

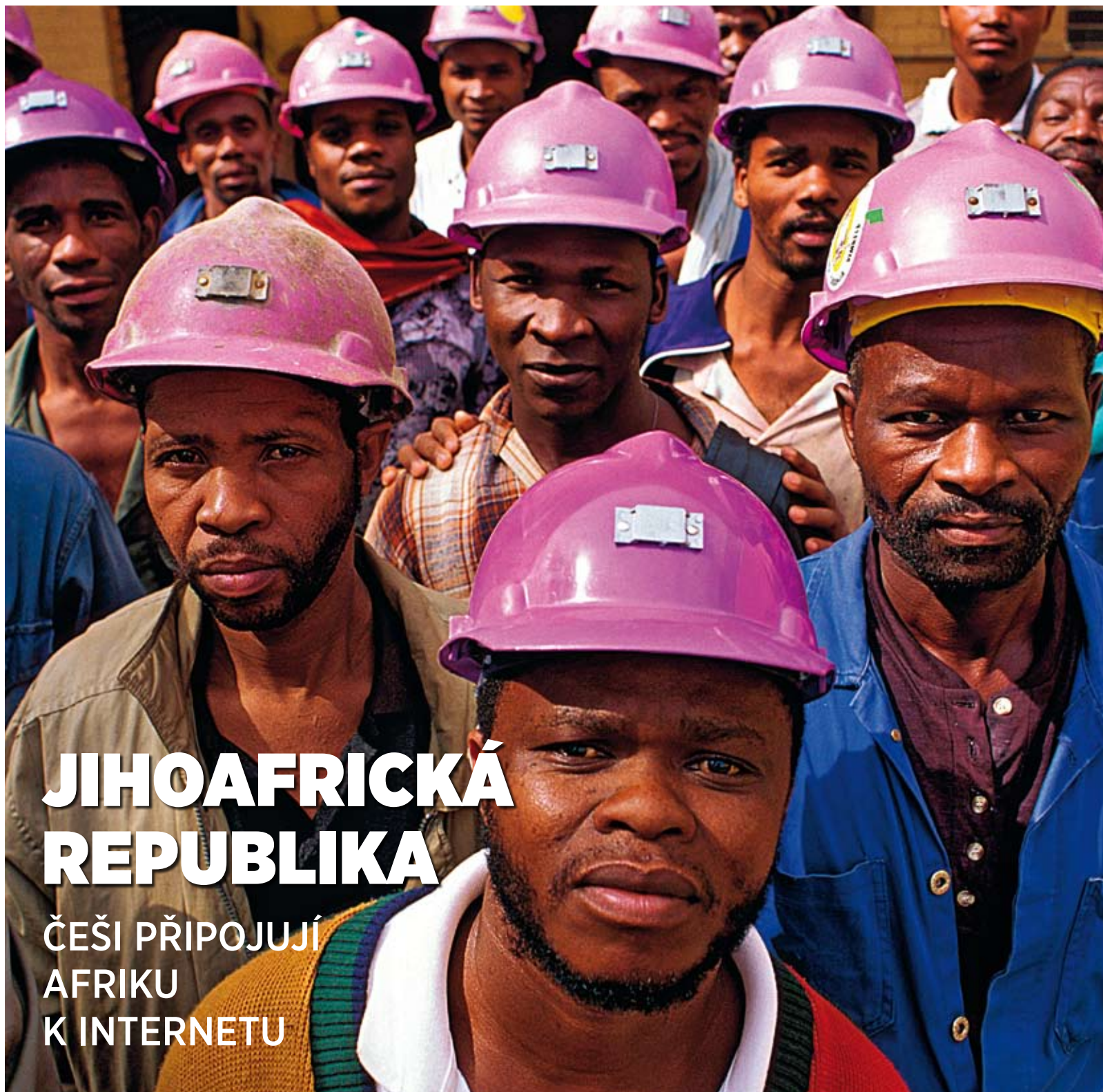


# ČESKÝ EXPORT

PŘÍLOHA DENÍKU E15 A TÝDENÍKU EURO



Ministerstvo zahraničních věcí  
České republiky



## JIHOAFRICKÁ REPUBLIKA

ČEŠI PŘIPOJUJÍ  
AFRIKU  
K INTERNETU

**GHANA: PROJEKT JAK OD BATI**  
České firmy vzkřísily jedinou  
západoafrickou továrnu na boty

**POLSKO: REKORDNÍ DOTACE**  
Přicházejí zakázky  
za víc než 82 miliard eur

**RUSKO: POŘÁD V KURZU**  
Průzkum překvapil, vývozci  
stále nejvíc sázejí na ruský trh

# Deník E15 a jeho speciály



Zpravodajský deník E15 patří již od roku 2007 mezi nejrespektovanější názorová média. Společně s webem E15.cz je komplexním zdrojem zpráv z domácí a světové ekonomiky, politiky, byznysu a financí. Deník E15 je distribuován bezplatně do stojanů a od pod-

zimu 2010 je i ve volném prodeji na dalších vybraných obchodních místech. Každý týden ve stojanech deníku E15 také naleznete vždy jeden z jeho speciálů – lifestylový magazín ZEN či jeden z odborných magazínů – Právo & Byznys, Real-immo nebo Český export.

# ZDE UŽ NEJSOU LVI



Středověcí geografové psali na okraje starých map onen roztomilý latinský přípodotek: hic sunt leones. Tady jsou lvi. Jinak řečeno: sem nelez! Je to konec světa, neznámé končiny, kde tě tak nanejvýš něco sežere. A velmi často tahle větička orámovala jižní konec mapy někde kousek pod Egyptem, kde zhruba končily zeměpisné znalosti středověkých cestovatelů.

No, lvů ve skutečnosti v těch končinách moc nezůstalo. Smutná statistika praví, že jen za posledních 50 let byly tři čtvrtiny lví populace v Africe vyhubeny. Na celém kontinentu zbývá odhadem už jen 34 tisíc těchto ušlechtilých šelem. To je ta špatná zpráva. Ta dobrá zní, že i z pohledu nebezpečnosti můžeme z map onen zákaz vjezdu do neprobádaných afrických končin začít gumovat. Po dekolonizaci si sice subsaharská Afrika zmítaná válkami a politickým násilím vysloužila opět nálepku nebezpečného regionu, kam neradno strkat nos, ale jak se snažíme ukázat v tomto vydání Českého exportu, pro mnoho zemí je to už vizitka nespravedlivá. Ghana, Jižní Afrika, Mauricius, to jsou některé stabilní státy, které navíc vykazují dynamický hospodářský růst, o němž si Evropa může nechat zdát.

V Africe platí naplno klasické pravidlo, že vyšší riziko slibuje vyšší zisk. A čeští podnikatelé jsou už zřejmě dost sebevědomí na to, aby se na cestu do krajiny lvů vydali. Od přelomu tisíciletí vzrostl český vývoz do subsaharské Afriky desetinásobně. Přesto se ale součet obchodu se všemi tamějšími zeměmi zatím stále rovná jen například českému obchodu s malinkatým Dánskem. Takže v Africe opravdu je kam růst. Tu neprobádanou mapu lze začít zkoumat odspodu. Ideální základnou pro obchodní výpravu do celého kontinentu je Jihoafrická republika. A možná tam nakonec ještě nějakého toho zbylého lva uvidíte. ■

TOMÁŠ STINGL • stingl@mf.cz

## LETEM SVĚTEM

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

### LEŽÍ ČESKO BLÍZKO PRAHY?

Zejména v Asii mohou čeští diplomaté a byznysmeni stále víc těžit z rostoucí popularity a povědomí o Česku, které je oblíbeným turistickým cílem. U vzdálenějších národů ale někdy převládá znalost pouze onoho legendárního místa zvaného Praha, méně už země jako takové. České hlavní město znají Asijci z televizních seriálů, mnohé knižní edice mezinárodních turistických průvodců zase vydají prostě jen průvodce po Praze a doplní ho několika „postranními“ výlety do dalších českých měst. Vývozce pak může čelit v zahraničí překvapivé otázce svého obchodního partnera, zda „Česko leží někde poblíž Prahy...“ ■

### OBCHODNÍ BARIÉRY PŘESKOČÍ TAH KONĚM

Čeští vývozci začínají občas chytře používat vývozní manévry, který by se dal připodobnit k tomu, jak táhne v šachové partii kůň. Ten smí přeskakovat protivníkovy figury a táhne ve tvaru písmene L. Stejně tak exportéři překonávají obchodní bariéru některých zemí záměrným reexportem přes třetí zemi. V poslední době se to týkalo například některých dodávek letecké techniky nebo zdravotnického vybavení do Jižní Ameriky. ■

### DO ZIMBABWE VYVÁŽÍME ZA KVADRILIONY

Africké Zimbabwe se v těchto dnech definitivně zbavuje své měny



– dolaru. Mění ho za dolary americké. Původní měnu zničila astronomická inflace, která zemi zachvátila kolem roku 2008. Bankovky mají nyní daleko menší hodnotu než papír, na němž jsou vytištěny. Na druhé straně o ně bude zřejmě v budoucnu rvačka na aukcích, protože kdo by nechtěl mít doma za vitrínou třeba tu s nejvyšší nominální hodnotou

100 miliard, která se ovšem nyní směňuje za pouhých 40 amerických dolarů. Vedle těch nyní Zimbabwe používá jako reálné platidlo také jihoafrické randy. Pokud bychom ale vyjádřili hodnotu jinak zatím mizivého vývozu českého zboží do Zimbabwe v oné končící inflační měně, zjistíme lichotivý výsledek. Je to export v řádu kvadrilionů. ■

TEXT: TOMÁŠ STINGL, ČTK / FOTO: ARCHIV, PROFIMEDIA

## ČESKO SI VYHLÉDL TCHAJWANSKÝ VÝROBCE MOBILŮ HTC



Koncern HTC dosáhl letos už sedmiprocentního podílu na celosvětovém trhu s chytrými mobily.

Na Tchaj-wanu se české ekonomické diplomacii podařilo získat pro spolupráci firmu HTC, jednoho z největších výrobců mobilních telefonů na světě. Tchajwanská společnost tak v těchto dnech spouští v brněnském průmyslovém parku Černovická terasa své opravárenské centrum pro celou Evropu. Díky investici bude v první fázi vytvořeno na 500 pracovních míst.

Na přivedení investice se podílela agentura CzechInvest a také Česká ekonomická a kulturní kancelář v hlavním tchajwanském městě Tchaj-pej. Jednání s HTC začalo v zimě a rychlý úspěch slavilo během čtyř měsíců. „V prvotní fázi šlo ze strany HTC spíše o obecné sondování situace – zejména míry zájmu z české strany. Bylo potřeba

využít znalost mentality tchajwanských podnikatelů a navodit atmosféru maximální vstřícnosti. České zastoupení nabízelo různé možnosti řešení, argumentovalo výhodami investičního prostředí v Česku, jeho hodnocením zahraničními agenturami a také pozitivními zkušenostmi asijských investorů, včetně tchajwanských,“ popisuje jednání Václav Jílek, vedoucí České ekonomické a kulturní kanceláře.

„Klíčovým momentem pro následný vývoj bylo pečlivé zvážení otázky, kdy a jakým způsobem „předat“ firmu HTC do rukou agentury CzechInvest v Praze tak, aby nebyl poškozen pracně vybudovaný vztah založený na vzájemném respektu a důvěře. Rozhodování do jisté míry

ulehčilo oznámení viceprezidenta HTC pana Bruce Leeho, že navštíví Českou republiku již ke konci ledna,“ uvádí Václav Jílek. „Je potřeba zmínit, že od počátku jednání jsme spolupracovali právě s agenturou CzechInvest a především s její pomocí bylo možno odpovídat na často velmi detailní otázky ze strany HTC. Zástupci firmy následně několikrát zmínili své příjemné překvapení z velmi profesionálního a vstřícného přístupu české agentury,“ dodává Jílek.

Firma HTC plánuje do svého zastoupení v Brně postupně investovat stovky milionů dolarů. Celosvětově se jí letos během prvního kvartálu velmi dařilo, když dosáhla za toto období zisku v přepočtu 292 milionů korun. ■

## CONTINENTAL VYVEZL LONI AUTODÍLY ZA 44 MILIARD KORUN

Výrobce součástek pro automobily Continental Automotive Czech Republic z Jičína loni zvýšil tržby o 11 procent na 51,7 miliardy korun. Hospodaření firmy, která patří mezi největší výrobní podniky v ČR, skončilo ziskem 1,71 miliardy korun. Naprostou většinu obrátu – přibližně 95 procent – loni firma získala z exportu. Hlavní pro růst tržeb jsou

odběratelé v zemích Evropské unie, kam loni firma dodala zboží za více než 44 miliard korun. Největšími odběrateli jsou skupiny Volkswagen, Ford, General Motors, Renault, BMW, PSA a Daimler Chrysler. Společnost zahrnuje závody v Jičíně, Frenštátu pod Radhoštěm, Brandýse nad Labem, Trutnově a Adršpachu. Loni do struktury firmy přibýlo

kompetenční a vývojové centrum, které bylo otevřeno v Ostravě. Počet zaměstnanců firmy loni vzrostl o pět procent na průměrných 7285 lidí. Závod v Jičíně vyrábí posilovače brzd a brzdové válce. Ve dvou závodech v Brandýse se dělají rádia, navigace, přístrojové desky, ovladače klimatizací, střešní moduly a palivové dopravní jednotky.

Adršpach produkuje ostřikovače skel a světel a Trutnov palivová čerpadla a ventily na recirkulaci plynů. Frenštátský závod dělá elektronické systémy pro karoserie či přístrojové desky. Vedle jičínských společností je hlavní akvizicí německého koncernu Continental v ČR pneumatikářská společnost Continental Barum Otrokovice. ■

**EKONOMIČTÍ DIPLOMATÉ SE SJELI DO PRAHY**

Na konci června se v Černínském paláci v Praze konala pravidelná výroční Konference ekonomických diplomatů, kteří působí na zastupitelských úřadech v zahraničí. Během setkání byl vyhodnocen nový model spolupráce mezi jednotlivými vládními institucemi při podpoře ekonomické diplomacie, který byl nově ustanoven v loňském roce. Proběhl také slavnostní křest nové knihy Mapa globálních oborových příležitostí za účasti ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka.

Diplomaté diskutovali o novinkách v ekonomické diplomacii. Mezi ně patří systém hodnocení zastupitelských úřadů, nová struktura Souhrnných teritoriálních informací, aktivity Klientského centra pro export, posilování Jednotné zahraniční sítě nebo efektivnější spolupráce s českými podnikateli při podpoře exportu. V pražském hotelu Grandior se také následně uskutečnily individuální exportní konzultace ekonomických radů a ředitelů zahraničních kanceláří agentury CzechTrade s českými podnikateli. ■

**AŽD PRAHA ZÍSKALA DALŠÍ ZAKÁZKU OD BĚLORUSKÝCH ŽELEZNIC**

Další významný kontrakt s Běloruskými železnicemi uzavřel český výrobce a dodavatel řídicí a zabezpečovací techniky, společnost AŽD Praha. Pro železniční trať Žlobin–Gomel v Bělorusku dodá zabezpečovací zařízení v hodnotě 350 milionů korun. Jedná se již o osmou významnou zakázku AŽD v regionu.

