

INVESTICE MÍSTO EXPEDICE

Podpora působení českých firem v subsaharské Africe

Václav Prášil

České firmy se po delší odmlce vrací na africký kontinent, jehož ekonomické prostředí se postupně transformuje a stabilizuje. Přestože mohou tuzemské podniky využít některých mezinárodních nástrojů zjednodušujících vývoz a investice na stále dosti rizikové rozvojové trhy, nesetkávají se zatím s dostatečnou podporou státu. Rodící se ekonomická diplomacie může, navzdory rozšířeným stereotypům o subsaharské Africe, přispět podstatnou měrou k jejich úspěchu.

květen 2008

Tato studie je nezávislou analýzou autora. Názory vyjádřené v textu nemusí být nutně stanoviskem Asociace pro mezinárodní otázky.

ÚVOD

Příslloví „Trade is the best aid“ (nejlepší pomocí je obchod) platí mezi specialisty na rozvojovou pomoc již téměř za klišé. Soukromé subjekty ovšem při hledání obchodních partnerů a tím spíše při hledání investiční destinace hledí na co možná nejlepší poměr výnosnosti a podnikatelského rizika. Subsaharská Afrika vzhledem k četným problémům ve sféře bezpečnosti, hospodářské stability, vymahatelnosti práva aj. jednoznačně nepatří mezi teritoria vyhledávaná evropskými firmami. Země, které v posledních letech zdárně překonaly občanské války či jiné druhy konfliktů, jsou podle očekávání vnímány jako vysoce rizikové a tudíž zcela neatraktivní. Některé soukromé subjekty, pocházející často z Blízkého východu a východní Asie, jsou přesto ochotny podstoupit vyšší riziko kvůli mimořádným ziskům, kterých lze dosáhnout v zemích, kde válečná destrukce maximalizovala poptávku, byť je tato ne vždy podložena solventností. Angola, Konžská demokratická republika, Libérie, Mozambik, Pobřeží slonoviny, Sierra Leone a Rwanda jsou příklady afrických zemí, které se v posledních letech vydaly na cestu post-konfliktního urovnání a ekonomické obnovy. Jiné země, jako jsou Čad, Somálsko, Súdán a Zimbabwe, se v současné době nachází v různě závažných krizích a rozvojová pomoc, respektive lukrativní investice do silně podinvestovaných sektorů, zde mohou přijít ke slovu v nejbližších letech.

Některé české firmy si jsou vědomy příležitostí, které skýtá kupříkladu post-konfliktní obnova Konžské demokratické republiky disponující gigantickými zásobami nerostných surovin a postrádající základní infrastrukturu. Jiné firmy již zahájily svou expanzi ve stabilních afrických zemích, případně navazují na ztracené pozice z minulosti. Většina ostatních ale stále vnímá subsaharskou Afriku jako říši beznaděje.

Tato práce si klade za cíl popsat nejaktuálnější trendy v působení českých firem na trzích subsaharské Afriky a demonstrovat, jak by jim v tomto úsilí mohla pomoci česká zahraniční politika.

POST-KONFLIKTNÍ OBNOVA V SUB-SAHARSKÉ AFRICE

Devadesátá léta se v subsaharské Africe nesla ve znamení rozsáhlých politických změn. Z dosavadního bojiště studené války se stalo periferní teritorium mezinárodní politiky i světové ekonomiky. Podstatné snížení aktivit Spojených států, Sovětského svazu i někdejších koloniálních metropolí (zejména Francie) vytvořilo ve většině afrických zemí s povětšinou autoritativní vládou

mocenské vakuum. Někde dokázal toto vakuum úspěšně zaplnit občanský sektor, což vedlo k demokratizaci i nastoupení ekonomického rozvoje. Příkladem úspěšně transformovaných zemí 90. let je Benin, Mali, Nigérie a mnohé státy jižní Afriky. Řada centralizovaných vlád se ovšem potýkala s posílením nestátních aktérů – zejména povstaleckých skupin – jimž nedokázala čelit bez dosavadní podpory ze strany hlavních aktérů studené války. Spíše než ojedinělé případy úspěšné transformace tak od roku 1990 přinášela evropská media svědectví apokalyptických masových vražd a rozpadů afrických států. Ucelenější obraz subsaharské Afriky a jejího současného ekonomického vývoje dnes podávají pouze vybraná media z těch zemí západní Evropy, které mají koloniální minulost a početnější africké menšiny. V takových případech existuje dostatečná poptávka po objektivních informacích a vůle využít je k rozvoji hospodářských vztahů s daným regionem.

