

Perspektivy pro český export v Africe

Ing. Milan Ráž

**Ředitel sekce služeb pro exportéry
CzechTrade**

14. 12. 2015

1.

Proč Afrika ?

1. **Velký trh:**
55 afrických států = více než miliarda obyvatel
→ **pro srovnání:** Evropa má států 46 se 750 miliony obyvatel
2. **Rostoucí trh:**
V roce 2016 se odhaduje průměrný růst HDP v regionu na 4,4 %, tažený domácí poptávkou, investicemi do infrastruktury a privatizačními projekty
3. **Příležitosti s rizikem:**
Coface: 12 afrických států je v kategorii D s velmi vysokým rizikem → 5 států má rating nejlepší, A
4. **Nejen v technologiích je trh závislý na dovozu, místní poptávka se potkává s českou nabídkou → region se stává možnou alternativou tradičním evropským odbytíštím**

2.

CzechTrade v Africe

MAROKO:
CASABLANCA
JOSEF VRBENSKÝ

EGYPT:
KÁHIRA
TAMER EL-SIBAI

JAR:
JOHANNESBURG
VLADIMÍR JENIŠTA

Od roku 2014
operují v Africe **3**
zahraniční
kanceláře
CzechTrade

3.

Obchodní příležitosti

Maroko s CzechTrade

Brána Subsaharské Afriky, země s rozvinutou infrastrukturou, zdravým prostředím pro zahraniční investice. Trh je silně provázaný s EU – Maroko je blízko a díky asociační dohodě pro nás platí nulová nebo velmi nízká cla.

Perspektivní obory:

Zemědělská technika: Zatím nízká úroveň. Vláda vyhlásila program Maroc Vert, v jehož rámci subvencuje modernizaci zemědělství → nákup nové techniky, výstavba farem a moderních provozů.

Zdravotnictví: Tento rok by měl být přijat zákon umožňující vstup marockého i zahraničního kapitálu do státních zařízení. Povolí subjektům zainvestovat výstavbu, rekonstrukci či vybavení zařízení a jejich následnou správu.

Energetika: Do roku 2020 by mělo být 42 % energie z renewables (solární a větrné). Na podporu rozvoje zřízen fond o objemu 1 mld. USD. Nadále probíhají rekonstrukce a obnova klasických elektráren. Investuje se i do rozvoje a modernizace přenosové soustavy.

Dobývací technika: Maroko do roku 2025 plánuje ztrojnásobit obrat těžebního sektoru na 38,55 mld. CZK, zvýšit investice do geologického výzkumu na 10,3 mld. CZK → vysoká poptávka po strojích a technologiích.

Marocké hospodářství se dynamicky rozvíjí a nabízí proto řadu příležitostí pro obchodní spolupráci. Vyžaduje však častou osobní přítomnost obchodníka a velkou dávku trpělivosti.

Jaké veletrhy navštívit?

- ✓ Zemědělství a potraviny → SIAM (04/2016)
- ✓ Stavebnictví → SIB (11/2016)
- ✓ Zdravotnictví → Medical expo (04/2015)

4.

Obchodní příležitosti

Maroko s CzechTrade

Exportní průvodce CzechTrade
elektronicky na www.businessinfo.cz:
www.floowie.com/cs/cti/1517719036551575a8b241c/#/strana/1/zvacse
ni/100/

Maroko

brána
subsaharské
Afriky

ZÁKLADNÍ INFO PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ NA CO SI DÁT POZOR OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI
VSTUP NA TRH MARKETING DOVOZNÍ PODMÍNKY PLATEBNÍ PODMÍNKY KONTAKTY

EXPORTNÍ PRŮVODCE CzechTrade 2015

Proč^{Maroko}?

Vstup na Marocký trh
se nedal českým podnikatelům
nikdy doporučit více,
než právě v roce 2015.

Můžeme těžit z dobrých vztahů s Marokem i z toho, že naše produkty jsou vnímány jako kvalitní. Maroko bude v roce 2015 trhem se strmě rostoucí poptávkou po technologiích (potravinářské, zemědělské, pro chemický, těžební, farmaceutický a textilní průmysl), využít můžeme i nových odvětví jako subdodavatelé (automobilový a letecký průmysl). V podstatě nevyčerpatelné jsou příležitosti ve stavebnictví a rozvoji infrastruktury.

Maroko podnikatelské prostředí

Maroko je tržní ekonomikou, která sousedí s Evropou, a je na ni silně navázaná: Asociační dohoda s EU, pokračují jednání o Dohodě o volném obchodu s EU.

Maroko je velkým trhem, který navíc otevírá bránu do celé subsaharské Afriky. Maroko si buduje pozici patrona afrických subsaharských, především frankofonních zemí, kde často není jednoduché uspět.

Komunikace je zjednodušena tím, že obchodním jazykem je francouzština. Maroko má vysoce konkurenční tržní prostředí, jelikož jeho hospodářství nikdy neprošlo deformací státem řízené ekonomiky.

Víte, že...

Maroko pro nás bude brzy snadno a rychle dostupné díky plánované přímé lince do Casablancy (4 hodiny letu).

Princip obchodu:

tvoří spojení západních, arabských a afrických tradic: orientální vyjednávání s důrazem na osobní kontakt, květnaté vyjadřování i smlouvání a pragmatické, stručné a věcné jednání. Záleží vždy na konkrétním partnerovi, který kulturní vliv u něj převažuje.

Naše konkurenční výhoda:

Německá kvalita
za českou cenu.

5.

