

TAMER EL-SIBAI:

Marocké hospodářství stojí na otevřenosti a liberalizaci

Maroko je politicky i ekonomicky stabilní země a to je lákadlem pro investory a zahraniční firmy, říká ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Casablance.

Na konci loňského roku CzechTrade informoval veřejnost, že zájem českých firem o marocký trh stoupá. Jak se to konkrétně projevuje a co je podle vás hlavní příčinou?

Projevuje se to hlavně v číslech. Vzájemný obchod České republiky s Marokem v posledních zhruba pěti letech roste, a to oběma směry. Obrat v roce 2018 poprvé přesáhl hodnotu půl miliardy eur, z toho na český export do Maroka připadlo bezmála 340 milionů eur. Meziročně oproti roku 2017 český export stoupl o 20,6 procenta, v opačném směru bylo zaznamenáno zvýšení dovozu do ČR o 15,3 procenta.

Které faktory za tím stojí?

V první řadě je Maroko stabilní stát, a to jak politicky, tak i ekonomicky. Hrubý domácí produkt trvale roste, inflace se dlouhodobě drží na relativně nízkých hodnotách. Celkově lze říci, že marocký ekonomický model je založen na otevřenosti a liberalizaci – a to je lákadlem pro investory a dovozce včetně českých.

Maroko, to je rozvinutá infrastruktura, diverzifikovaná ekonomika, vyspělý bankovní sektor, zdravé prostředí pro zahraniční investice. Trh je úzce provázaný s Evropskou unií, navíc je Maroko blízko a díky asociační dohodě platí pro firmy z EU nulová či velmi nízká cla.

Navíc Maroko otevírá dveře do celé subsaharské Afriky, a proto si buduje pozici patrona pro subsaharské, především frankofonní země, kde není jednoduché uspět. Maroko

má též vysoce konkurenční tržní prostředí, i protože jeho hospodářství nikdy neprošlo deformací ekonomiky řízené státem.

Vidíte za zájmem našich firem i něco dalšího?

Ano, zaznamenávám nárůst zájmu českých firem o služby CzechTradu v Casablance. Určitě tomu napomáhá i fakt, že se jim snažíme přiblížit informace o zemi, o potenciálních možnostech trhu s více než 36 miliony spotřebitelů a exportní příležitostí, které nabízí. Za tímto účelem v různých regionech ČR organizujeme semináře a konference, snažíme se posílit povědomí veřejnosti o Maroku i s pomocí médií. V neposlední řadě se naše firmy hlásí na konzultace při akcích typu Meeting Point, které pravidelně organizujeme v Česku.

Maroko, to je rozvinutá infrastruktura, diverzifikovaná ekonomika, vyspělý bankovní sektor, zdravé prostředí pro zahraniční investice.

Jedním z hlavních zdrojů příležitostí pro exportéry je sektor energetiky. Můžete ho přiblížit?

V oblasti energetiky je prioritou Marockého království významně zvýšit podíl obnovitelných zdrojů energie. Projekty zaměřené na tyto zdroje mají napomoci národní energetické soběstačnosti do výše 42 procent



Desatero pro obchodování s Marokem a kontakt na zahraniční kancelář CzechTrade Casablanca

v horizontu roku 2025, resp. 57 procent do roku 2040, rovným dílem ze solárních, větrných a vodních elektráren. Národní energetická strategie, schválená v roce 2009, současně počítá s výstavbou pěti solárních elektráren o výkonu dvou tisíc megawattů do roku 2020.

S ohledem na úsilí o energetickou transformaci bude investováno 30 miliard dolarů do projektů výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů, což přináší příležitosti pro české firmy.

Mezi potenciální příležitosti v tomto sektoru lze mj. zařadit softwarovou výbavu pro solární elektrárny. V neposlední řadě věnuje marocká vláda značnou pozornost zvláštnímu programu zaměřenému na elektrifikaci venkova, rozšíření a modernizaci přenosové soustavy, výstavbu nových rozvodů a celkovou rekonstrukci stávající elektrické sítě.

Zemědělství je z hlediska zaměstnanosti nejdůležitějším sektorem ekonomiky, zaměstnává asi 40 procent pracovní síly, je také označováno jako perspektivní obor z hlediska exportu, ovšem jeho výkonnost je dlouhodobě nízká, na tvorbě HDP se podílí 12 až 20 procenty. Čím to je?

Maroko je agrárně-průmyslová země, a zemědělství je proto jedním z jejích nosných oborů. Občasný nedostatek dešťových srážek se projevuje ztrátou několika procentních bodů v hodnotě HDP. Marocká vláda klade značný důraz na modernizaci tohoto sektoru a snižování jeho závislosti na klimatických vlivech. Proto byl vyhlášen program Maroc Vert, jehož cílem je do roku 2020 zásadně změnit tvář marockého zemědělství.

Jak jsou naši exportéři na marockém trhu úspěšní?

Foto: CzechTrade



Maroko je branou do celé subsaharské Afriky, tvrdí ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Casablanca Tamer El-Sibai.

Česká republika je tradičním výrobcem zemědělských strojů, ale také potravin, které Maroko dováží. Na marockém trhu však zatím nacházejí uplatnění jen v omezené míře. Příležitosti tu ovšem jsou, uplatnění mohou najít další výrobci zemědělské techniky, zemědělských technologií, zdrojů energií využívaných ve venkovských oblastech nebo třeba mlékárenských výrobků či cukrovin.

» Jaké další příležitosti kromě energetiky a zemědělství se na marockém trhu nabízejí?

Dále je to stavebnictví, dovoz čističek odpadních vod, zařízení na likvidaci komunálního odpadu či dodávky materiálu a zařízení a také potenciální spolupráce při výstavbě turistických komplexů. Maroko také obecně ve světě poptává chemické produkty, plasty, papír a kaučuk, rovněž i léčiva

a farmaceutické výrobky. České zboží je spojováno jednak s vysokou evropskou kvalitou, jednak s konkurenčně přece jen nižšími cenami oproti zboží z Francie či Německa.

» Co musí český exportér zvládnout či překonat, aby v zemi uspěl?

Měl by určitě znát obchodní prostředí v Maroku a zjistit si co nejvíce informací o tamním trhu. Měl by se informovat o podmínkách pro uvedení výrobku na marocký trh, zjistit obchodní platební podmínky, dodací lhůty atd. A vyhledat potenciální obchodní partnery a zajímat se, do jaké míry je konkrétní výrobek či služba pro marocký trh zajímavý. A v tom všem mu může pomoci zahraniční kancelář CzechTrade.

» A co nějaká úskalí marockého trhu?

Samozřejmě existují a plynou z odlišné kultury. Je to liknavost v komunikaci, neschopnost záporné odpovědi. Jak už bylo uvedeno, marocký trh je vysoce konkurenční a zdejší spotřebitelé jsou zhýčkaní. Občas je omezena směnیتelnost marocké měny.

Dalším z problémů země může být vysoká míra nezaměstnanosti, hlavně mladých Maročanů, a také přetrvávající negramotnost převážně v oblastech mimo velká města. Na jejich řešení se nyní soustřeďují různé státní iniciativy a programy.

» Co doporučujete pro obchodní jednání?

Hlavně trpělivost a obezřetnost vůči slibům. Je nutné počítat s poněkud zdoluhavými byrokratickými postupy. Nelze předpokládat, že po první návštěvě země a několika dnech pobytu odjedete s podepsaným kontraktem. Může trvat rok i déle, než uzavřete obchod. Maročané se rozhodují pomalu, a tak není dobré vyvíjet tlak a snažit se cokoli urychlit. To považují za urážku a mohlo by to vést k opačnému výsledku.

Dále bych doporučil opatřit si o potenciálním partnerovi co možná nejvíce informací, aktivně komunikovat, tolerovat zpoždění a rozhodně přijet, protože obchod s Maročanem na dálku uděláte jen těžko. ✖

Martin Zika