Přestože je hospodářský rozmach subsaharské Afriky i nadále spoután obecně labilní bezpečnostní situací a nedostatečným institucionálním zázemím, statistiky posledních let jednoznačně poukazují na vyrovnaný ekonomický rozvoj. Průměrný ekonomický růst celé subsaharské Afriky dosahuje v posledních letech hodnot kolem 5,4%.¹ Tento průměr je přitom mírně zavádějící a to jak v negativním tak i v pozitivním smyslu. Působivý hospodářský růst regionu do značné míry táhnou vývozci ropy jako Súdán, Angola, Rovnicková Guinea a Čad, z nichž někteří navyšují své HDP i o desítky procent ročně. K takovým případům je třeba přistupovat obezřetně. Evropské firmy sice v takových zemích mohou najít zvýšenou poptávku po svých produktech, ekonomický růst ropných ekonomik je ovšem spíše nestabilní a zejména v rozvojových zemích jsou jeho výtěžky distribuovány mezi velice omezenou část populace. Fenomén Holandské nemoci navíc způsobuje, že jsou takovéto země nevhodné pro investice do výrobních sektorů. Na druhou stranu výše uvedená průměrná hodnota nedává vyniknout těm rostoucím ekonomikám, které nejsou závislé na vývozu ropy a které v řadě případů nastoupily cestu diverzifikace vývozu. Ghana, Senegal, Uganda a většina států jižní Afriky (s výjimkou Zimbabwe) patří do této skupiny.² Svěžím dojmem působí hospodářské ukazatele zemí jako Rwanda, Sierra Leone či

¹ viz *Africa: Development Indicators 2007*. Washington: World Bank. 2007, s. 1
srov. Hospodářství Afriky prý letos poroste nejvíc za 20 let. 15. května 2007. http://lhned.cz/3-21137420-afrika-000000_d-c8

² Senegal, Keňa či Ghana se v posledních letech dostaly do hledáčku mezinárodních firem, které stojí za prudkým rozvojem tzv. *outsourcingu* v zemích jižní Asie. Viz LACEY, Marc. "Accents of Africa: A New Outsourcing Frontier" *New York Times*. 2. února, 2005.

Mozambik, kde období krvavých občanských válek vystřídal působivý růst HDP založený na pestřejší paletě obchodních aktivit.

NOVÉ MOŽNOSTI V SUBSAHARSKÉ AFRICE

Afrika se v posledních letech konečně otevírá přímým zahraničním investicím. Je pravdou, že je i v tomto ohledu na chvostu globálních finančních přesunů – v roce 2006 sem proudila pouhá 3% celosvětových přímých zahraničních investic (PZI). V absolutních hodnotách ovšem došlo k zřetelnému posunu oproti stagnaci 90. let. Celý africký kontinent v roce 2006 přilákal 36 miliard USD přímých zahraničních investic. Tento nárůst se navíc týká i skupiny nejméně rozvinutých států, ve kterých bylo investováno celých 8 miliard USD – pro srovnání: jedná se téměř o stejnou hodnotu, kterou v 90. letech ve formě PZI ročně získávala celá Afrika. Hlavním hybatelem těchto změn je rostoucí zájem o africké přírodní zdroje, a to ze strany tradičních i relativně nových subjektů. Zájem asijských států o ropu a jiné suroviny vyvolal doslova boom fúzí a akvizic – zatímco v roce 2005 asijské firmy takto v Africe investovaly pouze 116 milionů USD, statistiky z roku 2006 již uvádějí hodnotu 8,85 miliardy USD. Zájem investorů se neomezuje výhradně na primární sektor a rostoucímu zájmu se těší i africké firmy poskytující služby, především v oblasti telekomunikací, turismu a bankovníctví. Roste i poptávka po investicích do infrastruktury a zpracovatelského průmyslu. Průmyslovou výrobu však zahraniční investoři stále nevnímají jako lukrativní obor.³ Přestože po roce 1990 došlo k citelnému útlumu investiční činnosti evropských firem v subsaharské Africe, zůstává v jejich rukou i nadále 68% úhrnného objemu PZI v této části světa.⁴

Vysoká míra rizika spojeného s podnikáním v subsaharské Africe, obzvláště pokud se jedná o investice, zůstává na zřeteli evropských firem. Soukromé subjekty hledající maximální zhodnocení kapitálu a tudíž optimální poměr výnosů a rizika většinou dbají na adekvátní vyhodnocení bezpečnostní situace v konkrétních zemích a uzpůsobují jemu svá investiční rozhodnutí. Přesto se nelze ubránit dojmu, že i soukromé společnosti podléhají módním trendům, davovým psychózám a jiným iracionálním stimulům.