Obchodní příležitosti

Egypt s CzechTrade

V ekonomické oblasti Egypt vždy patřil a stále patří mezi nejvýznamnější země jak na africkém kontinentu, tak v arabském světě. Egypt je velkým trhem, který navíc otevírá bránu do celého arabského regionu a Afriky. Egypt byl tradičním obchodním partnerem Československa již před druhou světovou válkou. Rok 2014 byl historicky nejúspěšnějším rokem českého vývozu do země

Perspektivní obory:

Potravinářský průmysl: Dovoz potravin do Egypta v posledních letech roste tempem cca 12 % ročně. Potenciál je zejména v exportu cukrovinek, jejichž spotřeba roste o 9 % ročně, další možnosti jsou v oblasti zdravé výživy, dětské výživy, cereálií a „light“ produktů.

Stavebnictví & infrastruktura: Je potřeba vystavět minimálně 4 miliony bytů, připravují se velké energetické projekty. 5 miliard USD by mělo jít do projektů vodního hospodářství a 1,6 miliard USD na výstavbu nemocnic a zdravotních zařízení.

Potenciál můžeme nalézt například u řady výrobků stavební mechanizace, materiálů a služeb a dále zejména v oblasti výstavby nízkoenergetických a ekologických staveb, které budou do budoucna nutným trendem.

Energetika: V současné době probíhá diskuse o možnosti vybudování historicky první atomové elektrárny do roku 2025. Potenciál pro ČR je v dodávkách služeb a náhradních dílů a v modernizaci již dodaných 9 elektráren české (resp. československé) provenience.

I dnes jsou v Egyptě české výrobky známy svojí kvalitou, respektive velmi dobrým poměrem ceny a kvality. Navíc se česká nabídka potkává s egyptskou poptávkou: technologie potřebné pro plánovanou industrializaci & čeští výrobci jsou schopni nabízet neobvyklá řešení.

Co CzechTrade chystá?

- ✓ Stavebnictví → Project Egypt(02/2016)
- ✓ Potraviny → Food Africa (05/2016)

6.

Obchodní příležitosti

JAR s CzechTrade

2. největší ekonomika Afriky, 15 % afrického HDP, 40 % průmyslové výroby...

ČR zde není známa (obchodní vztahy se datují teprve od skončení apartheidu v roce 1994), není profilována, proto je i export značně roztráštěn do více oborů.

Český export do JAR roste, loni přesáhl poprvé 10 miliard CZK, dále roste a tvoří 57 % veškerého vývozu ČR do Subsaharské Afriky.

Perspektivní obory:

Elektrická energie: Investice do nových elektráren (Medupi, Kusile a Ingula). Zhruba 30 % elektráren je mimo provoz a proto budou následovat další investice do tohoto sektoru.

Těžební technika: JAR je na prvním místě, je největším producentem platiny, 3. největším exportérem uhlí...Snižování cen na světových trzích povede k zavírání dolů a zvýšení efektivity těžby → nové technologie

Automotive: V roce 2014 prodáno 644 500 nových vozidel, vyrobeno 566 000 vozidel, z toho polovina osobních. Vyrábí/montuje zde Ford, BMW, GM, VW, Nissan a Toyota. JAR se specializuje na výrobu komponent (500 společností). ČR je na 10. místě v dovozu součástí do JAR a tento export tvoří cca 20 % celkového.

JAR = rozvinutá infrastruktura, nejrozvinutější hospodářství, dobré finanční a obchodní klima, politická stabilita, dobré vztahy se zbytkem Afriky, dobrá ochrana investic...

Co CzechTrade chystá?

- ✓ Potraviny →
Food & Hospitality
Africa (05/2016)
- ✓ Energetika →
African Utility Week
(05/2016)
- ✓ Stavebnictví,
strojírenství
Bauma Africa
(09/2016)

Proč CzechTrade ?

*Odborníci v Praze i zahraničí nabízí
zkušenosti, znalosti a kontakty a jednotný koncept služeb
ve **48 zemích**, na **5 kontinentech**:*

Informační servis pro exportéry

- ✓ Exportní průvodce, analýzy trhů, novinky ze zahraničí

Profesionální poradenství

- ✓ Konzultant pro každou firmu, osobní konzultace se zahraničními odborníky, klientská zóna

Prezentace českých firem v zahraničí

- ✓ B2B akce, společné účasti firem na mezinárodních výstavách a veletrzích

Exportní vzdělávání

- ✓ Kurzy, konference, semináře, firemní vzdělávání na míru

Výměna zkušeností a kontaktů mezi exportéry

- ✓ Exportní klub CzechTrade

8. CzechTrade v Africe

CzechTrade Káhira

Tamer El-Sibai *„Egyptán dělá obchod přes“člověka“ne přes „firmu“, proto je osobní kontakt základem úspěchu. Také je třeba mít v teritoriu někoho, kdo vám získá potřebné konexe. Nejžádanější službou ZK je vyhledání obchodních partnerů, jejich ověření a tlumočení“*

CzechTrade Johannesburg

Vladimír Jeništa *„Největší zájem je jednoznačně o vyhledání potenciálních partnerů a následně o asistenci v teritoriu, pokud firma přijede na osobní jednání. Důvod je ten, že pohyb v aglomeracích je obtížný, pro úspěšné dojednání obchodu je nutná velmi dobrá znalost trhu.“*

CzechTrade Casablanca

Josef Vrbenský *„Mezi nejobvyklejší služby nabízení ZK Casablanca tedy patří vyhledávání potenciálních zákazníků a ověřování zájmu o výrobek. Firmám, které se rozhodnou přijet poznat Maroko osobně, nabízíme kompletní asistenci při sjednávání a průběhu jejich jednání s marockými partnery. Zajímavé informace o marockém trhu mohou firmy získat na oborově zaměřených veletrzích*

Děkuji Vám za pozornost

Centrála

Dittrichova 21

128 01 Praha 2

Česká republika

Tel.: +420 224 907 820

E-mail: info@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz