcela kvalitní nabídku stavebních materiálů (zejména pro dokončovací práce v interiéru, jako jsou dlaždičky, sanita, vybavení koupelen) je zřejmé, že prostor pro české firmy na trhu existuje.

Střední třída zároveň vyžaduje zdravotní péči, kterou jí státní nemocnice nejsou schopny poskytnout. V zemi se tak otvírají soukromá zdravotní pracoviště, která požadují kvalitní zdravotní vybavení. Neuspokojivého stavu věcí v zdravotnictví si je vědoma i vláda, která přislíbila zřízení dobře vybavené

zemědělských produktů. Problémem je i nedostatečná produktivita zemědělské prvovýroby, která je i kvůli nedostatečné mechanizaci nižší o 30 až 50 procent ve srovnání s globální konkurencí. To vše pak vytváří příležitosti pro naše výrobce z oblasti zemědělské a potravinářské techniky.

Při pohledu nejenom na makroekonomické ukazatele Keni se nelze ubránit dojmu, že země má předpoklady stát se v příštích letech rychle rostoucí ekonomikou, stejně jako se před dvaceti lety staly rychle rostoucími ekonomikami země z oblasti jihovýchodní Asie. Věřme, že české firmy budou tentokrát u toho a budou moci v budoucnu profitovat nejenom na růstu keňské ekonomiky, ale i na celkovém regionálním růstu ve východní Africe, která již dnes představuje trh o velikosti 140 milionů lidí. ■



TEXT: MICHAL MINČEV
OBCHODNĚ-EKONOMICKÝ ÚSEK, ZŮ NAIROBI
FOTO: PROFIMEDIA, ANNA VACKOVÁ

Keňská republika	
Počet obyvatel	50 milionů
Rozloha	583 tisíc km ²
Hlavní město	Nairobi
Měna	šilink (1 KES je asi 0,25 Kč)
Růst HDP (2015)	5,3%
Více informací	Více informací: www.businessinfo.cz/kenya

TECHO OTEVŘE UKÁZKOVOU PRODEJNU NÁBYTKU V NAIROBI

V KENI NAJDETE POHÁDKOVĚ BOHATÉ LIDI, KTEŘÍ SI OBČAS ZALETÍ JEN TAK NA NÁKUPY PŘES PŮL PLANETY. TAKÉ SI TAM ZALOŽILY NĚKTERÉ KONCERNY CENTRÁLU PRO CELOU VÝCHODNÍ AFRIKU. KANCELÁŘSKÝ NÁBYTEK JIM NABÍDLA FIRMA TECHO, KTERÁ CHCE V NEJBLIŽŠÍCH DNECH OTEVŘÍT V NAIROBI VLASTNÍ SHOWROOM.

Zapomeňte na předsudky. Moderní Keňa, to je nová Afrika, kde obíhají peníze nahoru i dolů dvojitou rychlostí. V restauraci můžete potkat zcela nenápadně vyhlížejícího člověka, z něhož se vyklubá multimilionář, ale když se vám pozdrzí zboží v přístavu, můžete během několika dní přijít o celý zisk z obchodu. „Keňa je dnes hlavní obchodní základna pro východní Afriku. Zahraniční společnosti odtud pronikají také do Ugandy a do Tanzanie. Peníze se tu točí o řád výš než v Evropě. Ovšem náklady jsou také o řád vyšší,“ vysvětluje Milan Matějů, exportní manažer pro Afriku v nábytkářské firmě Techo.

Právě na banky nebo telekomunikační společnosti, které se usídlily v keňské metropoli Nairobi, Techo míří. „V nejbližších dnech otevřeme v Nairobi vlastní showroom. Podařilo se nám najít dobrého místního partnera. Je to velký dealer nábytku, který nám přenechal celé patro ve své prodejně. Nábytek máme už vyrobený a připravený k přepravě,“ uvádí exportní manažer Jakub Škorpil, který za Techo vede tento projekt. „Vedle firemních klientů očekáváme, že asi 30 procent tržeb vytvoří také drobní zákazníci. Jejich podíl chceme zvyšovat. Keňa je, co se týče nábytku, dost pokrokový trh. Zákazníci si tu objednali například výškové nastavitelné stoly, což je charakteristický produkt dodávaný zejména do



PRESTIŽNÍ ZAKÁZKA. Techo vybavilo v Nairobi nábytkem kanceláře nadnárodního koncernu Unilever.

VÝHODOU JSOU MIREČKOVÉ

„Mirečkové jsou perfektní,“ říká s úsměvem Milan Matějů v narážce na postavu afrického studenta v kultovním filmu Jak básníci přicházejí o iluze. Příslušníci africké inteligence, která v osmdesátých letech studovala na vysokých školách ve spřáteleném Československu, dnes v subsaharských zemích patří k byznysové a politické elitě. Pro české vývozce jsou ideální spojku na černém kontinentu. Umějí česky, znají atmosféru obou světů a s Českem je poji sentimentem a vztahy s přáteli. Potvrzuje to i Ghanan Karl Laryea, který sám studoval v Praze a dlouhodobě působí v byznysu. „Když jsem byl například v Angole na jednání s tamějším ministrem, mluvili jsme spolu česky, protože on kdysi vystudoval univerzitu v pražském Suchbale,“ ilustruje Karl Laryea. ■

skandinávských zemí. Vyjma velkých nadnárodních společností, které celosvětově určují směr, do Afriky zatím nedorazil ze Západu trend zařizovat kanceláře ve stylu open space,“ dodává Škorpil. „Keňský trh je vzdělanější než některé okolní země, které čekají, že dostanou evropskou kvalitu za čínské ceny,“ podotýká Milan Matějů.

V Keni prý často jednáte nejen s místními majiteli, ale také s britskými nebo indickými manažery. A za lepší kvalitu si lze říct o vyšší cenu.

AFRICANÉ SE BRÁNÍ DOVOZU A CHTĚJÍ SAMI VYRÁBĚT

Techo není v Africe nováčkem. Už tu působí 15 let a například loni

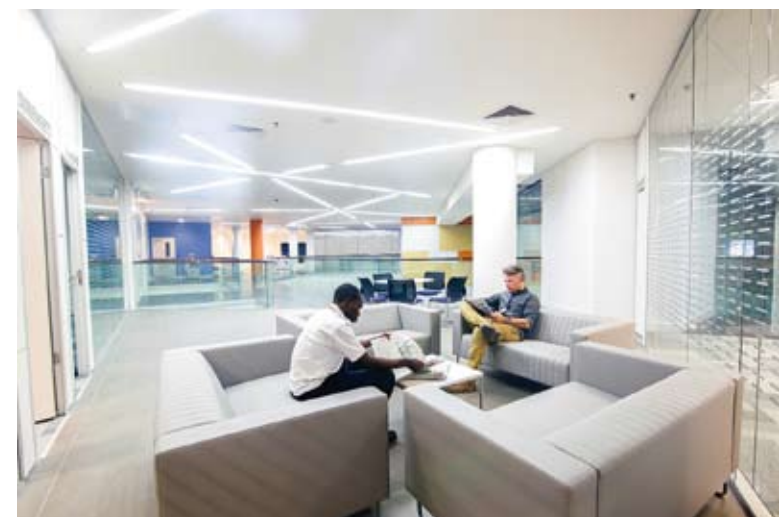
region zajistil 68 milionů korun obratu, což činilo zhruba polovinu celkového vývozu mimo EU. Celkový obrat Techa byl v loňském roce lehce přes dvě miliardy korun. Doprava nábytku jde většinou přes německé přístavy lodí do hlavního keňského přístavu Mombasy. Společnost ale také zvažuje vedle otevření nového showroomu i spuštění vlastní výroby přímo ve východní Africe.

To je ostatně stále silnější požadavek samotných Afričanů. „Tyto země se čím dál víc snaží omezit dovoz a vést vás k výrobě přímo u nich,“ uvádí Milan Matějů. Výroba nábytku přímo v Africe podle něj nevýjde o moc levněji než v Česku. „Stůl tam vyrobíme v podstatě za stejné náklady. Africké země nemají zatím zavedenou výrobní základnu primárních materiálů, pro nás je to dřevotříška, a musejí tedy vše importovat. V našem případě pracovní síla není rozhodující náklad. Díky místní výrobě bychom tak nejvíce ušetřili za vysoká dovozní cla finálních výrobků, která představují 30 až 40 procent celkových nákladů,“ vysvětluje Matějů.

Právě celní procedury a překládky v přístavech patří k nejzranitelnějším fázím obchodu. „Poplatky, pokud se zboží kvůli administrativě zastaví v přístavu, mohou být třeba až pět tisíc dolarů za jediný den. Marži tu máme vyšší než v Evropě, ale stačí, aby se zboží zaseklo na pár dní, a celou marži to spolehlivě spolkně,“ uvádí Milan Matějů. Techo nyní zvažuje otevření vlastní výroby právě v Tanzanii. Firma by ušetřila za dopravu, zrychlila dodávky ke koncovému zákazníkovi a vyhnula by se celním obstrukcím při dovozu.

AFRICKÉ BOHÁČE NA INTERNETU NENAJDETE

Podle manažerů Techa už dnes – v rozporu se zažitou představou zaostalé Afriky – vzniká v Keni nebo v Tanzanii vrstva velmi movitých lidí, kteří zbohatli podnikáním. „Někteří lidé jsou tam bohatší, než si vůbec umíme představit. Když chtějí nakupovat, občas si prostě zaletí do Německa nebo do Číny, nakoupí si a letí zpátky. Na rozdíl od Evropy se v afrických státech daleko rychleji dostanete do osobního kontaktu s velmi úspěšnými a vlivnými lidmi, a to i na neformální bázi. O těchto lidech se nikde na internetu nedočtete



POHODLÍ PRO BANKÉRE. Zatím největší africkou zakázkou Techa bylo vybavení tanzanské National Microfinance Bank.

PROMO. Pro reklamní klip v Tanzanii zapožovala místní kráska s křeslem Techo na pláži u moře.