³ *World Investment Report 2007*. New York a Ženeva: United Nations, 2007. s. 34 - 40

⁴ viz projev evropského komisaře Louise Michela. http://www.europa-eu-un.org/articles/en/article_7577_en.htm

To se dá demonstrovat i na příkladu PZI přicházejících do České republiky. Japonské firmy dlouhou dobu střední Evropu ignorovaly; během krátké doby pak podlely počátečním dojmům několika prvních investorů a došlo k masivnímu přílivu japonských PZI. Stejně tak mohou evropské firmy podléhat určitým stereotypům týkajícím se subsaharské Afriky. Ty subjekty, které se rozhodnou tuto bariéru překonat, mohou při svém vstupu na africké trhy využít nabídku pojištění proti politickým rizikům. Firmy jako American International Group, Lloyd's of London, Zurich Insurance a další poskytují finanční záruky proti vyvlastnění, mezinárodním sankcím, svévolnému odejmutí licencí, zpolitizovaným soudním rozhodnutím a jiným jevům, se kterými se již evropské firmy v rozvojových zemích mohly několikrát setkat. K rozmachu korporátních pojišťovacích produktů ostatně došlo po íránské revoluci z roku 1979, na níž doplatili zejména američtí investoři.⁵

Privátní zajištění proti politickému riziku po roce 2000 krátce ustoupilo do stínu. Důvodem byl nárůst teroristických aktivit a některé finanční krize - například argentinský krach si vyžádal vysoké kompenzace zajištěným firmám. Roli soukromých korporací tedy částečně přebraly mezinárodní orgány s letitými zkušenostmi v této oblasti. Multilaterální agentura pro investiční záruky (MIGA) vznikla v roce 1988 v rámci Skupiny Světové banky a již od počátku měla objemnou, snad až tíživou, rozvojovou agendu. Díky tomu je nicméně MIGA ochotná spolupracovat na projektech v některých vysoce rizikových zemích. Je pravdou, že pojistná částka spojená s investicí do některých extrémně rizikových destinací (jako např. Somálsko) by dosahovala neakceptovatelné úrovně, a dané garance proto není možné použít ve všech případech. Přesto mezi 35 projekty v subsaharské Africe, na se kterých MIGA v posledních 3 letech podílela, figuruje několik investic směřujících do post-konfliktních oblastí jako Sierra Leone, Konžská demokratická republika, Mozambik a Angola. Zdaleka ne všechny investiční projekty se přitom týkají těžby přírodních surovin. Naopak, většina garancí je spojených s investicemi do telekomunikačních a bankovních služeb, turismu, zemědělství a průmyslu. Mezi investory stále dominují evropské firmy, ačkoliv v posledních letech narůstá počet garancí pro investice na ose jih-jih případně pro společné investice firem z rozvojových a rozvinutých zemí.⁶

⁵ SIMONDS, Charles. "Caught in the crossfire." *FDI Magazine*. 1. srpna, 2002. s 42
http://www.fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/35/Caught_in_the_crossfire.html

⁶ viz databáze projektů MIGA v subsaharské Africe.

http://www.miga.org/projects/index_sv.cfm?srch=s&hctry=5r&dispset=all&sortorder=asc&dmode=col&srow=1&erow=all

PŮSOBENÍ ČESKÝCH FIREM V SUBSAHARSKÉ AFRICE

Subsaharská Afrika nepatří mezi tradiční oblasti zájmu českých exportérů a investorů. Kulturní, historické i geografické faktory budou zahraniční aktivity tuzemských firem i v budoucnu poutat v prostoru Evropy, bývalého Sovětského svazu a Asie. Přesto se budou české obchodní a investiční aktivity v subsaharské Africe postupně množit. To má řadu důvodů.

Československá, resp. česká ekonomika byly a jsou závislé na vývozu. Zapojení země do jednotného evropského prostoru bylo logickou volbou, kterou tuzemské firmy již od 90. let reflektují ve svých strategiích. I za takových okolností má ale expanze na mimoevropské trhy svá opodstatnění. České firmy jednak čelí zahraniční konkurenci, která je nutí integrovat se do větších celků a vstupovat do globálního konkurenčního boje. Subsaharská Afrika se pochopitelně nemůže poměřovat s rychle se rozvíjejícími ekonomikami jižní a východní Asie, které při této expanzi hrají již dnes zcela klíčovou roli. Ignorance trhu, jenž se počtem obyvatel rychle blíží hranici 1 miliardy a jehož výkon nemůže ze současné tristní situace než stoupat, by byla chybou. Subsaharská Afrika nabízí nové, neobsazené trhy a rostoucí kupní síla místního obyvatelstva bude lákat rostoucí počet firem. Puma, výrobce jakostní a na africké poměry nákladné sportovní obuvi, se v říjnu tohoto roku rozhodla expandovat na trzích západní Afriky, neboť je považuje za perspektivní.⁷ Československo bylo v subsaharské Africe politicky i hospodářsky přítomno již před 2. světovou válkou a české výrobky zde rovněž mají vynikající renomé. Značky jako Škoda, Baťa, Zetor, ČKD, Tatra, Jawa, Aero, Jablonex a další jsou mnohým africkým konzumentům věrně známé a jsou synonymem vysoké kvality.

České firmy v 90. letech v Africe ustoupily ze svých pozic, ale neodešly zcela. Škoda Auto a Zetor stále úspěšně operují v mnohých zemích kontinentu. Vojenská letadla české provenience (Aero Vodochody) dodnes patří do výzbroje několika afrických států a existuje možnost, že by se české firmy mohly podílet na jejich modernizaci. Nigérie uvažovala o nákupu moderních lehkých bitevníků L-159. Někteří letečtí dopravci v Africe používají letadla z Letu Kunovice.

⁷ Deibert, Michael. "Puma pounces." *FDI Magazine*. 3. října, 2007, s. 76. http://www.fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/2183/Puma_pounces.html

Kromě těchto objemných zakázek pochopitelně působí na jih od Sahary velké množství dalších tuzemských podniků menšího rozsahu. Mezi příklady lze uvést broumovskou firmu Veba, které zajišťuje export brokátu do Afriky 60% veškerých tržeb.⁸ Spíše mezi rarity patří prodej piva Zlatopramen ve válkou zpustošené Libérii a v Beninu, kde se firmě podařilo během několika měsíců dobře etablovat.⁹ I takové obchody se ovšem mohou přeměnit v lukrativní, dlouhodobý obchodní vztah. Západoafrické pivovary ostatně nabízejí mnohé investiční příležitosti a trh není ani zdaleka zaplněn. V roce 2007 se v subsaharské Africe podařilo uzavřít smlouvy dalším českým firmám, mezi než patří Svaz výrobců dřevozpracujících strojů a zařízení (vývoz dřevozpracujících strojů TOS Kuřim do Senegalu¹⁰) a Techo (vývoz kancelářského nábytku do Ghany a Gabunu¹¹). O těžbu ropy se v Súdánu zajímá KKCG.¹²

Společnost Inekon vyrábějící v Ostravě tramvaje projednává možnosti financování projektu výstavby tramvajových tratí v senegalském Dakaru. Firma v tomto ohledu spoléhá na podporu České exportní banky a EGAP. Pokud by se kontrakt podařilo uzavřít, jednalo by se o zakázku o objemu cca 0,5 miliardy Eur, na níž by se podílely kromě Inekon Group i stavební společnost OHL ŽS Brno a pražské firmy AŽD, Sudop a Electroline.¹³ Výstavba 70 km tramvajové trati a nákup několika desítek vozů by navíc představovaly výbornou referenci pro další pronikání na africké trhy. Africká velkoměsta se potýkají s akutním nedostatkem infrastruktury pro hromadnou dopravu a řada zemí bude příštích desetiletích muset do této oblasti investovat. Tuzemské firmy mají v oboru dopravní techniky velice silné postavení a řada z nich si je tohoto potenciálu dobře vědoma. Je navíc pravděpodobné, že se obdobné projekty budou těšit podpoře mezinárodních finančních institucí.

Podniky z ČR vykazují až překvapivý zájem i o vysoce rizikové oblasti. Příkladem je Konžská demokratická republika, která v minulých letech prošla poměrně úspěšnou demokratizací a která pomalu buduje stabilní ekonomické prostředí. Konžská vláda má s Českou republikou nadstandardní

⁸ „Brokát z broumovské Vebby obléká Afriku“ *Ihned.cz*. 2. října, 2007. http://hn.ihned.cz/c4-10084250-22136030-500000_d-brokat-z-broumovske-veby-obleka-afriku

⁹ Zlatopramen 11° se prosazuje v Africe. <http://www.drinksunion.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/Z11-do-Beninu.html>

Zlatopramen zvyšuje prodeje v africkém Beninu. <http://www.drinksunion.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/2007-Zlatopramen-posiluje-v-Beninu.html>

¹⁰ „Senegal odebere české stroje na dřevo.“ *Exportér*. 13. září, 2007. http://exporter.ihned.cz/c4-10083640-22016020-r00000_d-senegal-odebere-ceske-stroje-na-drevo

¹¹ „Počet zakázek pro Techo se v Africe letos prudce zvýšil.“ 20. srpna 2007. http://www.techo.cz/main.php?pageid=149&page_news_id=913

¹² „Komárek hledá ropu v Súdánu.“ *Hospodářské noviny*. 30. ledna 2007. http://ihned.cz/c3-20299510-000000_d-komarek-hleda-ropu-v-sudanu