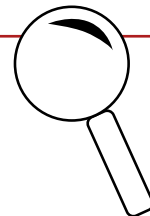
Společnost dodá Běloruským železnicím elektronické staniční zabezpečovací zařízení pro šest vlakových stanic. Dále dodá traťové zabezpečovací zařízení pro devadesát kilometrů traťového úseku, systémy diagnostiky a napájecí stojany, dva železniční přejezdy a zkušební vzorek elektromotorických přestavníků určených pro ověřovací provoz.

„AŽD Praha zhotoví a dodá veškerou železniční zabezpečovací technologii na klíč a projekt jako takový je vzhledem k dodacím termínům velkou výzvou,“ uvedl ředitel zahraničního marketingu a obchodu společnosti AŽD Petr Žatecký. Výroba zařízení proběhne v České republice, část napájecích zdrojů bude kompletována v Bělorusku místními firmami na základě poskytnuté licence.

AŽD Praha má s Běloruskem navázanou velmi dobrou spolupráci. V současné době dokončuje v kooperaci s Brestským elektrotechnickým závodem modernizaci železničního zabezpečovacího zařízení na zhruba 110 kilometrů dlouhém úseku trati Osipoviči–Žlobin. ■



**Běloruské železnice jsou velkým zákazníkem, spravují hustou železniční síť o délce téměř 5,5 tisíce kilometrů.**

**POD LUPOU****KONTRAKTY V LOGISTICE ZŮSTÁVAJÍ PRO VÝROBNÍ SPOLEČNOSTI OŘÍŠKEM**

Ačkoli se české ekonomice a spolu s tím i české logistice daří, výrobci se stále potýkají především s problémy vhodného nastavení kontraktů s logistickými společnostmi. V důsledku toho ale utrácejí více, než by museli, a nedosahují optimální efektivity přepravy zboží.

Téměř polovina výrobních společností uzavírá s externími přepravci pouze dlouhodobé kontrakty, zbývajících 52 procent firem zadává jednotlivé poptávky vždy na konkrétní přepravu či projekt. Ukázal to průzkum mezi výrobními společnostmi, který si nechala exkluzivně udělat společnost GEFCO.



**Aleksander Raczynski, generální ředitel společnosti GEFCO Česká republika**

Dlouhodobé kontrakty zadávají častěji velkoobchody než výrobní podniky a také podniky, které vydávají na logistiku více financí. Využívání dlouhodobých kontraktů přitom může výrobcům přinášet nikoli zanedbatelné úspory. V současné době lze smluvní i logistický proces nastavit tak, aby odrážel okamžité potřeby výrobce a bral například v potaz výpadky ve výrobě nebo naopak její krátkodobé posílení.

Fakt, že především výrobní společnosti volí individuální poptávky, hovoří o tom, že se obávají výkyvu v poptávce a případných problémů s nasmlouvanou přepravou. Naopak tak ale podceňují možnost skokového nárůstu poptávky po vlastním zboží a tím vyvolanou zvýšenou potřebu přepravy zboží. Obě tyto výjimečné situace lze řešit dlouhodobými rámcovými smlouvami, které zároveň šetří finanční prostředky.

Pokud například společnosti s milionovými výdaji na logistiku zadávají až 51 procent zakázek na jednotlivé přepravy či projekty, mohou mít náklady na ně až o 20 procent vyšší než v případě, kdy by se rozhodly pro dlouhodobý závazek. V období jednoho roku by tak úspory dosahovaly milionů korun. Právě v přístupu k zadávání zakázek ze strany výrobců, v jejich optimalizaci, jsou v současné době největší rezervy.

Českým výrobcům lze doporučit uzavírat spíše dlouhodobé rámcové smlouvy, které by vedly k úsporám a lepšímu propojení logistiky se samotnou výrobou. Jednorázové poptávky by měly být otázkou spíše výjimečných situací. ■

# ZAČNĚTE OD JIHU

JSOU HNED DVA ZÁSADNÍ DŮVODY, PROČ VYRAZIT ZA BYZNYSEM DO JIHOAFRICKÉ REPUBLIKY. JE TO NEJVYSPĚLEJŠÍ ZEMĚ REGIONU A ZÁROVEŇ ODTUD LZE ÚČINNĚ ŘÍDIT I OBCHOD S VĚTŠINOU OKOLNÍCH ZEMÍ.

TEXT: VLADIMÍR JENIŠTA, VEDOUcí KANCELÁŘE CZECHTRADE V JOHANNESBURGU / FOTO: PROFIMEDIA



Typickým jihoafrickým produktem je víno, země ho loni do světa vyvezla víc než 420 milionů litrů.

Význam Jihoafrické republiky je pro celý jih kontinentu naprosto klíčový. Jde o jednoznačně nejrozvinutější zemi celého subsaharského regionu. Přitom rozmach Jižní Afriky nastal až koncem 19. století spolu s rozvojem těžebního průmyslu.

Přes přístavy Kapské Město a Durban procházelo zároveň i zásobení zbožím pro celý jih Afriky. Jediným dalším významným přístavem oblasti byl Lourenco Marques (dnešní Maputo, hlavní město Mosambiku). Tento přístav však byl v portugalských rukách. Kromě tehdy méně významné Angoly – která také byla portugalskou kolonií – byl pak celý jih kontinentu pod britským vlivem. Jižní Afrika zásobovala zbožím i další vnitrozemské kolonie, především oblast dnešní Zambie,

Zimbabwe a Malawi. Výraz brána do okolních zemí jihu Afriky tedy není rozhodně přehnaný.

Proto byla už v roce 1910 vytvořena nejstarší celní unie světa SACU (Southern African

Customs Union), která dnes zahrnuje členské státy JAR, Namibii, Botswanu, Svazijsko a Lesotho. Mezi těmito zeměmi je tok zboží bezproblémový a lze vzkázat čes-

kým podnikatelům, že není příliš zapotřebí hledat partnery v dalších zemích sousedících s JAR. Obchod se uskutečňuje v dřívější většině s pomocí jihoafrických obchodníků.

těžba uhlí a dalších nerostných surovin je soustředěna především v severovýchodní části země, a téměř všechny uhelné elektrárny jsou proto postaveny v této oblasti. Pokud tedy česká firma má svoje zaměření

**UŽ V ROCE 1910 BYLA VYTVOŘENA NEJSTARŠÍ CELNÍ UNIE SVĚTA SACU, KTERÁ DNES ZAHRNÚJE ČLENSKÉ STÁTY JAR, NAMIBII, BOTSWANU, SVAZIJSKO A LESOTHO**



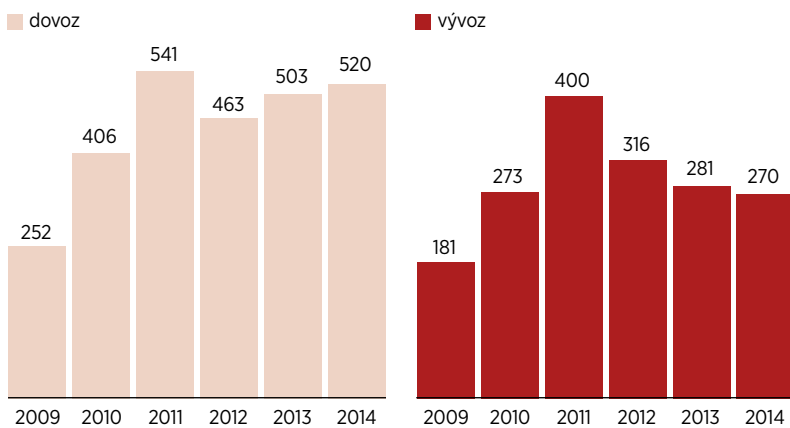
Customs Union), která dnes zahrnuje členské státy JAR, Namibii, Botswanu, Svazijsko a Lesotho. Mezi těmito zeměmi je tok zboží bezproblémový a lze vzkázat čes-

## KDE SI ZŘÍDIT ZÁKLADNU

Který region nebo město v Jižní Africe zvolit jako obchodní základnu? Odpověď na tuto otázku není zdaleka jednoznačná. Například

na oblast těžebních technologií nebo energetiky, měla by být především v oblasti Johannesburgu. Mimochodem, Johannesburg, dnešní desetimilionová aglomerace, vznikl

**Obchod ČR s Jihoafrickou republikou**  
(v milionech dolarů)



Zdroj: MPO, ČSÚ

jen díky nalezištím zlata okolo roku 1886 a během pouhých deseti let vzrostl rychle počet jeho obyvatel na 100 tisíc.

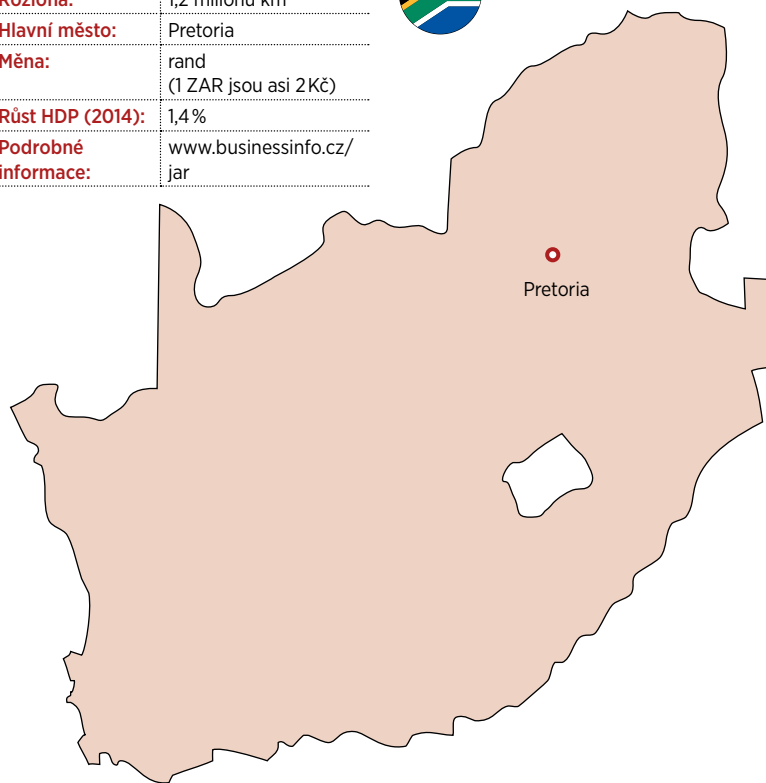
Nesmíme opomenout Durban, který je největším přístavem v zemi. Díky pohybu zboží je Durban významným centrem pro řadu průmyslových aktivit, stejně jako další přístav Kapské Město. Pokud jste dodavatelem spotřebního zboží, uvažujte spíše o Kapském Městě. Centry průmyslu se však stávají i další oblasti: pokud jde o automobilový průmysl, je často zmiňován Port Elizabeth. Nicméně pro každý druh podnikání je potřeba řešit otázku vhodné základny zvláště se zřetelem na jednu skutečnost: země je více než patnáctkrát větší než Česká republika a například vzdálenost z přístavu Kapské Město do Johan-

nesburgu je 1600 kilometrů. V některých případech je tedy vhodné, aby partner české firmy měl kvůli dostatečnému obchodnímu pokrytí pobočky ve všech hlavních centrech země, jimiž jsou právě zejména Johannesburg, Durban a Kapské Město.

**PŘEDNOST MAJÍ FIRMY S CERTIFIKÁTEM BEE**

Až do osmdesátých let minulého století fungoval v Jihoafrické republice režim nazývaný apartheid, který stál na rasové segregaci. Po jeho pádu je trend dávat dostatečné příležitosti původnímu obyvatelstvu. Součástí tohoto trendu je i takzvaný systém BEE, později přejmenovaný na B-BBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment). Jde o vládní program, jehož cílem je poskytnout

<b>Počet obyvatel:</b>	53,7 milionu
<b>Rozloha:</b>	1,2 milionu km <sup>2</sup>
<b>Hlavní město:</b>	Pretoria
<b>Měna:</b>	rand (1 ZAR jsou asi 2 Kč)
<b>Růst HDP (2014):</b>	1,4 %
<b>Podrobné informace:</b>	<a href="http://www.businessinfo.cz/">www.businessinfo.cz/</a> jar



v minulosti znevýhodněným skupinám obyvatel JAR hospodářské příležitosti, které pro ně byly dříve nedostupné. Byl zaveden v rámci přechodu země od apartheidu, aby změnil nerovnosti ve vlastnictví, managementu a kontrole nad finančními a ekonomickými zdroji ve prospěch většiny. Pro stanovení, jaký stupeň BEE firma dosahuje, existují auditorské společnosti, které firmě vydají certifikát. Prokázání se certifikací a požadovaným stupněm BEE

je nutné především pro dodávky státem vlastněným firmám. Bez tohoto certifikátu se potenciální dodavatel nemůže ucházet o zařazení na „vendor list“. BEE se tak stává do jisté míry překážkou pro vstup na trh, protože upřednostňuje dodavatele se sídlem v JAR a s určitým stupněm podílu černošského managementu na řízení firmy podle stanovených kritérií. Nicméně se dá překonat partnerstvím s firmou, která potřebnou certifikaci BEE má. ■

# V PLATINOVÉ VELMOCI UBYLO 35 TISÍC TĚŽAŘŮ

Těžební průmysl, který byl už od 19. století zdrojem hospodářského růstu jižního cípu Afriky, je stále klíčovou součástí ekonomiky. I díky mechanizaci ale v něm postupně ubývá zaměstnanců. Strojová těžba je na jedné straně šancí pro dodavatele techniky – včetně těch z České republiky – zároveň ale samozřejmě vytváří určité sociální napětí. V těžbařském průmyslu zaniklo jen za poslední dva roky v JAR víc než 35 tisíc pracovních míst. To znamená, že o místo přišel každý čtrnáctý zaměstnanec. Napsal to nedávno s odvoláním na údaje Jihoafrické komory těžařů ekonomický list Financial Times.

Těžaři v JAR proto v posledních letech bojují s nepokoji zaměstnanců, rostoucími náklady a nízkými cenami komodit. Těžbařský sektor je přítom v Jihoafrické republice největším soukromým zaměstnavatelem.

