

Univerzita Hradec Králové
Filozofická fakulta
Katedra politologie

Česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe

Bakalářská práce

Autor: Lucie Grundmannová

Studijní program: B6701 Politologie

Studijní obor: Politologie

Vedoucí práce: Mgr. Jan Prouza, Ph.D.

Hradec Králové, 2017

Zadání bakalářské práce

Autor: Lucie Grundmannová

Studium: F14BP0223

Studijní program: B6701 Politologie

Studijní obor: Politologie

Název bakalářské práce: **Česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe**
Název bakalářské práce AJ: Czech economic diplomacy in Sub-Saharan Africa

Cíl, metody, literatura, předpoklady:

Bakalářská práce se bude zabývat problematikou české ekonomické diplomacie ve vztahu k subsaharské Africe. Cílem je zhodnotit roli ekonomické diplomacie ČR v podpoře zahraničního obchodu se subsaharskou Afrikou. Práce se bude zaměřovat na vymezení pojmu ekonomické diplomacie, vývoj a současný model ekonomické diplomacie ČR vzhledem ke zkoumané oblasti. Předmětem práce budou také případové studie konkrétních afrických států a vliv tamějších zastupitelských úřadů ČR na zahraniční obchod.

Tlapa, Martin, Klepáček, Rudolf a Svoboda, Marek. 2015. Mapa globálních oborových příležitostí. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. Štouračová, Judita a kol.. 2012. Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě. 1. vyd. Praha: Professional Publishing. Veselý, Zdeněk. 2014. Diplomacie: (teorie - praxe - dějiny). 2., upr. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. Hladík, Jakub. 2001. Ekonomická diplomacie ve službách firmy. Praha: Arista. Záhořík, Jan. 2010. Subsaharská Afrika a světové mocnosti v éře globalizace. Vyd. 1. Praha: NLN, Nakladatelství Lidové noviny. Majerová, Ingrid. 2008. Rozvojové ekonomiky. Vyd. 1. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné. Hlaváček, Jiří, Hulec, Otakar a Šeflová, Jitka. 2007. Česká republika a Afrika: sborník příspěvků z konference : Praha, 25. října 2007. Praha: Nakladatelství a vydavatelství litomyšlského semináře.

Garantující pracoviště: Katedra politologie,
Filozofická fakulta

Vedoucí práce: Mgr. Jan Prouza, Ph.D.

Oponent: Mgr. Martin Schmiedl

Datum zadání závěrečné práce: 17.9.2015

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala (pod vedením vedoucího bakalářské práce) samostatně a uvedla jsem všechny použité prameny a literaturu.

V Hradci Králové dne

.....

Lucie Grundmannová

Ráda bych na tomto místě poděkovala Mgr. Janu Prouzovi, Ph.D za vedení práce, odborné rady, cenné připomínky a vstřícný přístup. Poděkování patří také všem dalším, kteří mi poskytli cenné doplňující informace.

Anotace

Grundmannová, Lucie. *Česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe*. Hradec Králové: Fakulta filozofická, Univerzity Hradec Králové, 2017, bakalářská práce.

Bakalářská práce „Česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe“ hodnotí úroveň české exportní strategie vůči africkým státům s ohledem na ekonomické možnosti České republiky a poptávky českých firem po tamních perspektivních trzích.

Za tímto účelem představuje vývoj a podobu českých obchodních vztahů s regionem subsaharské Afriky. S ohledem na historický kontext sleduje důvody jejich vzniku, faktory, které je v průběhu času ovlivňovaly a monitoruje jejich přínos.

Věnuje se také hlavním aktérům, kteří do nich vstupují, a popisuje jejich úlohu. Vychází přitom již z československých zahraničně-obchodních aktivit, které současným vazbám položily základy. Praktická část práce navazuje analýzou aktuálních strategických dokumentů ČR. Zvláštní pozornost je přitom věnována činnosti ministerstev zahraničních věcí a průmyslu a obchodu a specializovaných agentur na podporu českého exportu.

Klíčová slova: Ekonomická diplomacie, subsaharská Afrika, podpora exportu.

Annotation

Grundmannová, Lucie. Czech Economic Diplomacy in Sub-Saharan Africa Hradec Králové: Faculty of Arts, University of Hradec Králové, 2017, Bachelor's thesis.

Bachelor's thesis „Czech Economic Diplomacy in Sub-Saharan Africa“ evaluates export strategies of the Czech Republic towards African states while considering Czech economic potential and business demand of Czech companies for African markets.

Therefore, a development and form of Czech business relations with Sub-Saharan Africa are described. With respect to historical context, reasons of establishment, influential factors and benefits are mapped.

Subsequently, the most important actors and their role are introduced. Thereupon the impact of Czechoslovak foreign trade activities for current relations is stressed out. Analytical part of the thesis is based on the interpretation of contemporary Czech strategic documents. Particular attention is paid to activities of foreign affairs and industry ministries and their specialized agencies which support Czech export.

Keywords: Economic diplomacy, Sub-Saharan Africa, export support.

Obsah

Seznam použitých zkratk	1
Úvod	3
1 Teoretické vymezení ekonomické diplomacie	7
1.1 Diplomacie	7
1.2 Ekonomická diplomacie	7
1.2.1 Definice ekonomické diplomacie	8
1.2.2 Aktéři ekonomické diplomacie ČR	10
1.3 Historický vývoj české ekonomické diplomacie	12
1.3.1 Systém státního monopolu 1948-1989	12
1.3.2 Počátky ekonomické diplomacie v ČR (1989–1997)	13
1.3.3 Ekonomická diplomacie České republiky od roku 1998	14
2 Zahraničně obchodní politika ČR (ČSSR) vůči subsaharské Africe	19
2.1 Od vzniku ČSR k samostatné ČR	19
2.2 Vztahy mezi ČR a subsaharskou Afrikou	22
2.3 Československé zbraně v SSA	23
3 Podpora exportu v subsaharské Africe	26
3.1 Ekonomický potenciál regionu subsaharské Afriky pro ČR	26
3.2 Současná česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe	29
Závěr	37
Literatura a prameny	40
Literatura	40
Prameny	42
Přílohy	47

Seznam použitých zkratk

AfDB	African Development Bank/Africká rozvojová banka
AMO	Asociace pro mezinárodní otázky
AMSP ČR	Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR
ČEB	Česká exportní banka
ČRA	Česká rozvojová agentura
ČSÚ	Český statistický úřad
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací služba
HDP	Hrubý domácí produkt
JAU	Jihoafriická unie
JZS	Jednotná zahraniční síť
MF	Ministerstvo financí ČR
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
MNO	Ministerstvo obrany ČSSR
MO	Ministerstvo obrany ČR
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
MZe	Ministerstvo zemědělství ČR
MZO	Ministerstvo zahraničního obchodu ČSSR
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí ČR

OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development /Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
OZO	Organizace zahraničního obchodu
PROPEDY	Programy na podporu ekonomické diplomacie
SSA	subsaharská Afrika
UNDP	United Nations Development Programme
V4	Visegrádská čtyřka (skupina)
ZK CT	Zahraniční kancelář CzechTrade
ZRS	Zahraniční rozvojová spolupráce
ZÚ	Zastupitelský úřad

Úvod

V případě České republiky, geograficky vzdáleného státu bez koloniální minulosti, bychom nepředpokládali nijak významnou historickou spolupráci s Afrikou. Opak je však v mnoha ohledech pravdou. První známky vzájemné spolupráce a obchodních styků nalezneme již na konci 19. století a po vzniku samostatného Československa byly tyto vazby nadále posilovány. Klíčovou úlohu v tom sehrávaly zejména československé firmy, které se podílely na rozvoji průmyslu v nově vznikajících afrických státech.¹ Jak se však později ukázalo, ačkoliv je tradice našich vztahů s africkým kontinentem poměrně dlouholetá, není příliš stabilní a je do velké míry ovlivněná širšími zahraničně-politickými souvislostmi.

Vzhledem k poúnorovému vývoji v Československu tak není divu, že zahraniční spolupráce s Afrikou byla po čtyři dekády od druhé světové války pod silným vlivem Sovětského svazu a měla převážně (byť ne výhradně) ideologický základ. To však neznamená, že by byla nevýznamná. Naopak – Československo díky své reputaci sehrálo důležitou úlohu pro pronikání (Afriky nepříliš známého) Sovětského svazu a zejména v 60. letech 20. století patřilo dokonce k největším exportérům zbraní do Afriky.

Sovětská dominance naší zahraniční politiky skončila s rozpadem bipolarity a revoluční změny po roce 1989 přinesly i zásadní obrat v zahraničně-politickém směřování Československa (resp. Česka), které se nově zaměřilo na budování a posilování euroatlantických vazeb. Radikální změna kurzu však současně vedla i k výraznému útlumu zájmu o africký kontinent, a to i navzdory vcelku dobré pozici, kterou si značka „Made in Czechoslovakia“ do té doby v Africe vydobyla.

Ani po vzniku samostatné České republiky se situace příliš nestabilizovala – ačkoliv v průběhu 90. let 20. století existoval zájem po opětovném oživení vztahů, následovala jejich další reformulace spojená se vstupem České republiky do EU. Členství v EU totiž ukončilo platnost obchodních a dalších smluv s jednotlivými africkými státy a nahradilo je společnou obchodní politikou EU vůči Africe,

¹ Jmenujme např. Baťa, Barum, Neher, Sigma, Koh-i-noor či Škoda.

v jejímž rámci si Česká republika stále spíše hledá své místo, jak se ostatně pokusíme ukázat v předkládané práci.

Čím nás může africký kontinent zaujmout? Afrika sice je nejchudším kontinentem z hlediska chudoby tamních obyvatel, je ale i tím nejbohatším – skýtá neuvěřitelný surovinový i pracovní potenciál a zároveň je jedním z největších možných odbytišť. Poptáváno je zde totiž zboží i služby téměř ze všech odvětví.

Afrika je také na rozdíl od většiny *stárnoucího světa* stále *mladá*,² a jsou to právě mladí Afričané, kteří chtějí nejnovější produkty, služby a technologie, stejně jako kdokoli jiný, a z velké části se tak podílejí na příznivém tempu růstu HDP. Čím dál tím více obyvatel rovněž žije v městských centrech, kde se věnují všemožným ekonomickým aktivitám. Tito spotřebitelé jsou podobní těm, kteří žijí ve městech po celém světě, a chtějí proto moderní a kvalitní zážitek z nakupování.³ (McKinsey 2012)

Přestože v poslední letech docházelo ke zpomalení růstu některých afrických ekonomik⁴, celkový HDP v tomto regionu stále roste rychleji, než je světový průměr. V průběhu příštích pěti let se očekává dokonce další zrychlení tohoto růstu a Afrika by se tak měla stát druhým nejrychleji rostoucím regionem světa. (McKinsey Global Institute 2016)

Rostoucí africký kontinent nabízí množství příležitostí, které by, vzhledem k povaze české ekonomiky, bylo vhodné využít. Česká republika se řadí mezi vyspělé ekonomiky menšího až středního rozměru s vysokou mírou otevřenosti a je výrazně ovlivňovaná svou exportní výkonností. Naši ekonomiku tak táhne především export zboží a služeb, a rozšiřování zahraničních investičních aktivit českých podnikatelů. (Štouračová 2008: 9) Jeví se tak nanejvýš vhodné usilovat o posílení zahraničně-obchodního angažmá v této oblasti.

² Dle Deloitte (2014) asi 200 milionů Afričanů, asi 20 procent populace, jsou ve věku mezi 15–24 a očekává se nárůst na 321 milionů do roku 2030.

³ Podle McKinsey Global Institute (2016) spotřeba afrických domácností poroste o 3,8 procent ročně na 2,1 bilionu dolarů v roce 2025.

⁴ Několik největších afrických ekonomik, států vyvážejících ropu a zejména zemí severní Afriky, utrpělo významné ekonomické a politické šoky z důvodu poklesu cen ropy a bouřlivého Arabského jara.

Hlavním cílem práce je proto **analyzovat působení ekonomické diplomacie České republiky na africkém kontinentě**, konkrétně v oblasti subsaharské Afriky, která je novým perspektivním trhem. Práce se přitom zaměřuje na jednotlivé aktéry ekonomické diplomacie a na zhodnocení jejich role při podpoře českého exportu do zemí subsaharské Afriky. S tím je přímo spojena i výzkumná otázka, *zda je česká exportní strategie vůči subsaharské Africe dostačující s ohledem na (ekonomické) možnosti České republiky a poptávky českých firem po tomto trhu.*

První část práce má deskriptivní charakter, neboť teoretický rámec je nutné zasadit do širšího kontextu. Historický exkurz, který jej doplňuje, umožní lépe pochopit vznikající trendy v české ekonomické diplomacii vůči regionu subsaharské Afriky. Praktická část analyzuje klíčové strategické dokumenty ČR a porovnává je s makroekonomickými daty mezinárodních institucí a výstupy výzkumů českých státních i nestátních aktérů. Analýzu podporuje informacemi získanými na základě rozhovoru se zástupcem Ministerstva zemědělství ČR, které je v současné době jedním z neaktivnějších implementátorů české ekonomické diplomacie ve zkoumané oblasti.

Téma bylo zvoleno z důvodu jeho aktuálnosti a nedostatečného akademického zpracování dané problematiky v takto specifickém prostředí, jakým nepochybně subsaharská Afrika je.

Práce je rozdělena do třech kapitol. První kapitola si klade za cíl definovat ekonomickou diplomacii a zmapovat její vývoj v českém prostředí v souvislosti se změnami na české politické scéně i změnami souvisejícími se vstupem České republiky do Evropské unie. Kapitola druhá je věnována vývoji česko-afrických obchodních vztahů (zaměřeno především na oblast subsaharské Afriky). Analýza, která je součástí kapitoly třetí, se soustředí na současný stav a podobu řízení ekonomické diplomacie, tedy na analýzu působení státních aktérů ekonomické diplomacie vůči subsaharské Africe, se zaměřením na podporu exportu, s ohledem na ekonomický potenciál vybrané oblasti.

Vzhledem k tématu práce je využívána primárně literatura v českém jazyce, jakou jsou oficiální dohody, vládní prohlášení a zprávy jednotlivých institucí. Navzdory tomu, jak zásadní dopad má export na stabilitu české ekonomiky, množství publikací na toto téma je velmi omezené. První komplexní publikací na toto téma je *Ekonomická diplomacie České republiky* (2008) je dílo Judity Štouračové nabízející souhrnné zpracování ekonomické diplomacie od obecného vymezení problematiky po specifika české ekonomické diplomacie a jejího historického vývoje. Zmínit je také potřeba i navazující publikaci téže autorky *Proměny ekonomické diplomacie v ČR* (2012), která je rozšířením předchozího díla s ohledem na současné trendy v oblasti mezinárodních vztahů. Zároveň je také obohacena o praktickou část představující pohled podnikatelské sféry i ekonomických diplomatů na aktuální otázky spojené s danou problematikou.

Pohled soukromého sektoru se zaměřením na podnikatelské mise zprostředkovává publikace Jakuba Hladíka *Ekonomická diplomacie ve službách firmy* (2001). Tato publikace společně s publikací Šárky Waisové *Manuál exportéra: jak analyzovat zahraniční trhy* (2014) může sloužit i jako velmi užitečná příručka pro současné ale i budoucí exportéry, především v analýze a pronikání na nové zahraniční trhy.

Pro zmatování československé hospodářské spolupráce s africkými státy práce využívá publikací Petra Zídka *Československo a francouzská Afrika (1948–68)* a *Československo a subsaharská Afrika v letech (1948–1989)* ve spoluautorství s Karlem Siebrem.

Využití zahraniční literatury je dvojí. Jednak doplňuje teoretický rámec, jednak práci obohacuje o výstupy z výzkumů zahraničních organizací, jako je například Africká rozvojová banka, OECD nebo Mezinárodní měnový fond.

1 Teoretické vymezení ekonomické diplomacie

1.1 Diplomacie

„Diplomacii v nejobecnějším, v tradičním a de facto v nejrigoróznějším pojetí vymezuje[me] jako souhrn nástrojů, resp. prostředků naplňování a realizace jak strategických, tak operativních záměrů a cílů zahraniční politiky státu ve vztazích s jinými státy a subjekty.“ (Štouračová 2012: 19)

Diplomacie je tedy oficiální činností státu, směřující k realizaci zahraničněpolitické koncepce, a je také hlavním nástrojem zahraniční politiky země. Metodou a podstatou diplomacie jsou vyjednávání, prováděná pověřenými orgány (nejvyšší státní reprezentanti a zahraniční služba státu). Mezi další činnosti diplomacie patří reprezentace (propagace) země, získávání informací, následné interpretace těchto informací, nebo konzulární služby.

1.2 Ekonomická diplomacie

V důsledku světové globalizace a výrazné ekonomizace mezinárodních vztahů se mění priority zahraničních politik jednotlivých států. Státy tak reagují na změny v mezinárodním ekonomickém prostředí posilováním zahraničně ekonomické dimenze, která se stará o rozvoj zahraničně ekonomických vztahů. I Česká republika se snaží reagovat na globalizující se prostředí světové ekonomiky, a to především aktivní obchodní politikou, podporou exportu a investic. Stále větší důraz je tedy kladen na efektivní fungování ekonomické diplomacie. (Štouračová 2008: 9)

Přestože dnes ekonomická diplomacie zaujímá mezi jednotlivými formami diplomacie významné místo, její vymezení nebývá jednotné a její výklady tak mohou být zjednodušené či přímo zavádějící. Tyto případné dezinterpretace lze vysvětlit prolínáním jednotlivých aktivit rozdílných skupin, subjektů i jednotlivců, působících s rozdílnými zájmy, kvalifikacemi a motivacemi na různých kompetenčních úrovních. Jedná se o nekomplexní vymezení, která zdůrazňují jednotlivé dílčí aspekty ekonomické diplomacie, jako je podpora exportu, zahraniční investic a propagace státu.

1.2.1 Definice ekonomické diplomacie

Encyklopedie diplomacie od Václava Hubingera definuje ekonomickou diplomacii dvěma způsoby jako: „*činnost diplomatických zástupců a misí s cílem co nejefektivněji realizovat zahraniční hospodářskou politiku státu*“, nebo jako „*praxi ekonomického nátlaku na některé země s cílem dosáhnout nějakého politického či ekonomického účinku*“. Někteří zahraniční autoři jako jsou např. Bayne a Woolcock tento druhý způsob nezařazují pod ekonomickou dimenzi zahraniční politiky, ale označují ji samostatným termínem *economic statecraft*. (Bayne, Woolcock 2007: 4)

Definice ekonomické diplomacie se v tomto případě odvíjí od ekonomického postavení státu v současném světě. Státy vytvářejí konkrétní strategie a používají nástroje ekonomické diplomacie, tak aby posílili svou pozici na světovém trhu. I tato forma diplomacie může sloužit jako nástroj pro prevenci větších mezistátních konfliktů. Poměrně vzrůstajícím trendem je tak užívání ekonomických sankcí (administrativních blokád, embarg apod.) k vyvíjení nátlaku na řešení protichůdných mocenských snah.

V českém prostředí se ekonomická diplomacie dočkala první komplexní definice až v publikaci Judity Štouračové (2011: 28): *Ekonomická diplomacie „je specifickou oblastí, resp. součástí diplomacie a diplomatických služeb, zaměřenou jednak na vytváření podmínek pro naplňování ekonomických zájmů státu v zahraničí a na přispívání k vlastnímu naplňování ekonomického rozměru zahraniční politiky ve vazbě na zapojování národní ekonomiky do ekonomiky světové, do procesů internacionalizace, integrace a ekonomické globalizace (...), jednak na podporu obchodních a investičních aktivit národních podnikatelských subjektů při jejich vstupu na zahraniční trhy, na lobování za jejich zájmy, na podporování aktivit a zájmů zejména zahraničních investorů o podnikání na českém trhu apod.“*

Na stránkách MZV lze nalézt přesné vymezení ekonomické diplomacie jako „*soubor[u] opatření zaměřený na prosazování politiky vlády v oblasti výroby, pohybu nebo výměny zboží, služeb, práce a investic směrem do a ze zahraničí a rovněž na vytváření pozitivního obrazu země ve světě.*“ (Ekonomická diplomacie

a proexportní aktivity MZV) I toto vymezení je v souladu s předkládanou definicí Ivety Štouračové, se kterou tato práce nadále operuje.

Pro shrnutí se tedy od aktérů ekonomické diplomacie očekává: prezentace vlastního státu jako vhodného prostředí pro zahraniční investory; rovněž ale i podpora domácích investorů v zahraničí, podpora podnikatelských subjektů při pronikání na cizí trhy tzv. podpora exportu. A právě na tuto agendu proexportní politiky se práce dále více zaměřuje. Neboť podpora exportu byla a je velmi důležitá pro prosperitu naší ekonomiky.

Jak již bylo naznačeno v úvodu, státy si uzpůsobují své obchodně-zahraniční strategie dle svých aktuálních potřeb, tak aby co nejvíce zabezpečily své ekonomické postavení ve světě, a tím si uzpůsobují a sestavují agendu ekonomické diplomacie na míru. Proto se nám také objevuje tak velké množství nejednotných definic a vymezení této formy diplomacie. Lze se domnívat, že některé terminologické problémy vychází i z nepřesných překladů z angličtiny, kdy dochází k záměně pojmů *economic diplomacy* a *commercial diplomacy*. Iveta Štouračová ve své publikaci proto nabízí jisté odlišení pojmů obchodní, hospodářské a komerční diplomacie. Obchodní diplomacii definuje jako diplomatické kroky orientované „*pouze na podporu činností domácích vývozců, (...) dále diplomatických jednání a obchodně politických bilaterálních zahraničně obchodních vztahů apod.*“ Komerční a hospodářskou diplomacii zařazuje jako podmnožiny této obchodní diplomacie, přičemž aktéry jsou v tomto případě i samotní podnikatelé (Štouračová 2008: 28-29).

Definice se mohou odvíjet i do způsobu řízení ekonomické diplomacie přesto lze poměrně přesně identifikovat tři základní organizačně – kompetenční modely:

integrováný – soustředění všech kompetencí a odpovědnosti na ústřední orgán státní správy - zpravidla Ministerstvo zahraničních věcí,

duální – poměrně rozšířený model, kompetence jsou zde rozděleny mezi dva orgány, jak je tomu v případě České republiky, někdy je také nazýván jako *konkurenční*, což souvisí s poměrně vysokým rizikem kompetenčních sporů mezi ministerstvy,

a model *třetí agentury*, kdy jsou kompetence delegovány na samostatnou státní specializovanou instituci (agenturu) (Pajtinka 2007: 16-17).

1.2.2 Aktéři ekonomické diplomacie ČR

Duální model naší ekonomické diplomacie vyčleňuje prioritní místo dvěma hlavním vládním institucím, které mají klíčovou úlohu v naplňování ekonomické agendy české diplomacie. Jsou jimi Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo průmyslu a obchodu, jejichž spolupráce a kompetence jsou vymezeny Kompetenčním zákonem⁵ a dvěma rámcovými dohodami⁶.

Tyto instituce patří mezi tzv. *vládní – státní⁷ aktéry* ekonomické diplomacie. Do této skupiny můžeme v případě české republiky zařadit obě zmiňovaná ministerstva MPO a MZV, včetně zastupitelských úřadů ČR v zahraničí. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR a Ministerstvo zemědělství ČR.

MZV může pro své obchodně – ekonomické aktivity využívat také síť honorárních konzulů budované po roce 1989. Honorární konzulární úředník ovšem není zaměstnancem MZV a nemá tak nárok na diplomatický status. Jeho činnost je dobrovolná a spočívá v reprezentaci zájmů ČR a českých občanů. Do této funkce jsou jmenovány významné osobnosti s dlouhodobou působností v tamní zemi. Většinou to tak bývají občané hostitelské země, kteří mají nejlepší přehled o administrativních, hospodářských a kulturních zvyklostech.

Děle *ministerstvům podřízené organizace*, přičemž tou nejvyužívanější z nich je státní agentura CzechTrade⁸. Tato příspěvková organizace MPO má za cíl shromažďovat a distribuovat informace o zahraničních trzích a o možnostech zapojení českých firem do projektů či veřejných zakázek na těchto trzích.

⁵ Zákon č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy, ve znění pozdějších předpisů.

⁶ Dohoda o spolupráci Ministerstva zahraničních věcí a Ministerstva průmyslu a obchodu v otázkách spojených se zabezpečováním zahraničně obchodní politiky, zahraničního obchodu a podpory exportu v činnosti zahraniční služby České republiky (r. 1998, úprava r. 2000). Dohoda Ministerstva zahraničních věcí a Ministerstva průmyslu a obchodu o koordinaci činnosti podřízených příspěvkových organizací, jejichž aktivity se dotýkají zahraničně ekonomické činnosti (r.1999).

⁷ Kategorizace dle I. Štouračové a zahraničních autorů N. Bayneho a S. Woolcocka.

⁸ Informace vychází z Exportního průzkumu AMSP ČR.

Exportérům jsou mimo jiné nabízeny i vzdělávací semináře a konzultace v České republice, ale i ve více než 50 zemích, kde má agentura CzechTrade své zahraniční zastoupení.

Také česká agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest spadá do působnosti MPO. Její hlavní aktivitou je vytváření dobrých podmínek a příležitostí pro zahraniční investory a významně tak přispívá k posilování konkurenceschopnosti české ekonomiky.

V rámci plánu na sjednocení agentur MPO došlo mezi roky 2012–2014 ke sloučení zahraničních poboček CzechInvest a CzechTrade. Tento dlouhodobě připravovaný plán měl umožnit šetření zejména na administrativních a marketingových nákladech, byl ovšem pozastaven v roce 2014. Podle nově zvolených politických představitelů by jako jednotná agentura nemohly fungovat efektivně (Fojtík 2014).

Aktivním nástrojem zahraniční politiky ČR, s přínosem i pro ekonomickou diplomacii, je síť Českých center v zahraničí spadající do působnosti MZV a rovněž i příspěvková organizace MMR CzechTourism. Obě tyto organizace se snaží pozitivně napomoci ke zlepšování image země a přilákat tak nejenom více turistů do ČR ale i zahraničních investory.

K zabezpečení exportních a investičních snah českých podnikatelů napomáhají *institute pro finanční a pojišťovací agendu* jako je Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) a Česká exportní banka, a.s. (ČEB). „V případě EGAP jde o služby pojišťovací a zajišťovací, v případě ČEB o služby finanční.“ (Štouračová 2012: 154)

Vedle těchto státních – vládních aktérů se v ekonomické diplomacii angažují také *nestátní – nevládní aktéři* reprezentující podnikatelskou veřejnost. V případě ČR je to konkrétně: Svaz průmyslu a dopravy, Hospodářská komora, Agrární komora, profesní svazy a asociace. Všechny tyto instituce si časem vybudovaly svoji nezastupitelnou roli v naší ekonomické diplomacii. Podílejí

se především na podnikatelských misích, mezinárodních výstavách, veletrzích a dalších prezentačních akcích (Štouračová 2011: 145, 155-156).

1.3 Historický vývoj české ekonomické diplomacie

1.3.1 Systém státního monopolu 1948-1989

Pro socialistické státy, jakým bylo i Československo mezi lety 1948-1989, je typické centrálně plánované hospodářství. S pojmem ekonomické diplomacie se v tomto období v našich oblastech tedy nesetkáme. Zahraniční obchod byl realizován pouze *organizacemi zahraničního obchodu (OZO)*⁹, tedy centralizovaným systémem státního monopolu. Přičemž výrobci produkující pro zahraniční trhy byli seznámeni pouze s úkoly, které bylo nutné splnit pro dodržení plánů, vazby se zahraničím byly zprostředkovávány nepřímo, výrobci nesměli na zahraničních trzích vystupovat a operovali s minimálním množstvím informací o sjednaných obchodech. Dokonce ani podmínky a ceny za kterých byl obchod sjednán jim nebyli k dispozici (Štouračová 2012: 124-126).

Tyto OZO byly podřízeny Ministerstvu zahraničního obchodu (MZO), které mělo primárně přispívat k rozvoji socialistické společnosti, dále plánovat rozvoj a organizaci zahraničního obchodu a stanovovat a realizovat obchodní politiku státu, vše v souladu se státním plánem. Ve kterém byly stanovovány jak konkrétní položky pro vývoz, tak základní „závazné“ ukazatele pro lepší koordinaci a orientaci v zahraničním obchodu státu (Zápotocký 1980: 324-329).

Co se týče zahraniční působnosti, zastupitelské úřady měly samostatné obchodní sekce – Československá obchodní oddělení v zahraničí, v čele s obchodním radou (obchodním přidělcem), která měla eventuální možnost k provádění ekonomické diplomacie, ovšem národní ekonomický systém nebyl takovým myšlenkám nakloněn. Zastupitelské úřady byly tedy již v té době pod dohledem obou ministerstev (MZV a MZO) (Štouračová 2012: 124–126).

⁹ Tvořeno podniky zahraničního obchodu, akciovými společnostmi – socialistické organizace se sídlem v ČSSR (Chemapol, Skloexport, Československá keramika apod.) a sdruženími (Fojtíková 2009: 51).

Po zahájení transformačního procesu došlo k liberalizaci zahraničního obchodu a ke zrušení státního monopolu na zahraniční obchod. Největší problémy dělal stále se zvyšující deficit obchodní bilance. Způsobený převýšením importu do Československa posléze ČR, souvisejícím s rostoucí poptávkou a nedostatkem běžného spotřebního zboží, na které nebyl dřívější československý socialistický průmysl orientován. Pro nastartování a stabilizaci české ekonomiky¹⁰, tak bylo nutné zaměřit se na proexportní politiku a začít budovat fungující a efektivní ekonomickou diplomacii.

1.3.2 Počátky ekonomické diplomacie v ČR (1989–1997)

Součástí ekonomické reformy v období transformace bylo vystavení domácích výrobců světové konkurenci a cenám. S přijetím obchodního zákoníku¹¹ se podnikatelské subjekty začaly zabývat exportní a importní činností a došlo ke zrušení monopolního postavení státu a plné liberalizaci zahraničně obchodních aktivit. Vládní politika viděla jako jediné správné východisko v „totální liberalizaci“ trhu, ve smyslu: *„každý výrobce se musí na trhu (tedy i zahraničním) prosazovat výlučně kvalitou svých výrobků, sám měřit síly s konkurencí“* (Plchová 2001: 103), rozvoj podpory exportu a dialogy s podnikovou sférou tak nepatřily mezi vládní priority. A to i přesto, že ve všech vyspělých ekonomikách byl systém vládní podpory exportu uplatňován se značným úspěchem (Štouračová 2012: 124–126). Tento pasivní pohled na exportní politiku, rovněž nebyl sdílen se zástupci firem, Hospodářskou komorou státu ani Svazem průmyslu a dopravy, nicméně vytrval až do r. 1997 (Plchová 2001: 103–105).

Změnit tento přístup vlády, donutil až nárůst pasivního salda obchodní bilance. Tento deficit se úměrně projevoval na vývoji běžného účtu platební bilance a dosahoval k roku 1996 výše 7,6 procent, přičemž při překročení hranice 8 procent tento ukazatel signalizuje vážné ekonomické problémy. Vláda tedy byla nucena vytvořit systematickou koncepci pro podporu exportu (Štouračová 2011: 129).

¹⁰ Ke které došlo až na přelomu let 2004–2005, kdy se saldo obchodní bilance začalo pohybovat v plusových číslech. (ČSÚ)

¹¹ Roku 1991.

O podporu podnikatelských aktivit se do té doby snažila zejména Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP, 1992), do roku 1995 jediná proexportní instituce. Od tohoto roku byla její pozice podpořena zřízením České exportní banky, a.s. (ČEB) a přijetím zákona¹² o pojišťování a financování vývozu se státní podporou (Plchová 2001: 126). Činnost těchto státních institucí byla poměrně efektivní, avšak stále se čekalo na jednotnou koncepci, která by systém ucelila a udala směr pro následující roky. Ta byla vládou schválena až po velmi silném tlaku naší ekonomiky koncem roku 1997 (Štouračová 2011: 9–10).

Koncepce podpory exportu z roku 1997 dala za vznik vládní agentuře CzechTrade navazující na práci Centra vnějších ekonomických vztahů MPO. V rámci směřování této koncepce byli na zastupitelské úřady vysíláni pracovníci MZV, jejichž úkolem bylo zpracovávat ekonomickou agendu. Nejednalo se ovšem o „objevení“ ekonomické diplomacie, pouze o shromažďování a poskytování informací z jednotlivých teritorií – pro podnikatelskou sféru příjemná změna, ovšem ne zdaleka dostačující. Podnikatelé žádali konkrétní informace ohledně vypsaných tenderů a konkurenčním prostředí. Takové informace ale pracovníci MZV odmítali poskytovat s odkazem na Vídeňskou úmluvu o diplomatických stycích, jež tyto činnosti měla zakazovat, aby nedošlo k obohacování diplomatických pracovníků. Jednalo se ovšem o nesprávnou interpretaci článku 42: „*Diplomatický zástupce nebude v přijímajícím státě provozovat pro osobní prospěch žádné zaměstnání nebo obchodní činnosti.*“ (Vyhláška č. 157/1964 Sb.)

1.3.3 Ekonomická diplomacie České republiky od roku 1998

Význam ekonomické diplomacie stoupal s koncem 90. let, jak lze vypořádat z Programového prohlášení vlády z r. 1998: „*Vláda vytvoří ucelený systém proexportní politiky, založený na rozvoji činnosti agentury CzechTrade, Exportní, garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) a České exportní banky (ČEB). Vláda vypracuje koncepci teritoriální exportní politiky. V souvislosti s ní vláda posílí význam obchodních zastoupení na zastupitelských úřadech a podpoří*

¹² Tento zákon č. 58/1995 Sb. byl dále novelizován jako z. č. 60/1998 Sb. - dochází ke zvýšení komplexnosti státní podpory.

vznik a rozvoj zahraničních zastoupení (kanceláři) agentury CzechTrade.“
(Programové prohlášení vlády 1998)

Ekonomická politika vlády tím zaznamenala zásadní obrat k tzv. outward orientaci. Pozornost byla soustředěna zejména na export a růst přímých zahraničních investic, včetně technologického rozvoje a inovace. Menšinová vláda ČSSD schválila celou řadu důležitých dokumentů¹³, ve kterých byla poprvé definována významná úloha a vymezení ekonomické diplomacie při rozvoji proexportní politiky. Konkrétně z Koncepce zahraniční politiky ČR (1999) vyplývá role působení ekonomických diplomatů a posílení jejich zahraničního zastoupení (Štouračová 2012: 132).

Nejenom že tedy došlo k posílení obchodně ekonomických úseků zahraničního zastoupení, jednalo se také o zlepšení jejich činnosti. K tomuto kroku byla nutná bližší spolupráce obou ministerstev, jež se na chodu podíleli. MZV a MPO tak na podzim roku 1998 podepisují Dohodu¹⁴ o spolupráci obou ministerstev obsahující následující změny: *„obchodně ekonomické úseky budou sice i nadále součástí velvyslanectví, generálních konzulátů nebo stálých misí při mezinárodních organizacích; odborné řízení pracovníků těchto úseků však bude v přímé a výlučné působnosti MPO. Tito pracovníci zůstanou zaměstnanci MZV, financování budou z rozpočtu tohoto ministerstva, ale při jejich výběru, přípravě, vysílání, hodnocení a odvolávání bude mít hlavní slovo MPO“* (Hladík 2001: 10). Z této dohody a schválené Koncepce, tak pro členy diplomatických misí v zahraničí vyplynul prioritní úkol pomáhat české ekonomice.

V období posledních deseti let došlo k důležitým posunům v oblasti ekonomické diplomacie. Zásadním dokumentem se stala Exportní strategie ČR pro období 2006–2010. Rovněž stěžejním navazujícím dokumentem bylo Usnesení

¹³ Koncepce zahraničněobchodní politiky ČR v období před vstupem do EU, Strategie CzechTrade 1999–2004, Posílení státní podpory exportu v působnosti EGAP, a.s. a ČEB, a.s., Program teritoriálního zaměření proexportních aktivit na nejbližší období a řada další navazujících dokumentů.

¹⁴ Dohoda o spolupráci Ministerstva zahraničních věcí a Ministerstva průmyslu a obchodu v otázkách spojených se zabezpečováním zahraničně obchodní politiky, zahraničního obchodu a podpory exportu v činnosti zahraniční služby České republiky 1998 (doplněna o změny v roce 2000).

vlády ČR ze dne 17. března 2008 č. 258 k vybudování efektivního modelu ekonomické diplomacie. Jak již název dokumentu napovídá jednalo se o vypracování zásad a z nich vyplývajících úkolů, které povedou k zefektivnění ekonomické diplomacie a podpoře a rozvoji národní ekonomiky. Důraz je kladen na spolupráci s podnikatelským sektorem při podpoře exportu (Usnesení vlády ČR 2008).

Se vstupem ČR do Evropské unie a přijetím společné obchodní politiky Společenství došlo k řadě změn i v oblasti realizace zahraničního obchodu (zejména v oblasti celní politiky). Evropská unie ovšem nemá jednotnou proexportní politiku z důvodu odlišné významnosti exportu pro jednotlivé unijní státy (Fojtíková 2009: 205–206). Proexportní politika tedy zůstává po vstupu do EU stále na národní úrovni členských států a každý stát si dle svých potřeb vytváří národní strategie, ovšem v souladu s pravidly vyplývajících z mezinárodních dohod (nejen s EU).

Česká republika se snaží aktualizovat své exportní strategie vydávané vždy na určitá období. Tím nejnovějším strategickým dokumentem je v březnu roku 2012 schválená *Exportní strategie ČR pro období 2012–2020*. Navazující na již zmiňovanou *Exportní strategii ČR pro období 2006–2010*.

Hlavní vizí Exportní strategie (2012–2020) je „*maximální využití synergií plynoucích z proexportních, ale i dalších aktivit státu k vytvoření takových služeb pro export, které českým vývozcům maximálně usnadní úspěch na zahraničních trzích*“ (MPO 2012:11) S hlavním cílem zvýšit počet exportérů a objem exportu „*a z něj plynoucích přínosů pro dlouhodobý udržitelný růst, zaměstnanost a příjmy do veřejných rozpočtů*“ (MPO 2012:12). Mezi specifické cíle Strategie uvádí: „*diverzifikac[i] exportu do zemí mimo EU, posun českých exportérů v hodnotových řetězcích do segmentů a odvětví s vyšší přidanou hodnotou, maximální využití pozitivních synergií jednotlivých činností státu pro export a úspor plynoucích z komplementarity aktivit, efektivní koordinace a spolupráce všech zainteresovaných subjektů*“ (MPO 2012: 13).

Přestože je Strategie navržena až do roku 2020, byla nutná její aktualizace z důvodu změn vycházejících z jednání nové vlády po volbách v roce 2013 se zástupci podnikatelských a odborových reprezentací. *Aktualizace Exportní strategie ČR 2012–2020* tedy reaguje například na Akční plán¹⁵ vlády z prosince 2014.

Následně také došlo k zahájení procesu synergických aktivit, a to podpisem dohody o spolupráci v oblasti podpory exportu a ekonomické diplomacie mezi MZV a MPO.¹⁶ Na základě této dohody vznikla Jednotná zahraniční síť, „*tvořená ekonomickými úseky zastupitelských úřadů a zahraničními kanceláři CzechTrade (ZK CT), vzniklo Klientské centrum pro export, které je provozováno ve spolupráci MPO...*“ (MPO 2016: 3).

Aktualizace Exportní strategie ČR 2012–2020 tak přichází s novou vizí reagující na hospodářský růst ČR i trendy světové ekonomiky: „*Tvorba nových pracovních míst a růst firem díky zvýšení obchodu a internacionalizaci podnikání, posilování prestiže ČR ve světě a v mezinárodních organizacích, využívání globálních obchodních příležitostí pro růst prosperity České republiky.*“ (MPO 2016: 3)

Problematika spojená s ekonomickou diplomacií se v posledních letech také začala objevovala i v programech politických stran, v kontextu úsilí o liberalizaci evropské a světové ekonomiky a podpoře českého exportu. Postupem času se tak téma ekonomické diplomacie dostává na přední místa, hovoříme-li o prioritách naší zahraniční politiky. Jedná se tedy o oblast budící stále větší politický zájem a do které se i nepochybně politické rozhodování promítá. Nejedná se tak již výhradně o vládní téma. Téma ekonomické diplomacie se stalo atraktivním i pro naše přední ústavní činitele. V tomto kontextu se tato stále ještě budující agenda ekonomické diplomacie dostává v některých regionech do rozporu s naší

¹⁵ Tento plán mezi své cíle v oblasti podpory exportu a cestovního ruchu stanovuje: „zefektivnit činnost zahraničních ekonomických diplomatů a kanceláří CzechTrade, CzechInvest a Českých center, nastavit jasná pravidla spolupráce v oblasti B2B (Business-to-Business), B2G (Business-to-Government) G2B (Government-to-Business) a G2G (Government-to-Government) zatraktivnit nabídku služeb a posílit obchodní oddělení zastupitelských úřadů odborníky, zejména v oblasti Asie, Blízkého východu, Jižní Ameriky či Afriky.“ (MPO 2016: 3)

¹⁶ Rámcová dohoda o zásadách spolupráce při zajišťování podpory exportu a ekonomické diplomacie ČR, podepsaná Lubomírem Zaorálkem (MZV) a Janem Mládkem (MPO) v červnu 2014.

tradiční zahraničně-politickou orientací, především s ohledem na ochranu lidských práv. Jedná se o často zmiňovanou „dvojkolejnost“ naší zahraniční politiky, která může oslabovat obraz České republiky jako potenciálního obchodního partnera.

„Popírání hodnotových principů a lidskoprávní politiky v zájmu obchodu při jednání s autoritářským Ázerbájdžánem, Běloruskem či Kazachstánem nepřineslo českému exportu výraznější prospěch. V předchozím roce došlo ke znatelnému poklesu vývozu na tyto trhy v důsledku zpomalení tamních ekonomik. Je tak zřejmé, že klíčový faktor úspěchu českých firem nepředstavuje kvalita politických vztahů, nýbrž hospodářská stabilita a konkurenceschopnost“ (AMO 2017: 55).