¹³ „Češi chtějí zavést tramvaje v Dakaru.“ *Exportér*. 13. září, 2006. http://ekonomika.ihned.cz/1-10070860-19288630-001100_d-be

vztahy a české firmy se zde mohou opřít o podporu nejvyšších vládních představitelů i početné komunity bývalých studentů československých vysokých škol. Několik českých občanů konžského původu navíc úspěšně podniká a má zájem o investice do střední Afriky. Současné aktivity českých firem jako ČKD Blansko Engineering (ČBE), Ingos Praha, Exmont Brno a Prokop Invest spojené s hydroenergetikou a instalací vodních mlýnů mohou přinést tržby ve výši několika desítek milionů Eur. Tuto iniciativu podporuje Česká exportní banka.¹⁴ Místní trh postrádá téměř vše od infrastruktury po dopravní prostředky i spotřební zboží a šanci vybudovat si vedoucí pozici v řadě segmentů má kterákoliv firma ochotná podstoupit zvýšené podnikatelské riziko.

Ani Somálsko, z obchodního hlediska patrně nejrizikovější země Afriky, nezůstává zcela opomíjeno soukromými subjekty z ČR. Již od roku 2005 existuje Česko-somálská smíšená obchodní komora, která si klade za cíl usnadňovat aktivity českých firem, které v rámci diverzifikace svých aktivit chtějí investovat v některých částech země. Dané firmy mohou naopak očekávat nadstandardně vysoké výnosy. Příležitosti existují, stejně jako v Kongu, takřka ve všech oborech. České společnosti se již v různé míře zapojují do rekonstrukcí přístavů, letišť i v agrární výrobě.¹⁵ Investice v zemích, které prošly ozbrojenými konflikty, skýtají kromě vysokých výnosů i některé další, možná nečekané výhody. Evropské firmy v tomto prostředí zpravidla nenarážejí na žádnou konkurenci a mohou si vybudovat pozici, ze které lze později dotyčný trh zcela ovládnout v případě, že se politická a bezpečnostní situace zlepší. Somálsko postrádá fungující centrální vládu, čehož výsledkem je chaos v některých částech země a existence mezinárodně neuznaných vlád jinde. V obou případech se zahraniční investoři setkávají s minimálními byrokratickými překážkami při vstupu na místní trhy, což může být vzhledem k celním a daňovým bariérám běžným v mnoha jiných afrických státech cenná deviza.

Výše popsané nástroje pojištění proti politickým rizikům jsou ve skutečnosti velice vhodné pro české soukromé subjekty působící v subsaharské Africe. Jsou většinou středně velké firmy. Podle zkušeností poskytuje MIGA a řada soukromých společností krytí hlavně středním firmám, neboť pro velké nadnárodní korporace nepředstavují rizikové investice nikdy příliš velkou část jejich kapitálu. Malé firmy si leckdy nákladné pojištění naopak nemohou dovolit. Dané pojistky nicméně zpravidla nejsou

¹⁴ „Češi rozzáří »temné srdce Afriky«.“ <http://www.ceb.cz/content/view/276/55/>

¹⁵ viz „Čeští ‚Holubové‘ se vracejí do Afriky“ MF Dnes, 10. prosince 2007; dále „Češi opraví letiště v odpadlickém Somalilandu.“ 25. května 2007 http://zahranicni.ihned.cz/c4-10142450-21255130-003G00_d-cesi-opravi-letiste-v-odpadlickem-somalilan

relevantní pro podnikatele operující na vysoce rizikových trzích států procházejících post-konfliktní obnovou. Riziko destrukce investičních celků či jiného znehodnocení vložení prostředků je pro takové ústavy nepřijatelně vysoké a podnikatel si jej musí do svého zisku zakalkulovat sám. Přesto existuje způsob, jak toto riziko snížit. Jedná se o spolupráci s národními i mezinárodními rozvojovými agenturami a rozvojovými bankami.

Při rekonstrukci letiště v Hargeise, hlavním městě neuznaného Somalilandu, budou například české firmy moci počítat s částečnou finanční podporou Světové banky. Mezinárodní finanční instituce jsou v takových situacích pochopitelně jistějšími partnery. Rozvojová pomoc zemí OECD se postupně oproštuje od kritizované vázanosti (tj. přidělování zakázek v rámci projektů firmám z dárcovské země), nic však nebrání tomu, aby se české firmy s dostatečnými zkušenostmi ucházely o lukrativní zakázky v rozvojových zemích. Řada domácích podniků se mohla s praxí projektů Světové banky seznámit ještě před vstupem ČR do Evropské unie a získané znalosti tak poté, co Česká republika ztratila možnost získávat tyto prostředky, mohou uplatnit v mezinárodních tendrech. I přes rostoucí konkurenci asijských firem s nízkými náklady mohou evropské firmy uspět díky náskoku v know-how – v ČR působí řada vysoce specializovaných firem, jimž v konkrétních oborech nemohou asijské firmy doposud konkurovat. Zástupce Světové banky pro Česko Tomáš Rousek potvrzuje, že tuzemské společnosti mají v této sféře dobrou výchozí pozici a upozorňuje i na jejich hlavní slabiny: „Mají výborné know-how, exportní zkušenosti, flexibilitu a schopnost improvizace. Přetrvávajícím problémem je ale leckdy podcenění znalosti teritoria, takzvané dělání ‚nabídek od stolu‘.“¹⁶

Tento materiál si neklade za cíl vyvolat iluzi, že se subsaharská Afrika stala ideálním místem pro vývoz a investice. České investice směřující do tohoto regionu jsou stále mizivé v porovnání s kapitálovými toky do zemí střední a východní Evropy a do Asie.¹⁷ Nedostatky politického a bezpečnostního prostředí Afriku pronásledují i nadále a soukromé subjekty ve svých obchodních rozhodnutích postupují dosti racionálně. Tím spíše si výše uvedené argumenty nelze vykládat jako prosazování státního intervencionismu ve vztahu k zahraničním investicím. Hospodářské statistiky z posledních let ovšem

¹⁶ Stingl, Tomáš. „České firmy zabodovaly u Světové banky.“ *Profit*. 10. září 2007.

¹⁷ viz statistiky České národní banky k Přímým zahraničním investicím. http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/

napovídají, že se subsaharská Afrika po dlouhých desetiletích dostala na růstovou trajektorii a to se týká i donedávna zcela beznadějných případů zhroutených států.¹⁸ Prudce rostoucí obchodní a investiční činnost nově industrializovaných asijských zemí v subsaharské Africe, a to nikoliv pouze v odvětví těžby přírodních zdrojů, indikují, že region nepostrádá zajímavé příležitosti. Ve stejném duchu se mimochodem vyjadřují i čeští podnikatelé a jednotlivci pracující pro nadnárodní společnosti, kteří mají s Afrikou osobní zkušenosti. Podle generálního ředitele Technoexportu Miloslava Kožnara „se světový trh rychle mění a není možné spoléhat, že nás [tj. Technoexport] v budoucnu uživí jen ty země, kde máme určité reference. Prostor pro nás bude v těch teritoriích, kde dnes není rozvinutá infrastruktura a kde není vyřešen ekologický problém. Jsou to hlavně rozvojové země, především africké.“¹⁹ Zdeněk Turek, ředitel nadnárodní finanční skupiny Citigroup pro Afriku kritizuje přístup investorů, „kteří Afriku stále vidí jako jedno velké riziko.“ Jedním dechem dodává, že „realita je jiná, na kontinentu dnes existují vynikající investiční příležitosti.“²⁰

¹⁸ viz např. „Congo investment climate 'improving'“ BBC, 10. února 2004. <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/3476309.stm>

¹⁹ „Šance jsou hlavně v Africe.“ 9. srpna 2007.

http://exporter.ihned.cz/3-21775820-%9Aance+jsou+hlavn%EC+v+africe-r00000_d-24

²⁰ Jonák, Petr. „Jediný český bankéř v Africe.“ *Exportér*. 29. srpna 2006.

ALTERNATIVY DALŠÍHO VÝVOJE

Existuje několik možných scénářů budoucí účasti českých soukromých subjektů při obnově afrických ekonomik:

Propad

- Současný trend pomalého zotavování afrických ekonomik bude přerušeno novou vlnou regionálních konfliktů způsobených etnickými spory a degradací životního prostředí
- Evropské firmy operující na afrických trzích se rychle stáhnou nebo vinou státních zásahů a ozbrojených konfliktů přijdou o svá aktiva.

Status quo

- České firmy budou i nadále spoléhat na příležitostné možnosti expanze na těchto trzích.
- Nástroje ekonomické diplomacie nebudou shledány relevantními pro subsaharskou Afriku.
- Síť diplomatických úřadů v subsaharské Africe bude dále redukována.
- Předivo osobních kontaktů mezi aktéry zahraniční politiky ČR a africkými politiky zcela zanikne a přestane být využitelné pro tuzemské firmy.
- Celkového ústupu evropských firem ze subsaharské Afriky rychle využijí aktéři z Asie, kteří se kromě konkurenceschopnějších cenových nabídek budou lépe adaptovat na méně formální prostředí afrických ekonomik s důrazem na osobní vztahy.

Strategický postup

- Bude vypracována strategie ekonomické diplomacie se zaměřením na rozvojové regiony
- Dojde k výraznému navýšení ekonomické agendy zastupitelských úřadů v subsaharské Africe
- Perspektivním firmám budou nabídnuty vhodné poradenské a negociační služby, které budou moci využít při jednání s partnery z cílových zemí, případně se zahraničními a mezinárodními organizacemi poskytujícími rozvojovou pomoc a půjčky.
- Budou posíleny a ideálně sjednoceny komunikační kanály zaměřené na podporu exportu a zahraničních investic.