VÝROBCE NÁBYTKU TECHO

U zrodu přední české nábytkářské značky Techo stáli v roce 1991 podnikatelé Jiří Kejal a Martin Kulík. K původní výrobě interiérového osvětlení postupně přibyla kompletní nabídka kancelářského nábytku. Techo se zaměřuje hlavně na firemní klientelu. Loni společnost dosáhla rekordního obratu 2,1 miliardy českých korun, což představovalo meziroční nárůst o 45 procent. Přitom víc než dvě třetiny tržeb byly za prodeje do zahraničí. Rostoucím odbytištěm pro Techo je mimo jiné právě Afrika. Prodává tam už 15 let a působí ve dvanácti afrických zemích. Zatím největší africkou zakázku získala loni, když v Tanzanii vybavila tamější National Microfinance Bank. Techo má centrálu v pražské Hostivaři. Od roku 2005 je součástí nadnárodní skupiny Koninklijke Ahrend N.V., která sídlí v Nizozemsku. ■



a setkat se s nimi podaří jedině, když vás seznámí váš obchodní partner. Je potřeba si uvědomit, že tito lidé si mohou koupit vlastně cokoliv a samotným výrobkem nikoho neuchvátíte. Místní lidé od nás čekají nejen kvalitní produkt s dobrou zárukou a servisem, ale i další přidanou hodnotu, tedy zkušené lidi, know-how a případný finanční podíl,“ říká Milan Matějů.

Podmínkou je ale vydat se do Afriky osobně. „Za pár týdnů na místě uděláte víc, než když měsíce plánujete něco na dálku. Já jsem postupoval tak, že jsem si udělal přípravu na sociální síti LinkedIn a vytipoval si obchodní partnery, kteří působili slibně. Při osobních schůzkách v Keni jsem si poslechl, co chtějí a co v Keni chybí. Výlohy na tyto cesty jsou vlastně nejvyššími náklady, které při byznysu v Africe máte,“ říká Jakub Škorpil.

Keňa je ale z hlediska cestovních výloh přijatelnější než jiné africké

trhy. „Například Luanda v Angole je už nejdražší město světa. A velmi drahá na ubytování je Nigérie – pokoj v dobrém hotelu tam stojí i 400 nebo 500 dolarů. V Keni seženete obdobný hotel bez problému tak za 100 až 150 dolarů na noc,“ srovnává Milan Matějů. Na ubytování prý není radno šetřit. „Bezpečnost je to, za co v Africe platíte. Proto nebydlíme po levných hostelech a jezdíme po městě taxíkem. Ale přestože má Nairobi pověst nebezpečného města, na mě zatím působí velmi dobře,“ podotýká Jakub Škorpil.

ZAMĚŘTE SE ZPOČÁTKU NA MENŠÍ ZAKÁZKY

Přes zřetelný pokrok má samozřejmě Keňa rezervy v infrastruktuře. Na denním pořádku jsou výpadky elektriny. Vlaková doprava skoro neexistuje a kamiony se trápí na tragických silnicích. „Například na dálnici z přístavu Mombasa

do Nairobi jsou půlmetrové díry. Nechápu, jak po ní vůbec mohou jezdit,“ říká Škorpil. „Kapacita silniční infrastruktury v Nairobi byla postavena zhruba na desetinu počtu aut, které tam jezdí dnes, takže při přesunu je potřeba počítat s velkou rezervou na čekání v kolonách, které jsou zde denním koloritem,“ doplňuje Milan Matějů.

Vývozcům doporučují manažeři z Techa držet se aspoň zpočátku při zemi. „Obchodníci často čekají v Africe mnohamilionové kontrakty. A když tam prvně přijedete, opravdu to vypadá, že jsou v pohybu obrovské projekty. Jenomže když se po pár měsících znovu vrátíte, zjistíte, že se za tu dobu vůbec nic neposunulo. Lepší je zaměřit se na menší zakázky. Za dva týdny přímo v Africe můžete při troše aktivity rovnou dojednat pár pěkných, drobnějších obchodů,“ konstatuje Milan Matějů. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: TECHO

SENEGAL SE OBLÉKÁ DO ČESKÝCH LÁTEK

VÍCE NEŽ DVĚ TŘETINY ČESKÉHO VÝVOZU DO JEDNÉ Z NEJSTABILNĚJŠÍCH ZEMÍ AFRIKY PŘEDSTAVUJÍ TEXTILNÍ LÁTKY. A DOVOZ? ZATÍM TĚMĚŘ VÝHRADNĚ RAJČATA. DALŠÍ PŘÍLEŽITOSTI HLEDALA V SENEGALU ČESKÁ MISE VEDENÁ MINISTREM ZEMĚDĚLSTVÍ MARIANEM JUREČKOU.

Senegal je tradičně demokratickou a jednou z politicky nejstabilnějších zemí západní Afriky, vnitřně se mu daří eliminovat projevy náboženského extremismu a je příkladem náboženské tolerance. Tyto skutečnosti byly i jedním z důvodů, které vedly na podzim 2013 ke znovuotevření diplomatického zastoupení České republiky na úrovni velvyslanectví v Dakaru. Je to v současnosti jediné velvyslanectví v zemích subsaharské frankofonní Afriky. Bilaterální vztahy jsou dlouhodobě korektní a v posledních letech dochází k rozšiřování a prohlubování spolupráce jak

DRUHOU VÝZNAMNOU VÝVOZNÍ POLOŽKOU JE PAPÍR, TVOŘÍ VÍCE NEŽ PĚTINU EXPORTU.

v oblasti politické, tak i ekonomické a obchodní. S cílem potvrdit tento trend a najít obchodní příležitosti přiletěla začátkem května do Senegalu mise českých podnikatelů, kterou vedl ministr zemědělství Marian Jurečka a která navázala na úspěšnou návštěvu senegalského ministra zahraničí v České republice loni v únoru.

Senegal dnes patří k největším obchodním partnerům České



AFRICKÝ BROKÁT. Tradiční syté barevné látky vyváží do Senegalu a dalších zemí západní Afriky česká textilka Veba.

republiky v subsaharské Africe. Saldo vzájemné obchodní výměny je vzhledem k poměrně nízkému dovozu ze Senegalu pro Česko výrazně

aktivní. Rokem 2008 se český vývoz přehoupl přes 300 milionů korun. Tento trend se s výjimkou roku 2010 v dalších letech udržel, v roce 2013

Senegalská republika	
Počet obyvatel	14 milionů
Rozloha	197 tisíc km ²
Hlavní město	Dakar
Měna	frank CFA (1 XOF je asi 0,04 Kč)
Růst HDP (2015)	4,6%
Více informací	www.businessinfo.cz/senegal



ZÁPADOAFRICKÉ STÁTY MAJÍ SPOLEČNÝ FRANK

V Senegalu se platí CFA frankem, což je jakési euro západní Afriky. Používá se jako platidlo celkem ve 14 státech, většina z nich jsou bývalé francouzské kolonie. Západoafrický frank se tak používá například také v Mali, Nigeru, Burkina Faso nebo na Pobřeží slonoviny. Je pevně navázán na euro. Za jedno euro dostanete přesně 656 západoafrických franků. ■

vývoz poprvé překročil půlmiliardovou hranici. Loni se vyšplhal na 632 milionů korun. Výrazně dominantní a rostoucí podíl na vývozu mají tradičně textilní látky, zejména bavlněné. Látky vytvářejí přes 70 procent hodnoty exportu. Druhou významnou vývozní položkou je papír, tvoří víc než pětinu exportu. Vývoz ostatních druhů zboží je v čase proměnlivý. Důvodem je nyní tvořen téměř výhradně rajčaty (představují přes 80 procent dovozu) a další zeleninou a ovocem. Důvodem tak potvrzuje tradiční pilíř senegalské ekonomiky, kterým je zemědělství. Jednání ministra Jurečky a členů podnikatelské mise se ale neomezila pouze na hledání možností české účasti na rozvoji tohoto pilíře, ale zaměřila se i na oblast infrastruktury, zdravotnictví, stavebnictví a energetiky. ■

TEXT: MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČR
FOTO: VEBÁ

NA ROZVOJOVOU POMOC POSLALO ČESKO LONI PĚT MILIARD KORUN



▲ **ŘEMESLA.** Krejčími, pekaři a elektrikáři se vyučili díky projektu české rozvojové spolupráce mladí lidé v okrese Mongu v Zambii.

► **UMĚLÁ INSEMINACE.** Český projekt pomohl v Zambii místním zemědělcům vytvořit banku s genofondem skotu.



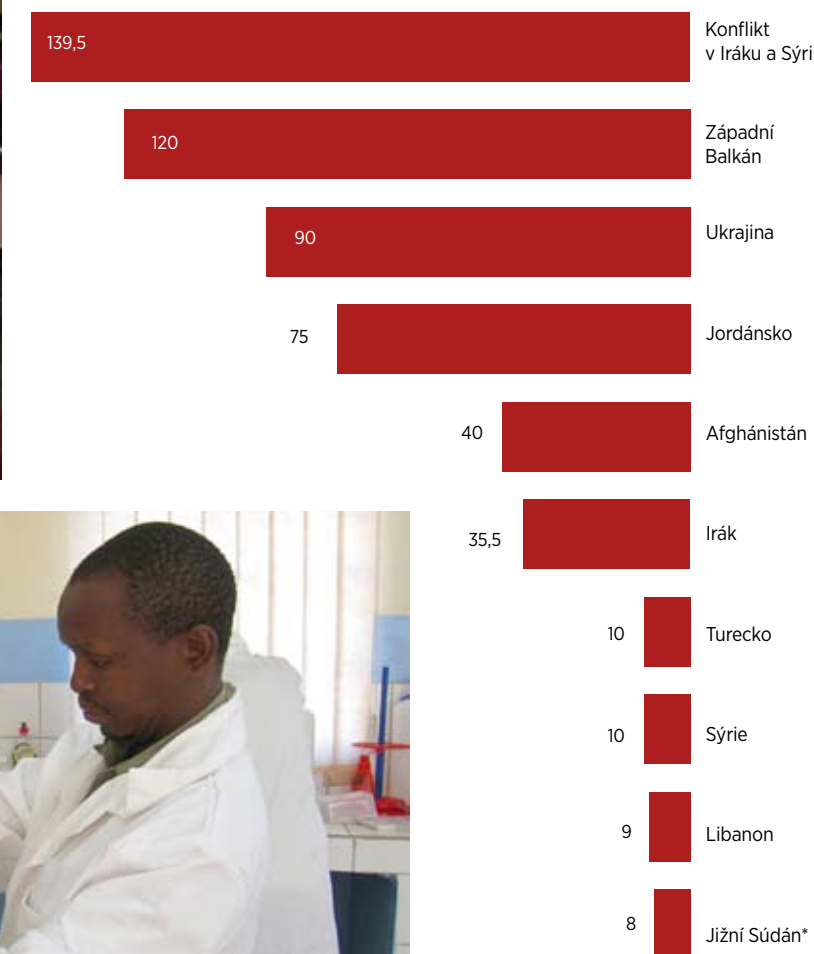
Na první pohled to vypadá jako obrovský balík peněz: téměř pět miliard korun. Tolik dosáhla oficiální rozvojová pomoc, kterou loni poslala do světa Česká republika. Znamená to ovšem jen 0,12 procenta v poměru k hrubému národnímu důchodu. To je relativně málo a česká pomoc chudším zemím by měla růst. „Každý rok by se měl poměr zvyšovat zhruba o jednu setinu, abychom se přiblížili úrovni 0,33 procenta, což je požadavek Evropské unie,“ uvedl na pražské konferenci Česká rozvojová pomoc jako investice náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa. Při současném výkonu českého hospodářství to znamená roční navyšování pomoci zhruba o necelou půlmiliardu korun. Vedle oficiální pomoci šly loni do světa také téměř 1,1 miliardy korun z nevládního sektoru, tedy

z veřejných sbírek a ze soukromých zdrojů.

Základem současné koncepce je myšlenka, že rozvojové projekty mají propojovat vládní sektor, neziskové organizace a komerční firmy. Těm má umožnit proniknout na nové trhy, získat zkušenosti a navázat tam kontakty. „Máme příklady, jak rozvojová spolupráce

plynule přechází do normálního byznysu. Viděl jsem to třeba na projektu fotovoltaické elektrárny v Palestině u města Túbás,“ říká ministr zahraničních věcí Lubomír Zaorálek. Podle něj je Česko v zemích Afriky nebo Blízkého východu překvapivě vysoko na seznamu vítaných partnerů. „Chápu nás jako zemi, která jim nebude překreslovat

Humanitární a rozvojová pomoc v roce 2015
(hlavní cílové regiony, částky jsou v milionech korun)



*včetně uprchlíků z regionu

Zdroj: MZV ČR

mapy,“ vysvětluje. Česko má pozici země bez mocenských ambicí, zato s výbornou průmyslovou tradicí a know-how.

Podle ministra Zaorálka je nastartování hospodářského růstu v rozvojových zemích evropskou prioritou. „Je to enormně v našem zájmu. Základem je zastavit migraci tam, kde začíná,“ uvedl ministr s tím, že smyslem je mimo jiné pomoci africkým nebo blízkovýchodním ekonomikám, aby tam mladí lidé našli práci a nedali se do pohybu. I proto Lubomír Zaorálek navrhl vládě koncem června zvýšit o 200 milionů korun rozvojovou pomoc, kterou Česko poskytne cizím zemím ve složité hospodářské situaci nebo válečném stavu. ■

PŘÍKLADY ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE

- Třicet studentů v Zambii si založilo díky Českem podpořenému učňovskému centru vlastní podnikání.
- Čeští univerzitní experti revitalizovali 130 hektarů zcela vyschlého území v Etiopii a připravili ho pro zemědělské využití.
- Česká firma zahájila díky spolupráci na projektu v gesci České rozvojové agentury výrobu čistíček odpadních vod v Moldavsku.
- Spolupráce české firmy umožnila v Srbsku lépe zpracovávat sýru a dodávat je na evropský trh.
- Na 600 členů terénních škol v Afghánistánu se zapojilo do rozvoje svého regionu.
- Téměř 60 lékařů v Gruzii získalo české know-how pro léčbu onkologických onemocnění.
- Padesátka vesnic v Kambodži získala funkční územní plány pro zvládnutí přírodních katastrof. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: ČRA

ČEŠTÍ VĚDCI BOJUJÍ V SENEGALU ZA ZÁCHRANU ANTILOP DERBYHO

NIKDE JINDE NA SVĚTĚ NEŽ V SENEGALU JE NENAJDETE A NIKDO JINÝ NEŽ ČEŠI VE SPOLUPRÁCI SE SENEGALSKÝMI PARTNERY SE JEJICH OCHRANOU NEZABÝVÁ. TÝM VĚDCŮ Z ČESKÉ ZEMĚDĚLSKÉ UNIVERZITY PRACUJE UŽ 16 LET NA ZÁCHRANĚ KRITICKY OHROŽENÝCH ANTILOP DERBYHO.



PŘÍRODNÍ REZERVACE. I díky pomoci českých vědců se antilopám daří v parku Bandia vzdáleném 65 kilometrů od Dakaru.

Jejich počet ve volné přírodě v roce 2006 nedosahoval ani dvou set. Přesto se tým vědců z České zemědělské univerzity v Praze nevzdává a již 16. rokem pracuje na jejich záchraně. Řeč je o antilopách Derbyho, což jsou největší antilopy na světě. Vyskytují se ve dvou

poddruzích. Ten východní, dosud relativně početný, obývá stromové savany Středoafričské republiky, severního Kamerunu a Jižního Súdánu. Ovšem západnímu poddruhu se životní prostor kvůli lidským aktivitám zmenšil na velikost Stře-dočeského kraje.

AFRICKÝ PARK S ČESKÝMI EXPERTY

Národní park Niokolo-Koba je s rozlohou přes devět tisíc kilometrů čtverečních největším a zároveň nejstarším parkem Senegalu. Ještě v sedmdesátých letech 20. století považovali vědci pracující na území

parku setkání se slony v okolí hlavního toku řeky Gambie za běžné. Dnes už byste slony v Niokolo-Koba hledali marně, stejně jako žirafy západoafričské, které byly vyhubeny již v 50. letech. Pytláctví, nelegální pas-tva dobytka či těžba dřeva, ale i doly těžící nerostné bohatství, to vše má

za následek snižování počtu zvířat včetně antilop Derbyho. V rámci posledního sčítání zvířete v roce 2006 bylo spatřeno stádo 69 jedinců. Na základě tohoto setkání byl vytvořen odhad 200 antilop pro celý park.

Nepříznivá situace v parku vedla k myšlence na záchranu západního poddruhu antilopy Derbyho, ke které se hlásilo i vedení Institutu tropů a subtropů (dnes Fakulta tropického zemědělství) České zemědělské univerzity v Praze. V roce 2000 byly realizovány odchyty zvířat v národním parku Niokolo-Koba. Šest jedinců antilop Derbyho (jeden samec a pět samic) se stalo základem pro chov v lidské péči v přírodní rezervaci Bandia, 65 kilometrů na východ od metropole Dakaru. Turisticky dostupná a prosperující rezervace se stala domovem záchovné populace. Na projektu spolupracuje Ředitelství národních parků Senegalu, Společnost na ochranu životního prostředí a fauny Senegalu a Česká zemědělská univerzita v Praze (ČZU).

Právě tým vědců z ČZU díky svým znalostem a zkušenostem z mezinárodního prostředí řídí populaci antilop v lidské péči. Bedlivě sleduje příbuzenské vztahy, vybírá a převáží jedince do jednotlivých reprodukčních stád tak, aby byla zachována co nejvyšší genetická diverzita populace, a vede plemennou knihu. Kromě řízení chovu se tým věnuje ještě výzkumu chování a ekologie západoafričských kopytníků a zaměřuje se i na environmentální vzdělávání, které je nezbytné pro ochranu přírody.

NEJDELŠÍ ZAHRANIČNÍ PROJEKT OCHRANY PŘÍRODY

V roce 2010 založili vědci z ČZU spolek Derbianus Conservation, aby udrželi kontinuitu záchranného programu i poté, co byl Senegal vyškrtnut ze seznamu prioritních zemí české rozvojové spolupráce. Pro antilopy Derbyho pracují členové spolku dobrovolně a ve svém volném čase, přesto se jim podařilo dosáhnout mnoha úspěchů. Ve spolupráci s mezinárodními odborníky vytvořili v roce 2013 Strategii záchrany západního poddruhu antilopy Derbyho, která definuje aktivity nezbytné pro ochranu tohoto kriticky ohroženého kopytníka. Spolek Derbianus Conservation se stal členem Evropské asociace zoologických zahrad

POČET ANTILOP V LIDSKÉ PÉČI SE ZA 16 LET FUNGOVÁNÍ ZÁCHRANNÉHO PROGRAMU ROZROSTL Z PŮVODNÍCH ŠESTI ZVÍŘAT NA SOUČASNÝCH 95 JEDINCŮ. TO OVŠEM ANTILOPÁM DERBYHO PŘEŽITÍ NEZARUČUJE.



TA NEJKRÁSNEJŠÍ. Hnědá srst s bílými pruhy, majestátní spirálovitě stočené rohy a imponující černý lalok dělá z antilopy Derbyho jednoho z nejkrásnějších kopytníků.

a akvárií, což potvrzuje odbornou způsobilost spolku pro řízení chovu. V roce 2015 bylo za velké podpory zastupitelského úřadu ČR v Dakaru podepsáno memorandum o spolupráci mezi Ministerstvem životního prostředí ČR a jeho senegalským protějškem zaměřené na ochranu senegalské přírody s důrazem na antilopy Derbyho. Prováděcí smlouva k tomuto memorandu stanovuje právě spolek Derbianus Conservation a ČZU vykonavateli tohoto memoranda.

Rok 2016 je pro spolek Derbianus Conservation zlomový. Počet antilop v lidské péči se za 16 let fungování záchranného programu rozrostl z původních šesti zvířat na současných 95 jedinců. To ovšem

antilopám Derbyho nezaručuje přežití. Jejich situace zůstává kritická, a tak je nezbytné pokračovat v úsilí o jejich záchranu. Tým ČZU prokázal schopnost úspěšně vést záchranný program. Diplomatie úspěchy stejně jako česká a mezinárodní podpora jsou toho důkazem. Limitujícím faktorem zůstávají finance, které jsou nezbytné pro udržení populace v lidské péči, ale i pro ochranu volně žijících jedinců.

Proto spolek Derbianus Conservation hledá někoho, kdo není lhostejný k životnímu prostředí a chtěl by finančně podpořit a spojit své jméno s úspěšným a nejděle fungujícím českým zahraničním projektem ochrany přírody. Více informací najdete na internetové adrese www.derbianus.cz.

**TEXT: PAVLA JŮNKOVÁ VYMYSLICKÁ
ORGANIZACE DERBIANUS CONSERVATION
FOTO: DC**

TURISTICKÝ PRŮMYSL HOSTÍ ROČNĚ UŽ MILION CIZINCŮ

Protože Senegal patří k těm klidnějším, vyspělejší a dostupným zemím Afriky, stává se turistický průmysl důležitou součástí ekonomiky. Ročně přijede do Senegalu skoro milion turistů. Vedle pobřežních měst je atrakcí právě pestrá příroda a národní parky. Rezervace Bandia je oblíbená díky blízkosti k metropoli Dakar. Park Niokolo-Koba se může pochlubit těmi nejslavnějšími symboly africké fauny, jako jsou lvi, hroši a sloni. V povodí řeky Senegal jsou k vidění vzácné mangrovové bažiny i písčité duny. Vedle zahraničních turistů není pro ekonomiku bezvýznamná ani vnitřní turistika samotných Senegalců. ■

DO ROZVOJOVÝCH PROJEKTŮ V AFRICE SE LONI ZAPOJILO UŽ PŘES 30 FIREM



SUCHO. Etiopie strádá kvůli nedostatku pitné vody, české projekty proto míří hlavně na vybudování vodních zdrojů.