Ekonomická krize měla zásadní dopad na objem exportovaného zboží, zasáhla naše nejdůležitější vývozní trhy západní Evropy a došlo tak k propadu českého exportu o 15,8 procent. (CzechTrade 2010: 4). V této souvislosti se hovořilo nejen o zefektivnění státní podpory exportu, ale také o stále větší nutnosti diverzifikace českého exportu. Taktéž z vládních programů a zpráv proexportních institucí vyplývá nutnost, a i určitá snaha o podporu českých podnikatelů v zatím neprobádaných a ekonomicky se rozvíjejících regionech, čísla hovoří jasně. V roce 2016 činil export do zemí EU dokonce 84 procent z celkového objemu. *„Český export loni dosáhl rekordních 3,98 bilionu korun, což je o 2,4 procenta více než v roce 2015. Přes proklamace o diverzifikaci vývozu narostl počet firem, které vyvážejí na trhy Evropské unie.“ (Procházka 2017)*

2 Zahraničně obchodní politika ČR (ČSSR)¹⁷ vůči subsaharské Africe

2.1 Od vzniku ČSR k samostatné ČR

Již před první světovou válkou docházelo k užší spolupráci s africkým kontinentem. České podniky zakládaly nové pobočky a výrobní závody na území subsaharské Afriky, jmenujme například firmu Baťa, která otevřela své první výrobní závody v dnešním Zimbabwe a JAR (Zeman 2007: 47). Rovněž diplomatické a konzulární zastoupení mělo Československo v Africe již od 20. let minulého století. Roku 1923 zahájilo svou činnost velvyslanectví v Káhiře a o tři roky dříve konzulát v Alexandrii a další čtyři konzuláty mělo Československo v severní Africe. V Africe subsaharské byly v té době zřízeny pouze honorární konzuláty¹⁸. Mnoho diplomatických vazeb bylo přetrháno válečným obdobím, většina z nich se ale obnovovala již během války, nebo bezprostředně po ní. Některá partnerství byla naopak posílena jako například to s Etiopií, která po válce vřele přivítala československé firmy na tamním trhu (Zídek 2006: 18).

Pro meziválečné Československo představoval africký kontinent výhodné odbytiště, ale i zásobárnu surovin. Obchodní kontakty probíhaly zpravidla pouze přes metropole, zejména skrze další evropské podniky. Avšak i v tomto období byla navázána zajímavá partnerství mezi československými a tamními firmami. Příkladem mohou být Škodovy závody, Vítkovické železářny¹⁹, Baťa či Ompol (Varný 2001). K předním československým partnerům v meziválečném období patřil Egypt, Nigérie, Jihoafrická unie a státy Maghrebu. Hospodářská spolupráce probíhala také s britskou Východní Afrikou, Belgickým Kongem, francouzskou Západní a Rovníkovou Afrikou a Etiopií (Zídek 2006:18).

Po druhé světové válce se československá zahraniční politika podřizovala globálním zájmům SSSR. Nástup komunistického režimu se na politice vůči

¹⁷ V roce 1960 byla provedena ústavní změna v názvu republiky na Československou socialistickou republiku (ČSSR). Takto bylo Československo označováno až do roku 1990.

¹⁸ Vedené převážně občany příslušných kolonií se sídlem v Dakaru, Bulawayu, Durbanu, East Londonu, Léopolvillu, Johannesburgu, Port Elisabethu, Mombase a Nairobi.

¹⁹ Tehdejší Vítkovické horní a hutní těžbařstvo.

africkým zemím zpočátku neprojevil. Obrovský dopad na hospodářské vztahy s Afrikou mělo ovšem zestátnění a monopolizace zahraničního obchodu a s tím související orientace obchodu na SSSR a jeho satelity (Zídek 2006: 19).

Přestože SSSR zpočátku nejevil o Afriku větší zájem. Zlom přišel s prvním uzavřeným partnerstvím, se státem ležícím ve strategicky důležité oblasti severní Afriky, s Egyptem. Nově vzniklé sovětsko-egyptské partnerství započala dohoda, uzavřená prostřednictvím Československa, o prodeji zbraní do Egypta z roku 1955. A tím i započala éra Československa – jakožto prostředníka SSSR v Africe. V téže době přitom probíhala postupná dekolonizace, která znamenala stahování se evropských mocností, kterého využil Sovětský svaz, jež se chopil nově vzniklé příležitosti a okamžitě začal navazovat diplomatické i obchodní vztahy s nově vznikajícími státy²⁰ (Zídek 2006: 13–14).

Československo mělo díky svým kontaktům²¹ a zkušenostem z meziválečného období v afrických zemích nezanedbatelnou pozici. S cílem zachovat si své postavení vstoupila do komunistické strany řada úspěšných podnikatelů se zkušenostmi s africkými trhy. Těchto předpokladů využívala sovětská propaganda, která byla za pomoci renomovaných československých výrobků a investičních prostředků předkládala africkému lidu, s vidinou rozšíření sfér vlivu a zejména komunistické ideologie²² (Zídek 2006: 17).

Československo se při tvorbě obchodně ekonomických vztahů řídilo politickými cíli SSSR, rovněž s Moskvou konzultovalo i veškeré své kroky. Pozice Československa byla zejména v roli agenta, který připravoval půdu pro vstup dalších zemí sovětského bloku (především SSSR) na africký kontinent. Součástí zahraniční politiky Sovětského svazu bylo rozdělení zemí do třech kategorií dle míry jejich současné a možné potenciální spolupráce se sovětským blokem. S cílem postupného lineárního posunu zemí „blíže“ k Sovětskému svazu. Tedy z kategorie

²⁰ „V letech 1955–65 se obrat obchodu zemí sovětského bloku s Afrikou zvýšil na pětinasobek, ...“ (Zídek 2006: 14)

²¹ První vlastní diplomatické zastoupení měl SSSR v Africe až v roce 1943 (Leichtová, Piknerová 2013: 87).

²² Pro příklad „angolské bojovníky za svobodu ministerstvo vnitra v roce 1966 obdařilo útočnými noži, pistolemi a stovkou brožurek »Partyzán«“ (Francev 2015: 177)

nejnižší země závislé na imperialismu, přes oboustranně výhodné spojení až ke kategorii zemí přednostního zájmu (Sieber, Zídek 2005: 12–13)

Do první kategorie zemí přednostního zájmu byly na začátku 60. let zařazeny země provádějící „z komunistického hlediska »nejpokrokovější politiku«²³“ (Zídek, Sieber 2007: 12) a tento koncept dodržovala i čs. zahraniční politika. Se zeměmi oboustranně výhodného spojení²⁴ byly udržovány hospodářské často i diplomatické vztahy, ovšem problémem zůstávala jejich prozápadní orientace. Československo do těchto zemí vyváželo průmyslové a spotřební zboží a vyváželo zemědělské produkty a suroviny nedostupné v sovětském bloku (tropické ovoce, kakaové boby, fosfáty apod.). Třetí kategorie byla určena zemím zůstávajícím pod „imperialistickým vlivem“. S takovými státy Československo nemělo navázané diplomatické ani hospodářské styky. Jednalo se o bývalé francouzské kolonie (s výjimkou Mali a Guiney). Vzhledem k hospodářské zajímavosti těchto zemí se ČSR snažilo o navazování kontaktů. Za tímto účelem podporovalo „nadějná“ opoziční hnutí dodávkami zbraní a vojenského materiálu (viz podkapitola 2.2.1) (Sieber, Zídek 2005: 13–14).

Samostatnou kategorií byla Jihoafrická unie (JAU), se kterou Československo udržovalo kontakt již od roku 1926 kontinuálně do roku 1964, kdy bylo naše zahraniční zastoupení vlivem sankcí OSN zrušeno. Československo bylo totiž jediným státem majícím v JAU zastoupení i přes vládu tamního rasistického režimu, se kterým mělo ČSR specifické vztahy díky významné obchodní spolupráci (Zídek, Sieber 2007: 14, 100).

Do druhé poloviny 60. let se tvorba obchodně ekonomických vztahů ČSR řídila politickými cíli SSSR, nikoliv ekonomickou výkonností afrických zemí. Československá vláda tento problém pocítovala především v oblasti plnění dohod a (ne)splácení úvěrů. Kategorizace vyhodnocovaná ze strany SSSR naprosto neodpovídala reálným vztahům s africkými státy. Československo se rozhodlo

²³Hodnocení prováděl Sovětský svaz s důrazem na diplomatické a obchodní styky se sovětským blokem, tzv. nekapitalistickou cestu vývoje a politickou neutralitu (Zídek, Sieber 2005: 12–13).

²⁴Alžírsko, Ghana, Guinea, Mali, Nigérie, Tanganika, Sjednocená arabská republika (Sieber, Zídek 2005: 14–15 dle Koncepce čs. zahraniční politiky 1961)

přehodnotit způsob spolupráce a nahlíželo na ni pragmatičtěji. V subsaharské Africe se tak hlavní pozornost obrátila k Zambii, Ugandě a Tanzanii a dalším perspektivním státům jakým byla Nigérie, Etiopie, Keňa, Senegal, Ghana a Pobřeží slonoviny.

Normalizace v období 70. a 80. let se projevila i ve vztazích s africkým kontinentem. Československo ztratilo své dosavadní ambice a zůstávalo pouze „*ve vleku velmocenské strategie Moskvy*“ (Sieber, Zídek 2005: 17) Přesto docházelo k velmi zajímavým obchodním dohodám. „*Značný nárůst československých vývozu byla např. zaznamenán v období 1975 až 1981, kdy byly realizovány významné dodávky investičních celků a strojírenské techniky, především do Etiopie, Angoly, Mosambiku, ale i dalších zemí.*“ (Zeman 2007: 47) Pozornost však při nich byla opět věnována spíše politické orientaci země a nikoli jejich ekonomické situaci. Úvěry tak byly poskytovány bez ohledu na to, zda je jejich příjemci budou schopni v budoucnu splatit (Sieber, Zídek 2005: 17).

2.2 Vztahy mezi ČR a subsaharskou Afrikou

Léta 90. byla pro ČR náročnějším obdobím z hlediska transformace na tržní ekonomiku a reorientace na trhy členských zemí Evropské unie. Dlouho budované a často velmi výhodné přímé vazby se státy subsaharské Afriky byly přetřhány a pozice českých firem nahradili noví obchodní partneři. „*České zboží se nicméně i nadále do Afriky dodávalo, avšak přes prostředníky v západní Evropě, zvláště v Německu.*“ (Zeman 2007: 51)

V roce 2008 se začíná uvažovat o přehodnocování nutnosti existence některých zastupitelských úřadů zejména v Africe a Asii. Bylo upozorňováno na nesmyslnost některých našich zahraničních zastoupení v Africe. „*Jejich počet a struktura odpovídá spíše než současným zájmům České republiky politice, jakou v Africe realizovalo socialistické Československo. (...) Důrazně by měla být přehodnocena smysluplnost existence ZÚ v Nigérii, Konžské demokratické republice [a] Angole ...* (AMO 2008: 90)“. V tomtéž roce je ale Evropa zasažena ekonomickou krizí, která tak navyšuje pozornost podnikatelů na mimoevropské trhy. V roce 2008 se rovněž nabízí v rámci dohody z Cotonou příležitost pro české

subjekty účastnit se tendrů financovaných z fondu EU pro africké země. Nedostatečné zkušenosti a schopnosti nedovolují českým subjektům se této příležitosti účastnit (AMO 2009: 61). V této oblasti by určitě mohly pomoci ZÚ, jejich počet byl ale od roku 2005 až 2010 redukován a zavřena byla postupně velvyslanectví v Dakaru (Senegal), Yamoussoukru (Pobřeží slonoviny), Luandě (Angola), Harare (Zimbabwe), Nairobi (Keňa,) a Brazzaville (Demokratická republika Kongo). O uzavření velvyslanectví se rozhodovalo bez aktualizace koncepce zahraniční politiky. Uzavírání našich zahraničních zastoupení dle této zvláštní strategie bylo znepokojující i pro řadu tehdejších politiků, vidina úspor byla ovšem pro odsouhlasení těchto návrhů dostačující. Činnost některých ZÚ se posléze ukázala jako klíčová pro danou oblast a některá zastoupení byla obnovena. Aktuální zastoupení ČR v regionu subsaharské Afriky je zmapováno ve třetí kapitole.

2.3 Československé zbraně v SSA

Zbraně a technický materiál byly nedílnou součástí „rozvojového“ balíčku zasílaného africkým „partnerům“ SSSR. Většinu těchto dodávek zabezpečovaly československé výrobky. ČSR se specializovalo především na výrobu letounů a obrněných vozidel, vymezení plynulo z rozhodnutí SSSR. Tuto pozici ČSR bezpečně zvládalo i díky dlouhodobé tradici obranného průmyslu. Přesto se SSSR snažil prosazovat výboru zejména podle „sovětských vzorů“ a stopoval tak výrobu vlastní tuzemské techniky a možné inovace (Otto 1998).

Velká část dodávek byla exportována zdarma za účelem podpory režimu v nově vzniklých afrických státech, nebo také k podpoře národně-osvobozeneckých hnutí (Alžírsko, Angola²⁵, Kamerun (UPC), Mosambik, Rhodesie (ZAPU), Zimbabwe, Namibie (SWAPO), JAR²⁶). Dodávány byly pěchotní zbraně, kulomety, dělostřelecké zbraně a obrněná vozidla. Součástí dodávky byl zpravidla i výcvik osádek a servisních techniků, některé dodávky obsahovaly i uniformy a nástroje pro vojenské hudby. Bezplatné zásilky byly vyváženy ve formě darů (do

²⁵Například do Angoly bylo mezi roky 1978–1982 zdarma vyvezeno 31 500 samopalů, 200 těžkých kulometů, 1000 jednorázových pancéřovek a další materiál v hodnotě 14 milionů korun (Francev 2015: 216).

²⁶ Československé zbraně byly pašovány přes Tanganjiku do JAR na podporu černošskému obyvatelstvu v boji proti bělošské nadvládě (Francev 2015: 217)

Mali, Guiney, Portugalské Guiney nebo Keni) a odepisovány ze skladu MNO jako nepotřebné (Francev 2015: 175–177).