- Tato reforma bude zasazena do rámce širší reorganizace zahraniční politiky, která ekonomickou diplomacii a rozvojovou pomoc smysluplně soustředí do co možná nejmenšího počtu agentur.

Europeizace

- Česká republika se bude snažit o větší synergii své mimoevropské obchodní politiky s ostatními partnery v rámci EU.
- Země, které doposud vedly africkou agendu Evropské unie, budou ochotny zapojit se do širšího unijního partnerství k podpoře evropských firem a opustí tak protekční praktiky, jimiž v konkrétních mimoevropských regionech chránily své firmy.

DOPORUČENÍ

Ekonomická diplomacie

Sousloví „ekonomická diplomacie“ je v české zahraniční politice skloňováno stále častěji. Téměř nikdy se ale neklade do souvislosti s prací zastupitelských úřadů v rozvojových zemích a ještě méně v subsaharské Africe. Paradoxně právě takové regiony nabízejí mnohé příklady, jak by diplomacie mohla postupovat v součinnosti se soukromým sektorem a podporovat domácí firmy. Zapomíná se, že rozvojové země kvůli svojí nedostatečné institucionální základně vytváří podnikatelské prostředí, kde zakázky získává ten, kdo má kvalitní osobní vztahy s představiteli místních firem a státní administrativy. Osobní intervence velvyslance či státní návštěva mohou být klíčovým faktorem úspěchu evropských soukromých firem – mnohem více než ve standardizovaných a transparentních podmínkách rozvinutých zemí. Pokud se například Česká republika rozhodne zrušit velvyslanectví v Kinshase, budou mít české firmy nesrovnatelně horší podmínky při investování na tomto perspektivním trhu. Osobní kontakty se nejvyššími představiteli demokratických afrických vlád, jimiž Česká republika v několika případech disponuje (v několika zemích se lze na klíčových postech setkat s osobami s plynulou znalostí češtiny) jsou v tomto kontextu nedocenitelné.

Česká rozvojová pomoc

Česká rozvojová pomoc má v subsaharské Africe dvě prioritní země a řadu ad hoc projektů v jiných státech. Navíc díky vládním stipendiím studuje na českých vysokých školách mnoho afrických studentů. Chápání rozvojové pomoci se pod vlivem praktik prosazovaných například OECD mění a přestává být nástrojem skrytých subvencí českým firmám. Rozvojová pomoc přesto může nepřímo podporovat české soukromé subjekty v rozvojových zemích. Státy procházející post-konfliktní obnovou jsou na zahraniční pomoci často zcela závislé a kontakty, které se díky ní podaří ustavit, mohou být později využity k širší ekonomické spolupráci.²¹ Rozvojové středisko již dnes udržuje čilý kontakt se

²¹ viz např. Holeček, Petr. „Angola jako potenciální obchodní partner českých firem.“ *Český rozhlas*. 18. listopadu 2003. http://www.rozhlas.cz/angola/clanky/_zprava/94720
Kopecký, Robert. „Angola je perspektivní trh, ale jak na něj?“ *Český rozhlas*. 4. února 2004. http://www.rozhlas.cz/angola/komentare/_zprava/103845

soukromými firmami. Těm by zkušenosti a kontakty z české i mezinárodní rozvojové pomoci mohly otevřít cestu k zakázkám v rozvojových zemích. Ty pak mohou sloužit jako odrazový můstek pro dlouhodobou investiční činnost na rozvíjejících se trzích. Je proto vhodné, aby byla rozvojová pomoc soustředěna do jedné agentury a tato potom postupovala v synergii s podporou zahraničních investic a exportu rovněž centralizovaných do jedné agentury (v mantinelech mezinárodních závazků a moderních nároků na rozvojovou pomoc).

Krajané

V České republice žije řada úspěšných osobností afrického původu, které neztratily kontakt se svou původní vlastí. Stejně přínosní mohou být Afričané, kteří v minulosti pobývali na území dnešní ČR. Osobní kontakty tohoto druhu jsou neobyčejně cenné při pronikání na kulturně odlišné trhy s nestandardním institucionálním zázemím. Česká diplomacie by při prohlubování své ekonomické dimenze měla více využít těchto kontaktů a nadále je prohlubovat. Zastupitelské úřady by měly udržovat pravidelný kontakt s osobami spřízněnými s Českou republikou. Stejně tak by měly být firmám, které se chystají investovat v určité rozvojové zemi, k dispozici kontakty na vhodné zprostředkovatele a poradce, kteří mají osobní kontakty s danou zemí. Není třeba příliš zdůrazňovat, že otevřenost českých vysokých škol studentům z rozvojových zemí a konstruktivní imigrační a vízová politika se mohou v delším horizontu ukázat vhodnou investicí ve formě větších exportních a investičních možností tuzemských firem. V tomto směru by ČR měla prosazovat racionální liberalizaci některých politik EU (například ve věci cen schengenských víz).