Většina pracovních míst zanikla mezi lety 2012 až 2014 v dolech na zlato a platinu. Ve zlatých dolech se počet pracovních míst snížil o 23 tisíc, což představuje asi 16 procent všech pracovníků. V dolech na platinu ubylo 10 800 zaměstnanců, tedy asi pět procent. Další 1600 pracovních míst, což je zhruba sedm procent, zaniklo v dolech na železnou rudu.

V JAR se nachází kolem 80 procent prokázaných světových rezerv platiny. V 70. letech měla tato země na celosvětové těžbě zlata dvoutřetinový podíl a v současnosti je pátým největším těžařem zlata. Od 90. let však počet zaměstnanců v těžbařském sektoru celkově klesl z 800 tisíc na méně než 500 tisíc. Producenti zlata i platiny jsou stále více závislí na hluboké těžbě, která je náročná na práci, a v poslední době se potýkají i se zmíněnými stávkami zaměstnanců. Ziskovost firem klesá, takže podniky jsou nuceny restrukturalizovat a snižovat náklady. ■

# POMÁHÁME PŘIPOJIT JIŽNÍ AFRIKU K INTERNETU

JIŽNÍ AFRIKA PŘESKOČILA CELOU JEDNU TECHNOLOGICKOU ÉRU, INTERNET SE V ZEMI ŠÍŘÍ ROVNOU PŘES MODERNÍ OPTICKÉ SÍTĚ. ROZVADĚČE PRO NĚ S ÚSPĚCHEM DODÁVÁ I ČESKÁ FIRMA MICOS. JIŘÍ NOVÁK, KTERÝ MÁ VE FIRMĚ OBCHOD S AFRIKOU NA STAROST, ŘÍKÁ, ŽE JIHOAFRIČANÉ ŽÁDAJÍ LEVNÉ, ALE KVALITNÍ VÝROBKY.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: MICOS, PROFIMEDIA

## Jaké výrobky jste do Jihoafrické republiky nabídli?

Naše společnost navrhuje a vyrábí pasivní prvky pro optické sítě, především rozvaděče. Tyto rozvaděče jsou součástí každé optické sítě, tak jako optické kabely. Díky optickým sítím můžete ve své domácnosti používat vysokorychlostní připojení a všechny moderní služby, které by bez rychlého internetu existovat nemohly. Jižní Afrika má v tomto případě velký potenciál, jelikož přeskočila dobu metalických sítí a rovnou staví ty optické. Snaží se tak zákazníkům nabídnout rychlé připojení do všech domácností. Momentálně jsme na jihoafrickém trhu jeden rok a dodáváme produkty v hodnotě milionů korun. Doufáme, že trend bude rostoucí.

## V čem vidíte přednosti tamějšího trhu?

Rozhodně bych vyzdvihl rozlohu, která je přibližně čtyřnásobně větší než Německo, a také populace není zanedbatelná. Budování optických sítí v této zemi je na počátku a díky tomu se místní společnosti rozhlížejí po produktech,

které by mohly uplatnit ve svých projektech. Co se týče požadavků, tak je to stejné jako v jiných zemích. Klienti požadují levné, ale kvalitní výrobky.

## Vidíte naopak i nějaké překážky?

My osobně jsme v našem oboru měli na jihoafrickém trhu potíže s čínskými firmami. Ty se snaží získat projekty na klíč, kdy společnost dodá všechny produkty a zajistí také celé financování. Pak je velký problém pro nás, jako jednoho z více článků dodavatelů v řetězci, získat nějaký větší kontrakt. Jednou z bariér jsou také takzvané BEE společnosti (Black Economic Empowerment), které dostanou toto označení, pokud splní podmínky procentuálního obsazení ve vedení firmy občany černé pleti. Pokud se zahraniční společnost chce zúčastnit státních tendrů, ale i některých soukromých, musí splňovat podmínky BEE společnosti. To je jeden z problémů, kterému zahraniční firmy mohou čelit.

## Jak jste na jihoafrický trh vstoupili?

Přišli jsme celkem nedávno, a to na jaře 2014 za použití více způsobů, které na sebe strategicky navazovaly. Nejdříve jsme si udělali průzkum veletrhů zaměřených na telekomunikace. Jakmile jsme



Konkurenci jsou nám čínské firmy, říká Jiří Novák.

našli vhodný veletrh, kontaktovali jsme agenturu CzechTrade, jmenovitě Vladimíra Jeništu, který vede zahraniční kancelář této agentury v Johannesburgu. Pomohl nám v oslovení místních společností. Jedna z nich se stala dokonce

naším distributorem. Dále nám asistoval při některých jednáních a také nám velmi pomohl s orientací v Johannesburgu. Tímto bychom chtěli panu Jeništovi poděkovat, byl důležitou součástí našeho vstupu na trh v JAR.

## SPOLEČNOST MICOS

Firma sídlí v Prostějově a v minulých dnech oslavila čtvrtstoletí své existence. Založena byla už v roce 1990 a zpočátku se zaměřila hlavně na prodej výpočetní techniky a softwaru. Postupně vyrostla na středně velkou společnost rozdělenou do pěti divízií. Divize Telcom, pod níž spadají i dodávky rozvaděčů pro Jihoafrickou republiku, zaměstnává ve svém technologickém centru v průmyslové zóně v Prostějově zhruba 65 specialistů a vyváží své výrobky už do více než 30 zemí světa. ■

**DOUFÁME, ŽE DO NĚKOLIKA LET BUDOU VŠICHNI JIHOAFRIČANÉ POUŽÍVAT VYSOKORYCHLOSTNÍ INTERNET, KDE BUDOU V SÍTI NAŠE ROZVADĚČE Z ČESKÉ REPUBLIKY**







**K internetu má přístup už víc než polovina Jihoafričanů.**

## AFRIKA ONLINE

Černý kontinent má zatím z pěti zabydlených kontinentů nejnižší pokrytí a využití internetu. Přesto web v loňském roce využívala už zhruba pětina Afričanů a počet rychle stoupá. Pro srovnání, v Evropě užívají internet v současnosti tři čtvrtiny populace. Jihoafrická republika je na černém kontinentě co do šíře pokrytí internetem třetí zemí, lépe je na tom zatím Maroko a Egypt. V JAR dosáhl v roce 2013 odhadovaný počet uživatelů sítě 24 milionů lidí a penetrace 50 procent. Stejně jako v případě mobilních telefonů zaznamenává celkově Afrika i u internetu určitý vývojový paradox. Zatímco kvůli válkám a politické nestabilitě v uplynulých dekádách moderní vymoženky zejména do subsaharské Afriky příliš neproudily, nyní naskakují tamější země do rozjetého technologického vlaku za jízdy a přijímají rovnou nejnovější techniku. Právě oblast telekomunikace a výpočetních technologií v současnosti roste proto na kontinentu nejrychleji. ■

### Jak konkrétně oslovení potenciálních partnerů probíhalo?

Pan Jeništa nám pomohl sestavit introduction letter a pozvánku na veletrh, o který jsme měli zájem. Tento dopis rozeslal společně s firmami, které by mohly mít potenciálně

zájem o naše produkty. Mohu říci, že dopis velmi dobře zapůsobil, víc než polovina adresátů projevila zájem. Před veletrhem jsme zahájili komunikaci s těmito firmami a také jsme naplno využili sociální síť LinkedIn, která posloužila jako

vynikající nástroj pro vyhledání a kontaktování potenciálních zákazníků. Těmito způsoby jsme získali velmi slušnou návštěvnost na veletrhu v Johannesburgu, což nám při vstupu na trh Jihoafrické republiky významně pomohlo.

### Jaké jsou tam vaše další plány?

Především hodláme dále pokračovat ve spolupráci s naším distributorem, který nám pomáhá dostat se do hledáček velkých operátorů. Velmi důležitá je účast na veletrzích na celém africkém kontinentu, abychom byli jako společnost Micos vidět. Z tohoto důvodu jsme se také nedávno stali členy FTTH Council Africa, který je přímo zaměřen na optické sítě. Doufáme tedy, že do několika let budou všichni Jihoafričané používat vysokorychlostní internet, kde budou v síti naše rozvaděče z České republiky. ■

## JEDNOU Z BARIÉR JSOU TAKZVANÉ BEE SPOLEČNOSTI, KTERÉ DOSTANOU TOTO OZNAČENÍ, POKUD SPLNÍ PODMÍNKY PROCENTUÁLNÍHO OBSAZENÍ VE VEDENÍ FIRMY OBČANY ČERNÉ PLETI

# PREZENTACE NA VELETRZÍCH POD VLAJKOU CZECHTRADE



Proexportní agentura CzechTrade organizuje společnou účast českých firem na zahraničních veletrzích a výstavách. České firmy tak mohou vedle oficiálních účastí pořádaných Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR využít další formu prezentace. CzechTrade nabízí firmám osobní nebo katalogovou prezentaci ve společném stánku na vybraném zahraničním veletrhu. Největší přidanou hodnotou této formy účasti je možnost využití služeb zahraničních zástupců agentury. Pracovníci zahraničních zastoupení poskytují vystavovatelům standardní i individuální služby před akcí, během konání veletrhu a také po něm. Například pozvou vytipované obchodní partnery do stánku k osobnímu jednání, pomohou s přípravou propagačních materiálů v místním jazyce a v případě potřeby mohou tlumočit. Společná účast navíc snižuje náklady na prezentaci firmy na veletrzích.

Veletrhy jsou ideální příležitostí pro navazování osobních vztahů se zahraničními partnery a představení firemní produkce. Pokud vás některý z uvedených veletrhů zaujme, kontaktujte garanta akce pro bližší informace. Všechny akce najdete na adrese [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz).

### 1. – 3. září, Káhira, Egypt

#### CAIRO ENERGY 2015

International Energy, Oil & Gas Conference & Exhibition 2015 zaujímá pozici nejdůležitějšího energetického veletrhu v Egyptě. Zaměřuje se na následující kategorie: výstavba a retrofity elektráren, zpracování ropy a zemního plynu a obnovitelné zdroje energie.

Kontakt:  
marek.jentschke@czechtrade.cz,  
telefon 224 907 584

### 14. – 17. září, Belo Horizonte, Brazílie

#### EXPOSIBRAM

Veletrh těžebního průmyslu se koná jen jednou za dva roky. Souběžně s ním probíhá brazilský kongres těžebního průmyslu, kterého se pravidelně účastní až dva tisíce odborníků. Brazílie patří mezi přední hráče v oblasti nerostného bohatství a Česká republika má v tomto segmentu bohaté zkušenosti a může brazilskému trhu nabídnout inovační technologie.

Kontakt:  
martin.pelikan@czechtrade.cz,  
telefon 224 907 574

# POTŘEBUJÍ NOVÉ ELEKTRÁRNY I TĚŽEBNÍ STROJE

I NEJVYSPĚLEJŠÍ ZEMĚ SUBSAHARSKÉ AFRIKY MUSEJÍ ZMODERNIZOVAT SVÉ HOSPODÁŘSTVÍ. ČESKÉ FIRMY MOHOU ZÍSKAT ZAKÁZKY PŘI STAVBĚ ELEKTRÁREN, TELEKOMUNIKAČNÍCH SÍTÍ NEBO PŘI DODÁVKÁCH PRO JIHOAFRICKÉ AUTOMOBILKY, ŘÍKÁ VLADIMÍR JENIŠTA, VEDOUCÍ ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V JOHANNESBURGU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA

*Jihoafrická republika je relativně velkým výrobcem osobních aut. Dodávají firmy z Česka, které je tradičně na poli automobilové výroby velmi silné, díly jihoafrickým výrobcům?*

Český vývoz dílů a součástí pro automobily včetně pneumatik je docela významný: tvoří zhruba 20 procent celkového exportu do JAR a stále se zvyšuje. V roce 2013 jsme byli na 12. příčce objemu importu do JAR v této kategorii, o rok předtím na 14. příčce. Roste i export automobilů z České republiky. Nejde o auta Škoda, která v JAR vůbec nejezdí, ale jsou to například vozy Hyundai. Jižní Afrika exportuje docela významně automobilové díly i k nám. Vzhledem k těžbě a zpracování platiny činí největší podíl vývozu automobilových dílů z JAR – přes 42 procent – katalyzátory.

*Vyrábějí Jihoafričané nějaký vlastní osobní vůz?*

JAR nemá vlastní automobilovou značku, ale prakticky všechny hlavní světové automobily zde mají svou výrobu: Ford,



**V Jihoafrické republice přichází boom solárních a větrných elektráren, říká Vladimír Jeništa.**

Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW, Toyota a další. Z tohoto důvodu kontrakční jednání na dodávky dílů pro montáž zhusta neprobíhají v JAR. Dalším faktorem je také vysoký počet zahraničních vlastníků firem vyrábějících automobilové díly v Česku. Z JAR se automobily prakticky do celého světa vyvázejí

a roste hlavně export do ostatních afrických zemí.

*Jihoafrická ekonomika tradičně stála na těžbě nerostných surovin. Platí to i dnes?*

Význam těžebního průmyslu a jeho příspěvek do tvorby HDP Jihoafrické republiky je stále velmi

silný a navíc je zde jeden velmi významný prvek: na rozdíl od energetiky je těžební průmysl většinou v soukromých rukou nadnárodních těžebních společností. Vláda proto stanovila cíl kapitálového podílu černé většiny na 26 procent, což se většina těžebních společností snaží plnit. Přesto je výkon těžebního průmyslu velmi často poškozován mnohatýdenními stávkami horníků, které masivně podporují odborové centrály.

*Dodávají čeští strojaři do JAR těžební stroje?*

Těžební průmysl je stále v centru jihoafrického hospodářství a díky mohutným rezervám nerostného bohatství má země ještě dlouhou budoucnost před sebou. Je proto téměř s podivem, že jen několik málo českých firem z těžebního oboru míří do Jižní Afriky s cílem vybudovat obchodní vztahy, které mohou při dobré strategii znamenat dlouhodobý odbyt produktů v zemi s poměrně dobrou platební morálkou a dobrým právním prostředím. Modernizace důlních technologií v místních dolech, ať již povrchových, nebo hlubinných, bude určitě procházet v blízké budoucnosti další etapou. Země chce snížit rizika způsobená stávkami a zefektivnit výnosy, které poněkud zaostávají za výnosy těžebních gigantů v jiných zemích, jako jsou Austrálie, Brazílie nebo Spojené státy. To by se mohlo stát důvodem k zamýšlení pro naše firmy z tohoto oboru.