Realizována byla ale i řada úspěšných obchodů např. s Ugandou²⁷ nebo Tanzanií. K uzavření obchody musely africké země zpravidla zaplatit 10 % z celkové částky, přičemž zbytek částky se postupně splácel (Francev 2015: 175). ČSR bylo velmi benevolentní při vymáhání těchto nedopracovaných pohledávek a docházelo tak k nemalým ztrátám.

Zbraně vyráběné v ČSR byly oblíbené v téměř všech afrických státech a jejich využití se stejně jako dnes nijak nekontrolovalo. Často se tak čs. zbraně vyskytovaly na obou stranách konfliktu jako tomu bylo například v roce 1978 v bojích mezi Ugandou a Tanzanií, ve válce v Kongu (Zairu) nebo také roku 1967 ve válečném konfliktu v Biafře²⁸.

Za účelem zajištění maximální bezpečnosti dodávek se mnohdy přistupovalo i k nelegálním praktikám, např. poskytování úplatků (křišťálové lustry či samopaly v kazetách jako poděkování za lukrativní export).

Přehled vývozu československých zbraní do afrických zemí je doložen v příloze č. 2, přesné množství dodávek ovšem není možné sumarizovat. důvodem jsou jednak chybějící dokumenty a jednak nedostupnost velkého množství informací, které jsou stále ještě uzamčeny v archivech. Statistiky může zkreslovat také fakt, že v Československu vyrobené zbraně mířily do afrických zemí i jako pomoc od jiného partnerského státu např. Kuby, Egypta, SSSR.

Úpadek zbrojařského průmyslu se často datuje s počátkem funkčního období Václava Havla. Ten sice byl nebyl zastáncem ozbrojených konfliktů, ani příliš velkého zbrojení. Útlum po poptávce a následné snižování české zbrojní

²⁷Ugandský diktátor Idi Amin si čs. transportéry tak oblíbil, že je využíval ke každodenní přepravě (Francev 2015: 217).

²⁸Dodávky nigérijské vládě byly z čs. pozastaveny, protože docházelo k brutálnímu bombardování domorodých vesnic v Biafře. Přesto se dodávky zbraní do Nigérie dostávaly prostřednictvím holandské soukromé firmy, která zásobovala obě strany konfliktu. Pro představu soukromé firmy vyvezly za rok 1967 z ČSSR zbraně za 40 041 400 Kč (jen evidované) a většina jich putovala do Nigérie či Biafry (Francev 2015: 217)

výroby přišlo ještě o něco dříve. A vysvětlení je velmi jednoduché. S koncem studené války, došlo k prudkému snížení poptávky. V posledních letech se ale čeští zbrojaři dostávají opět na vrchol. Vývozy zbraní jsou ale stále velmi ožehavým tématem. V ČR působí řada hnutí, které upozorňují na vývozy českých zbraní do zemí, kde mohou být snadno zneužity k válečným zločinům. Kodex EU o obchodu se zbraněmi uvádí, že zbraně se nesmí dovážet do zemí, „které porušují lidská práva, kde zuří ozbrojené konflikty, nebo kde hrozí riziko reexportu zbraní do dalších zemí“ (Machálek, Potfajová 2004).

Ministerstvo zahraničních věcí, které vývozy schvaluje vidí situaci ovšem jinak. Pro příklad dodávky do Nigérie jsou ospravedlňovány bojem tamní vlády s teroristickou organizací Boko Haram, kde ale dopravy zbraně skončí a s jakým posláním nikdo nekontroluje. „*Vojenský materiál nezřídka putuje do zemí, kde jsou hrubě porušována lidská práva, například do Uzbekistánu, Zimbabwe, Číny či Rovnickové Guiney*“ (AMO 2010: 79).

Tlak zbrojařské lobby v ČR rozhodně není tak silný jako např. ve Spojených státech, přesto se lze domnívat, že určitý nemalý vliv má, stejně jako jinde ve světě. Jedním ze zastánců exportu českých zbraní, bez ohledu na místo určení, je i současný prezident Miloš Zeman. Podle kterého se zbrojařský průmysl nesmyslně byrokraticky omezuje (Novinky.cz 2017).

Pro představu, jaké exportní ambice mají čeští zbrojaři, autorka uvádí několik teritorií, kam byly, dle závěrečné zprávy MPO, v roce 2015 vývozy zamítnuty. Jednalo se o Bělorusko (6x), Zimbabwe (1x), Súdán (1x), Eritreu (2x), Kubu (1x), Jižní Súdán (1x), Írán (4x), Západní Saharu (2x) a Abcházii (1x) (MPO 2016:5).

3 Podpora exportu v subsaharské Africe

Z teoretické části práce je patrné, jak silný význam může mít ekonomická diplomacie na hospodářskou situaci země, především pro malou otevřenou ekonomiku České republiky. V posledních letech zaznamenává český export rychlé tempo růstu, pro rok 2017 se dokonce očekává překonání čtyř bilionové hranice. Přibližně 84 procent našeho exportu dnes putuje na evropské trhy a naše závislost na nich tak úměrně narůstá se zvyšováním objemu našeho exportu. Po překonání ekonomické krize se evropským trhům opět daří, ale pokud by došlo k dalším silným výkyvům (stále nejasná podoba Brexitu), mohou se tyto změny výrazně projevit i na české ekonomice. Chceme-li toto riziko zmenšit, je nutné diverzifikovat naše vývozy.

3.1 Ekonomický potenciál regionu subsaharské Afriky pro ČR

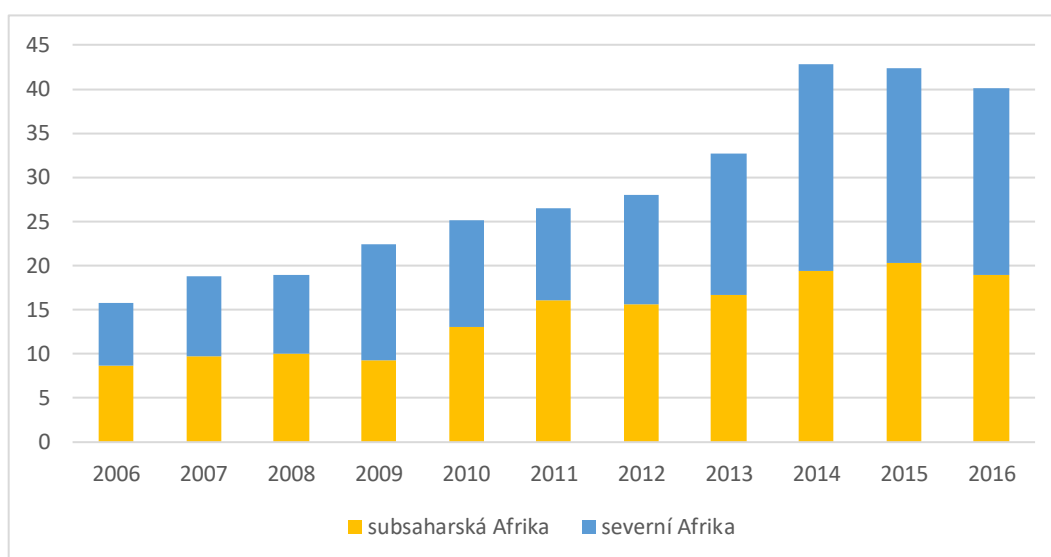
Informace o globálním obchodu naznačují, že novým trendem ve světové ekonomice je nárůst obchodu s rozvojovými státy. Pro úspěšnost již rozvinutých a stabilních ekonomik (státy OECD) je nutné zachytit tento trend, aby nedošlo k jejich stagnaci či izolaci. V případě České republiky není nutné brát tato fakta jako hrozby, nýbrž jako příležitost pro domácí exportéry.

Hovoříme-li o rozvojových zemích, jedná se především o státy tzv. „globálního Jihu“, kam lze zahrnout oblasti Asie, Latinské Ameriky, ale také subsaharské Afriky. Přechodí kapitola práce nabídla přehled úspěšných československých exportních snah v této oblasti, což může být jednou z důležitých předností pro opětovné pronikání na tyto rozvojové trhy. ČR by v tomto směru mohla nahrávat i její malost v globálním měřítku. Díky ní nejsou české podniky vnímány za přední rivaly velkých asijských, německých či francouzských společností.

„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.“ (Stingl 2016c: 3)

Objem českého exportu do afrických zemí roste, za deset let se zvýšil téměř o 200 %. Konkrétně v případě subsaharské Afriky je nárůst trochu nižší, i tak se ale české vývozy do této oblasti stále zvyšují. V roce 2016 došlo k mírnému poklesu. Ten je však pravděpodobně odrazem ekonomicky slabšího období, které region v posledních letech zaznamenal.

Graf č. 2: Hodnota vývozu do Afriky (v mld. Kč)



Zdroj dat: ČSÚ

Hospodářský výhled subsaharské Afriky pro nadcházející období je poměrně příznivý. Světová banka předpokládá oživení růstu v roce 2017 o 2,6 %. To však v porovnání s tanním populačním růstem, vysokou mírou nezaměstnanosti a chudobou v regionu nemusí být dostačující (The World Bank 2017).

Africké státy jsou vázány zejména na ceny ropy a ostatních komodit, jejichž pokles má obvykle obrovský vliv na ekonomiku celého kontinentu. Propady cen na světových trzích tak v posledních letech zahýbaly s africkými rozpočty. Afrika jako celek měla pro příklad v roce 2010 malý přebytek běžného účtu ve výši 0,4 procenta HDP. V roce 2015 se tento přebytek změnil o 6,7 procent v deficit (Leke, Barton 2016). Africké státy se proto snaží diverzifikovat příjmy svých rozpočtů.

Tabulka č. 1: Tempo růstu reálného HDP v Africe (%)

	2008–12	2013	2014	2015	2016 *	2017**	2018**
střední Afrika	4,9	4	6	3,6	0,8	2,2	3,8
východní Afrika	5,6	7,2	5,9	6,5	5,3	5,7	6
severní Afrika	4,4	1,7	1,5	3,3	3	3,4	3,7
jižní Afrika	3,1	3,7	2,8	1,9	1,1	1,9	2,6
západní Afrika	6,2	5,7	6,1	3,3	0,4	3,5	5,5
Afrika	4,7	3,9	3,7	3,4	2,2	3,4	4,3
subsaharská Afrika	4,9	5,2	5	3,5	1,7	3,4	4,3
SSA (bez Jižní Afriky)	5,7	6	5,8	4,1	2	3,9	5,2
afričtí vývozci ropy	5	3,5	3,6	3,3	1,6	3	4,1
afričtí dovozci ropy	4,2	4,6	3,9	3,6	3	4	4,4

Zdroj dat: AfDB, OECD, UNDP 2017

* Odhad

** Předpokládaný vývoj

Nejnovější studie ukazují, že sedm zemí (Pobřeží slonoviny, Etiopie, Keňa, Mali, Rwanda, Senegal a Tanzanie) nadále projevuje ekonomickou odolnost podporovanou domácí poptávkou. Roční míra jejich růstu dosahuje v letech 2015–2017 více než 5,4 % (viz tabulka č. 1). Tyto země tvoří téměř 27 % obyvatelstva regionu a 13 % jeho celkového HDP (The World Bank 2017). Jedná se zejména o ekonomiky méně závislé na těžebních komoditách, ty by měly zůstat pevné. Pokud dojde k podpoře investic do infrastruktury, služeb a zemědělské produkce, jejich význam pro region ještě poroste. To platí zejména pro Etiopii, Senegal a Tanzanii (The World Bank 2017).

Hlavní ekonomický poradce Světové banky pro Afriku zdůraznil nutnost reformem se zaměřením na zvýšení produktivity afrických pracovníků a vytvoření stabilního makroekonomického prostředí. Lepší pracovní místa a práce s přidanou hodnotou přispívají k boji proti chudobě na kontinentu (The World Bank 2017).

Před propady v letech 2014–2016 narostl poměr přímých zahraničních investic a Afrika se stala domovem pro stovky velkých evropských společností, které dosahují příjmů přesahujících 500 milionů dolarů a nadále rychle rostou (Leke, Barton 2016).

3.2 Současná česká ekonomická diplomacie v subsaharské Africe

Pro českou ekonomickou diplomacii byl rok 2016 úspěšný. Přestože se světový obchod zpomaluje a vzrostl jen o 1,7 %, český export zaznamenal růst o 2,31 % (Tlapa, Klepáček, Svoboda a kol. 2017: 10). Potvrzuje se tak, že české firmy jsou schopné obstát i na trzích s vysokou světovou konkurencí. Největší zásluhu na tomto úspěchu mají vždy samotní podnikatelé, ti, kteří uspějí se svými výrobky na zahraničních trzích, přispívají k bohatství země a k vytváření nových pracovních míst. Český stát by se tak měl snažit poskytovat maximální podporu při vstupu a působení českých firem na zahraničních trzích.

Zkoumaná oblast subsaharské Afriky je perspektivním, ale velmi složitým teritoriem, a uspět zde rozhodně není jednoduché. České podnikatele odrazuje zejména neznalost prostředí. Právě v takto geograficky i kulturně vzdálených oblastech však jejich nelehkou pozici může usnadnit kvalitní podpora ze strany státu.

Zastupitelské úřady a jejich služby

Angažmá České republiky v subsaharské Africe v posledních letech vzrůstá²⁹. Aktuálně se v regionu nachází sedm³⁰ velvyslanectví, došlo k obnově ZÚ v Senegalu³¹ a Keni a otevření nového ZÚ v Zambii (viz příloha – tabulka č. 2).

Přesunutí našeho ZÚ z Harare do Lusaky je dobrou zprávou nejenom pro investory. Zimbabwe není dlouhodobě perspektivní oblastí: astronomická

²⁹ ČR se také uchází o status pozorovatele v oblasti Společenství portugalsky hovořících zemí, jedna t by se mělo o spolupráci v oblasti kultury a lingvistiky. Spolupráce s portugalsky mluvícími zeměmi Afriky probíhala již v minulosti a v současnosti sem směřuje i část našich afrických vývozdů, díky této spolupráci by mělo dojít k zesílení spolupráce (Tlapa 2016: 23).

³⁰ Není počítán ZÚ v Zimbabwe, protože dochází k postupnému přesunu do sousední Zambie.

³¹ Senegal je našim významným odběratelem tradičních textilních látek a papíru (MZV 2016: 12).

inflace, indigenizace³², obrovská nezaměstnanost, padající ceny komodit, na kterých jsou vystavěny státní příjmy a čtvrtině obyvatel zde hrozí hladomor (Stingl 2016: 16–17).

V porovnání s ostatními státy V4 má ČR v regionu subsaharské Afriky největší diplomatické zastoupení. Pro podnikatele s ambicemi dobývat subsaharské trhy je taková zpráva velmi pozitivní, protože naše ZÚ jim mohou výrazně usnadnit práci.

Zastupitelské úřady ČR nabízejí v rámci bezplatných služeb pomoc při vytipování obchodních partnerů, podporu při sjednávání schůzek (s možnou účastí pracovníků ZÚ), zprostředkování tlumočení, sdílení informací o veřejných zakázkách, možnostech čerpání z fondů EU apod. V současnosti by na každém českém ZÚ v oblasti subsaharské Afriky měl být k dispozici ekonomický diplomat. V tomto ohledu dochází k obrovskému posunu, kdy se díky posílení ZÚ o tzv. ekonomické rady stará o ekonomickou a obchodní agendu jeden pracovník (pokud možno s ekonomickým vzděláním). Kontakt na všechny ekonomické diplomaty je ovšem možné nalézt pouze v souhrnném dokumentu dostupném na webu MZV. Profily jednotlivých velvyslanectví soustředěné na stránkách MZV lze sice snadno nalézt, informace o aktuálním složení pracovníků na ZÚ však často neposkytují. Bohužel ani jejich obsah nemá jednotnou podobu. Jednotlivá velvyslanectví proto sdílí informace dle svého vlastního uvážení, což v důsledku působí poněkud zmatečně.

Agentura na podporu obchodu CzechTrade

Stejně služby nabízí i zahraniční kanceláře CzechTrade, která si však za jejich poskytování účtuje poplatky. Na základě konkrétních potřeb jednotlivých firem je pro ně dokáže sestavit na míru do vhodného balíčku. Nabízené služby mohou být díky tomu specifitější: detailní průzkum trhu, zjištění informací o konkurenci, cenový průzkum trhu, oslovení vybraných firem, včetně ověření jejich zájmu či případné zdůvodnění jejich nezájmu. Tyto služby by měly pomoci

³² Většinovým vlastníkem u všech soukromých společností musí být „původní Zimbabwan“ (Stingl 2016: 16-17).

zejména menším a středním podnikům ušetřit na cestovních nákladech za výjezdy jejich zaměstnanců. Přesto řada firem většinou využívá vlastní pracovníky na podporu exportu nežli služeb agentury CzechTrade, jak vyplývá z průzkumu viz přílohy graf č. 3.

Bezplatně CzechTrade momentálně poskytuje služby zdarma v rámci projektu Šance pro úspěšný export. Pokud firma dovolí propagovat její úspěch, ke kterému dospěla za pomoci agentury CzechTrade, bude ji další služba poskytnuta zdarma (E15 2016: 19).

Agentura CzechTrade realizuje také zajímavý projekt NOVUMM spolufinancovaný Evropskou unií. *„podporu formou zvýhodněné služby na účast malých a středních podniků na zahraničních výstavách a veletrzích se zaměřením na prioritní obory českého průmyslu.“* (CzechTrade 2016b) *Hlavním cílem projektu je usnadnění vstupu malých a středních podniků (MSP) na zahraniční trhy prostřednictvím jejich účasti na společných výstavách a veletrzích v zahraničí. Firmy nezískávají od agentury CzechTrade peněžní prostředky, ale služby za zvýhodněných podmínek. Jednou z akcí, která bude podpořena projektem NOVUMM financovaného z EU bude účast na všeobecně zaměřeném veletrhu FILDA 2018 v červenci v Luandě.*

Výsledky státní agentury CzechTrade vychází z exportních průzkumů poměrně dobře a sama agentura prezentuje vysokou míru své úspěšnosti. Viceprezident Hospodářské komory ČR však situaci vidí jinak: *„U CzechTrade dlouhodobě naprosto postrádám kroky na podporu exportu pro malé a střední podnikání. Velcí exportéři podporu mají a měli by ji dostávat dál, na potřeby malých a středních podniků kromě Hospodářské komory ČR ale CzechTrade už vůbec nereaguje.“* (Minář 2016)

V kontextu subsaharské Afriky lze pozitivně vnímat dlouho očekávané otevření kanceláře v Lagosu³³, která by měla přispět k posílení pozice českých

³³ Významná obchodní spolupráce byla v Nigérii budována již za éry Československa, které v roce 1946 založilo v Lagosu obchodní společnost Czechoslovak-Nigerian Export-Import Co. zaměřující

podnikatelů nejen v Nigérii, ale i dalších státech. Ve zkoumané oblasti se nachází ještě jedna zahraniční kancelář CzechTrade, konkrétně v Johannesburgu. Přestože je kompletní ekonomicko-diplomatická činnost MPO v regionu subsaharské Afriky delegována pouze na tyto dvě kanceláře, jejich webové stránky nabízí jen minimální množství informací. Paradoxně o něco lépe je na tom nově otevřená kancelář v Lagosu, která již od prvního dne pravidelně zveřejňuje sice krátké, ale důležité novinky z politického i ekonomického dění v Nigérii (pouze v Nigérii). Oproti tomu kancelář v Johannesburgu zveřejnila za dobu své šestileté existence pouze dva příspěvky. Na stránkách jsou dostupné také základní teritoriální informace o státu, v nichž se zahraniční kancelář nachází. Informace jsou ovšem přejaté z portálu BusinessInfo.cz, kam je vkládají pracovníci ZÚ, respektive MZV. Souhrnné teritoriální informace zpracováváné ZÚ jsou na velmi kvalitní úrovni a dochází k jejich každoroční aktualizaci³⁴ (poslední 6/2017). O to nepochopitelnější je fakt, že stránky kanceláří CzechTrade prezentují někdy až pět let staré, a tedy silně neaktuální informace.

Financování a pojištění exportu

Do státních služeb na podporu exportu zasahuje i MF prostřednictvím institucí na financování a pojištění exportu EGAP a ČEB. V posledních deseti letech došlo k pojištění obchodů s Afrikou za 17 miliard korun (EGAP 2017). Pojištění se odvíjí od rizikovosti (určená na základě OECD) země vývozu (Tlapa, Klepáček, Svoboda a kol. 2017: 31). Nově došlo k podpoře obchodů v Ghaně a Jižní Africe. Mnoho projektů se ovšem nemůže uskutečnit, protože jim vláda neposkytne státní záruku. V těchto případech je poté nutné oslovovat zahraniční investory (Herz 2017).

Mezirezortní spolupráce

Každoročně vybírá MZV projekty na podporu ekonomické diplomacie, které realizují zastupitelské úřady ČR. Pro rok 2017 se podařilo navýšit³⁵ objem

se na vývoz zpracovaného kaučuku a dovoz československých výrobků nejen do Nigérie, ale také do dalších zemí západní Afriky (Zidek 2006:18–19).

³⁴Aktualizace neproběhla pouze u zemí spadajících pod ZÚ v Harare, který postupně ukončuje svou činnost.

³⁵Objem finančních prostředků se podařilo navýšit díky společnému financování. Ministerstva financují projekty dle jejich sektorových zaměření. V praxi to tedy funguje tak, že například společná mise ministrů zahraničí a zemědělství je financována jak z MZV, tak z MZe.

finančních prostředků na PROPEDEY a v rámci první výzvy byly schváleny projekty za více než 35 milionů Kč.³⁶ Celkově je pro rok 2017 schválených 23 projektů v oblasti subsaharské Afriky. Jsou také plánovány cesty ústavních činitelů za doprovodu podnikatelských delegací do Etiopie, Zambie a Nigérie. Realizovány budou i další podnikatelské mise do Beninu, Kamerunu či Angoly, rovněž za doprovodu zástupců MZV, MZe, MPO nebo MO (MZV 2017). (viz příloha tabulka č. 2)

Účast na misích je podnikatelům nabídnuta prostřednictvím informačních portálů, exportních zpravodajů, ale i formou e-mailové korespondence z oblastních sekcí jednotlivých ministerstev. Na výzvy MZe, které momentálně uskutečňuje nejvíce podnikatelských misí, reagují řádově jednotky ze stovek obesílaných firem, a odpovědi jsou velmi často zamítavé. Většina firem, které se misí účastí, je již delší dobu na africkém trhu aktivní. Pokud se přihlásí noví zájemci (např. start-upy), jejich motivací je obvykle nadšení pro Afriku. Díky němu jsou mnohdy schopni nalézt na trhu příležitost, kterou velké firmy snadno přehlédnou, jak uvedla zástupkyně MZe.

Stále více populárními se stávají inomingové mise afrických podnikatelů. Zástupkyně MZe tyto mise hodnotí pozitivně. Klíčová je především jejich oboustranná výhodnost. České subjekty preferují návštěvy zahraničních partnerů v ČR namísto zdlouhavých obchodních cest. Jejich africké protějšky navíc možnost obchodní cesty do Evropy samy kvitují. Některým firmám tento způsob navazování kontaktů příliš nevyhovuje. Nejednou se setkaly s případy, kdy v rámci inomingové mise přijel do Česka zástupce zahraniční firmy, který byl při jednání pasivní a nedokázal poskytnout informace o businessu, který jeho firma realizuje. Při takových setkáních sice dojde k výměně kontaktů, ale potenciál realizace jakékoliv perspektivní spolupráce je poněkud mizivý, jak akce pořádané MZV zhodnotil nejmenovaný zástupce české firmy působící na africkém trhu.

Často jsou v souladu s inomingovými misemi plánovány i exportní semináře MZV. Semináře se konají v duchu přednášek zástupců ze státního (MZV, MPO, MZe, EGAP, ČEB, ...) i soukromého sektoru (úspěšní podnikatelé), kteří

³⁶ V roce 2014 bylo na tyto projekty vyčleněno pouhých 4.5 milionu (Zaorálek 2015).

mají zkušenosti s danými trhy. Na základě autorčiných zkušeností lze říci, že prezentace první jmenované skupiny jsou stále stejné, nebývají aktualizovány a často poskytují nepříliš užitečné informace. Nesmírnou výhodou takto pořádaných seminářů je nicméně možnost konzultace se zástupci státních subjektů.

Je známo, že současný ministr zemědělství Marian Jurečka vidí Afriku jako vhodnou alternativu. Podnikl již několik návštěv tohoto regionu (konkrétně Zambie) a navázal díky nim potřebné kontakty. Se zambijským ministrem zemědělství hovořil o možnostech spolupráce v oblasti zemědělského vzdělávání. Agrární sektor v Zambii, ale např. i Tanzanii, má velký potenciál. Chybí jim však moderní technologie. V současnosti se zvýšil počet podnikatelských misí a plánuje se také vybudování projektu Referenční české farmy, která by měla představit českou zemědělskou techniku (Černá 2016: 16–17). Zástupce české firmy Kovošvit MAS, který se podnikatelské mise zúčastnil uvedl, že ho cesta do Zambie obohatila a vidí zde šance na úspěšnou spolupráci, se kterou není potřeba otálet, protože v Zambii již úspěšně působí i další evropské zemědělské firmy (Stingl 2016b: 17).

Ministerstvo zemědělství je v současnosti jedním z nejaktivnějších státních aktérů v subsaharské Africe. Dokonce tomuto regionu věnovalo jeden díl nově vydávaného časopisu **AGRO EXPORT**, kde jsou popisovány příležitosti afrického trhu v oblasti zemědělství. Již podle názvu je vidno, že magazín se inspiroval měsíčníkem **ČESKÝ EXPORT**³⁷, který je již několik let zpracováván velmi kvalitně a poskytuje exportérům ty nejaktuálnější informace o přicházejících změnách i nových exportních možnostech.

Veškeré informace ohledně státní podpory exportu včetně katalogu nabízených služeb a jejich poskytovatelů nově shromažďuje **Klientské centrum pro export**. Služby zajišťuje jak samotné centrum, tak **Jednotná zahraniční síť (JZS)**, zahrnující ekonomické úseky ZÚ a zahraniční kanceláře CzechTrade, přičemž klíčovou roli v koordinaci činností mají vedoucí ZÚ. Klientské centrum

³⁷ Dříve pod názvem Český exportér.

má za cíl usnadnit exportérům orientaci v nabízených službách státní exportní podpory.

Webové stránky klientského centra jsou vedeny v rámci **portálu BusinessInfo.cz**, kde jsou shromažďovány veškeré užitečné informace pro budoucí, ale i současné exportéry. Realizátorem portálu je agentura CzechTrade, ovšem na tvorbě zveřejňovaných informací se podílejí zaměstnanci partnerů³⁸ portálu. Na portálu BusinessInfo.cz je dostupná celá řada informací o trzích subsaharské Afriky. Kromě velmi kvalitně zpracovaných teritoriálních informací

o jednotlivých státech zde lze nalézt také údaje o aktuálních exportních příležitostech nebo kalendář se seznamem akcí, veletrhů a výstav. Portál je velmi obsáhlý a odkazuje na další důležité informace, jako např. nově vydávaná a každoročně aktualizovaná Mapa globálních oborových příležitostí zpracovávaná MZV. Publikace začala vycházet s přechodem od teritoriálního k oborovému přístupu, jenž se snaží pomoci lépe odhalit příležitosti nacházející se v konkrétním teritoriu.

Zahraniční rozvojová spolupráce

Trhy rozvojových zemí se dají objevovat také s pomocí České rozvojové agentury, například v rámci projektu B2B zaměřeného na malé a střední podniky. Tento projekt *„přímo podporuje vznik podnikatelských partnerství mezi subjekty z České republiky a z rozvojových zemí“* (ČRA 2016). Nabízí spolufinancování až do výše 90 % a lze z něj uhradit *„veškeré cestovní náklady či právní, tlumočnické a expertní služby“* (ČRA 2016). V rámci tohoto projektu mají pro rok 2017 přislíbené dotace dva projekty v Angole: „Vybudování nového JV podniku na výrobu ekologického stavebního materiálu z recyklovaného odpadu – stavební desky Flexibuild“ a „Moderní technologie pro zařízení chovu ryb a prasat“. ³⁹ (ČRA 2017) V minulosti se také podařilo podpořit výrobu a distribuci kávy v Etiopii (Heřmanová 2016: 23).

³⁸ Partnery jsou například jednotlivá ministerstva ČR, EGAP, Hospodářská komora ČR apod.

³⁹ V případě disponibilních prostředků budou finančně podpořeny i projekty: „Vybudování inkubátoru na podporu vzniku startupů a JV podniků v Angole“ a „Studie proveditelnosti uplatnění české technologie čerpání a úprav vody v Zambii“ (ČRA 2017).

MPO se také podílí na ZRS, a to jako gestor programu Aid for Trade, v němž zajišťuje přípravu, výběr a realizaci jednotlivých projektů. V roce 2016 byl v Africe realizován projekt s názvem: „Podpora transformace privátního sektoru v Etiopii“. Pro rok 2017 je schválena realizace dvou projektů v Etiopii: „Podpora rozvoje odvětví zpracování kůží v Etiopii“ a „Podpora transformace privátního sektoru a MSP v Etiopii“.

Závěr

Z historického exkurzu je patrný vývoj české ekonomické diplomacie od éry ovlivněné sovětskou doktrínou směrem k pragmatičtějšímu přístupu, který reflektuje faktory jako je sociálně-ekonomický stav země, a především situace na domácí politické scéně. V současné době převažuje období stabilizace, kompetenční spory mezi ministerstvy zahraničí a průmyslu a obchodu snad již byly vyřešeny. Nyní je potřeba uvést do praxe nově nastavený systém, který je v teoretické rovině dobře propracován.

Obchodování s africkými zeměmi není jednoduché a vyžaduje značnou dávku trpělivosti. Stále se navíc jedná o riskantní oblast. Firmy se většinou afrických trhů bojí, přestože nabízejí větší potenciál než jiné trhy. Jsou však také více rizikové, což s sebou nese nízkou šanci na získání potřebné záruky v podobě pojištění.

Část jejich obav pramení i ze zkušeností z dob komunismu, kdy byla zahraniční spolupráce s africkými státy pod silným ideologickým vlivem. Strategie definovaná SSSR hleděla zejména na politickou orientaci, nikoliv na ekonomickou výkonnost. Důsledkem bylo mnoho nesplacených závazků. Tento stav je dnes již překonán, přestože úspěšná realizace většiny obchodů je stále závislá na ekonomické situaci daného státu, které je v Africe proměnlivá více než kde jinde.

Mezinárodní instituce a další experti předpovídají Africe slibnou ekonomickou budoucnost a vyzývají k objevování jejích trhů. Na to reagují čeští exportéři, kteří o tuto oblast projevují stále větší zájem. Počet firem obchodujících v subsaharské Africe narůstá, byť se to na celkovém objemu obchodu zatím příliš neprojevuje.

Aktuální exportní strategie hovoří o důležitosti diverzifikace státních vývozů. Upozorňuje přitom na stále se zvyšující zájem světového obchodu o „státy globálního Jihu“ a doporučuje ČR se na ně též více orientovat. Vláda proto českým

exportérům nabízí řadu služeb v oblasti podpory jejich obchodních aktivit v zahraničí.

Státní podpora exportu zahrnuje služby Jednotné zahraniční sítě, kam spadá práce ekonomických úseků našich ZÚ a kanceláří CzechTrade. V posledních letech došlo k navýšení počtu našeho zahraničního zastoupení. Aktuálně Česká republika disponuje sedmi ZÚ s ekonomickými diplomaty, kteří již nejsou zatěžováni další administrativní činností a mohou se tak plně věnovat výhradně ekonomické agendě. Tím se zvyšuje jejich schopnost pomoci českým podnikatelům v počáteční orientaci na neznámých trzích či vyhledat vhodného obchodního partnera. Mezi nejprínosnější data, která ZÚ kompletují, patří teritoriální informace obsahující mimo jiné charakteristika teritoria, demografické tendence, očekávaný ekonomický vývoj a dále například i podrobnosti o bankovním systému, způsoby řešení obchodních sporů, rizika místního trhu či obvyklé platební podmínky. Informace jsou velmi kvalitně zpracovávány a obrovskou výhodou je především jejich aktuálnost.

Agentura CzechTrade se v oblasti subsaharské Afriky prozatím neukazuje tak klíčovým partnerem pro exportéry jako jinde ve světě. V roce 2017 došlo k posílení její pozice otevřením nové kanceláře v Lagosu. CzechTrade se ve svých závěrečných zprávách bohužel (byť zřejmě záměrně) nezaměřuje na konkrétní oblasti působení. Dozvědět se, jak moc jsou úspěšné jednotlivé kanceláře lze pouze v případě jejich umístění v první pěti v kategoriích hodnotících finanční objem a počet úspěšných obchodních případů. To platí např. pro kancelář v Johannesburgu, která se v roce 2015 umístila na druhé pozici v první jmenované kategorii.

Exportérům je určena řada seminářů organizovaných různými státními aktéry. K dispozici je také velké množství doplňujících programů, které mohou pomoci při financování při průzkumu trhu, návštěvě veletrhu k uskutečnění finálního obchodu atp.

Na stránkách jednotlivých ministerstev je schována řada zajímavých projektů, do kterých je možné se v rámci exportních snah zapojit. Exportéři se o nich ale často vůbec nedozvědí. Důvodem však nemusí být nedostatečná

prezentace ze strany ministerstev, nýbrž přesycenost exportérů informacemi, které nejsou schopni třídit. Výzvou proto zůstává sjednocení informačních kanálů.

Pozitivně lze pro oblast hodnotit přechod od teritoriálního k oborovému přístupu, který by měl napomoci českým firmám lépe se orientovat a rozpoznat doposud zapomenuté příležitosti. Třetí vydání Mapy globálních oborových příležitostí je již nově doplněno o oblast rozvojové pomoci. V tomto ohledu je vidět opět pozitivní krok vpřed, kdy dochází k propojení rozvojových projektů se soukromým obchodem, čímž lze nastartovat oboustranně výhodnou spolupráci. Tím je možné přispět i k plnění světových rozvojových priorit.

Státní podpora exportu nabízí velké množství služeb pro zlepšení šancí na exportním trhu. Pokud se podnikatel rozhodne rozšířit svou působnost i na trhy subsaharské Afriky, má možnost využívat kvalitních služeb našich ZÚ, kanceláří CzechTrade. V tomto smyslu nabízí zajímavé vyhlídky otevření nové kanceláře v Lagosu.

Ačkoliv aktualizované strategické dokumenty vyzdvihují nutnost mezirezortní spolupráce. Za výzvy lze stále označit nepříliš funkční mezirezortní spolupráci, která je přitom prioritou proexportní strategie. Ministerstva mezi sebou i nedostatečně komunikují. V důsledku toho dochází k minimálnímu zapojení do společných projektů, které by v případě spolupráce přinesly větší užitek. Chybou může být nulové zapojení MPO do projektů na podporu ekonomické diplomacie, s nímž ostře kontrastuje vysoká míra aktivity MZe a samotného ministra zemědělství. Paradoxní je v tomto případě vývoz zemědělské techniky, organizovaný zejména MZe, který se ve finálních statistikách vykáže pod MPO.

I přes množství současných snah a nabízených aktivit je potřeba konstatovat, že se opět snažíme navazovat vazby, které byly navazovány před revolucí. Po polistopadovém útlumu se nadále pokračovalo v přerušování již vybudovaných vazeb. Aktuálně snahy a rozšiřování naší zahraniční působnosti, lze hodnotit pozitivně, přestože jsou pouze návratem k spolupráci již historicky vybudována byla. Příkladem za všechny je obnovení pozice ekonomických radů na ZÚ.

Literatura a prameny

Literatura

Bayne, Nicholas, Woolcock, Stephen, eds. 2007. *The new Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*. 2nd ed. Burlington: Ashgate.

Fojtíková, Lenka. 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945–2008)*. Praha: C. H. Beck.

Francev, Vladimír. 2015. *Československé zbraně ve světě: V míru i za války*. Praha: Grada Publishing.

Hladík, Jakub. 2001. *Ekonomická diplomacie ve službách firmy*. Praha: ARISTA.

Hubinger, Václav. 2006. *Encyklopedie diplomacie*. Praha: Libri.

Leichtová, Magdalena, Piknerová, Linda. 2013. *Rozvojová spolupráce východního bloku v době studené války*. Praha: Dokořán.

Pajtinka, Erik. 2007. *Hospodárska diplomacia: hľadanie efektívneho modelu riadenia, alebo boj o obchodných atašé?* In *Mezinárodní politika*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů. roč. 31, č. 10, s. 16–18. Dostupné na: https://www.academia.edu/20659196/Hospodárska_diplomacia_hľadanie_efektívneho_modelu_riadenia_alebo_boj_o_obchodných_atašé (5. 5. 2017).

Plchová, Božena. 2001. *Zahraničně obchodní politika ČR v procesu asociace s EU*. Praha: Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů.

Štouračová, Judita. 2008. *Ekonomická diplomacie České republiky*. Praha: Professional Publishing.

Štouračová, Judita. 2012. *Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě*. Praha: Professional Publishing.

Zeman, Jaroslav. 2007. „Obchodní styky ČR – Afrika.“ In: *Česká republika a Afrika: sborník příspěvků z konference: Praha, 25. října 2007*. Eds. Jiří Hlaváček, Otakar Hulec, Jitka Šeflová. Praha: Nakladatelství a vydavatelství litomyšlského semináře, 47-53.

Zídek, Petr, Sieber, Karel. 2007. *Československo a subsaharská Afrika v letech 1948–1989*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů.

Zídek, Petr. 2006. *Československo a francouzská Afrika (1948–68)*. Praha: Libri.

Prameny

AfDB, OECD, UNDP. 2017. *African Economic Outlook 2017*. Dostupné na:

https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEO_2017_Report_Full_English.pdf (12.6.2017).

AMO. 2017. *Agenda pro českou zahraniční politiku 2017*. Dostupné na: <https://www.amo.cz/wp-content/uploads/2017/03/Agenda-pro-ceskou-zahranicni-politiku-2017.pdf> (13.7.2017).

Asociace malých a středních podniků. 2017. *49. průzkum Export malých a středních firem*. Dostupné na: http://www.amsp.cz/uploads/dokumenty_2017/eNL/Ipsos_pro_AMSP_Exporteri_06_2017_.pdf (22.7.2017).

CzechTrade. 2010. *Zahraniční obchod České republiky v roce 2009*. Praha: CzechTrade. Dostupné na: https://www.czechtrade.cz/getattachment/nastaveni/Archiv/archiv-rocnich-analyz-zo-cr/zahranicni-obchod_2009.pdf?lang=cs-CZ (13.5.2017).

CzechTrade. 2016. *Novumm*. Dostupné na: <https://www.czechtrade.cz/programy-eu/oppik/novumm> (12.5.2017).

Černá, Tereza. 2016. *Tanzanie a Zambie představili šance v zemědělství*. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1605-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

ČRA. 2016. *Soukromý sektor jako klíčový aktér v zahraniční rozvojové spolupráci*. (10.10.2016) Dostupné na: <http://www.czechaid.cz/soukromy-sektor-jako-klicovy-akter-v-zahranicni-rozvojove-spolupraci/> (2.7. 2017).

ČRA. 2017. *Výsledky dotačního výběrového řízení České rozvojové agentury (ČRA) na projekty zahraniční rozvojové spolupráce v roce 2017.* Dostupné na: http://www.czechaid.cz/wpcontent/uploads/2017/07/vysledky_vyberoveho_rizeni_B2B_2017-FINAL-NA-WEB.pdf (5.7.2017).

Deloitte. 2014. *Deloitte Consumer Review – Africa: A 21st century view.* Dostupné na: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ng/Documents/consumer-business/the-deloitte-consumer-review-africa-a-21st-century-view.pdf> (23.2.2017).

E15: Český export. 2016. *CzechTrade nabízí vývozcům prémii: druhou službu můžete mít zadarmo.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1607-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

EGAP. 2017. *Zajímavá, složitá Afrika.* 2.5.2017. Dostupné na: http://www.egap.cz/o-spolecnosti/egap-v-mediich/zpravy/egap-v-mediich.php?zpravy_id=279 (20.7.2017).

Fojtík, Vadim. 2014. *CzechInvest a CzechTrade se nakonec slučovat nebudou* E15: Praha. Dostupné na: <http://zpravy.e15.cz/domaci/ekonomika/czechinvest-a-czechtrade-se-nakonec-slučovav-nebudou-1072528> (15.6. 2017)

Herz, Václav. 2017. *Pro Čechy zajímavá, ale složitá Afrika.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/pro-cechy-zajimava-ale-slozita-afrika-91019.html> (25.7. 2017).

Heřmanová, Marie. 2016. *Výrobce biopotravin se spojil s moldavskými zemědělci.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1603-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

Leke, Acha, Barton, Dominic. 2016. *3 reasons things are looking up for African economies*. Dostupné na: <https://www.weforum.org/agenda/2016/05/what-s-the-future-of-economic-growth-in-africa/> (22. 7. 2017).

Machálek, Petr, Potfajová, Katarína. 2004. *Zbraně ze skladů české armády končí neznámo kde*. Dostupné na: <http://nesehnuti.cz/vystupy/zbrane-ze-skladu-ceske-armady-konci-neznamo-kde/> (23. 7. 2017).

McKinsey. 2012. *The rise of the African consumer*. Dostupné na: [http://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-rise-of-the-african-consumer_\(9.4.2017\)](http://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-rise-of-the-african-consumer_(9.4.2017)).

McKinsey Global Institute. 2016. *Lions on the move II. realizing potential of africa's economies*. McKinsey & Company. Dostupné na: <http://www.mckinsey.com/global-themes/middle-east-and-africa/lions-on-the-move-realizing-the-potential-of-africas-economies> (20.2. 2017).

Minář, Bořivoj. 2016. *Reakce viceprezidenta HK ČR Bořivoje Mináře na informace CzechTrade, který loni pomohl českým firmám k zakázkám za 1,3 miliardy korun*. Dostupné na: <http://www.komora.cz/aktualni-zpravodajstvi/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2016/reakce-viceprezidenta-hk-cr-borivoje-minare-na-informace-czechtrade-ktery-loni-pomohl-ceskym-firmam-k-zakazkam-za-1-3-miliardy-korun.aspx> (25.7.2017).

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. 2012. *Exportní strategie ČR 2012–2020*. Dostupné na: <https://www.mpo.cz/dokument103015.html> (13. 7.2017).

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. 2016a. *Aktualizace Exportní strategie ČR 2012-2020*. Dostupné na: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/podpora-exportu/koncepce-a-strategie/aktualizace-exportni-strategie-cr-2012--2020--222820/> (13.7.2017).

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. 2016b. *Výroční zpráva o kontrole vývozu vojenského materiálu, ručních zbraní pro civilní použití a zboží a*

technologií dvojího užití v České republice za rok 2015. Dostupné na: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/35863/64318/658529/priloha001.pdf> (24.7.2017).

Ministerstvo zahraničních věcí ČR. 2016. *Senegal se obléká do českých látek.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1607-cesky-export-e15.pdf> (20.6.2017).

Ministerstvo zahraničních věcí ČR. 2017. *Projekty ekonomické diplomacie schválené pro rok 2017.* Dostupné na: http://www.mzv.cz/ekonomika/cz/servis_exporterum/projekty_ekonomicke_diplomacie/projekty_ekonomicke_diplomacie_schvalene.html (10.7.2017).

Novinky.cz. 2017. *Prodávějme zbraně kamkoliv. Kam zamíří, nás trápit nemusí, tvrdí Zeman.* Dostupné na: <https://www.novinky.cz/domaci/439413-prodavejme-zbrane-kamkoliv-kam-zamiri-nas-trapit-nemusi-tvrdi-zeman.html> (23.7.2017).

Otto, Pavel. 1998. *Český obranný průmysl v minulosti a dnes.* 4.12.1998. Dostupné na: <https://archiv.ihned.cz/c1-967154-cesky-obranny-prumysl-v-minulosti-a-dnes-1> (15.7.2017).

Programové prohlášení vlády ČR. 1998. Praha. Dostupné na: https://www.vlada.cz/assets/clenove-vlady/historie-minulych-vlad/prehled-vlad-cr/1993-2010-cr/milos-zeman/Programove-prohlaseni-vlady_1.pdf (8.4.2017).

Procházka, Jan. 2017. *Český export znovu láme rekordy, roste závislost na trzích EU.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cesky-export-znovu-lame-rekordy-roste-zavislost-na-trzich-eu-89412.html> (15.7.2017)

Stingl, Tomáš. 2016a. *Od prosperity k hladomoru a dani na AIDS.* Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1603-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

Stingl, Tomáš. 2016b. *Líbí se mi nápad postavit ukázkovou farmu, říká strojař*. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1605-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

Stingl, Tomáš. 2016c. *Bud' sobec, posílíš mír*. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1607-cesky-export-e15.pdf> (23. 7. 2017).

Tlapa, Martin, Klepáček, Rudolf, Svoboda, Marek a kol. 2017. *Mapa globálních oborových příležitostí*. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí ČR. Dostupné na: http://www.mzv.cz/file/2486805/Mapa_globalnich__oborovych_prilezitosti_2017.pdf (23.6.2017).

Tlapa, Martin. 2016. *Česko se sblíží s portugalsky mluvícími zeměmi*. Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1605-cesky-export-e15.pdf> (23.7.2017).

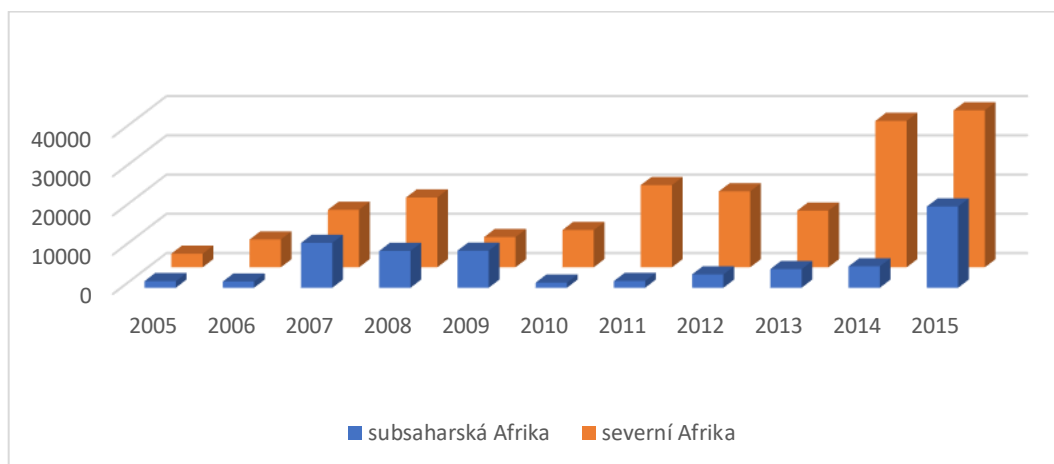
Varný, Jan. 2001. *Historie obchodních styků Československa s Rhodesií a Zimbabwe*. Dostupné na: http://www.mzv.cz/harare/cz/obchod_a_ekonomika/index_1.html (12.7.2017).

Vyhláška č. 157/1964 sb., ministra zahraničních věcí o Vídeňské úmluvě o diplomatických stycích.

Zaorálek, Lubomír. 2015. *Šest změn v ekonomické diplomacii*. Praha: E15 (31.3. 2015) Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/sest-zmen-v-ekonomicke-diplomacii-63135.html> (10.7.2017).

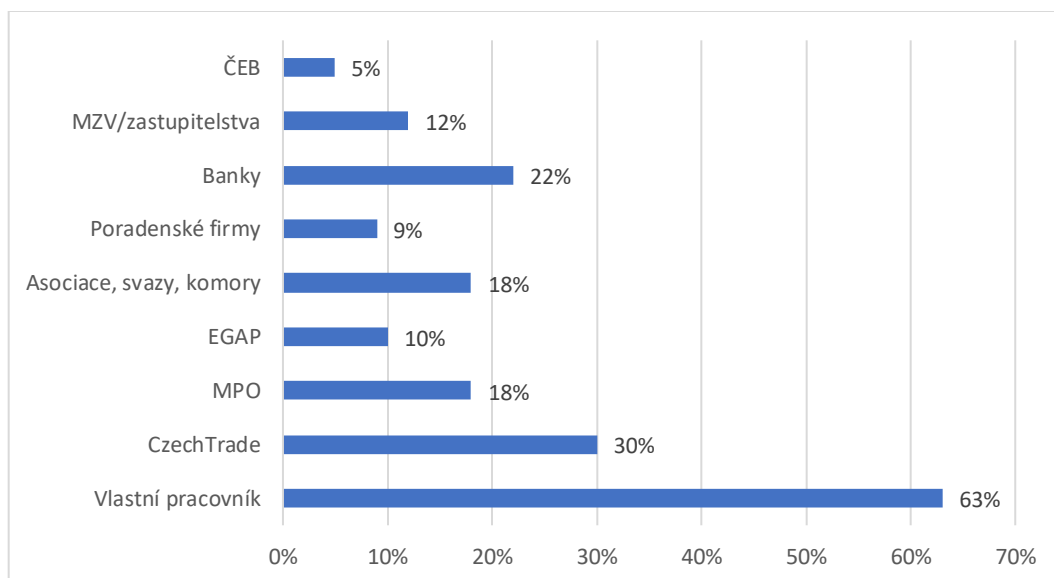
Přílohy

Graf č. 1: Uskutečněný vývoz vojenského materiálu do Afriky v letech 2005–2015 (orientační hodnota v tis. EUR)



Zdroj dat: MPO

Graf č. 3: Podpora využitá pro export (průzkum pro AMSP 2017)



Zdroj dat: AMSP 2017

Tabulka č. 2: Zahraniční zastoupení ČR v subsaharské Africe

Sídlo	V / HK/ HGK	Působnost	Ekonomičtí diplomaté
Etiopie (Addis Abeba)	V	Džibutsko, Jižní Súdán, Komory, Seychely, Somálsko	Ing. Petr Kvaček
Ghana (Akkra)	V	Burkina Faso, Gambie, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Libérie, Pobřeží slonoviny, Sierra Leone, Togo	Ing. Tomáš Zázvorka
JAR (Pretoria)	V	Angola, Botswana, Lesotho, Mauricius, Namibie, Svazijsko, Svatý Tomáš, Madagaskar	Mgr. Luboš Veselý
Keňa (Nairobi)	V	Burundi, Keňa, Rwanda, Tanzánie, Uganda	Ing. Michal Minčev, MBA
Nigérie (Abuja)	V	Benin, Čad, Niger, Nigérie, Středoafriická republika, Gabon, Rovníková Guinea, Kamerun, Kongo, Kongo DR	Mgr. Beata Matusiková, MBA
Senegal (Dakar)	V	Senegal	Mgr. Pavel Zástěra
Zambie (Lusaka)*	V	Zambie	
Zimbabwe (Harare)*	V	Zimbabwe, Zambie, Malawi	RNDr. Bohumil Hamršmíd
Botswana (Gaborone)	HK	Botswana	
Gambie (Banjul)	HK	Gambie	
Guinea (Conakry)	HK	Guinea	
Kamerun (Douala)	HK	Kamerun	
Kapverdy (Praia)	HK	Kapverdy	
Konžská demokratická republika (Kinšasa)	HK	Kongo DR	
Konžská republika (Brazzaville)	HK	Kongo	
Malawi (Lilongwe)	HK	Malawi	
Mali (Bamako)	HK	Mali	
Mauricius (Port Louis)	HK	Mauricius	
Mosambik (Maputo)	HK	Mosambik	

Niger (Niamey)	HK	Niger	
Rwanda (Kigali)	HK	Rwanda	
Seychely (Victoria)	HK	Seychely	
Tanzanie (Dar es Salaam)	HK	Tanzanie	
Džibutsko (Džibuti)	HGK	Džibutsko	

Zdroj: web MZV (data dostupná k 9.7. 2017)

*ZÚ Harare (Zimbabwe) poskytuje konzulární asistenci pouze v krizových situacích do 31. července 2017. Od 1. září 2017 přebírá kompletní konzulární činnost tohoto úřadu nově otevřené Velvyslanectví v Lusace (Zambie).

Tabulka č. 3: Projekty ekonomické diplomacie schválené pro rok 2017

Zastupitelský úřad	Název projektu	Sektor
ZÚ Abuja	Incomingová mise zástupců zemědělského sektoru – Niger	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Czech Defence Industry Day – Čad	Obranný průmysl
ZÚ Abuja	Incomingová mise zástupců zemědělského sektoru – Kongo-Brazzaville	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Incomingová mise zástupců zemědělského sektoru – Kamerun	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Prezentace českých firem z agro-food sektoru v Lagosu	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Mise technického týmu MZe do Nigérie	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Podnikatelská mise do Beninu (delegace vedena zástupcem MZV)	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Podnikatelská mise do Kamerunu (delegace vedena zástupcem MZV)	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Abuja	Podnikatelská mise ministra zemědělství ČR – Nigérie	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Addis Abeba	Podnikatelská mise náměstka MPO ČR do Etiopie	Strojírenský průmysl
ZÚ Addis Abeba	Incomingová mise etiopských firem a institucí v zemědělství	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Addis Abeba	Podpora podnikatelské misi v rámci návštěvy ministrů MZV a MZe v Etiopii	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Akkra	Prezentace českého obranného průmyslu v Pobřeží slonoviny	Obranný průmysl
ZÚ Akkra	Prezentace českého obranného průmyslu v Burkině Faso	Obranný průmysl
ZÚ Akkra	Prezentace českého zemědělského a potravinářského průmyslu v Ghaně	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Akkra	Prezentace českého obranného průmyslu v Ghaně	Obranný průmysl
ZÚ Harare	Podnikatelská mise MZe do Zambie	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Harare	Incomingová mise zástupců zambijského soukromého sektoru	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Harare	Mise MZe a expertů ze sektoru chovu ryb do Zambie	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Nairobi	Prezentace českých výrobců zemědělské techniky v rámci	Zemědělský a potravinářský průmysl

	semináře pro keňské zemědělské farmy	
ZÚ Pretoria	Incomingová mise angolských zájemců o dodání českých technologií a technologických celků v oblasti zemědělství a potravinářství	Zemědělský a potravinářský průmysl
ZÚ Pretoria	Doprovodná mise náměstka MPO u příležitosti zasedání smíšené komise pro hospodářskou spolupráci v JAR	Strojírenský průmysl
ZÚ Pretoria	Doprovodná mise náměstka ministra obrany do Botswany a Mosambiku	Obranný průmysl
ZÚ Pretoria	Podnikatelská a expertní mise zástupců zemědělského a potravinářského sektoru do Angoly	Zemědělský a potravinářský průmysl

Zdroj dat: MZV

Tabulka č. 4: Vývoz československých vojenských zbraní (1890-1991)

země	1980– 1918	1919– 1945	1946– 1991	Poznámky
Alžírsko			POD	PD dodávány ještě před získáním samostatnosti
Angola			P	dodávány i před samostatností (samostatnost 1974)
Benin			P	samostatný stát od roku 1960
Čad			P	samostatný stát od roku 1960
Egypt		P	POD	
Etiopie (býv. Habeš)		P	POD	
Ghana			P	samostatný stát od roku 1957
Guinea			POD	samostatný stát od roku 1958
Guinea Bissau			P	ještě před samostatností do Portugalské Guineje
JAR	PD			do bývalého státu Transvaal
Kamerun			P	samostatný stát od roku 1960
Keňa			P	samostatný stát od roku 1963
Libye			POD	samostatný stát od roku 1951
Mali			P	samostatný stát od roku 1958
Maroko			PO	samostatný stát od roku 1956
Mauritánie			P	samostatný stát od roku 1960
Mosambik			POD	P ještě před samostatností (samostatnost 1975)
Namibie			P	dodávány před samostatností (samostatnost 1990)
Nigérie			PD	samostatný stát od roku 1960
Somálsko			P	samostatný stát od roku 1960
Súdán			O	samostatný stát od roku 1956
Tanzanie (Tanganjika)			PO	přes Tanganjiku P do JAR
Uganda			DO	samostatný stát od roku 1963
Zair (Kongo)			P	samostatný stát od roku 1960
Zimbabwe			P	dodávky již do Jižní Rhodesie (před r. 1979)

Zdroj: Francev 2015:207–210; Typ zbraní: P – pěchotní zbraně a kulomety, D – dělostřelecké zbraně (děla, minomety, raketomety), O – obrněná vozidla.