Spolupráce v rámci EU

Dlouhodobým cílem České republiky musí být co možná nejjednotnější ekonomická diplomacie na evropské úrovni. Evropská diplomacie disponuje množstvím odborníků na rozvojovou problematiku i ekonomickou diplomacii. Vztahy se státy subsaharské Afriky přesto prozatím zůstávají v gesci bývalých koloniálních metropolí. Řada větších státních zakázek proto dosud mířila hlavně do rukou dlouho etablovaných firem z těchto evropských zemí, neboť se tyto mohly opřít o úzké osobní vztahy domácích a afrických politiků. V současné době do hry vstupují i asijské státy, které svou mohutnou ekonomickou

diplomacii rovněž podkládají politickou iniciativou na nejvyšší úrovni. Evropská unie proto bude muset dospět k větší harmonizaci podpory svým soukromým subjektům. Česká republika může z takového vývoje zajisté profitovat. Proto je ovšem třeba chápat, jaké jsou české ekonomické zájmy v rozvojových zemích a disponovat vlastním názorem na daný region. Opomíjení a postupný ústup z kontinentu čítajícího 900 miliónů obyvatel a ležícího v bezprostřední blízkosti Evropy není rozumnou cestou. Česká republika je dostatečně velkou zemí na to, aby mohla formulovat svůj vlastní postoj k jednotlivým rozvojovým oblastem a ten potom prosazovala na celoevropské úrovni. Je vysoce pravděpodobné, že ČR bude v blízké budoucnosti nucena angažovat se na africkém kontinentě jako člen EU – formou rozvojové pomoci či dokonce v mírových misích EU. Pokud nebude schopná určit svoje priority, dostane se do vleku svých evropských partnerů, kteří je často mají stanoveny zcela přesně.²² Řada českých firem různých velikostí v posledních měsících projevila svůj zájem podnikat na afrických trzích. Na rozdíl od zemí Evropské unie či severní Ameriky se jedná o značně netransparentní a náročné prostředí. Šance těchto subjektů se výrazně zvýší v případě, že jim bude poskytnuto zázemí vhodné ekonomické diplomacie.

²² viz např. španělský Plán Afrika. <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/spanelsko/vladni-plan-afrika/1000541/43482/>

Václav Prášil

V roce 2007 absolvoval program Evropská studia na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze. Zabývá se politickým, bezpečnostním a ekonomickým vývojem v teritoriu subsaharské Afriky. Dále se věnuje tématům vztahů Evropské unie a rozvojových zemí a francouzské zahraniční politiky.



ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY

Asociace pro mezinárodní otázky (AMO) je nevládní organizace založená za účelem výzkumu a vzdělávání v oblasti mezinárodních vztahů. Základním posláním AMO je přispívat k hlubšímu porozumění mezinárodnímu dění. Díky svým aktivitám a již více než desetileté historii je AMO vnímána jako přední nezávislý zahraničněpolitický think-tank v České republice.

K dosažení svých cílů Asociace:

- formuluje a vydává studie a analýzy;
- pořádá mezinárodní konference, expertní semináře, kulaté stoly, veřejné diskuse;
- organizuje vzdělávací projekty;
- prezentuje kritické názory a komentáře k aktuálnímu dění pro domácí a zahraniční média;
- vytváří příznivější podmínky pro růst nové generace expertů;
- podporuje zájem o disciplínu mezinárodních vztahů mezi širokou veřejností;
- spolupracuje s řadou dalších domácích i zahraničních institucí.

VÝZKUMNÉ CENTRUM

Výzkumné centrum Asociace pro mezinárodní otázky bylo založeno v říjnu 2003 jako jeden z hlavních pilířů činnosti Asociace zaměřený na výzkum, analýzu a popularizaci výzkumu v oblasti mezinárodních vztahů a zahraniční, bezpečnostní a obranné politiky.

Náplní činnosti Centra je přispívat k identifikaci a analýze problémů důležitých pro zahraniční politiku České republiky a její postavení v současném světě. Centrum poskytuje nezávislé analýzy, vytváří prostor pro odbornou i veřejnou diskusi o problémech mezinárodní politiky a navrhuje jejich možná řešení. Činnost Centra lze rozdělit do dvou základních, vzájemně provázaných oblastí: výzkumu a expertní analýzy na straně jedné a prostředkování politického a odborného dialogu na straně druhé.