**FIRMA HUTNÍ MONTÁŽE OSTRAVA ZÍSKALA KONTRAKT NA MONTÁŽ ČÁSTI KOTLŮ V ELEKTRÁRNĚ KUSILE. MÁ ZA SEBOU PRÁCI NA PRVNÍM BLOKU, OD LETOŠNÍHO KVĚTNA PRACUJE JIŽ NA DRUHÉM S OPCÍ I NA ZBYLÉ ČTYŘI**





**Železo vytěžené v povrchovém dole Thabazimbi odvázejí monstrózní trucky s kapacitou 120 tun.**

*Rostoucí jihoafrické hospodářství také potřebuje čím dál víc elektriny...*

Jihoafrická republika se v současné době skutečně potýká s nedostatkem elektrické energie. Výstavba dvou obřích elektráren Medupi

*A co již fungující elektrárny, potřebují také modernizaci?*

I stávající elektrárny se dostávají do potíží kvůli špatné údržbě jednotlivých bloků. V současné době je v plánovaných a neplánovaných

*Pokoušejí se téhle příležitosti chopit čeští dodavatelé?*

V této situaci by bylo přirozené, aby se naši tradiční výrobci pro energetiku zapojili do snahy získat svoje místo na slunci v JAR. Chápu,

*Jihoafrická republika je zřejmě nejvyspělejší zemí kontinentu, přesto i ona dohání svět například v telekomunikacích...*

Se svým rozvinutým průmyslem, nerostným bohatstvím a životní úrovní opravdu nemá Jižní Afrika v rámci subsaharské Afriky srovnání s ostatními zeměmi regionu. Přesto je cítit určité zpoždění za vývojem a jednou z oblastí, kde je potřeba jít dopředu, jsou právě telekomunikace. Tady země prakticky přeskočila jednu z vývojových fází a rovnou rozvíjí oblast optických sítí, kde se uplatnila česká firma Micos se svými rozvaděči. Velmi úspěšně prakticky během roku zareagovala na danou situaci a již vyexpedovala pro svého jihoafrického partnera první významné dodávky. ■

## ČESKÝ VÝVOZ DÍLŮ PRO AUTOMOBILY VČETNĚ PNEUMATIK TVOŘÍ ZHRUBA 20 PROCENT CELKOVÉHO EXPORTU DO JAR A STÁLE SE ZVYŠUJE

a Kusile, každá z nich má mít po dostavění kapacitu 4800 MW, jsou ve čtyřletém až pětiletém zpoždění. Pouze první blok Medupi (800 MW) má být spuštěn letos. Další bloky mají jít do provozu postupně až do roku 2020. Mimochodem, Medupi má být po dostavění největší elektrárnou na světě s takzvaným suchým chlazením, kterým eliminuje enormní spotřebu vody, jíž je v oblasti této elektrárny nedostatek.

odstávkách 30 procent výrobních jednotek. To je příliš vysoké číslo. Proto v zemi probíhá boom v oblasti obnovitelných zdrojů energie, především solárních a větrných elektráren. Je však diskutabilní, do jaké míry budou schopny nahradit elektrárny na základní zatížení. Stále významnější oblastí se tak stávají IPP – nezávislí výrobci, tedy výrobci stojící mimo Eskom. To je státní elektrárnská společnost, obdoba našeho ČEZ.

že nastavení obchodních vztahů je složitější, například Eskom od svých dodavatelů požaduje určitý stupeň BEE, tedy účast černošských zaměstnanců ve firmě. Společností, která uspěla v jihoafrické energetice, je jednoznačně firma Hutní montáže Ostrava, která získala kontrakt na montáž části kotlů v elektrárně Kusile. Má za sebou práci na prvním bloku, od letošního května pracuje již na druhém bloku s opcí na zbylé čtyři.

### KONTAKT DO JAR

Při vstupu na jihoafrický trh můžete využít služeb zahraniční kancelář CzechTrade v Johannesburgu. E-mail je [johannesburg@czechtrade.cz](mailto:johannesburg@czechtrade.cz). ■

# PODNIKATELSKÁ HVĚZDA VYMYSLILA GEL NA MYTÍ BEZ VODY

V MLADÉ GENERACI JIHOAFRIČANŮ VYRŮSTAJÍ NADĚJNÉ PODNIKATELSKÉ TALENTY. NEDÁVNO PUBLIKOVANÝ SEZNAM VYCHÁZEJÍCÍCH HVĚZD ZAHRNÚJE NAPŘÍKLAD AUTORA APLIKACE PRO UČENÍ MATEMATIKY PŘES MOBILY NEBO VÝROBCE GELU, JÍMŽ SE LZE UMÝT BEZ POUŽITÍ VODY.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Jednu z výhod Jihoafrické republiky oproti ostatním zemím kontinentu je to, že vzhledem k dlouhodobě kultivovanému byznysovému prostředí tu vyrůstá i četná podnikatelská omladina, která je příslibem pro budoucí růst ekonomiky. Časopis Forbes Africa nedávno sestavil žebříček třiceti nejnadějnějších mladých afrických podnikatelů. Hned šest těchto podnikatelských juniorů pochází právě z Jihoafrické republiky.

Je příznačné, že většina vycházejících hvězdiček podniká v oblasti moderních technologií. Pro Afriku je v současnosti typické, že dohání zameškané dekády prostě tím, že přeskočila několik etap a rovnou nohama skočila přímo do éry chytrých mobilů a vysokorychlostního internetu. Podnikatelé v těchto technologiích pak nepotřebují velký vstupní kapitál ani příliš rozvětvenou infrastrukturu.

Teprve pětadvacetiletý jihoafrický podnikatel Doug Hoernle tak například upoutal redakci magazínu Forbes Africa svou apli-



Mladíček Ludwick Marishane vymyslel gel na suché mytí už na střední škole, později založil výrobní firmu Headboy Industries.

kací pro chytré mobilní telefony a internet, jejímž prostřednictvím dal levně a jednoduše už víc

než půl milionu jihoafrickým studentům přístup k výuce střední školy matematiky a fyziky. Po-

máhá tak zároveň řešit problém, kdy některé kvalitnější školy jsou pro mnoho talentovaných dětí nedostupné, školné je až 100 tisíc randů ročně.

Další obdivovaný pětadvacetiletý podnikatel Ludwick Marishane přišel s vynálezem, který potěší všechny notorické lenochy. Gel nazvaný DryBath stačí nanést na pokožku a ten pak „umyje člověka i bez vody“. K nápadu přiměl Marishana jeho kamarád, který byl příliš líný i na to, aby se koupal.

To podnikatel Rupert Bryant se už v pouhých 16 letech podílel na rozjetí projektu Web Africa, který je dnes s ročním obrátem 133 milionů randů jedním z největších internetových providerů na kontinentu. V současnosti rozjíždí další internetový projekt. Jde o službu na krátkodobé pronájmy ubytování.

Vedle dalších jihoafrických podnikatelských dorostenců zahrnuje zajímavý žebříček i talenty z jiných afrických zemí. Nejvíce nadějných byznysmenů je z Keni a Nigérie (z obou zemí pět) a z Ugandy (tři). ■

## V AFRICE VYTVOŘÍ 26 ZEMÍ ZÓNU VOLNÉHO OBCHODU

TEXT: ČTK

Představitelé 26 zemí jižní a východní Afriky v půli června podepsali dohodu o volném obchodu, která má usnadnit pohyb zboží na celé východní polovině kontinentu. Půjde tak o suverénně největší zónu volného obchodu v Africe. Vznikne sloučením tří stávajících hospodářských bloků: Východoafrického společenství (EAC), Společného trhu pro východní a jižní Afriku (COMESA) a Společenství pro rozvoj jižní Afriky (SADC), jehož členem je mimo jiné i Jihoafrická republika.

Dohoda má odstranit obchodní překážky u většiny zboží, které by díky tomu mělo být levnější. Vedle toho má podpořit ekonomiku celé oblasti s více než 600 miliony obyvatel a úhrnnou ekonomickou aktivitou přesahující jeden bilion dolarů.

Dohodu podepsali v egyptském letovisku Šarm aš-Šajch egyptský prezident Abdal Fattáh Sísí, prezident Zimbabwe Robert Mugabe, předseda etiopské vlády Hailemariam Desalegn a viceprezident Sjednocené

tanzanské republiky Mohammed Gharib Bilal. Uzavření dohody v Egyptě je ovšem pouze prvním krokem. Dohodu musí ještě postupně schválit parlament každé z účastnických zemí, aby zóna mohla začít fungovat.

O způsobech, jak podpořit obchod napříč kontinentem, jednájí africké vlády už od skončení koloniální nadvlády. Situaci komplikuje špatný stav silnic, železnic a leteckých přístavů. ■

# OBCHODNÍ DESATERO PRO JIHOAFRICKOU REPUBLIKU



**1. KOMUNIKUJTE ANGLICKY**  
Pro jednání postačí angličtina. Znalost jiných řečí se od obchodníka neočekává. Naopak s jinými světovými jazyky zde neobstojíte. Není nutné ani tlumočení do afrikánštiny.

**2. NEJEZDĚTE KOLEM VÁNOC**  
Plánujte cestu mimo období Vánoc. JAR leží na jižní polokouli, proto jsou vánoční svátky spojeny s obdobím letních dovolených, podobně jako v České republice červenec a srpen.

**3. RESPEKTUJTE PATRIOTISMUS JIHOAFRIČANŮ**  
Mějte na paměti etnické, kulturní a náboženské rozdíly Jižní Afriky. Počítejte s tím při jednání a neukvapujte se v názorech, které vyslovíte. Jedno mají všichni obyvatelé Jihoafrické republiky

společné – jsou pyšní na svou zemi, na to, kde se v rámci Afriky nacházejí ekonomicky, a rádi uslyší, že se vám v Jižní Africe líbí.

**4. NA ÚŘADY VYŠLETE MÍSTNÍHO PARTNERA**  
Zjistěte si, kdo je vlastníkem společnosti, se kterou jednáte. Je rozdíl mezi státní a privátní sférou. Pro státní sféru určitě bude vhodné nalézt místního zástupce.

**5. ZAJDĚTE NA PRACOVNÍ OBĚD**  
Jihoafričané jsou ve společenském i obchodním styku velmi přátelští a otevření. Buďte jako oni a zanechte ustaranou tvář a problémy doma. Projednávat obchodní záležitosti při lehkém obědě je běžné. Taktéž je častá pracovní snídaně. Formální záležitosti pak můžete dokončit v kanceláři. Vhodné je

sako a kalhoty, třeba i rozdílné, kravatu mít při běžném jednání nemusíte.

**6. BUĎTE ZDRAVĚ SEBEVĚDOMÍ**  
Buďte vlídně sebejistí a sebevědomí, zvláště ohledně svého nabízeného produktu. Zkuste dobře prezentovat především sami sebe. Snažte se být vybaveni pravomocemi obchod dojednat. Nadšení protistrany pro výši objemů a široké možnosti obchodu korigujte vždy směrem dolů.

**7. ZVOLTE DOBRÝ POMĚR CENY A VÝKONU**  
České produkty a ani to, kde leží Česká republika, nejsou v Jihoafrické republice v obecném povědomí, což však není na překážku. Nejdůležitější je „value for money“, dobrý poměr ceny a výkonu nabízeného produktu.

**8. OVLÁDEJTE INCOTERMS**  
Zvládněte dobře své obchodní a dodací podmínky. Zvláště důležité je respektovat mezinárodní pravidla Incoterms.

**9. BUĎTE OBEZŘETNÍ**  
Vnímejte, co se okolo vás děje, buďte opatrní na sebe i na svůj majetek. Jižní Afrika má bohužel jednu z nejvyšších kriminalit na světě.

**10. NAPLÁNUJTE ČAS A DOPRAVU**  
Jižní Afrika je větší než Francie, Španělsko a Portugalsko dohromady. V zemi není městská hromadná doprava, jak ji známe z Evropy, a taxíky nejsou vždy bezpečné. Dobře si naplánujte, jak se v zemi budete pohybovat. ■

# ZLATONOSNÉ POBŘEŽÍ TEĎ NESE I ROPU A KAKAO

Z KLASICKÉ BANÁNOVÉ REPUBLIKY SE CHCE GHANA DÍKY ZISKŮM Z TĚŽBY ROPY ZMĚNIT NA REGIONÁLNÍHO ŠAMPIONA.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Když Portugalci v 15. století kolonizovali západní pobřeží Afriky, našli zlato. Začali proto oblasti v Guinejském zálivu říkat Zlatonosné pobřeží. Dnes se tam ležící stát jmenuje Ghana, žlutavé zlato se v něm ale těží pořád. Navíc ale přibylo i to černé. Podobně jako v nedaleké Nigérii i v Ghaně se našla naditá ložiska ropy a zemního plynu. Ghana má šesté největší zásoby mezi africkými zeměmi. Zisky z těžby mají pomoci proměnit Ghanu v nejmodernější stát západní Afriky. Vládě ale – stejně jako v jiných státech spoléhajících na ropu – udělal čaru přes (státní) rozpočet loňský pád světových cen černého zlata.

## ZATÍM TY BANÁNY

Ghana může na první pohled působit jako klasická banánová republika. Dokládá to ostatně i fakt, že ještě loni tvořily plných 40 procent dovozu z této země do České republiky skutečně právě banány, které jsou zároveň hlavní dovozní položkou. I další hlavní komodity na dovozním seznamu – kaučuk a surový hliník – zdánlivě indikují klasickou rozvojovou zemi vyvážející nezpracované suroviny a zemědělské plodiny.

Ve skutečnosti je ale Ghana možná nejslibnější trh západní Afriky. Především je dlouhodobě stabilní a vyhýbají se jí větší ozbrojené konflikty a státní převraty, což je jinak v oblasti Guinejského zálivu spíš výjimkou. Země také bývala v novověku britskou kolonií, což má ty příznivé dopady, že se zde na úřadech i v byznysu dochovalo cosi z britského spořádaného stylu a také se zde obchodník může dohovorit angličtinou.

## NA DAŇOVÉ PRÁZDNINY

Ghaňané nechtějí své solidní přírodní a nerostné zdroje jen krátkozrace plundrovat, ale hodlají k nim při vývozu přihodit i náležitou přidanou hodnotu. Nevyvážet



Tradiční oblek bojovníka při slavnosti v regionu Kumasi zahrnuje díky bohatým nalezištím tolik zlata, že by mu mohla závidět ledaskterá centrální banka.

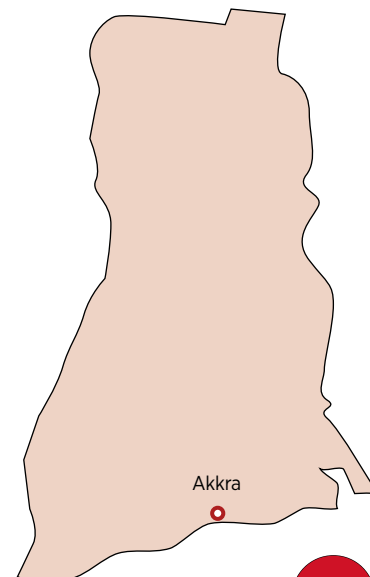
jen kakaové boby a diamanty, ale zpracované kakao a šperky. Usilují proto nyní o vytvoření domácího zpracovatelského průmyslu. Dobře to už využila například česká firma Knights, která zprovoznila nové výrobní linky v továrně na výrobu bot ve městě Kumasi, kterou v 60. letech postavili také Čechoslováci.