KAŽDÝ ROK DÁVÁ ČESKO NA ROZVOJOVÉ PROJEKTY V AFRICE PŘES 70 MILIONŮ KORUN. ČEŠI POMÁHAJÍ ZKVALITŇOVAT ZEMĚDĚLSTVÍ, STAVĚJÍ ZDROJE PITNÉ VODY, DODÁVAJÍ ZDRAVOTNICKÝ MATERIÁL. PŘÍLEŽITOST VYUŽÍVALY SPÍŠE NEZISKOVKY. V POSLEDNÍ DOBĚ SE VÍCE ZAPOJILY I ČESKÉ FIRMY. MOHOU POČÍTAT S PODPOROU STÁTU.

Více zapojit soukromé firmy do projektů v Africe je jednou ze současných priorit rozvojové spolupráce. „I když se české firmy zapojují do rozvojových projektů v Africe stále častěji, určitě bychom uvítali jejich větší počet. Každý nový realizátor přináší trochu jiné řešení,“ přibližuje situaci ředitel České rozvojové agentury (ČRA) Michal Kaplan. O příležitosti k novým projektům rozhodně není nouze. Jen v minulém roce putovala prostřednictvím České rozvojové agentury na projekty v Etiopii a Zambii částka přesahující 70 milionů korun. Obě subsaharské země patří mezi partnerské země zahraniční rozvojové spolupráce ČR. Většina peněz, zhruba 60 milionů korun, směřovala do Etiopie. Menší část projektů byla realizována v Zambii.

Rozvojové projekty se zde zaměřují mimo jiné na zemědělství, vodní infrastrukturu a zdravotnictví. Typický rozvojový projekt, jehož realizátorem je česká firma, si klade za cíl zajistit přístup k vodě. Třeba firmy Aquatest, GEOTest či Ircon se v Etiopii již několik let věnují nejen hydrogeologickému průzkumu, ale i samotnému budování vodní infrastruktury. Postupným zlepšováním správy vodních zdrojů v zóně Sidama zkvalitňují život místních obyvatel a zároveň posilují ekonomický rozvoj celého regionu.

NÁVOD, JAK ZVLÁDNOUT AFRICKÉ ZÁKONY

V oblastech, kde jsou projekty české zahraniční rozvojové spolupráce realizovány, byly zatím aktivnější spíše neziskové organizace. „Některé firmy si nejsou jisté svým působením v Africe. Jedná se nejen o odlišné prostředí, výzvu může představovat i jiná legislativa. Proto například poskytujeme uchazečům o zakázky v Etiopii návod k registraci u úřadů hned na začátku výběrového řízení. Realizátoři pak mohou během implementace projektů využít podporu českých zastupitelských úřadů na místě a samozřejmě asistenci ČRA v Praze,“ vysvětluje expertka ČRA Barbora Ludvíková. Jiné firmy řeší, jak správně přistoupit k rozvojovému rozměru projektu. Během klíčových fází projektu musejí být čeští odborníci přítomni na místě realizace. Právě v takových momentech dochází k přenosu českého

know-how a posiluje se rozvojový rozměr projektu.

To je běžné i u projektů, které se nezaměřují primárně na rozvoj. Klíčovými faktory u úspěšných projektů zůstávají především kvalita navrhaných řešení a zkušenosti uchazeče. „Může se jednat o zkušenosti s projekty realizovanými v rozvojových zemích, ale i v České republice. Mís-

” SPOLEČNOSTI AQUATEST, GEOTEST ČI IRCON SE V ETIOPII VĚNUJÍ NEJEN HYDROGEOLOGICKÉMU PRŮZKUMU, ALE I SAMOTNÉMU BUDOVÁNÍ VODNÍ INFRASTRUKTURY.

to realizace předchozích projektů při posuzování kvalifikace uchazečů často nerozhoduje. Ovšem může být obtížnější splnitelnou podmínkou mít vedoucího člena týmu s přímou zkušeností s řízením projektu v rozvojové zemi. Nemusí však jít o práci na klasickém rozvojovém projektu. Jde nám hlavně o to, aby realizátoři nebyli zaskočení specifickými podmínkami rozvojové země a mohli se soustředit na kvalitní provedení,“ dodává Ludvíková.

EXPERTA SI MŮŽETE VYPŮJČIT

V případě, že ve firmě žádný takový zaměstnanec nepracuje, má tato podmínka jednoduché řešení. Zájemce se může spojit s jinými českými organizacemi působícími v dané zemi a jejich experty si „vypůjčit“. Díky dlouhodobým zkušenostem s aktivitami v rozvojových zemích disponují cenným know-how. Často mají na místě vlastní týmy, které aktivně spolupracují s tamější samosprávou a státními úřady. Případný kontakt může doporučit také zastupitelský úřad ČR. Spolupráce s neziskovými organizacemi navíc otevírá i další možnosti. Kromě projektů podpořených pouze z finančních prostředků ČRA tyto organizace často realizují v Africe takzvané trojstranné projekty, do jejichž financování jsou kromě ČRA zapojeni i jiní donátoři – například

Evropská komise. Na těchto projektech se mohou české firmy podílet prostřednictvím subdodávek.

V posledních letech nabízí zapojení soukromého sektoru do projektů zahraniční rozvojové spolupráce ČR optimistický pohled. Je zřejmé, že počet rozvojových projektů, které ve světě realizují české firmy, roste. Jen za loňský rok se na rozvojových projek-

tech přímo podílelo 34 českých firem. Patrný je zejména nárůst u projektů realizovaných soukromým sektorem na západním Balkáně a ve východní Evropě. V tomto ohledu zatím Afrika nedosahuje svého potenciálu. Rostoucí trend souvisí s dlouhodobým zájmem Ministerstva zahraničních věcí ČR posilovat soukromý sektor v rozvojových zemích prostřednictvím partnerství s českými subjekty. To přináší místním lidem nové příležitosti, předává potřebné know-how a přispívá ke zlepšení podnikatelského prostředí v daných zemích. Právě zde se nabízí ideální příležitosti pro české podniky uplatnit své cenné transformační zkušenosti a know-how.

Svou roli sehrály i nové programy ČRA a možnost konzultací s experty ČRA, kteří se věnují spolupráci se soukromým sektorem. Kromě vyhlášených veřejných zakázek realizují české firmy za podpory státu také vlastní projekty v Africe. ČRA pro ně vytvořila program Rozvojového partnerství pro soukromý sektor a program Studie proveditelnosti. Oba programy pomáhají českým firmám sdílet investiční riziko na nových trzích. Nabízejí jim možnost expanze, a to ve společensky prospěšných projektech. Program Studie proveditelnosti navíc není omezen pouze na partnerské země zahraniční rozvojové spolupráce. Zájemci mohou podávat žádosti

o studii projektů realizovatelných ve všech zemích Afriky.

ELEKTRIKÁŘ DOSTANE DO ZAČÁTKU VRTAČKU

České rozvojové projekty pomáhají rozvojovému partnerství mezi českými firmami a místními partnery i nepřímo. V Etiopii například nedávno revitalizovaly 130 hektarů území, které může být znovu využito pro zemědělství. V Zambii podporují učňovské centrum, díky němuž mohlo v loňském roce 30 mladých studentů z nejhudšího regionu nastartovat vlastní podnikání s profesionálně vypracovaným obchodním plánem. Na konci ročníku šest nejlepších studentů získává vstupní kapitál do začátku svého podnikání v podobě základního vybavení, jako je například žehlička, šicí stroj a základní materiál pro krejčí, domácí sporák či nádobí pro pekaře a vrtačka, řezačka, šroubováky či kleště pro elektrikáře. Od začátku projektu v roce 2011 složil úspěšně národní závěrečnou zkoušku z řemeslných kurzů již téměř 350 mladých lidí. „Když podpoříme učňovské vzdělání v Zambii, vytvoříme kvalifikovanou pracovní sílu. Když pomůžeme etiopským úřadům v legislativní oblasti, odbouráme přebytečnou byrokracii. Tím vším pomáháme i rozvoji podnikání,“ doplňuje Kaplan. Pronikání českých firem na africký trh tak rozvojová spolupráce podporuje napříč aktivitami a sektory. Výhledově by se měl navíc rozsah rozvojových projektů v subsaharské Africe ještě zvětšovat. Není tedy pochyb o tom, že české firmy budou moci objevovat potenciál, který rozvojové projekty v Africe nabízejí, i nadále. ■

TEXT: LUDVÍK EGER, ČRA
FOTO: ČRA

JAK ZÍSKAT POMOC OD STÁTU?

Česká rozvojová agentura aktivně podporuje zapojování soukromého sektoru do projektů dvoustranné zahraniční rozvojové spolupráce ČR v Africe. České firmy se mohou hlásit do průběžně vypisovaných výběrových řízení na realizátory konkrétních projektů po celý rok. Specifické programy zaměřené na zapojení soukromého sektoru jsou tradičně vyhlášovány v posledním čtvrtletí kalendářního roku. Zájemci se mohou informovat na stránkách www.czda.cz či si domluvit osobní konzultaci s experty ČRA. Veškeré informace o vyhlášených veřejných zakázkách jsou dostupné na webových stránkách agentury. Zájemci zde naleznou i detailní informace k probíhajícím a již ukončeným projektům. ■

EVROPA DÁ VZTAHU S AFRIKOU NOVÁ PRAVIDLA

PARTNERSTVÍ EVROPSKÉ UNIE S AFRIKOU DNES ZASTŘEŠUJE DOHODA Z COTONOU. TA SE VZTAHUJE TAKÉ NA ZEMĚ KARIBIKU A TICHOMOŘÍ. PLATNOST DOHODY ALE UŽ V ROCE 2020 SKONČÍ. EVROPSKÁ KOMISE SE TEĎ PTÁ FIREM A NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ: JAKÁ PRAVIDLA NASTAVÍME POTOM?

Bylo to symbolické. Dohoda, která definuje vztahy Evropské unie a 79 rychle se rozvíjejících zemí, se narodila v prosperujícím přístavu Cotonou v africkém Beninu. A to na úsvitu nového tisíciletí, v roce 2000. Jako by na papír zanesla vizi nové éry.

Jenomže svět se rychle proměnil, dohoda v roce 2020 vyprší a Evropa hledá, jak přistoupit k těmto zemím za nových okolností. Dohoda z Cotonou totiž v některých bodech už moc nepasuje. „Byla trochu altruistická,“ konstatuje Robert Hessel van Dijk z nizozemského ministerstva zahraničí, který se problematice rozvojových zemí věnuje. Nové pojetí nemá charitativní část vztahů opominout, chce ale zohlednit, že mnohé z těchto států jsou už velmi vyspělé, někdy dokonce víc než některé členské země Evropské unie.

Realitě už také příliš neodpovídá dávat do jednoho pytle země z naprosto rozdílných regionů a s od-



MÍT PRÁCI. Evropa hledá takový model spolupráce s Afrikou, který pomůže vytvořit pracovní příležitosti a tím zastavit migraci.

POPULACE AFRIKY UŽ PŘESÁHLA HRANICI JEDNÉ MILIARDY LIDÍ.

lišným hospodářským i kulturním profilem. Vedle 48 afrických zemí se totiž dohoda vztahuje i na 16 států Karibiku a 15 tichomořských zemí. Budoucí partnerství se tedy možná logicky rozdělí na tři více či méně oddělené části. Ostatně už ani samotná Afrika dnes není homogenní kontinent. „Často se o Africe mluví jako o jednom celku, ale jsou tu velké rozdíly. Třeba Jižní Súdán nebo Středoafriická republika teprve vycházejí z občanské války, jiné

země jsou už vyspělé,“ říká Koen Doens, vedoucí skupiny při Evropské komisi, které se zabývá strategií pro období po skončení platnosti dohody z Cotonou.

KONEC PŘÍVALU UPRCHLÍKŮ

Třetí důležitou okolností, která ovlivní novou strategii, je uprchlická krize. „Nejlepší cesta, jak se vyhnout migraci, je mít prosperitu nejen v Evropě, ale také v Africe,“ říká Reinhard Juncker z německého

spolkové ministerstva pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. „Musíte nabídnout mladým lidem v Africe práci, jinak se dají do pohybu,“ doplňuje Koen Doens. Leitmotivem spolupráce tedy má být hospodářský rozvoj a tvorba pracovních míst přímo v Africe.

Budoucí vztahy by měly zároveň víc akcentovat obchodní spolupráci. To se týká i Česka. „V posledním roce představoval vývoz do Afriky asi dvě procenta z celkového exportu České

republiky. To je zatím relativně málo,“ připomněl Vladimír Bártl, náměstek ministra průmyslu a obchodu. Populace Afriky přitom už přesáhla hranici jedné miliardy lidí a do roku 2050 se má díky současnému populačnímu boomu zdvojnásobit. Tam, kde dosud neoslovili obrovský africký trh Evropané, se přitom s chutí tlačí konkurence. Vakuum zaplňují zejména Číňané, Indové a Brazilci.

CO CHTĚJÍ VÝVOZCI A NEZISKOVKY

Evropská komise tak už teď, téměř čtyři roky před vypršením dohody z Cotonou, vyzvala Evropany, aby řekli, jak by chtěli vztahy s Afrikou, Karibikem a s Tichomořím nastavit. V Česku tuto diskuzi nastartovala konference, kterou minulý měsíc uspořádalo v Praze Ministerstvo zahraničních věcí ČR. „Řešení je potřeba hledat v dialogu mezi vládními i nevládními organizacemi a privátním sektorem,“ uvedl za ministerstvo Ivan Jukl, který kulatý stůl připravoval a diskuzi mezi podnikateli, pracovníky neziskovek a zástupci Evropské komise také moderoval.

Teď přichází čas říct mimo jiné i to, co si přejí exportéři. Z diskuze má vzejít oficiální postoj České republiky. Ve druhém fázi budou požadavky jednotlivých členských zemí porovnány a z nich vzejde postup celé Evropské unie. Ve hře je několik scénářů. Od kompletního zachování principů dohody z Cotonou až po rozložení partnerství na oddělené vztahy s Karibikem, Tichomořím a s Afrikou. Na stole je i varianta, kdy by nevznikla po roce 2020 už žádná velká paušální smlouva, ale Evropa by si upravovala obchodní vztahy napřímo s jednotlivými africkými či oceánskými státy. Možností je mnoho, kalkulace začíná.

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: PROFIMEDIA

CZECHTRADE NABÍDL VÝVOZCŮM PRÉMII: DRUHOU SLUŽBU MŮŽETE MÍT ZADARMO

PROEXPORTNÍ AGENTURA CZECHTRADE SPUSTILA NOVÝ PROGRAM NAZVANÝ ŠANCE PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT. VÝVOZCE, KTERÝ SPLNÍ PODMÍNKY A BUDE SOUHLASIT S MEDIALIZACÍ SVÉHO ÚSPĚCHU, DOSTANE OD AGENTURY DALŠÍ SLUŽBU ZDARMA. K TOMU ZÍSKÁ JEŠTĚ PODPORU V OBLASTI PUBLIC RELATIONS.

Nebojte se pochlubit svým úspěchem. Tak by mohl znít podtitul nového programu, který připravila vládní proexportní agentura CzechTrade. Směřuje na úspěšné vývozce, kteří se s pomocí CzechTrade prosadí na některém zahraničním trhu. Další individuální službu zahraniční kanceláře mohou získat bezplatně, pokud dají souhlas s medializací svého exportního úspěchu. „Tím, že naši klienti získají službu zahraniční kanceláře zdarma, jim umožníme rozšířit působnost a zároveň snížit rizika. Kromě toho, že pomáháme malým a středním podnikům uspět v zahraničí, se také snažíme prostřednictvím prezentace jejich úspěchů motivovat a inspirovat firmy, které ještě nevyvážejí,“ říká Radomil Doležal, generální ředitel CzechTrade (na snímku).

Kanceláře agentury poskytují exportérům pestré škálu individuálních služeb v bezmála pěti desítkách zemí od detailního průzkumu trhu, oslovení potenciálních obchodních partnerů a ověření jejich zájmu o český produkt přes zjištění informací o konkurenci, organizaci obchodních jednání se zahraničními firmami po analýzu teritoria, trendů a obchodních příležitostí.

Jako další bonus agentura poskytne firmám, které splní všechna kritéria, i profesionální služby v oblasti public relations a pomůže jim s prezentací jejich úspěchu v médiích. Šance pro úspěšné exportéry patří společně s exportním koučkem mezi novinky, které si agentura CzechTrade pro české malé a střední podniky letos připravila. Další informace o aktuálních projektech agentury najdete na jejich webových stránkách na adrese www.czechtrade.cz ■

TEXT: REDAKCE
FOTO: MICHAEL TOMES



ZVEŘEJNĚNÍ ÚSPĚCHU PODPOŘÍ DOBRÉ JMÉNO FIRMY

Pokud vývozce medializuje svůj úspěch, podpoří to dobré povědomí o jeho firmě a může to inspirovat další podniky k exportu, říká generální ředitel CzechTrade Radomil Doležal.

Co je cílem nového programu?

Chceme pomoci firmám uspět v zahraničí. Proto jsme spustili tento projekt, v jehož rámci mohou naši klienti

v případě, že splní předem dané podmínky, získat individuální službu dle vlastního výběru zdarma. Je to úplně poprvé v historii agentury CzechTrade, kdy klienti budou moci využít služby vybrané zahraniční kanceláře bezplatně.

V rámci tohoto projektu ale firmám nabízáte i pomoc s medializací jejich úspěchů...

Ano, to je pravda, jako jakýsi bonus jim pomůžeme medializovat jejich úspěchy na zahraničních trzích. Věříme, že příklady těchto úspěchů budou motivovat a inspirovat další firmy k exportu. Zveřejnění úspěšného kontraktu přináší firmě dobré jméno, vytváří o ní pozitivní povědomí, propaguje její produkty a může přilákat další odběratele nejen z Česka. ■

TECHNOLOGICKÁ MISE JEDNALA V USA O DRONECH I O PĚSTOVÁNÍ CHMELE

3D TISKÁRNY, BEZHOTOVOSTNÍ PLATBY, DRONY. TO BYLA NĚKTERÁ Z TÉMAT, O NICHŽ MLUVILI ZÁSTUPCI DVACÍTKY ČESKÝCH FIREM PŘI MISI DO USA S PŘEDSTAVITELI SVĚTOVÝCH TECHNOLOGICKÝCH LÍDRŮ.



PŘÍSTŘIHNOU KŘÍDLA. Služby využívající drony generují v USA už čtyři miliardy dolarů ročně, omezí je ale chystaná regulace.

Amerika má problém s produktivitou. Přes všechny objevy, rozvoj internetu a nové technologie rostla produktivita její ekonomiky v letech 2008 až 2015 jen o 1,2 procenta ročně. Podobné problémy pociťuje většina vyspělých ekonomik a brzy se to může dotknout i té české. Moderní technologie, jejich dopad na ekonomický růst a spolupráce při jejich vývoji proto byly leitmoti-

vem obchodní mise, která v květnu přivedla dvacítku českých firem do amerického Washingtonu, Chicaga a také do Silicon Valley u San Franciska. Mise doprovázela členy hospodářského výboru Poslanecké sněmovny. Delegaci vedl předseda hospodářského výboru Ivan Pilný a předseda Poslanecké sněmovny Jan Hamáček. Její první zastávkou bylo hlavní město Washington. Už tady se

účastníci setkali se světovou elitou moderních technologií – podle hesla, že data jsou ropou 21. století a vydělají na nich nejvíce ti, kdo je budou umět posbírat, zanalyzovat a vyvodit z nich pro obchod užitečné závěry.

MLUVÍCÍ SUPERPOČÍTAČ A SRDCE Z TISKÁRNY

Firma IBM představila projekty pro elektronizaci státní právy

a kybernetické bezpečnosti. Pracuje například na rozvoji superpočítače Watson, který je schopen zodpovídat dotazy v běžné řeči. Rozpoznat řeč je sice pro počítač mnohonásobně složitější než třeba hrát šachy, možný přínos například pro zdravotnictví je ale tak velký, že IBM do projektu investuje velké částky.

Na schůzce se zástupci amerických úřadů pro letectví se jednalo

VIRGINIE CHCE POMOCI S CHMELEM

České firmy zavítaly mimo jiné do Fairfax Country – oblasti v severní Virginii, kde působí přes 8500 technologických firem. Region vymezený Baltimorem, Washingtonem a Richmondem je čtvrtý největší trh v USA, domácnosti v něm mají příjmový medián 110 tisíc dolarů, což je více než dvojnásobek průměru Spojených států. Z jednání se zástupci vlády Virginie vyplynul zájem o české zkušenosti v oblasti pěstování chmele, kde má stát Virginie rozvojové plány. V Americe již roky roste počet malých – v USA označovaných jako řemeslných – pivovarů. Poptávka po kvalitním chmelu každý rok také roste. To dobře ví i firma Bohemia Hop, která český chmel do Ameriky prodává a každý rok se s podporou ministerstva zahraničí a zemědělství účastní Craft Breweries Conference, které se někdy říká pивní olympiáda. ■

o dronech. Dnešní trh se službami s využitím těchto létajících strojů představuje už čtyři miliardy dolarů ročně. Do doby, než vyjde zákon regulující používání dronů v americkém leteckém prostoru, je mohou zájemci používat na základě žádosti o výjimku z pravidel pro schvalování letounů. Běžná doba vyřízení žádosti je do 60 dnů. Podle chystaných nových pravidel bude možné drony používat jen za denního světla, vždy na dohled operátora, ve výšce pod 500 stop a s rychlostí nižší než 100 mil za hodinu.

Společnost General Electric vysvětlila princip „Digitální twin“. Jde o počítačové modelování fyzických objektů a jejich vlastností. Tvůrčí, testuje a vyrábí prototypy ve virtuální realitě, aby je bylo možné testovat a upravovat jejich vlastnosti ještě před spuštěním fyzické výroby. O takzvaný bioprinting, tedy například využití 3D tisku při výrobě srdeční tkáně, je zájem hlavně proto, že u některých částí lidského těla poptávka o hodně převyšuje nabídku.

Ve washingtonské pobočce firmy Google se diskutovalo o mobilních platbách, jejichž objem se má letos oproti loňsku v USA zvýšit třikrát. Google Wallet funguje na principu P2P; zatím neumožňuje přeshraniční platby a je omezen částkou tisíc dolarů.

V SILICON VALLEY JE PŘES 30 TISÍC ZAČÍNÁJÍCÍCH FIREM

Hospodářská komora San Franciska české firmy informovala, že město prochází transformací, tradiční průmysl se stěhuje na jih a do



KONTROLA KVALITY. Ve Spojených státech přibývá takzvaných řemeslných pivovarů, a tím roste poptávka po kvalitním chmelu.

města přicházejí nové firmy, často z technologických oblastí. To vede k dopravním problémům – do San Franciska denně dojíždí 400 tisíc lidí. Nájem kanceláří jsou na vzestupu, proto roste i stavební aktivita v centru města, poptávka převyšuje nabídku a nájem kanceláře dnes vyjde na 70 dolarů za čtvrtěroční stopu ročně. Síla odborů je zde velká. Roste veletržní a konferenční byznys.

V nedalekém legendárním technologickém klastru Silicon Valley je v každý moment mezi 28 až 32 tisíci start-upů, rizikovní investoři si tedy mají z čeho vybírat. První rok podnikání v Silicon Valley vyjde zhruba na 200 tisíc dolarů. Z toho kolem poloviny jde na marketingové, prodejní a jiné konzultanty, bez jejichž kontaktů je začínající podnikatel prakticky ztracený.

INKUBÁTOR PRO ČESKÉ FIRMY

Technologický inkubátor s názvem US Mac má s podporou českých start-upů letité zkušenosti. Několik let v jeho prostorách působil Czech Accelerator, který provozovala agentura CzechInvest a kterým prošlo hodně českých začínajících i již zkušenějších podnikatelů. US Mac má dokonce kancelář v Praze, kde vyhledává zajímavé projekty, které by měly šanci na další rozvoj

v Americe. Tvrdou pravdou totiž je, že pokud váš nápad není revoluční, bez přítomnosti v Silicon Valley o vás rizikovní investoři nejspíš nebudou mít moc zájem – proč také, když si mohou vybrat z téměř 30 tisíc dalších? US Mac na podpoře českých start-upů spolupracuje s fondem Karla Janečka, společně působí ve společnosti GISTinUp.

Podle nedávné studie Harvard Business Review mohou Spojené státy a Česká republika patřit k zemím, které by nejvíce profitovaly z omezení plateb v hotovosti a rozšířením bezdotykových technologií na platební styk. Apple rozvíjí svůj produkt Apple Pay, který pracuje s využitím NFC technologie a pro potvrzení transakce vyžaduje otisk prstu. Pro opatrné Američany, Čechy a další uživatele je pozitivní zprávou, že Apple s obchodníky nesdílí čísla kreditních nebo debetních karet. Na každý nákup vygeneruje unikátní číslo, pro maximální bezpečnost si

Apple navíc neukládá údaje o transakcích.

Česká delegace absolvovala i prohlídku inkubátoru StartX, který vytvořila Stanfordova univerzita pro stimulaci podnikání svých studentů a absolventů. Delegace měla příležitost vidět v praxi fungování start-upů ze sektoru kosmických projektů, biotechnologií či stavebnictví.

Poslední část cesty strávila česká mise v Chicagu, kde se na semináři seznámili s ekonomikou státu Illinois, jejími parametry a hlavními výzkumnými směry. Zahraniční kancelář CzechTrade Chicago je informovala o své činnosti a firmám nabídla asistenci při jejich pronikání na americký trh. ■



**TEXT: TOMÁŠ HART
EKONOMICKÁ SEKCE, ZÚ VE WASHINGTONU
FOTO: PROFIMEDIA**

PROSPĚL BY NÁM TTIP

Podle předsedy hospodářského výboru Poslanecké sněmovny Ivana Pilného ukázala technologická mise nové šance. „Cesta otevřela nové příležitosti pro podnikání v oblasti letectví, chytrých sítí, nabíjecích stanic pro elektromobily nebo přestavby spalovacích motorů na elektrické.“ Podle Pilného by českým firmám při vývozu do zámoří pomohlo přijetí dlouho chystané transatlantické partnerství TTIP mezi Spojenými státy a Evropskou unií. „Urychlené uzavření dohody TTIP by bylo pro český export nesporně výhodné jak v oblasti přístupu na trh veřejných zakázek, tak potřebných certifikací. Bohužel zatím jak ze strany EU, tak USA dochází ke zpoždění,“ uvedl Ivan Pilný. ■

DO ZÁMOŘÍ SMĚŘOVALO UŽ 12 MILIONŮ FITINKŮ

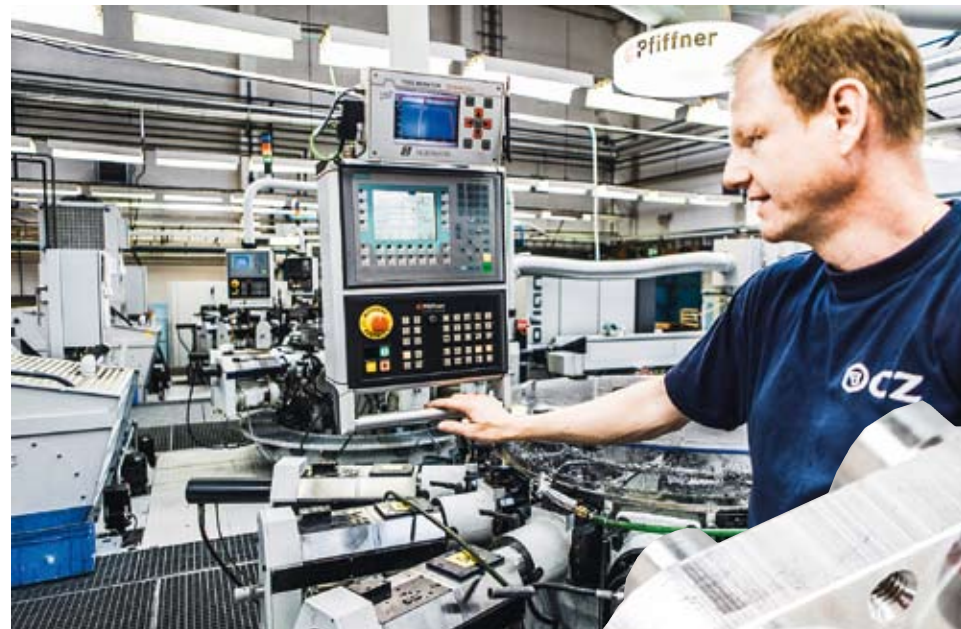
CZ-AUTO, AUTOMOTIVE DIVIZE STROJÍRENSKÉ SPOLEČNOSTI ČESKÁ ZBROJOVKA, VYVÁŽÍ DO SPOJENÝCH STÁTŮ UŽ NĚKOLIK LET TAKZVANÉ FITINKY. TY SE POUŽÍVAJÍ V KLIMATIZACI OSOBNÍCH I NÁKLADNÍCH AUT. FIRMA CHCE NYNÍ DO ZÁMOŘÍ VÝVOZ JEŠTĚ ZVÝŠIT, PROTOŽE TAM POCÍTLA OŽIVENÍ TRHU.

Zámořský automobilový průmysl je pořád dobrá adresa pro dodavatele. Potvrzuje to úspěch českého výrobce součástek pro klimatizace, divize CZ-Auto společnosti Česká zbrojovka. „Naše konkurenceschopnost nám umožnila dodat na severoamerický trh více než 12 milionů fitinků v průběhu posledních tří let. Fitinky nedodáváme jen pro výrobní závody, ale i pro vývojové centrum v Detroitu,“ informoval ředitel CZ-Auta Jaroslav Hruška. Fitinky jsou díly pro klimatizace osobních i nákladních automobilů. Ukončují rozvody klimatizační soustavy a spojují jednotlivé části klimatizace, jako je kompresor, kondenzátor nebo výparník.

DODÁVKY JDOU TAKÉ DO KANADY A MEXIKA

Zámořský trh je pro CZ-Auto podle Jaroslava Hrušky v současnosti velmi zajímavý. „V minulém roce jsme se za podpory agentury CzechTrade zúčastnili jako vystavovatelé veletrhu SAE v Detroitu a na prezentaci prostřednictvím veletrhů chceme navázat i v příštím roce, kdy zvažujeme účast na veletrhu Auto-mechanika v Chicagu,“ říká Jaroslav Hruška.

Právě účast na detroitském veletrhu vedla k novému kontraktu. „Podařilo se nám prodloužit smlouvu na dodávku fitinků se společností, která se zabývá dodávkou klimatických systémů pro osobní vozy. Jméno společnosti nemůžeme podle smlouvy zveřejnit, ale jedná se o významného výrobce, který dodává své sestavy tradičním severoamerickým automobilkám. Hodnota kontraktu dosahuje několika desítek milionů korun. Tato dohoda nám umožní se



AUTOMAT. Větší část výroby fitinků je plně automatizovaná. Obsluhu obráběcího stroje zvládne jeden pracovník.



NA MILIMETR. Precizně obráběné fitinky pak v klimatizaci spojují díly, jako je kompresor nebo výparník.

ZBROJOVKA NEJSOU JEN PISTOLE A SAMOPALY

CZ-Auto je součástí akciové společnosti Česká zbrojovka. Má však nezbrojní výrobní program. Zaměřuje se na dodávky především pro automobilový, letecký a pro energetický průmysl. Jejím hlavním produktem jsou právě fitinky vyrobené ze slitin hliníku. Za jediný den jich může firma vyprodukovat až 100 tisíc. Ročně expeduje okolo 30 milionů fitinků. Celá Česká zbrojovka loni zvýšila tržby na rekordních 3,41 miliardy korun. Prodala 250 tisíc zbraní. Typově převládaly pistole s celkovou produkcí 105 tisíc kusů. Zbrojovka exportuje dvě třetiny své produkce do 98 zemí světa. Klíčovými trhem jsou pro ni právě Spojené státy americké. Zatímco před pěti lety tam dodala zboží za 200 milionů korun, loni to bylo už za 950 milionů. „Pokud se podíváme, co stojí za takovým nárůstem tržeb, zjistíme, že jsou to pistole P-07/09, samopal Scorpion, sportovní pistole řady Shadow. Jsou to produkty, které jsme před pěti lety neměli a dnes se jedná o tahouny tržeb a vedou si skvěle na vysoce konkurenčním trhu v USA,“ uvedl generální ředitel České zbrojovky Lubomír Kovařík. ■

více etablovat na severoamerickém trhu. Díky moderním technologiím jsme schopni konkurovat jak americkým, tak čínským dodavatelům,“ uvedl Jaroslav Hruška. „V následujících letech chceme navyšovat náš export na severoamerický trh, protože zde cítíme oživení a možnost nabídnout naše kvalitní výrobky. Záměrně uvádím severoamerický trh, protože dodávky jsou rozděleny pro různé závody v USA, Kanadě a v Mexiku,“ upřesnil Jaroslav Hruška.

BEZ NADBYTEČNÉHO PAPIŘOVÁNÍ

Podle něj v tuto chvíli neblokuje vývoz do zámoří žádná zásadní bariéra. „Pokud můžu mluvit za

CZ-Auto, tak v současné době nepociťujeme nějaké zásadní administrativní překážky pro vývoz našich dílů. Samozřejmě začátky na tomto trhu nejsou jednoduché, protože stále hledáme správné kontakty nebo validní informace. Tím ale prochází každá firma, která se rozhodne vstoupit na nový trh. Jiná situace je u našich kolegů ve zbrojní části naší společnosti. V oblasti zbraní působíme v USA již dvě desítky let a tento trh je pro nás jeden z nejvýznamnějších,“ uvádí ředitel společnosti CZ-Auto, která je součástí akciové společnosti Česká zbrojovka. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: CZ-AUTO

AMERIKA NENÍ JEN SILICON VALLEY

MISE ČESKÝCH PODNIKATELŮ NAVŠTÍVILA I OBLAST CHICAGA, KTERÁ JE NA TECHNOLOGICKÉ FIRMY PŘIPRAVENA VÍC NEŽ DOBŘE. BUDE SE POSTUPNĚ MĚNIT NASTAVENÝ VZOREC, ŽE JE POUZE SILICON VALLEY A JINAK NIC, ŘÍKÁ VEDOUcí ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V CHICAGU JAN KUBATA.

Oblast Velkých jezer není až tak proslulá technologickými firmami jako třeba Silicon Valley...

To je právě zaběhlý omyl. Nemožu komentovat celou oblast Velkých jezer – musel bych zahrnout i část Kanady – ale Chicago a Chicagoland jsou pro nové start-upy a technologické firmy velmi vhodné. Jednak jsou cenově levnější, jednak úřad guvernéra i úřad starosty podporují nové technologie. Nacházejí se zde také jedny z nejlepších univerzit v USA. Například University of Chicago je hodnocena jako třetí nejlepší ve Spojených státech, a to dlouhodobě. V oblasti jsou významné farmaceutické firmy, které zde mají nejen své výroby, ale i výzkum. IT a ICT firmy se zase mohou opřít jednak o mnoho kvalitních start-upů, dále o velké firmy, jako je Motorola nebo Groupon, a také o podnikatelské inkubátory, jako je třeba inkubátor 1871.

Jaké obory tu v současnosti dominují?

Všeobecně má stát Illinois – což je především Chicagoland a Chicago – jednu z nejpěstřejších skladeb průmyslu od subdodavatelů pro automobilový průmysl. Největší zaměstnavatelé jsou značky Ford, Navistar nebo Omron. Za biotechnologie jsou to podniky Abbot nebo Argonne National Laboratory. Ve výrobě kovů působí společnosti Atkore či Handi-Foil. Dále tu sídlí výrobci potravin Kraft, Pepsi a Nestlé. Na zdravotnické technologie se



ŠANCE. Americké automobily jsou po krizi už zase v dobré kondici, upozorňuje vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade Jan Kubata.

tu zaměřuje Siemens a Medline a na navázaný zdravotnický servis společnosti Advocate, Presence Health nebo Walgreens. Mohl bych pokračovat ještě dlouho.

Spolupracují už s těmito podniky čeští dodavatelé?

V následujících měsících se budeme snažit ve spolupráci s Kongresovým centrem Praha nabídnout velkým zdravotnickým firmám, jako je například Medline, uspořádání jejich kongresu pro Evropu v Praze. Myslím, že české IT a ICT firmy budou uvažovat o Chicagu a okolí více a že se bude postupně měnit nastavený dlouholetý vzorec, že je pouze Silicon Valley a jinak nic. Naproti tomu české IT a ICT firmy obvykle nechtějí drobit svoji aktivitu do více oblastí USA s argumentem, že

nejdou tak velké, aby si to mohly dovolit. Tomu se dá rozumět.

Rýsuje se nějaká nová česká spolupráce také s univerzitami nebo s výzkumnou sférou státu Illinois?

Věřím, že ano. Setkání s českými podnikateli se účastnili právě i zástupci University of Chicago a University of Illinois. Český zkušební ústav byl velmi aktivní v rámci rozhovorů o certifikacích a testování. Tak doufám, že se rozběhne spolupráce i v tomto směru.

Zmínil jste automobilový průmysl, ten právě v USA zažívá těžší časy. Symbolem je úpadek Detroitu.

To ale mluvíte o letech poměrně již vzdálených. Americký automobilový průmysl a na něj navázaný subdodavatelé se po krizi zotavili a jsou opět ve velmi dobré kondici, a to včetně obnovy města Detroit, která sice ještě pár let potrvá, ale již nyní jsou vidět výrazné změny k lepšímu. Jsem přesvědčen, že šance jsou, a ne malé. Třeba pro Českou zbrojovku. Její automobilová divize je zde úspěšná. Úspěch tu má také značka FAB. Pokud budete mít zajímavý a cenově konkurenceschopný produkt, jsou dveře otevřené. Bohužel české automotive podniky zatím na tyto šance moc nereagují, neboť jsou vytíženy evropskými odběrateli a nemají kapacity na pokrytí trhu v USA. Proto jsme letos museli zrušit účast na veletrhu SAE Congress and Exhibition v Detroitu, protože se nepřihlásila žádná česká firma. Na rok 2017 jsme ale již zájem zaznamenali a doufám, že se veletrhu v příštím roce zúčastníme. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL
FOTO: ARCHIV

KONTAKT DO USA

Kancelář agentury CzechTrade v Chicagu nabízí podporu jak společnostem, které do Spojených států teprve hodlají vstoupit, tak i těm, které na tamějším trhu již působí. Kontakt na kancelář je chicago@czechtrade.cz. ■

POKUD BUDETE MÍT ZAJÍMAVÝ A CENOVĚ KONKURENCESCHOPNÝ PRODUKT, JSOU DVEŘE OTEVŘENÉ.

TEXT: ČTK, TOMÁŠ STINGL / FOTO: MICHAEL TOMEŠ, AERO VODOCHODY AEROSPACE, ČTK, CZECHTRADE

GRUZÍNCI TESTOVALI NOVÉ LETOUNY L-39NG

Piloti gruzínských vzdušných sil si vyzkoušeli během několika testovacích letů na letišti společnosti Aero Vodochody Aerospace letouny nové generace L-39NG. Gruzínskou delegaci pozvala do Česka společnost OMNIPOL jakožto strategický partner projektu cvičného proudového letounu. Gruzínci navštívili i simulační centrum v Pardubicích. Tam si vyzkoušeli výcvikový simulátor pro L-39NG a diskutovali o možnostech vybudovat simulační centrum pro výcvik pilotů přímo v Gruzii.

Gruzínská armáda v současné době prochází modernizací, což mimo jiné znamená i reformy v oblasti protivzdušné obrany a vojenského letectva. „Podle informací gruzínských vlády má reformní program ve vojenském letectvu a protivzdušné obraně jednoznačnou prioritu. I proto jsem rád, že se nám podařilo úspěšně zrea-

lizovat návštěvu nejvyšších představitelů gruzínského vojenského letectva,“ uvedl



k návštěvě generální ředitel společnosti OMNIPOL Michal Hon. ■

S MARKETINGEM MÁ POMOCI NOVÝ PORTÁL PRO VÝVOZCE

Podpořit vývozce v oblasti on-line marketingu a komunikace, to je cíl nového internetového portálu Exportuji.cz, který byl oficiálně spuštěn minulý měsíc. Podle zakladatelů portálu mají zatím elektronické vizitky českých firem rezervy. „Dle průzkumu Exportuji.cz nemá 51 procent exportních společností aktuálně optimalizovaný web, dalších 39 procent nemá web přizpůsoben pro moderní zařízení, jako je smartphone nebo tablet, 40 procent dotázaných na webu měří pouze

navštěvnost a dalších 20 procent neměří webové aktivity vůbec.“ uvedl zástupce portálu Dan Ledvinka. „Při vstupu na nové trhy o propagaci pomocí on-line marketingu projeví zájem 80 procent společností a konkrétně o propagaci v zahraničních vyhledávacích 33 procent. Dotázané firmy od on-line marketingu očekávají především expanzi na nové trhy, s tím spojené navýšení prodejů a vylepšení image společnosti,“ doplnil Dan Ledvinka. ■

BÍLÁ KNIHA EXPORTU PŘINÁŠÍ AKTUALIZOVANÁ FAKTA PRO VÝVOZCE

V bílém provedení přichází k vývozcům aktualizovaná Mapa oborových příležitostí. Tato kniha nabízí na 600 stránkách důležité hospodářské statistiky zhruba o stovce zemí světa. Týkají se ekonomické kondice i exportních a investičních příležitostí, které tam české firmy mají.

Současná Mapa globálních oborových příležitostí 2016/2017 vznikla, stejně jako její předchůdkyně z roku 2015, ve snaze zjednodušit přístup k informacím o exportních příležitostech a jejich zpřehlednění. Po úspěchu prvního vydání je to nové rozšířeno i o příležitosti v rozvojové spolupráci. Publikace je sice primárně určena pro české vývozce, poskytuje ale zároveň i rychlý přehled o ekonomické situaci jednotlivých států a má tak daleko širší využití.

Knihu připravilo ministerstvo zahraničních věcí ve spolupráci s ministerstvem průmyslu a obchodu a agenturou CzechTrade. Publikace je zdarma ke stažení ve formátu PDF na stránkách www.mzv.cz. Na portálu www.businessinfo.cz je zdarma k dispozici v interaktivní verzi. Zde je data možné zobrazit na základě teritoriálního nebo oborového členění s možností filtrace podle HS kódu. ■

TONAK PRODAL MÉNĚ KLOBOUKŮ DO RUSKA, VÍCE DO AMERIKY

Jeden z největších výrobců klobouků a pokrývek hlavy Tonak z Nového Jičína se loni dostal do ztráty 21 milionů korun. Tržby společnosti klesly meziročně o 33 milionů na 414,7 milionu korun. Hlavním důvodem byl dopad světových sankcí a pokles dodávek do Ruska. Společnost to uvedla ve výroční zprávě. „Pokles poptávky v ruských mluvících zemích jak v plstěné, tak zejména v pletené výrobě způsobil nižší výtěžnost pobočky ve Strakonici. Částečně se však tento pokles poptávky po plstěných dámských polotovarů z Nového Jičína a baretech ze Strakonice podařilo vykompenzovat nárůstem poptávky po plstěných výrobcích zejména v Severní Americe,“ uvedla ve

výroční zprávě předsedkyně představenstva Tonaku Lenka Urbánková Jarešová. Výrazný úspěch Tonak zaznamenal v dodávkách do Jižní Ameriky a do Austrálie. „V předešlém roce Tonak dodal kloboukovou hmotu v hodnotě 1,5 milionu korun, v tomto roce již za 17 milionů korun,“ uvedla předsedkyně představenstva.

Téměř 82 procent všech tržeb podniku tvořil export. Společnost má zhruba 600 zaměstnanců a patří mezi největší výrobce klobouků v Evropě. Má dva závody: v Novém Jičíně se vyrábějí plstěné pokrývky, tedy klobouky nebo polotovary na jejich výrobu, a v jihočeských Strakonici pletené pokrývky, hlavně barety a čepice. ■



V JIŽNÍ AFRICE MÁ CZECHTRADE NOVÉHO MUŽE

Do zahraniční kanceláře proexportní agentury CzechTrade v jihoafrickém Johannesburgu přichází nový vedoucí. Vladimíra Jeništu tu střídá Petr Haramul (na snímku). Jihoafrická republika je nejvyspělejší trh černého kontinentu a je vnímána jako vstupní brána i do okolních zemí, jako jsou Namibie, Mosambik, Zimbabwe nebo Botswana. Kancelář CzechTrade v Johannesburgu je zatím také jediným zastoupením agentury v subsaharské oblasti. Vývozci, kteří chtějí jejich služby využít, mohou psát na e-mailovou adresu petr.haramul@czechtrade.cz. V blízké době se chystá také otevření druhého zastoupení CzechTrade na jih od Sahary – ještě letos by mělo být zprovozněno v Nigérii. ■



MADETA UZAVŘELA SMLOUVU NA DODÁVKY MLÉKA DO ČÍNY

Jihočeská společnost Madeta, která je největším zpracovatelem mléka v ČR, uzavřela dohodu za 100 milionů korun s čínským potravinářským koncernem Er Shang. Zástupci obou firem podepsali smlouvu v Pekingu za přítomnosti premiéra Bohuslava Sobotky. Madeta by měla do Číny vyvázet trvanlivé a sušené mléko. Podle Sobotky by podobné kontrakty mohly řešit přebytek mléka a vepřového masa na evropských trzích.

Společnost Er Shang, jejíž sídlo si premiér v rámci programu pracovní cesty po Číně prohlédl, je čtvrtým největším potravinářským koncernem v zemi draka. Do její produkce patří mléčné i masné výrobky, ovoce, zelenina i pečivo.

Madeta zpracovala v roce 2014 téměř 361 milionů litrů mléka. Firma vyrábí více než 260 druhů mléčných výrobků v pěti závodech. V Českém Krumlově modré sýry, v jindřichohradeckém provozu zejména tvaroh, jogurty a dezerty, v Pelhřimově mléko, podmáslí a smetanu, v Plané nad Lužnicí především máslo a přírodní sýry. Ty vyrábí ještě závod v Řípici na Táborsku. V roce 2014 se export na trzích ve výši 5,7 miliardy korun podílel zhruba 17 procenty. Hlavním vývozním artiklem bylo máslo, sušené mléko a bílé přírodní sýry. Hlavními zahraničními odběrateli jsou Libanon, státy EU a země v Asii. ■

STAROPRAMEN CHCE VÍCE VYUŽÍT NA ETIKETÁCH HRADČANY

Pivovary Staropramen letos investovaly 70 milionů korun do podpory exportu. Mají nové lahve a přepravky, na etiketách více zdůrazňují Hradčany. Uvedl to generální ředitel pivovarů Petr Kovařík. Staropramen, který je dvojkou na českém trhu za Plzeňským Prazdrojem, loni vyvezl meziročně o sedm procent piva více, překročil hranici 600 tisíc hektolitrů. „Vyvážíme Prahu do zahraničí,“ řekl Kovařík. Otevírat nové exportní trhy ale

firma vyvážející do 34 zemí neplánuje. „Smyslem není otevírat trhy, ale vítězit na nich,“ dodal ředitel společnosti.

Pivovary Staropramen ročně prodají kolem 3,1 milionu hektolitrů piva a nápojů. Předloni účetně proděly 2,32 miliardy korun. Důvodem byly účetní odpisy, provozní výsledek činil kladných 2,25 miliardy korun. Zahraniční prodeje loni nejvíce rostly na Slovensku, v Británii a Německu. ■



**13. AŽ 15. ZÁŘÍ
ENERGETAB 2016**

Bielsko-Biala
Polsko

Veletrh získal popularitu svým pojetím energetiky jako komplexu činností od vytváření energie, kumulaci a uchování až po její distribuci, což umožňuje firmám představit své výrobky, novinky a technologie v náležitém kontextu. V případě zájmu o účast na veletrhu kontaktujte CzechTrade na adrese alice.fibigrova@czechtrade.cz.

**13. AŽ 16. ZÁŘÍ
PŘEDSTAVENÍ
ČESKÉHO
STAVEBNICTVÍ
V GHANĚ**

Akkra
Ghana

V Akkře se bude konat výstava, které se zúčastní zástupci českých firem působících zejména v architektuře, stavebnictví, nábytkářství a designu. Výstava bude probíhat v prostorách českého velvyslanectví, poté se přesune do stálého showroomu v Akkře. Výstava je pojata jako událost, která bude zahájena velkým galavečerem pro významné hosty z řad místních podnikatelů. Na následující dny bude pozvána odborná veřejnost z řad architektů, stavařů, developerů. Zájemci o účast mohou kontaktovat zastupitelský úřad na adrese accra@embassy.mzv.cz.

**21. AŽ 23. ZÁŘÍ
RUSKÝ
PRŮMYSLNÍK 2016**

Petrohrad
Rusko

Již 20., jubilejní ročník výstavy dokazuje svoji prestiž v oblasti severozápadního regionu Ruska. Veletrh se stal skvělým místem pro předvádění nových průmyslových technologií a navazování mezinárodní spolupráce. Kontakt je ivan.nikl@czechtrade.cz.

**11. AŽ 13. ŘÍJNA
EGY ENERGY 2016**

Káhira
Egypt

Každoroční veletrh EGY ENERGY umožňuje představit novinky z oblasti energetiky, petrochemikálií, ropy, zemního plynu a obnovitelných zdrojů energie. Přípravený je bohatý doprovodný program odborných seminářů, konferencí či panelových diskuzí. V případě zájmu o účast na veletrhu kontaktujte CzechTrade na adrese alice.fibigrova@czechtrade.cz.



**16. AŽ 19. LISTOPADU
FOODEXPO
2016 & VIETNAM
FOODTECH 2016**

Ho Chi Minovo Město
Vietnam

České produkty mají historicky ve Vietnamu velmi dobré jméno, což v kombinaci s poměrem české kvality a ceny otevírá bránu ke vstupu nejen do této oblasti, ale také do celé jihovýchodní Asie. Mezinárodní potravinářsko-technologický veletrh je určený pouze odborné veřejnosti a počet návštěvníků v loňském roce dosáhl pěti tisíc. V případě zájmu o účast na veletrhu kontaktujte CzechTrade na adrese andrea.marzova@czechtrade.cz.



**25. AŽ 27. ŘÍJNA
POWER
KAZAKHSTAN 2016**

Almaty
Kazachstán

Energetika, elektrotechnika a přidružená odvětví patří k významným oblastem kazachstánského hospodářství. V zemi nyní probíhá obnova elektrických sítí, výstavba nových elektráren. Velké možnosti jsou také v oblasti elektrifikace železničních zařízení. Zahraniční kancelář CzechTrade v Almaty proto připravuje společnou účast českých firem na tomto veletrhu. V případě zájmu o účast na veletrhu kontaktujte CzechTrade na adrese alice.fibigrova@czechtrade.cz.

**8. A 9. LISTOPADU
ÍRANSKO-
STŘEDOEVROPSKÝ
BUSINESS SUMMIT**

Pražské kongresové centrum
Praha

První ročník nového byznys fóra má propojit nejvýznamnější podniky Islámské republiky Írán a zemí střední Evropy. Cílem summitu je prozkoumání potenciálu a navázání nových obchodních vztahů mezi znovuotevřeným trhem Íránu a střední Evropou. Druhý den summitu je věnován B2B jednání. Zájemci se mohou přihlásit na adrese www.iraneusummit.com.

FOTO: PROFIMEDIA,
POWER KAZAKHSTAN

Deník E15 a jeho speciály



Každý týden jiný speciál



JEDNOTNÉ KONTAKTNÍ MÍSTO PRO EXPORTÉRY

- ▶ Služby ve více než 90 zemích světa
- ▶ Jednotná zahraniční síť zastupitelských úřadů ČR a zahraničních kanceláří CzechTrade
- ▶ Konzultace exportních a investičních záměrů v zahraničí
- ▶ Informace o exportních novinkách a příležitostech