Ghana v současnosti láká zahraniční investory do svých volných zón, a to na vábníčku až desetiletých daňových prázdnin. Příležitostí bude v nejbližší době výstavba elektráren,

protože akutní nedostatek elektřiny pro rostoucí průmysl a populaci je už nyní největším problémem země. Šanci by také mohly být dodávky zbraní a výzbroje pro ghaňské ozbrojené složky. Ghaňští vojáci jsou častými účastníky mírových misí v Africe a Ghana se výrazně angažuje ve zklidnění poměrů v celé oblasti Guinejského zálivu.

## TI CO UMĚJÍ FOTBAL

Všechny plány ale závisejí na tom, nakolik bude Zlatonosné



Počet obyvatel:	26 milionů
Rozloha:	239 tisíc km <sup>2</sup>
Hlavní město:	Akkra
Měna:	Ghana cedi (1 GHS je asi 6 Kč)
Růst HDP (2014):	4,5%
Podrobné informace:	<a href="http://www.businessinfo.cz/ghana">www.businessinfo.cz/ghana</a>

pobřeží při penězích. A protože letos tamější ekonomiku potrefil propad ropných příjmů, přiklepl Mezinárodní měnový fond Ghaně v květnu úvěr se slušnou sumičkou 920 milionů dolarů, která má zavlažit rozvoj ghaňské infrastruktury.

Ghana prostě má s čím pracovat. Při pohledu z české kotliny je bohužel tahle africká země zatím poněkud přehlížena. Typický Čech si při troše vůle možná vzpomene, že „to jsou ti, co nás v roce 2006 porazili 2:0 na mistrovství světa ve fotbale“, nebo že „to je ten kout Afriky, odkud chodí podvodné e-maily“. Obchodně je ale pro český byznys Ghana ještě společně s Nigérii určitě nejlepší adresou západoafrického regionu. I proto v hlavním městě Akkře aktivně funguje český zastupitelský úřad, do jehož působnosti patří i okolní země. Český vývoz do Ghany jen v loňské sezoně meziročně povyskočil skoro o deset procent na 345 milionů korun, když nejvíce české firmy do země dovážely stroje, osobní auta, traktory a papír či lepenku.

Ve druhém plánu se dá nakonec troufale spekulovat i o tom, že pokud by se českým firmám podařilo uchytit v Ghaně, mohly by ji v budoucnu využít i pro případný obchod se sousedními, zatím méně stabilními zeměmi, jako jsou Pobřeží slonoviny, Benin nebo Togo. ■

# NEJSTABILNĚJŠÍ ZEMĚ ZÁPADNÍ AFRIKY

VÝSTAVBA ELEKTRÁREN, DODÁVKY PIVA A POTRAVIN, PRODEJ AUT I NÁHRADNÍCH DÍLŮ. TO JSOU JEN NĚKTERÉ Z PŘÍLEŽITOSTÍ PRO ČESKÉ DODAVATELE NA GHANSKÉM TRHU, ŘÍKÁ MARTIN ČECH, VELVYSLANECKÝ RADA PRO OBCHOD A POLITIKU NA ČESKÉM VELVYSLANECTVÍ V AKKŘE.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: MZY, PROFIMEDIA

**Ghana už není pro české firmy neznámým trhem. Které tam byly v poslední době úspěšné?**

Dlouhodobě je zde úspěšná firma Knights, která dováží do Ghany zemědělskou techniku a také investovala do obuvnické továrny ve městě Kumasi. Tato továrna vznikla v padesátých letech s podporou tehdejšího Československa a nyní se česká firma podílela na její revitalizaci. Dalším příkladem úspěšné spolupráce je brněnská Hutira, která v Ghaně postavila jednu menší elektrárnu a další významné projekty nyní plánuje. Úspěšným investorem je také firma Yopoo, která v Ghaně zahájila produkci balené vody.

**Jsou nějaké neobvyklé právní předpisy nebo obchodní pravidla, které se na trhu v Ghaně výrazně liší oproti evropským zvyklostem?**

Ghana stanoví minimální výši investice, která je 500 tisíc, eventuálně 200 tisíc eur při založení společnosti bez ghanského partnera nebo společně s ním. Další předpisy stanoví povinnost zaměstnávat počet ghanských občanů úměrný velikosti společnosti. Ghanská obchodní kultura byla ovlivněna britskou. Výrazně se neliší předpisy, ale někdy spíš způsob jejich aplikace.

**Vnímáte v Ghaně nějaké významné obchodní překážky, jako jsou cla, korupce nebo byrokracie?**

Překážkami je všechno, co zmiňujete, a navíc ještě nedůvěra, která je svázaná s dřívějšími internetovými podvody, s nimiž je



Ghana je velký vývozcem kakaových bobů, plánuje je však i zpracovávat na potravinářské výrobky s vyšší přidanou hodnotou.



Při založení společnosti musíte zaměstnat i určitý počet Ghaňanů, říká Martin Čech.

Ghana spojována. Zároveň všechny překážky ale znamenají také bariéry pro vstup konkurentů, což se stává výhodou pro ty, kdo na místní trh úspěšně proniknou. Na počátku je

nutné vložit energii do poznání místních podmínek a potom je z toho možné dlouho těžit. Líbí se mi citát místního podnikatele, podle kterého mnoho lidí vydělává v Ghaně peníze tak, že dělá arbitráž mezi předpokládaným a reálným rizikem. K tomu je ale zapotřebí znát realitu.

**Když mluvíme o rizicích, jak si země stojí z hlediska bezpečnosti?**

Ghana je obecně považována za nejstabilnější zemi západní Afriky. Má za sebou několik svobodných voleb i střídání politické garnitury. Ve srovnání s jinými zeměmi je zde i nižší kriminalita, takže je možné se zde svobodně pohybovat, samozřejmě s dodržением určitých pravidel. Pro mnohé proto Ghana představuje vstupní bránu do celého regionu.

**Která odvětví jsou podle vás hlavní příležitosti pro české vývozce?**

Příležitosti je možné hledat například v energetice. Spotřeba elektřiny v Ghaně vytrvale roste a poptávka je především po různých typech malých elektráren nebo agregátech pro využití solární energie. Osobní doprava je v Ghaně téměř výhradně silniční a také zde je možné sledovat trvalý růst poptávky po všech produktech, které s tím souvisejí: nová i opotřebovaná vozidla, náhradní díly, příslušenství.

**Co spotřební zboží pro běžné obyvatele?**

Ghanská střední třída zatím není příliš velká. V porovnání s ostatními africkými zeměmi je ale relativně významná. Příležitostí tedy mohou být i produkty považované z hlediska Ghany za luxusní zboží. Například jde o destiláty, pivo, další druhy trvanlivých potravin. Více než velikost tohoto segmentu je ale důležitá spíš perspektiva budoucího růstu a příležitost uchytit se v jedné africké zemi, což může – například při spolupráci s mezinárodními řetězci – otevřít cestu i do dalších států. ■

**BRNĚNSKÁ HUTIRA V GHANĚ POSTAVILA MENŠÍ ELEKTRÁRNU A DALŠÍ PROJEKTY PLÁNUJE. ÚSPĚŠNÝM INVESTOREM JE TAKÉ FIRMA YOPOO, KTERÁ V GHANĚ ZAHÁJILA PRODUKCI BALENÉ VODY**



# ČEŠI VZKŘÍSILI TOVÁRNU NA BOTY

V GHANSKÉM KUMASI POMÁHAJÍ ČEŠI ZNOVU ROZJET TOVÁRNU NA BOTY, KTEROU KDYSI POSTAVILY ČESKOSLOVENSKÉ PODNIKY. MÁ VYRÁBĚT AŽ TISÍC PÁRŮ BOT DENNĚ. V DUCHU BAŤOVSKÉHO PŘÍSTUPU TU ROSTE I KOMPLETNÍ ZÁZEMÍ VČETNĚ ZDRAVOTNÍHO STŘEDISKA NEBO BUNGALOVŮ PRO DĚLNÍKY.

TEXT: DAVID VAGADAY / FOTO: DIHOC FOOTWEAR DIVISION

Školáci v Ghaně dostanou zdarma kromě uniforem také boty. Sto tisíc sandálů pro děti dodá ghanská továrna s českými kořeny. Závod v minulém století vybudovali Čechoslováci a před dvěma lety obnovily jeho provoz opět tuzemské firmy. Díky očekávanému nárůstu výroby si navíc podnik, jediný svého druhu v celé západní Africe, pořizuje další obuvnické stroje ze Zlína.

„Technici zlínské společnosti Svit Machinery loni v prosinci nainstalovali a zprovoznili ve firmě novou linku na výrobu dětských a pánských sandálů,“ upřesnil Jan Rytíř, projektový manažer středočeské společnosti Knights, která stojí za rozjezdem továrny Dihoc Footwear Division. Během července pak experti ze Zlína spustí další stroje, a sice na výrobu bot vulkanizovanou technologií.

Nová česká linka rozšíří možnosti továrny a omezí její závislost na dovozech materiálů ze zahraničí. Takříkajíc od píky, tedy od namíchání směsi přes vytažení gumových pásů a jejich vysekání, dokáže vyrobit základ gumové podešve, který navulkanizuje (napeče) na svršek.

„Jedná se o nejlepší možnou technologii pro vojenské a pracovní boty. Navíc nabízí podstatně menší prostor pro technologickou chybu než například u lepené obuvi,“ vysvětlil Rytíř.



Podnik slavnostně otevřeli i zástupci české diplomacie a ghanské armády.

Pořizovací cena letos dodané linky je obchodním tajemstvím, pohybuje se však v řádech milionů dolarů. Kapacita závodu po její instalaci stoupne ze 750 párů na tisícovku denně. Podnik zároveň musí nabírat nové dělníky. Počet zaměstnanců postupně zvýší z loňských 63 až na dvě stovky.

Továrna Dihoc Footwear, která leží v druhém největším městě Ghany Kumasi, navíc plánuje nejen dodávky státním školám, ale i soukromým vzdělávacím ústavům.

Kromě toho obouvá armádu a další bezpečnostní složky, prodává na volném trhu a počítá také s exportem do okolních zemí.

## JEDINÁ TOVÁRNA NA BOTY V ZÁPADNÍ AFRICE

Česká stopa v Kumasi je skutečně zásadní. Továrnu v šedesátých letech minulého století postavily firmy z tehdejšího Československa. Podnik ale skomíral a v 90. letech zavřel své brány. V roce 2010 pak zchátralý závod zprivatizovala právě společnost Dihoc Footwear

Division, v níž má Knights Ghana, sesterská firma české Knights, 60procentní podíl a zbytek drží armádní holding Dihoc.

Obchodně-poradenská firma Knights ze středočeských Dolních Břežan měla na vzkříšení závodu klíčový podíl. Podle Rytíře vypracovala kompletní projekt obnovy, byznys plán a podílela se i na zajištění financování. „K řešení jsme přizvali dvě české firmy – Svit Machinery, která vyrábí technologii pro výrobu bot, a společnost Prabos jako technologického garanta,“ vysvětlil Rytíř.

Díky Čechům tak na sklonku roku 2012 spustil výrobu podnik, který nemá v regionu obdoby. „V Ghaně ani jinde v západní Africe žádná jiná továrna na boty neexistuje. Fungují tam pouze malé tradiční dílny vyrábějící za použití primitivního vybavení obuv po jednotlivých párech, maximálně ve velmi malých sériích,“ uvedl Rytíř.

## ARMÁDA MÁ ZÁKAZ KUPOVAT BOTY V ZAHRANIČÍ

Investice do rozjetí výroby se pohybovala v řádech milionů eur, přesná čísla nicméně firma opět s odkazem na obchodní tajemství nezveřejnila. Podle Rytíře je nyní Dihoc Footwear v černých číslech, a to i díky podpoře od ghanské vlády. „Například zakázala všem státním vojenským a bezpečnostním složkám nákup bot ze zahraničí a letos poskytla na další rozvoj továrny v Kumasi bezúročnou půjčku,“ vysvětlil manažer.

Podnik podpořil také ghanský prezident John Dramani Maha-

**TOVÁRNA OBOUVÁ ARMÁDU A DALŠÍ BEZPEČNOSTNÍ SLOŽKY, PRODÁVÁ NA VOLNÉM TRHU A POČÍTÁ TAKÉ S EXPORTEM DO OKOLNÍCH ZEMÍ**







**Továrna vyrábí sandály, kožené pánské mokasíny i kotníkové pracovní boty.**



## TECHNICI ZLÍNSKÉ SPOLEČNOSTI SVIT MACHINERY LONI V PROSINCI NAINSTALOVALI A ZPROVOZNILI VE FIRMĚ NOVOU LINKU NA VÝROBU DĚTSKÝCH A PÁNSKÝCH SANDÁLŮ

ma, který si přijel obuvnické linky v Kumasi prohlédnout loni v květnu. Během této návštěvy zároveň oznámil záměr vlády poskytnout dětem ve školách vedle uniforem také sandály.

Společnost Knights z Dolních Břežan vznikla v roce 1997, zabývá se hlavně realizací investičních projektů v subsaharské Africe a zprostředkováním obchodních kontaktů mezi střední Evropou a Afrikou. Zakladatelem a šéfkem firmy je rodilý Ghaňan Karl Laryea, který v Česku vystudoval ČVUT a dlouhodobě zde působí. Ghanskému podniku Dihoc Footwear středočeská společnost poskytuje poradenský servis a dodává mu technologie i služby.

### PODNIK MÁ I VLASTNÍ KAUKČUKOVOU PLANTÁŽ A KOŽELUŽNU

Továrna v Ghaně kromě sandálů produkuje i kožené pánské mokasíny nebo kotníkové pracovní boty. Nesoutěží však s výrobci módní obuvi z Indie nebo Číny. Zaměřuje se spíše na vysoce praktické boty s konzervativním střihem.

Podle Rytíře závod navazuje na baťovské tradice. „Již v 60. letech, kdy továrna v Kumasi vznikala, zde české podniky, PZO Kovo a další, uplatnily lety ověřené způsoby obuvnické výroby, které zaváděl na počátku 20. století právě Baťa a které následně exportoval do svých výrobních filiálek po celém světě,“ upřesnil projektový manažer.

Jedná se především o model pásové výroby, sociální a občanskou vybavenost, tedy zdravotní středisko, bungalovy pro zaměstnance, ale i důraz na soběstačnost – vlastní úpravna vody, kaučuková plantáž, gumárenská linka a koželužna. Tato pravidla jsou základními principy při postupné obnově továrny.

O tom nakonec svědčí i další plány managementu holdingu Dihoc. Ředitel závodu Eric Acheampong nedávno oznámil, že holding hodlá založit vlastní dobytčí farmu. Z chovných zvířat bude získávat kůži pro výrobu bot, kterou továrna zatím dováží ze zahraničí.

„Úspěšný projekt obnovy továrny a model jejího fungování je pozitivně vnímán i v dalších zemích

Afriky. Těší nás, že o jeho zavedení se začínají zajímat i další státy,“ doplnil Rytíř. Současně zdůraznil, že by to opět mohlo vést k oboustranně výhodné spolupráci, založené na podpoře lokální výroby a zaměstnanosti v Africe, a zároveň k získání zakázek a podpoře exportu pro české firmy. ■

### EVROPANÉ SE V GHANĚ SPOJILI

Signálem, že Evropa věří Ghaně jako ostrůvku stability v jinak bouřlivém regionu západní Afriky, je mimo jiné vznik Evropské obchodní organizace v Ghaně (EBO), která slavnostně zahájila činnost letos v květnu. Má za cíl víc rozprodit obchod Ghany s Evropskou unií. Organizace vznikla propojením několika národních obchodních komor v Ghaně – německé, nizozemské, dánské, francouzské a britské. Jedná se o první podobný projekt v subsaharské Africe. Podle české ambasády v Akkře ovšem může být tato organizace užitečným zdrojem informací i pro české byznysmeny. Již nyní nabízí spoustu služeb a informací (v anglickém jazyce) na webové adrese [www.eurboghana.eu](http://www.eurboghana.eu). ■

## KEŇA

## KVĚTINY ZE ZEMĚ SAFARI

V KENI JSOU PŘÍLEŽITOSTÍ TŘEBA DODÁVKY VÝZBROJE PRO TAMĚJŠÍ OZBROJENÉ SLOŽKY, KTERÉ BOJUJÍ S TERORISTICKOU ORGANIZACÍ AŠ-ŠABÁB, NEBO VÝSTAVBA GEOTERMÁLNÍCH ELEKTRÁREN. IMPORTU Z VÝCHODOAFRICKÉ ZEMĚ JEDNOZNAČNĚ KRALUJÍ KVĚTINY.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Je to v určitém smyslu typický stát současné subsaharské Afriky. Co se týče čistě statistických ukazatelů, zaznamenává Keňa rychlý hospodářský růst. Zároveň se ale stále tři čtvrtiny populace živí zemědělstvím a ve městech je vysoká nezaměstnanost i kriminalita, kterou zvyšují i uprchlíci ze sousedního rozvráceného Somálska. Většina Keňanů kupuje levné spotřební zboží importované z Číny. Roste ale bohatá vrstva horních deseti tisíc, která ráda nakupuje evropské zboží, jež je považováno za luxusní. Bonusem pro Keňu jsou velké zisky z turistického ruchu. Jde asi o nejklasičtější africkou destinaci pro

milovníky safari nebo výstupů na spektakulární hory, jako je nejvyšší, pětitisícový vrchol Mount Kenya.

Český vývoz do nadějně východoafrické ekonomiky jen za loňskou sezonu vzrostl meziročně o pětinu, když dosáhl už bezmála 580 milionů korun. Do Keni putovaly hlavně české stroje, papír a elektronika. Skokový růst loni zaznamenal export tiskáren a kopírek. V budoucnosti se jako šance jeví například dodávky pro stavbu elektráren. Zatím většinu energie pro Keňu vyrábějí hlavně hydroelektrárny, v budoucnu má ale růst podíl geotermálních zařízení. Současný celkový instalovaný

výkon 2500 MW plánuje vláda do roku 2030 zvýšit pětinásobně.

V současnosti také probíhá projekt na zlepšení sítě železnic, silnic, letišť a přístavů. Z úvěru od Světové banky jde na tyto účely ročně až 800 milionů dolarů. Pro české zbrojní firmy je potenciál ve vyzbrojení keňské armády a policie. Ty se potýkají s radikální teroristickou organizací aš-Šabáb, která proniká na keňské území ze Somálska a stála mimo jiné za nedávným masakrem 147 studentů na univerzitě v keňské Garisse.

Zvolna roste dovoz zboží z Keni do České republiky. Naprosto v něm ovšem dominuje poněkud

překvapivá položka – květiny. Ročně jich Keňa do Česka prodá za více než 45 milionů korun. Květiny tak tvoří 40 procent veškerého importu. Mezi další do Česka dovážené komodity spadá ještě káva, ovocné šťávy a tabák. ■



Počet obyvatel:	43 milionů
Rozloha:	582 tisíc km <sup>2</sup>
Hlavní město:	Nairobi
Měna:	šilink (1 KNS je asi 0,25 Kč)
Růst HDP (2014):	5,3 %
Podrobné informace:	<a href="http://www.businessinfo.cz/kenya">www.businessinfo.cz/kenya</a>

## MAURICIUS

## MINIATURA S VYSOKOU CENOU

TRPASLIČÍ STÁTEČEK U VÝCHODNÍHO POBŘEŽÍ AFRIKY JE Z HLEDISKA OBCHODU PŘEKVAPIVĚ ATRAKTIVNÍ. ČESKO MÁ S MAURICIEM VĚTŠÍ OBCHODNÍ VÝMĚNU NEŽ NAPŘÍKLAD S DEVĚTSETKRÁT VĚTŠÍM SÚDÁNEM.

TEXT: TOMÁŠ STINGL

Ostrovní ministáteček Mauricius má plochu jen zhruba jako polovina Zlínského kraje. Přesto je jeho obchodní hodnota vysoká. Jako by osud země následoval jinou miniaturu, která jméno Mauricius proslavila. V polovině devatenáctého století byla totiž na ostrově na popud tehdejšího guvernéra vydána limitovaná edice poštovních známek, které jsou dnes pod označením modrý nebo červený mauricius známy coby nejdražší známky planety.

Také samotný ostrov má i přes malou rozlohu velký hospodářský význam. Pomáhá tomu strategická

poloha v Indickém oceánu mezi Afrikou a Asií. Hlavní přednost země, která nemá příliš přírodních zdrojů, ale spočívá zejména v její stabilitě a dobrém řízení. Jako by ostrovní izolace pomohla tomu, že se ho téměř nedotkla nedávná dvojitá globální recese. Ekonomika roste klidně a stabilně tempem kolem tří procent ročně. Země má jednu z nejnižších daní na světě a vláda je spořádaná. Pojetí byznysu si podrželo seriózní anglický styl ještě z dob, kdy byl ostrov britskou kolonií. To vše není v africkém regionu úplnou samozřejmostí, takže Mauricius je také miláčkem

investorů. Vizitkou země je vyspělý turistický průmysl, který ročně přiláká přes milion návštěvníků, čím se vlastně sezonně zdvojnásobuje populace ostrova.

I mezi českými turisty roste jeho popularita, loni na Mauricius doputovalo sedm tisíc Čechů, což je meziroční nárůst o čtvrtinu. Zato český export do země bohužel zatím zaostává za importem z ostrova, odkud se dovážejí zejména různé druhy oděvů, především obleky, saka, kalhoty, dámské kostýmy nebo pletené oblečení. Tradičně se dováží také cukr z mauricijských plantáží. České firmy vyvážely loni

na ostrov hlavně kotle či elektroniku. Celkově je ale vzájemný obchod z českého pohledu v deficitu, z loňského objemu 36,5 milionu dolarů připadají více než dvě třetiny na mauricijský vývoz. ■



Počet obyvatel:	1,3 milionu
Rozloha:	2 tisíce km <sup>2</sup>
Hlavní město:	Port Louis
Měna:	rupie (1 MUR je asi 0,70 Kč)
Růst HDP (2014):	3,5 %
Podrobné informace:	<a href="http://www.businessinfo.cz/mauricius">www.businessinfo.cz/mauricius</a>



Ve velkém se pěstují květiny na export do Evropy v podniku Oserian v keňském městě Naivasha.



Mosambický prezident Nyusi studoval v Brně i v anglickém Manchesteru, býval ministrem obrany a devět let také řídil fotbalový klub v mosambickém městě Nampula.

## MOSAMBIK

# AFRICKÝ PREZIDENT S DIPLOMEM Z BRNA

DLOUHO BYL MOSAMBIK NEJCHUDŠÍ ZEMÍ SVĚTA. V POSLEDNÍCH LETECH ALE EKONOMIKA OŽILA DÍKY ZISKŮM Z TĚŽBY UHLÍ A PLYNU. ROSTE I OBCHOD S ČESKEM, KDE KDYSI STUDOVAL I NOVÝ MOSAMBIKÝ PREZIDENT FILIPE NYUSI.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Bývalou portugalskou kolonií Mosambik zmítala v druhé polovině dvacátého století vleklá občanská válka. Ta zdecimovala i hospodářství země, takže Mosambik byl až donedávna jedním z horkých kandidátů na nelichotivý titul nejchudší stát světa. Válka ale v devadesátých letech skončila a po přelomu tisíciletí Mosambik nasadil k nebývalému ekonomickému růstu. V posledních letech je růst HDP pravidelně kolem osmi procent ročně. Ekonomiku pohání hlavně prodej nerostných surovin – především uhlí z povrchové těžby na pánvi Tete a zemního plynu, který by se měl od roku 2018 zpracovávat v jednom z největších komplexů na zkapalňování plynu na světě.

I obchod České republiky s Mosambikem se v současnosti zvyšuje prakticky z nuly do vysokých obrátek. Loni byl jeho celkový obrát už 20 milionů dolarů. Český vývoz zahrnuje především stroje, textilie, drogistické zboží a zbraně. Naprostou většinu (82 procent) dovozu z Mosambiku představuje surový hliník.

## TĚŽEBNÍ STROJE I ZBRANĚ

Právě s Mosambikem pojí Česko určitá pouta, která s jinými jihoafrickými zeměmi nejsou. Nový prezident Filipe Nyusi, který loni vyhrál volby, vystudoval Vojenskou akademii v Brně. V roce 2013 také ještě coby mosambický ministr obrany navštívil Brno znovu a podíval se do tamější Univerzity obrany. Právě o vzdělávání vojáků a také dodávky českých vojenských technologií projevila mosambická vláda vážný zájem i při návštěvě českého ministra zahraničních věcí Lubomíra Zaorálka v Africe koncem letošního května. „Zájem Mosambičanů o spolupráci je tady skutečně velmi cítit. Například ministr obrany přislíbil, že v brzké době navštíví Prahu,“ uvedl Lubomír Zaorálek. Mosambik by se tak mohl stát jednou ze zemí, která napomůže současné renesanci českého zbrojního průmyslu.

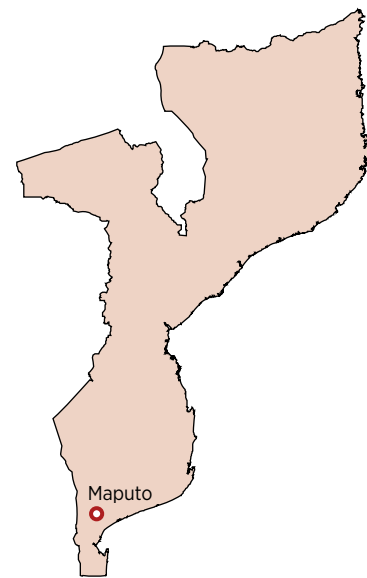
Dalším odvětvím, které může v Mosambiku najít ideálního odběratele, je strojírenský průmysl, a to především s dodávkami těžařských

technologií. Mosambické povrchové doly založené na jednoduché ruční dřině dělníků má postupně vystřídat hlubinná těžba, která potřebuje sofistikovanější stroje.

## ZEMI POTRÁPILI POVSTALCI A POVODNĚ

Česko může při obchodech připomenout spolupráci před rokem 1989, kdy socialistické Československo pomáhalo rozvojové zemi. Kvůli válce a v souvislosti se změnou režimu ale spolupráce povadla. „My jsme Mosambik před více než dvaceti lety vlastně opustili a já si dnes dovoluji říci, že to byla trochu chyba, protože jsme zde měli hodně kontaktů. Teď je vidět, že to je země, o kterou je skutečně velký zájem, i díky jejímu nerostnému bohatství,“ uvedl při návštěvě Mosambiku ministr Zaorálek.

Otázkou nicméně v Mosambiku stále zůstává bezpečnost. V období před loňskými volbami docházelo ke střetům vládních jednotek s povstaleckými jednotkami Renamo. Letos zase zemi převálcovaly



rozsáhlé povodně. České republika poskytla Mosambiku a také sousednímu státu Malawi na likvidaci následků této živelní katastrofy charitativní pomoc v objemu tří milionů korun. V zemi také zůstává i přes hospodářský růst posledních let většina obyvatel na hranici chudoby. ■



<b>Počet obyvatel:</b>	26,5 milionu
<b>Rozloha:</b>	802 tisíc km <sup>2</sup>
<b>Hlavní město:</b>	Maputo
<b>Měna:</b>	nový metical (1 MZN je asi 0,7 Kč)
<b>Růst HDP (2014):</b>	8,3 %
<b>Podrobné informace:</b>	www.businessinfo.cz/mosambik



# UŽ TROCHU JINÁ AFRIKA

PO KENI, MOSAMBIKU A MAURICIU CESTOVALA NA KONCI KVĚTNA MISE VEDENÁ MINISTREM ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ LUBOMÍREM ZAORÁLKEM. DOPROVODILI HO ČEŠTÍ BYZNYSMENI. SETKALI SE S DALEKO PŘÍVĚTIVĚJŠÍ TVÁŘÍ MODERNÍ AFRIKY, NEŽ JAKOU VYKRESLUJÍ PŘETRŮVAJÍCÍ PŘEDSUDKY VŮČI TOMUTO KONTINENTU.

TEXT: LADISLAV ŠKEŘÍK, MZY ČR / FOTO: PROFIMEDIA

Na konci května navštívil ministr zahraničních věcí České republiky Lubomír Zaorálek tři země subsaharské Afriky – Keňu, Mosambik a Mauricius. Nedílnou součástí mise byla i delegace českých podnikatelů a představitelů několika státních firem, neboť výběr uvedených zemí vycházel nejen z politických úvah, ale i z podnětů podnikatelské sféry.

Afrika přivítala českou delegaci velmi přívětivě s náměty nejen na

ekonomickou spolupráci. Kontinent udělal ohromný krok vpřed, když se začal spoléhat sám na sebe, což se projevilo výraznou změnou postojů nejen politiků, ale i obchodníků. Již se neptali, co česká mise přivezla a co jim zadarmo Česko pošle. V Africe čekaly sebevědomé a na mezinárodním trhu etablované firmy. Předsudkům vůči tomuto kontinentu, který lidé mívají tendenci někdy vnímat zjednodušeně v souvislosti

s nemocemi, jako je ebola, s násilím či korupcí, se věnoval ministr Zaorálek ve svém článku v týdeníku Euro ihned po návratu z cesty.

## OBCHOD SE SUBSAHARSKOU AFRIKOU VZROSTL DESETINÁSOBNĚ

Rostoucí zájem českých firem kopíruje nejen silný ekonomický růst těchto zemí, mnohdy udávaný v dvojciferných číslech, ale i zlepšující se ekonomickou situaci

v Evropě, potažmo v České republice. Naši výrobci se poohlížejí po exportu prakticky po celém světě a subsaharský kontinent pozorně sledují. Na druhé straně ekonomická situace v Evropě v posledních letech posílila objektivní potřebu diverzifikovat český export a znovu nasměrovat odpovídající míru pozornosti ekonomické diplomacie České republiky na vzdálenější teritoria a oblast mimo euroatlantický prostor. Jakkoli



**Mauricius má solidní zpracovatelský průmysl, k němuž patří i čajové manufaktury.**

zatím podíl Afriky v celkové struktuře zahraničního obchodu České republiky nepřesahuje pouhou pětinu procenta, zájem české podnikatelské veřejnosti o trhy subsaharské Afriky sílí a obrat vzájemného obchodu vykazuje rostoucí tendenci. Jestliže v roce 1999 činil sotva 5,8 miliardy korun (z toho vývoz byl 2,2 miliardy), v loňském roce již dosáhl 61,2 miliardy korun (z toho byl vývoz byl 42,8 miliardy). Zmíněný desetinásobný

nárůst s sebou přineslo především několik posledních let.

Keňa je ekonomicky nejrozvinutější zemí východní Afriky a hnacím motorem Východoafrického společenství. Naše diplomacie z velvyslanectví v Nairobi obsluhuje i další zajímavé trhy, jako je například Tanzanie, kde se podobná obchodní mise uskutečnila v loňském roce. Mosambik je v současnosti jedním z hospodářsky nejrychleji rostoucích států světa. Máme zde i další výhodu – mosambický prezident hovoří česky, protože v Česku vystudoval. Mauricius je stabilní zemí s vysokým tempem ekonomického růstu. I přes svoji malou rozlohu patří k významnějším obchodním partnerům České republiky v subsaharské Africe. Pro české firmy se může stát odrazovým můstkem k pronikání na další trhy nejen v rámci regionu jižní

s podnikateli přesvědčily o jejich profesionalitě a upřímném zájmu aktivně rozšiřovat spolupráci s českými partnery.

### **MOSAMBİK POZVAL ČECHY NA ARMÁDNÍ VELETRH**

Z ekonomického pohledu se jednalo o úspěšnou cestu. Česká delegace navázala kontakty v oblastech dodávek letištního zařízení, výcviku pilotů, pozemního personálu a řízení letecké dopravy, dodávek vojenské techniky, ohnivzdorných a bezpečnostních dveří do průmyslových podniků, malých investičních celků, jako jsou pivovary, lihovary a elektárny, dále finančních služeb, budování infrastruktury a inženýrských sítí, dodávek důlní a těžební techniky, výstavby produktovodů, turistického ruchu a obchodu s uměním.

specialistů z oboru řízení letového provozu a odbavování cestujících. Ke zlepšení spolupráce v oblasti letecké dopravy jistě přispěje i dohoda o spolupráci mezi Českem a Mauriciem, která by měla být uzavřena v příštích měsících a umožnit lepší dostupnost jak pro současné sedm tisíc českých turistů, tak i pro turisty z Mauricia.

Výsledky obchodní mise bude ministerstvo zahraničí ve spolupráci s účastnickými firmami sledovat. Po jejich vyhodnocení budou stanoveny další cíle a milníky vzájemné spolupráce se zeměmi subsaharské Afriky. Ministerstvo je připraveno podpořit podnikatele i v dalších zemích regionu.

V návaznosti na tuto cestu probíhají i další jednání s cílem zapojit účastnické firmy do projektů mezinárodní rozvojové spolupráce. Zapojení soukromých

## **JESTLIŽE V ROCE 1999 ČINIL ČESKÝ OBCHOD SE SUBSAHARSKOU AFRIKOU SOTVA 5,8 MILIARDY KORUN, V LOŇSKÉM ROCE JIŽ DOSÁHL 61,2 MILIARDY KORUN**



a východní Afriky, ale i na trhy Asie. Květnová podnikatelská mise, kterou připravila Hospodářská komora, byla složena z představitelů zastupujících 16 soukromých a státních firem se zaměřením na strojírenství, letecký sektor, obranný průmysl a turistický ruch. Firemní sektor na místě podpořili i zástupci České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnost. Misi doprovodili také náměstek ministra průmyslu a obchodu Eduard Muřický a náměstek ministra obrany Tomáš Kuchta.

Naše zastupitelské úřady připravily ve spolupráci s místními obchodními komorami v těchto zemích podnikatelská fóra, kterých se zúčastnilo téměř šedesát místních firem. S cílem podpořit hospodářské vztahy se všech akcí aktivně zúčastnil ministr Zaořálek, přičemž v Keni a na Mauriciu vystoupil společně s ministry zahraničí a v Mosambiku s ministrem průmyslu a obchodu. Diskuse

V Mosambiku vyjádřil ministr průmyslu a obchodu Ernesto Tonela zájem o technologie a investiční celky v oblasti zpracovatelského a potravinářského průmyslu. Tonela v této souvislosti pozval české firmy k účasti na každoročním mezinárodním veletrhu zemědělských a potravinářských výrobků, technologií a strojů FACIM, který se v Maputu letos koná od 31. srpna do 6. září. Veletrh přesahuje svým významem hranice Mosambiku a je kontaktním místem všech členských zemí jihu Afriky sdružených v ekonomické organizaci SADC. Otevřela se i možnost spolupráce v průzkumu nálezů a těžbě surovin i energetice (výroba i rozvod elektrické energie).

### **MAURICIUS POPTÁVÁ VÝCVIK PRO LETECKOU DOPRAVU**

Na Mauriciu byly kromě jiného projednány konkrétní možnosti spolupráce v oblasti výcviku

firem do rozvojové pomoci by mělo snížit podnikatelská rizika, zajistit udržitelnost rozvojových projektů a zvýšit objem poskytované rozvojové pomoci i ze soukromých zdrojů, jak je to obvyklé ve vyspělých zemích světa.

V tomto kontextu je nutné připomenout, že ministerstvo zahraničí již v posledních dvou letech uspořádalo řadu akcí zaměřených na zviditelnění příležitostí v africkém regionu. Namátkou lze uvést konferenci East-West Business Forum: Africa ve spolupráci s Mezinárodní obchodní komorou v roce 2013, podnikatelský seminář u příležitosti návštěvy ministra zahraničí Súdánu v roce 2014 nebo Česko-guinejské podnikatelské fórum letos v dubnu. Koncem června proběhl v návaznosti na poradu ekonomických diplomatů v Praze seminář pro zájemce z řad českých firem na téma obchodování v Africe s vystoupením zahraničních hostů z regionu. ■

# OBCHOD S MAROKEM VZROSTL ZA JEDNU DEKÁDU ŠESTINÁSOBNĚ

MAROKO PATŘÍ K NEJSTABILNĚJŠÍM STÁTŮM SEVERNÍ AFRIKY A TAKÉ K NEJVĚTŠÍM OBCHODNÍM PARTNERŮM ČESKÉ REPUBLIKY V TOMTO REGIONU. MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU JAN MLÁDEK TAM MINULÝ MĚSÍC ZAVÍTAL S PODNIKATELSKOU MISÍ. V KOMENTÁŘI SHRNUJE SVÉ DOJMY Z CESTY.

TEXT: JAN MLÁDEK, MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU ČR / FOTO: CZECHTRADE, PROFIMEDIA

Jsem velmi rád, že jsem mohl při své nedávné pracovní cestě navštívit Maroko. Je to země tisíce kontrastů a příležitostí, která na mne udělala velmi pozitivní dojem. Je to země, v níž se snoubí rozmanitost krajiny, výjimečnost kuchyně, dechberoucí příroda stejně jako bohaté kulturní a historické dědictví. Měl jsem možnost navštívit staré mediny s jejich autentickými uličkami i moderní města. V obou se velmi daří obchodu, a to jak tradičnímu, řemeslnému, tak i mezinárodnímu a finančnímu.

Návštěva Marockého království a tří měst Marrákeše, Rabatu a Casablanky včetně uskutečněných



setkání s resortními partnery, členy vlády, zástupci regionů a podnikateli mne utvrdila v názoru na Maroko jakožto zemi, která je hrdá na svou historii a zároveň má vizi dalšího rozvoje. Zemi s výjimečnou pozicí. V současnosti patří Maroko v rámci zemí severní Afriky k nejzajímavějším a nejstabilnějším českým obchodním partnerům. Je významným prvkem stability a aktivním hráčem na africkém kontinentu, křižovatkou mezi Evropou a Afrikou, bez nadsázky vstupní branou do subsaharské Afriky. Nedávná návštěva marockého krále Muhammada VI. v několika afrických zemích je toho příkladem.

**LONI DOSÁHL  
OBCHOD  
HISTORICKÉHO  
MAXIMA**

**DO DVOU LET OBCHOD ZA  
PŮL MILIARDY DOLARŮ**

Českou republiku a Maroko spojují dlouhodobě dobré vztahy. V loňském roce jsme si připomněli 55. výročí navázání diplomatických vztahů. V těchto vztazích hraje

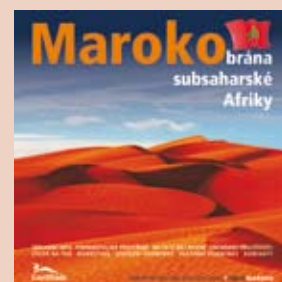


## PŘI OBCHODU POMŮŽE EXPORTNÍ PRŮVODCE

Maroko je velký trh, který otvírá bránu do celé Afriky. Při obchodních aktivitách v tomto teritoriu mohou čeští vývozci kontaktovat vedoucího zahraničního kanceláře CzechTrade v Casablance Josefa Vrbenského. Jeho e-mail je josef.vrbensky@czechtrade.cz.

Další formou pomoci je tištěný dvacetistránkový exportní průvodce, v němž nalezne vývozce vše podstatné, co o Maroku potřebuje vědět: in-

formace o podnikatelském prostředí, na co si má dát pozor, jaké jsou obchodní příležitosti, praktická doporučení ke vstupu na trh. Průvodce dává rady i stran marketingu, dovozních a platebních podmínek. Obsahuje i mnoho dalších tipů včetně nejdůležitějších kontaktů. Exportního průvodce po Maroku si lze zdarma stáhnout v elektronické podobě či vytisknout na internetové adrese [www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/afrika/maroko](http://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/afrika/maroko).





**Hlavní položkou v dovozu z Maroka do České republiky jsou rajčata, jen loni se jich dovezlo za víc než 350 milionů korun.**

významnou roli vzájemný obchod. Jeho obrat se za poslední dekádu zvýšil šestkrát a za posledních pět let se zdvojnásobil. Loni dosáhl historického maxima 329 milionů dolarů s potenciálem dosažení hranice půl miliardy dolarů do dvou let.

Naše země v současnosti řeší celou řadu společných hospodářských otázek, jako například snahu o navýšení přímých zahraničních investic v průmyslovém sektoru, zvýšení objemu a diverzifikaci exportu nebo vytváření nových pracovních míst. Je ve společném zájmu České republiky i Maroka vytvářet přímé obchodní kontakty, využít všechny možnosti vzájemné spolupráce.

### **GEOLOGICKÝ PRŮZKUM I ZPRACOVÁNÍ ODPADŮ**

Příležitosti v rozvoji vzájemné spolupráce v Maroku jsou pro české firmy zejména v oblastech energetického a těžebního sektoru, dopravní infrastruktury, automobilového a leteckého průmyslu, zdravotnictví, zemědělství, potravinářství a obranného sektoru.

Konkrétních možností rozvoje vzájemné spolupráce je celá řada, a to od geologického průzkumu po zapojení se do municipálních projektů spojených s odpadovým hospodářstvím až po výstavbu dopravní infrastruktury.

Jsem rád, že se českým podnikatelům na marockém trhu daří, a jsem si vědom jejich stoupajícího zájmu o toto teritorium. To byl také důvod mé cesty do Maroka, na které mne doprovázela podnikatelská mise vedená Svazem průmyslu a dopravy ČR. Těší mě, že se nám podařilo prohloubit spolupráci mezi podnikatelskými reprezentacemi a mezi našimi bankami, jež dále podpoří vztahy českých a marockých firem. Pro rozvoj ekonomických vztahů je klíčový legislativní rámec, a proto jsme s ministrem průmyslu a obchodu Elalamym podepsali Memorandum o porozumění v hospodářské a průmyslové spolupráci, které předpo-

kládá brzké uzavření vládní dohody o hospodářské spolupráci. Zároveň Česká republika plně podporuje jednání Evropské unie s Marokem o Prohloubené a komplexní dohodě o volném obchodě.

Vážím si možnosti navštívit Maroko, kde se nám dostalo přátelského přijetí, a věřím, že vytvořené osobní vazby na všech úrovních budou příslibem pro zintenzivnění česko-marockých vztahů. První dojmy podnikatelů to potvrzují. Jsem pevně přesvědčen o tom, že dosažení vytyčeného hlavního cíle, tedy prohloubení hospodářské spolupráce mezi Českem a Marokem, bylo nastartováno a cíl bud dále naplňován. ■

## **SÁZKA NA EGYPT A ALŽÍRSKO**

Mezi severoafrickými zeměmi sází česká diplomacie z pohledu obchodu hlavně na tři státy – vedle Maroka je to ještě Egypt a Alžírsko. Egypt byl tradičním obchodním partnerem Československa již před druhou světovou válkou. České firmy se v uplynulých desetiletích aktivně podílely na realizaci celé řady rozvojových projektů a dodávek investičních celků. Jednalo se zejména o oblast energetiky, zavlažovacích systémů, cukrovarů,

mlýnů a cementárenského průmyslu. I dnes jsou v Egyptě české výrobky známy všeobecně svojí kvalitou, respektive poměrem ceny a kvality. Na základě toho je nutné hledat další obchodní příležitosti a předejít konkurenci. Při vstupu na egyptský trh může pomoci vedoucí kanceláře agentury CzechTrade v Káhiře Tamera El-Sibaje, jeho e-mail je [cairo@czechtrade.cz](mailto:cairo@czechtrade.cz). Alžírsko je z ekonomického hlediska přechodovou ekonomikou, která

prochází rozsáhlou modernizací. Hlavním obchodním partnerem této africké země je Evropská unie. Mezi nejperspektivnější odvětví pro export a investice patří především těžba, zpracování a distribuce ropy a zemního plynu či dopravní strojírenství. V závislosti na případném zlepšování bezpečnostní situace se pro budoucnost jeví jako perspektivní také cestovní ruch.



Ostravsko je pro nás velmi důležitý region, máme tu na 150 aktivních klientů, uvedl generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

# POLSKO JE NEJBLIŽ I NEJDÁL

VE STŘEDU PODEPÍŠETE SMLOUVU A V PÁTEK UŽ JI REALIZUJETE. ČEKEJTE LEPŠÍ OBCHODNÍKY, ZATO NĚKDY HORŠÍ ORGANIZACI. TO JSOU NĚKTERÉ Z POSTŘEHŮ O POLSKÉM TRHU, O NĚMŽ BYLA ŘEČ NA EXPORTNÍ KONFERENCI V OSTRAVĚ.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ANNA VACKOVÁ

Je to nejbližší exotický trh. Obchodní atmosféra sousedního Polska je totiž oproti Česku překvapivě odlišná. Tak by se daly shrnout zkušenosti, které zazněly na konferenci Budoucnost českého exportu, již organizovalo vydavatelství Mladá fronta na konci května v Ostravě.

Právě doporučení pro obchody s Polskem ovládla konferenci jako ústřední téma. Pro Ostravsko a celý Moravskoslezský kraj je sousední Polsko logicky klíčovým odbytištěm, třetím největším obchodním partnerem je ale i pro celou Českou republiku (po Německu a Slovensku). Podle obchodníků, kteří již mají s polským trhem vlastní zkušenost, je ovšem potřeba připravit se na výrazně odlišné zvyklosti.

„Přestože Polsko je za rohem, je to naprosto specifický trh, jeden z nejodlišnějších,“ uvedl Lubomír Gogela ze společnosti Vítkovice Machinery Group. Ta provozuje mimo jiné závod na výrobu tlakových lahví v polském městě

Sosnowiec. Podle Gogely bylo pro skupinu Vítkovice důležité zřídit pobočku přímo v Polsku, přestože z ostravského ústředí je to k sousedům kousek. „Alfou a omegou je mít na tamějším trhu polsky mluvící zástupce. Všude na světě se hodí mít obchodníka znalého místní řeči, ale právě Poláci na to slyší hodně,“ podotýká Adam Milata, výkonný ředitel rodinné firmy Fortemix, která nabízí podlahové dlaždice nebo cementové směsi. Z obrátu přes 100 milionů korun zajišťuje firmě přes 40 procent vývozu právě do Polska.

## NEJVÍC DOTACÍ MÍŘÍ DO VÝCHODNÍCH VOJVODSTVÍ

Na Polácích oceňuje Milata jejich vášeň pro byznys. „Jsou velmi dobří obchodníci, lepší než my Češi. Obchod je baví, chtějí ho dělat. Když naše firma dala inzerát, že hledáme obchodníka, v Česku se nám přihlásilo jen 50 zájemců. V Polsku jich bylo 1250. A oni se umějí na pohovoru velmi dobře

prodat, takže musíte být při výběru ostražití,“ říká Adam Milata. Zároveň ale podotýká, že Poláci zase na Čechách oceňují systematickost. „Tam jim chybí, zejména ve východních regionech Polska,“ říká podnikatel.

Právě východ Polska, který je méně rozvinutý než zbytek země, představuje nyní pro české dodavatele příležitost. „Polsku se podařilo získat pro programovací období do roku 2020 z evropských dotací plných 82,5 miliardy eur a nejvíc peněz půjde právě do pěti východních vojvodství,“ vysvětluje Magdalena Holeková z nové kanceláře pro exportní agentury CzechTrade v Katovicích. Evropské peníze Poláci využívají pro stavbu silnic, železnic nebo čistíček vody. „Ne náhodou se říká, že Polsko je teď největší staveniště Evropy,“ podotýká Magdalena Holeková.

Také její kolega z kanceláře CzechTrade ve Varšavě Adam Suchanek souhlasí s postřehem, že odlišná povaha Poláků výrazně ovlivňuje i podnikání v zemi.

„Máme sice podobné jazyky, ale mentalita obou národů je diametrálně odlišná. Například v Polsku je 27,9 procenta lidí zaměstnáno na krátkodobé smlouvy. Je to nejvíc v Evropě. Pro srovnání, v Česku je to 9,5 procenta,“ uvádí Adam Suchanek. Jistá rozvolněnost pro pracovní právní vztahy je pro Polsko typická i podle Adama Milaty. Podle něj Poláci nabízejí, ale zároveň i od českých dodavatelů vyžadují obrovskou flexibilitu. „Někdy se stane, že ve středu podepisujeme smlouvu a v pátek už pokládáme podlahu,“ ilustruje podnikatel.

Odlišné jsou v Polsku i platy. Průměrná mzda je tam sice přibližně srovnatelná – v současnosti činí 1032 eur měsíčně, zatímco v Česku byla loni na úrovni 988 eur za měsíc. U Poláků je ale podle Adama Suchanek větší propast mezi nízkými platy většiny zaměstnanců a malou skupinou s vysokými příjmy. Zkušení obchodní zástupci nebo kvalitní polští manažeři mají ve městech vysoké platové nároky. ■



# POPRVÉ V HISTORII ZHODNOTÍME, JAK DIPLOMATÉ POMÁHAJÍ FIRMÁM

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: ANNA VACKOVÁ

Ministerstvo zahraničních věcí spouští nový systém hodnocení obchodně-ekonomické činnosti zastupitelských úřadů v zahraničí. Poprvé v historii bude k dispozici ucelený přehled výkonu ambasad při asistenci firmám a podpoře českých obchodních zájmů v zahraničí. Do hodnocení promluví i samotní podnikatelé, uvedl na ostravské konferenci náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa.

*Část české diplomacie se donedávna držela trochu zpátky od podpory českého byznysu. Mění se to?*

Je pravda, že před několika lety za mého působení na obchodním úseku v Kanadě či později v agentuře CzechTrade se někteří diplomaté aktivně do podpory byznysu nehrnuli. Myslím, že od té doby jsme se posunuli mnohem dále. Obchodní agenda dnes vhodně doplňuje bezpečnostní, lidskoprávní a politickou dimenzi našich zahraničních vztahů. Diplomáté chápou, že jsou tu mimo jiné i proto, aby podpořili ekonomické zájmy České republiky a pomáhali firmám prosadit se na zahraničních trzích. Poprvé v historii se snažíme vytvořit transparentní hodnocení aktivit a přínosů jednotlivých ambasad v oblasti ekonomické diplomacie. Zveřejníme výsledky pilotního projektu a v dalších letech se hodnocení stane postupně nedílnou součástí naší práce.

*Jak se ten přínos zjišťuje?*

Ověřovali jsme průběh konkrétních obchodních případů na ambasadách. Také spolupracujeme s Hospodářskou komorou a podnikatelskými asociacemi. Jejich prostřednictvím se ptáme podnikatelů, jak byli spokojeni nebo nespokojeni s pomocí ambasad. Na základě získaných podnětů dostane každá hodnocení A až C a my získáme cennou zpětnou vazbu, zda to, co děláme, děláme dobře a kde je potřeba se zlepšit.

*Je podpora českých ekonomických zájmů čistě úkolem obchodního rady, nebo se má výrazně angažovat i velvyslanec?*

Já vždycky říkám, že hlavní odpovědnost za výkon celé ambasády nese velvyslanec. Nelze se schovávat za obchodní úsek, když navíc mnohdy zjistíte, že odbor ve skutečnosti tvoří všehovšudy sekretářka a jeden diplomat. Naším cílem je ocenit úspěšné



**Martin Tlapa na konferenci představil novou knihu Mapa globálních oborových příležitostí.**

a kvalitní úřady jako celek a také poukázat na místa, kde mohou potenciálně nastat problémy, které je nutno včas řešit.

*Jaký by měli velvyslanci zvolit pro obchodní diplomacii přístup?*

Uvedu jako příklad, jak to dělá jihokorejský velvyslanec v České republice. Když s ním mluvíte, tak zcela přeskočí všechny obvyklé úvodní fráze – jak se máme rádi a že musíme spolupraci „rozšiřovat, prohlubovat, posilovat“. Ne, rovnou řekne: Máme zde jedenáct projektů, na kterých s vámi chceme spolupracovat. Chceme se podílet na té a té stavbě. Tak cílevědomě by to čeští diplomaté měli dělat také.

*Jednou věcí je přístup, druhou velikost sítě českých zastupitelských úřadů. V předešlé éře hodně diplomatů ubylo...*

V minulosti ministerstvo zahraničních věcí opravdu přišlo o víc než 300 diplomatů, naprostá většina byla pověřena ekonomickou agendou. Zdá se, že se dnes zase pomalu vracíme k vyšším počtům. Letos nám vláda přidělila prostředky na sedm nových ekonomických diplomatů, pro příští rok máme

příslib dalších 14 nových míst. Otevřeli jsme například zastoupení v Kolumbii, v Senegalu nebo v Barmě – v zemích, kde je velký obchodní potenciál pro české vývozce. V Izraeli budeme mít specialistu na vědeckou spolupráci. Vysíláme také do pěti zemí takzvané agrární diplomaty, kteří budou podporovat vývoz českých potravin či zemědělských technologií.

*V Ostravě jste představil novou knihu Mapa globálních oborových příležitostí, která má i webovou interaktivní verzi. Jak byste zjednodušeně popsal tuto službu?*

Má ukázat vývozcům aktuální obchodní šance. Třeba zjistíme, že se v Mexiku bude privatizovat energetika nebo že se v některé zemi vypisuje nová důležitá veřejná zakázka. To sdělujeme exportérům prostřednictvím této mapy. Sestavujeme ji jak na základě podkladů od ambasad a zahraničních kanceláří CzechTrade, tak i podle poznatků samotných exportérů. Důležité je, že spíš než abychom doporučovali prioritní země, zaměřujeme se na tipy pro konkrétní obory. Pro každé odvětví totiž existuje jiná vhodná exportní destinace. ■

# VÝVOZCI POŘÁD SÁZEJÍ NA RUSKO

ANI SANKCE A KRIZE V RUSKÉ FEDERACI NEODRADILY ČESKÉ FIRMY OD ZÁJMU O TENTO TRH. TO JE JEDNO Z PŘEKVAPIVÝCH ZJIŠTĚNÍ NOVÉHO EXPORTNÍHO PRŮZKUMU, PODLE NĚHOŽ UŽ TĚMĚŘ POLOVINA VÝVOZCŮ EXPORTUJE MIMO EVROPU.

TEXT: TOMÁŠ STINGL / FOTO: PROFIMEDIA

Rusko, Spojené státy, Čína, Brazílie a Ukrajina. To je pětice států, kam chce v blízké době rozšířit svůj export největší část firem oslovených v tradičním exportním průzkumu. Ten již od roku 2012 pořádá pravidelně Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP). Letos v něm o svém vývozním apetitu vypovídalo přes 500 tuzemských firem, které mají obrát do 250 milionů korun a jimž vývoz zajišťuje průměrně polovinu byznysu.

Z průzkumu vyplynula dobrá zpráva, kterou lze shrnout tak, že českým firmám už rozhodně nechybí odvaha vykročit mimo Evropu. „V roce 2012, kdy jsme dělali průzkum poprvé, vyvážela mimo Evropu jen čtvrtina firem. Teď už je to polovina,“ říká předseda představenstva AMSP Karel Havlíček.

Mezi výsledky zaujala také odpověď na otázku, kam nyní plánují firmy rozšířit svůj export. V první pětici překvapilo právě jmenování Ruské federace, kterou loni postihla hospodářská krize a obchodní sankce, a také Ukrajiny devastované válkou. Navzdory všemu do Ruska v současnosti stále vyvážá 22 procent exportně orientovaných firem, rozší-



řit svůj vývoz tam navíc hodlá dalších 15 procent vývozců. Osm procent dotázaných chce nově vstoupit na ukrajinský trh. „Ukazuje se to, co jsme vnímali hned od počátku rusko-ukrajinské krize. Čeští exportéři si přejí udržet se na trhu Ruské federace a dále se na něm rozvíjet,“ komentoval výsledky průzkumu ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

Po Rusku si druhé místo mezi vytoženými exportními cíli vysloužily Spojené státy americké. Exportéři se podle průzkumu domnívají, že byznysu s USA pomůže nový euroamerický pakt o volném a bezbariérovém obchodu (TTIP). Do USA exportuje již 14 procent malých a středních firem a dalších 11 procent oslovených vývozců se tam chystá proniknout.

Na zájem o Spojené státy a transatlantickou dohodu proto zareagovala proexportní agentura CzechTrade. „Na přelomu letošního a příštího roku plánujeme otevřít novou zahraniční kancelář v Seattlu,“ informoval generální ředitel agentury Radomil Doležal. CzechTrade již v současnosti pomáhá českým vývozcům při vstupu na trh Spojených států prostřednic-

tím své kanceláře v Chicagu. 320 milionů Američanů a také velká kupní síla tamějších firem si ale žádají další rozšíření exportní podpory. ■

## Kam chtějí firmy rozšířit export

	Země	procento firem
1.	Rusko	15 %
2.	USA	11 %
3.	Čína	9 %
4.	Brazílie	8 %
5.	Ukrajina	7 %
6.	Kazachstán	6 %
7.-9.	Austrálie	5 %
7.-9.	Kanada	5 %
7.-9.	Indie	5 %
10.	Chile	4 %

Zdroj: AMSP ČR

## ZJIŠTĚNÍ PRŮZKUMU

- Do Evropské unie jde průměrně 83 procent objemu exportu malých a středně velkých firem.
- Mimo Unii vyvážejí české firmy nejčastěji do regionu Společenství nezávislých států. Působí tam 26 procent vývozců. Nejmeně objeveným regionem je zatím Střední Amerika, vyvážá tam jen šest procent českých exportérů.
- Velká očekávání mají vývozci ohledně budoucího obchodu se čtyřmi východoasijskými ekonomikami – Indií, Jižní Koreou, Japonskem a Singapurem.
- Jako pomoc při exportu využívají malé a střední firmy nejčastěji vládní agenturu CzechTrade (25 %), Hospodářskou komoru (18 %) a komerční banky (17 %).

# Informace

ze světa globálního byznysu  
každé pondělí **již 16 let**





# Exportní klub CzechTrade

## více informací a kontaktů pro exportéry

- Podporuje navazování kontaktů a výměnu zkušeností mezi exportéry
- Přináší svým členům unikátní informace přímo ze zahraničních trhů
- Prezentuje české exportéry zahraničním partnerům díky síti kanceláří CzechTrade
- Organizuje vzdělávací a diskuzní akce výhradně pro své členy

Kontakt pro zájemce:  
[exportniklub@czechtrade.cz](mailto:exportniklub@czechtrade.cz)

[BusinessInfo.cz](http://BusinessInfo.cz)

**CzechTrade – partner českých exportérů na pěti kontinentech**

[www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz)