

# TRADE NEWS

3 / 2019 / VIII. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

## AFRIKA POTŘEBUJE PARTNERSTVÍ



Czech  
Republic  
The Country  
For The Future

# JISTÍME VÁS V KAŽDÉM SMĚRU



## CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ

957 444 555  
[www.cpp.cz](http://www.cpp.cz)

  
VIENNA INSURANCE GROUP

Vážení čtenáři,

sedm let mám tu možnost psát úvodníky do TRADE NEWS. Od prvního čísla. Jako předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků jsem stál u jeho vzniku a jsem pyšný na to, že se z něj redakci a všem spolupracovníkům podařilo udělat jeden z nejrespektovanějších magazínů pro obchod a export. Poprvé dnes mohu přispět z vládní pozice a děkuji, že jsem dostal možnost pokračovat v tradičním formátu i po této změně.

Začnu rovnou tématem, za které jsem přijal osobní odpovědnost. Hospodářská strategie ČR 2030. Můžete namítnout, že jen co jsme rozjeli inovační strategii, představili strategii umělé inteligence či plán digitalizace Česka, už plánujeme další. Vše do sebe ale zapadá. Nečekaný mezinárodní i lokální úspěch naší inovační vize je totiž základem pro diskuzi o tom, kde bude celé hospodářství během jedné generace. Bez změn ve vědě, výzkumu a vývoji bychom nebyli schopni zrealizovat naši dlouhodobou hospodářskou vizi. Stát se ekonomikou založenou na tvorbě přidané hodnoty a zisku a posunout nás mezi elitní světovou dvacítku s ohledem na konkurenceschopnost.

Inovační cíle, provázané se zásadními změnami řízení českého výzkumu, začínáme propojovat s budoucí koncepcí průmyslu, národních investic,

energetickou koncepcí, dopravní strategií, rozvojem regionů a trhu práce, podporou podnikání a rozhodujícími změnami v oblasti našeho školství. Vše do sebe musí zapadnout, jednotlivé ambice na sebe musí navazovat, musí být zkoncentrovány pod jednu střechu, a hlavně musí být řízeny. V tom bude i klíčová úloha obou místopředsedů vlády, přičemž moje role bude v produktové vizi, úloha místopředsedkyně vlády Schillerové bude spočívat zejména v tom, aby naše ambice byly zohledněny ve střednědobých rozpočtech a aby byly důsledně finančně prověřeny. Ostatně podobně jako v podniku...

V čem se budeme odlišovat od minulých pokusů připravit hospodářskou vizi? Především v tom, že ji nebudou tvořit úředníci, poradci ani akademici. Nic proti nim, ale to bylo mimo jiné důvodem, proč většina strategických dokumentů skončila po první konferenci v šuplíku. První nástrěly totiž udělá trh. Klíčové průmyslové firmy, energetičtí hráči, menší i větší podnikatelé nebo nejlepší mezinárodní kapacity v oblasti vzdělávání. Teprve poté začnou s tezemi pracovat nejspokornější lidé z resortů a teprve nakonec projde vše připomínkovým řízením dotčených organizací. Bez poradenských firem, bez milionů za stostránkové elaboráty.



Foto: JAN BRANČ PRO MPO

Na všem začínáme pracovat a rádi bychom to do konce roku představili. Bude to velká práce, ale pokud k ní přistoupíme apoliticky, nadresortně a bez ideologie, máme šanci připravit hříště pro další generaci. A TRADE NEWS bude u toho v přímém přenosu. Přeji krásné léto.

Karel Havlíček,  
místopředseda vlády pro hospodářství  
a ministr průmyslu a obchodu

**TRADE NEWS**

Magazín Asociace malých a středních podniků  
a živnostníků ČR  
www.amsp.cz



Vydavatel: ANTECOM

ANTECOM, s.r.o., Blatenská 2166/7, Praha 4 IČ: 2836 2926

Vydáno v Praze jako dvouměsíčník. MK ČR E 20842 / ISSN 1805-5397

Datum vydání: 17. 6. 2019 Náklad: 8200 výtisků

Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování  
nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz) [www.tradenews.cz](http://www.tradenews.cz)

**Redakční rada:** Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, JUDr. Zdeněk Tomíček, místopředseda AMSP ČR, CEE Attorneys Tomíček Legal, advokátní kancelář – partner, Ing. Libor Musil, člen představenstva AMSP ČR, předseda představenstva společnosti LIKO-S, Ing. Pavla Břečková, Ph.D., místopředsedkyně představenstva AMSP ČR a ředitelka společnosti AUDACIO

**Šéfredaktorka:** PhDr. Jana Jenšíková, jednatelka společnosti ANTECOM, která kromě magazínu TRADE NEWS vydává tituly AGE a TECH EDU  
jeniskova@antecom.cz [www.antecom.cz](http://www.antecom.cz)

TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii  
Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR

Děkujeme za váš zájem o časopis TRADE NEWS, magazín o obchodu a exportu, který vydavatelství ANTECOM ve shodě s tiskovým zákonem dlouhodobě připravuje ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR, Ministerstvem zahraničních věcí ČR, Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR, agenturami CzechTrade a CzechInvest a dalšími institucemi podporujícími český vývoz. Zůstaňte našimi čtenáři a budete mít i nadále aktuální informace o nových trendech v obchodu a exportu, specifických zahraničních trzích a obchodních příležitostech, praktické rady pro vstup na zahraniční trhy a působení na nich, finanční a právní poradenství atd.

Společnost ANTECOM s.r.o., IČ: 28362926, se sídlem Blatenská 2166/7, 148 00 Praha 4, pracuje s osobními údaji odpovědně a v souladu s požadavky zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. V souvislosti s implementací požadavků GDPR, tj. nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, si vás dovoluujeme informovat, že zpracování vašich osobních údajů pro přípravu direct mailingové databáze, která obsahuje pouze poštovní doručovací adresy a slouží výhradně k bezúplatnému zasílání titulu TRADE NEWS, provádíme z důvodu oprávněného zájmu společnosti ANTECOM s.r.o., kterým je poskytování informací v oblasti obchodu a exportu. Předmětná databáze byla sestavena a je průběžně doplňovaná na základě požadavků partnerů titulu nebo přímo na základě požadavků vašich. Aktualizuje se před každým novým vydáním a předešlá databáze se vymazává. Proto vás nebudeme obtěžovat žádostmi o udělení souhlasu se zasíláním titulu TRADE NEWS, ale umožníme vám v případě, že si to budete přát, váš subjekt (firma/jméno/ulice-číslo/obec/PSČ) z předmětné databáze pro bezúplatný direct mailing magazínu jednoduše odhlásit na adrese: [produkce@antecom.cz](mailto:produkce@antecom.cz). Nařízení GDPR vstoupilo v platnost 25. května 2018. Od tohoto data máte možnost uplatnit tato svá práva: právo na výpis evidovaných údajů, opravu, výmaz, omezení zpracování, vznést námitku, podat stížnost prostřednictvím e-mailové adresy: [poverenec@antecom.cz](mailto:poverenec@antecom.cz).



**10** Rozhovor / Ghana  
Vernon Quansah Obeng-Darko: Pomozte nám modernizovat naši zemi



**13** Infografiky  
Afrika: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy

**23** Zápisník  
Infrastruktura jako páteř společnosti

**28** Podpora exportu / JAR  
JAR: Fascinuje svou proměnlivostí i šancemi, které nabízí

**32** Rodinná firma / Elmet  
Karel Kotera: S CzechTrade do ráje golfistů

**36** Podpora exportu / Nigérie  
Nigérie: Země pro obchod jako stvořená

**38** Rozhovor / Nigérie  
Štěpán Ctibor Beneš: Nigérie je nejsložitější trh z celé Afriky

**40** Profiliga / Hamé  
V Nigérii frčí znojemské okurky

**44** Rozhovor / Ghana  
Karl Laryea: Afričané potřebují partnerství

**46** Profiliga / Šálek  
Agrotechnika z Hané poráží v Africe i renomovanější značky. Proč?

**50** Profiliga / Mendelova univerzita  
Mobilita napříč kontinenty. Afrika potřebuje větší potravinovou soběstačnost

**52** Podpora exportu / Angola  
Angola: Pokladnice Afriky se otevírá světu

**58** Do světa za obchodem / Etiopie, Zambie  
Rozvojovka a firmy si nekonkurují, ale doplňují se

**62** Podpora exportu / Maroko  
Maroko: Tak trochu jiná Afrika

**66** Dvojrozhovor / Infrastruktura  
Cesta (č)í cíl: Kdo zasítuje svět, vyhrává. Komu se to podaří napříště?

**70** Profiliga / Unikov Steel  
Jindřich Gazda: Nová postel pro IKEA přinesla velké změny

**76** Zaostřeno / Environment  
Domy jako stromy. LIKO-Vo – průmyslový stavební objekt třetího tisíciletí



## TRADE NEWS PARTNEREM



**5**  
LET **ZÁRUKA\***  
**Jeep**

# JEĎ, TEĎ HNED SLEVA AŽ **25%**



**VYBER SI Z LIMITOVANÉ NABÍDKY  
VOZŮ JEEP® ZA SKVĚLÉ CENY**

Jeep je registrovaná ochranná známka společnosti FCA US LLC. Kombinovaná spotřeba 4,4–9,6 l/100 km, emise CO<sub>2</sub> 118–223 g/km. Nabídka platí pro skladová vozidla s emisní normou E6B do odvolání nebo do vyčerpání zásob. Použitá fotografie je pouze ilustrační. Nechte si zpracovat konkrétní nabídku u autorizovaných prodejců Jeep. Více informací na [www.jeep.cz](http://www.jeep.cz). \* Dvouletá základní záruka výrobce a další 3 roky smluvní záruky Powertrain Care s limitem do 100 000 km. Podrobné informace u autorizovaných prodejců Jeep.

**Jeep**<sup>®</sup>

**THERE'S ONLY ONE**

**SRBA SERVIS S.R.O., JÍLOVIŠTĚ 188, 252 02, TEL.: 255 717 011, WWW.SRBA.CZ**

**Srba**  
**SERVIS**  
ZALOŽENO 1991

# VLÁDA SCHVÁLILA DEFINICI RODINNÉHO PODNIKÁNÍ

„RODINNÉ FIRMY SE KONEČNĚ DOČKALY. HISTORICKY POPRVÉ UKOTVUJEME RODINNÝ PODNIK A RODINNOU ŽIVNOST DO ČESKÉHO PROSTŘEDÍ. PLNÍME SLIB VŮČI SEGMENTU PODNIKATELŮ, KTERÝ JE ZÁKLADEM STABILNÍHO STÁTU,“ UVEDL MINISTR PRŮMYSLU A OBCHODU KAREL HAVLÍČEK, JENŽ NAŘÍZENÍ PŘEDKLÁDAL. DÍKY DEFINICI PŮJDE ZAVÉST URČITOU FORMU PODPORY RODINNÝCH PODNIKŮ. „BUDE MOŽNÉ I VYPSAT STRUKTURÁLNÍ VÝZVY NEBO PROGRAMY ČI ZAVÉST DAŇOVÉ ÚLEVY. NAPŘÍKLAD VE ŠPANĚLSKU PŘÍŠLI S TÍM, ŽE POKUD PODNIKATEL INVESTUJE DO FIRMY Z VLASTNÍCH PENĚŽ A JDE O RODINNOU FIRMU, JE STANOVENÁ ÚROKOVÁ SAZBA, NA JEJÍMŽ ZÁKLADĚ SI LZE SNIŽIT DANĚ. NĚCO PODOBNÉHO NAPŘÍKLAD NA ZÁKLADĚ REPO SAZBY BYCH CHTĚL ZAVÉST I U NÁS,“ DODAL MINISTR.

Vzhledem k tomu, že dosud definice rodinného podniku neexistovala, nelze říci, kolik jich v ČR je. To by se teď mělo změnit. Díky statistickému sledování bude možné také sledovat vliv rodinných podniků na ekonomiku.

Definice bude závazná pro všechny rezorty i další ústřední orgány státní správy. Na ni se navážou i další aktivity, jako je například systém udělování značek „Rodinný podnik“.

Vedení českých rodinných podniků v současnosti stojí před první „porevoluční“ výměnou generací. „Většina českých podnikatelů, kteří začali podnikat po roce 1989, se musí rozhodnout, jak naloží se svými podniky. Zda jejich řízení přenechají dětem, předají odbornému managementu nebo podniky prodají,“ řekl ministr Havlíček a dodal: „V této souvislosti MPO aktuálně zvažuje podporu převodu rodinných podniků na stávající zaměstnance, tzv. management buy-out, formou zvýhodněných záruk v programu Záruka 2015 až 2023.“

Samotný základ definice rodinných podniků v ČR navrhla AMSP ČR. Při návrhu se primárně vycházelo ze standardu, který byl naformulován v rámci federace Evropských rodinných podniků. Současně byly zohledněny zkušenosti ze sousedního Rakouska či odborné zdroje věnující se této problematice v podmínkách ČR. Rovněž byly využity

poznatky z řady odborných diskuzí z doby tvorby občanského zákoníku, resp. v návaznosti na mezigenerační obměny vlastníků podniků. ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK

## Definice rodinného podniku

**1** Rodinnou obchodní korporací je obchodní korporace, ve které je nadpoloviční počet společníků tvořen členy jedné rodiny a alespoň jeden člen této rodiny je jejím statutárním orgánem nebo ve které členové jedné rodiny přímo nebo nepřímo vykonávají většinu hlasovacích práv a alespoň jeden člen této rodiny je členem statutárního orgánu této obchodní korporace. Za rodinnou obchodní korporaci se považuje také obchodní korporace, ve které většinu hlasovacích práv vykonává ve prospěch jedné rodiny fundace nebo svěřenský správce svěřenského fondu, pokud je současně alespoň jeden člen této rodiny členem statutárního orgánu fundace nebo svěřenského správce svěřenského fondu.

**2** Rodinná živnost je podnikání, na kterém se svojí prací anebo majetkem podílejí nejméně dva členové jedné rodiny a nejméně jeden z členů této rodiny je držitelem živnostenského nebo jiného obdobného oprávnění nebo je oprávněn k podnikání z jiného důvodu.

**3** Za členy jedné rodiny se pro účely rodinného podniku považují společně pracující manželé nebo partneři nebo alespoň s jedním z manželů nebo partnerů i jejich příbuzní až do třetího stupně, osoby s manžely nebo partnery sešvagřené až do druhého stupně, dále osoby příbuzné v přímé linii nebo sourozenci. Je-li mezi nimi osoba, která není plně svéprávná, zastupuje ji při hlasování zákonný zástupce, pokud je nezletilá, jinak opatrovník.

# DVĚ GENERACE SE MUSÍ SHODNOUT, ABY NASTAL POKROK

TATO KLÍČOVÁ MYŠLENKA VYPLÝVÁ Z PRŮZKUMU AGENTURY IPSOS PRO ASOCIACI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR), KTERÝ PROBĚHL FORMOU HLOUBKOVÝCH ROZHOVORŮ S NÁSTUPNÍKY V RODINNÝCH FIRMÁCH. JEHO ZVEŘEJNĚNÍM ODSTARTOVAL JIŽ OSMÝ ROČNÍK SOUTĚŽE O NEJLEPŠÍ RODINNÉ FIRMY EQUA BANK RODINNÁ FIRMA ROKU, KTERÝ AMSP ČR ORGANIZUJE.

Mladá generace se otevřeně vyjadřovala k průběhu předání řízení rodinné firmy, případně i majetku. Nástupníci prozradili i své vize a plány do budoucna a na základě čeho se rozhodují pro pokračování a rozvíjení tradice rodinné firmy. Rovněž se svěřili, s jakými pocity firmy přebírají, jaká jsou rizika fungování rodinných firem a jak jim předcházejí.

Libor Musil, majitel rodinné firmy LIKO-S a člen představenstva AMSP ČR, k tomu uvádí: „Rodinné podniky se staly základním kamenem české ekonomiky. Většina z nich prochází procesem předání na novou generaci vlastníků právě teď. V tomto období je rodinná firma nejvíce ohrožitelná. Může dojít k snížení

likvidity, výkonu a obchodního potenciálu až po likvidaci podniku či prodej do rukou finančních fondů. Odcházející generace zakladatelů a jejich nástupci proto potřebují pomoci. Je třeba řešit kvalifikované poradenství, systém vzdělávání, podporovat růst a inovace, povzbudit podniky k další expanzi. Na podporu rodinných firem, živností a farem nebude třeba vynaložit velké náklady, ale každá koruna investovaná do tohoto segmentu národního hospodářství se několikanásobně vrátí.“

Nástupci a nástupkyně plánují další rozvoj firmy. Někteří se chtějí zaměřit na prosazení firmy v zahraničí, jiní se snaží řízení delegovat a někteří chtějí

více zefektivnit firemní procesy. Mezi hodnoty a přednosti rodinné firmy podle nástupníků patří spolehlivost, férovost, rychlé rozhodování, selský rozum či reinvestování. Firma je součástí rodiny a rodinné hodnoty se do ní promítají. Z průzkumu vyplývá, že rodinné firmy velmi oceňují podporu AMSP ČR. Líbí se jim možnost sdílet své příběhy a vzájemně se inspirovat.

**Více o průzkumu na [www.amspc.cz](http://www.amspc.cz) ve složce Průzkumy ■**

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK



## 8. ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku

**Firmy se do ní mohou přihlásit až do 9. září 2019.**

Kromě tradičního zlatého, stříbrného a bronzového umístění zůstává i letos Cena odborné poroty pro dvě kategorie: Malé firmy (firmy do 50 zaměstnanců a s obrátem do 10 mil. eur) a Střední firmy (firmy do 250 zaměstnanců a s obrátem do 50 mil. eur). Cena veřejnosti je stejná jako v předchozích ročnících a budou do ní zařazeny firmy z obou kategorií (z každé kategorie pět nejlepších firem, které vybere porota). Vyhlášení vítězů proběhne již tradičně na Dni podnikatelů České republiky, a to 10. října 2019 v Praze.



# DIGITALIZACI SLUŽEB TÁHNOU ON-LINE REZERVACE, SOCIÁLNÍ MÉDIA A CLOUD

ŠEST Z DESETI PODNIKATELŮ VE SLUŽBÁCH SI DOKÁŽE NĚCO KONKRÉTNÍHO PŘEDSTAVIT POD POJMEM „CHYTRÁ SLUŽBA“. NEJČASTĚJI ZMIŇUJÍ ULEHČENÍ PRÁCE A KOMUNIKACE. NEJVYUŽÍVANĚJŠÍ V DIGITALIZACI SLUŽEB JSOU ON-LINE REZERVACE, ON-LINE OBJEDNÁVKY, SOCIÁLNÍ MÉDIA NEBO CLOUDOVÉ SLUŽBY. TĚMĚŘ POLOVINA PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ MÁ PROFIL NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH, KTERÉ VYUŽÍVAJÍ NA PROPAGACI, AKVIZICI A KOMUNIKACI. POUZE PĚTINA POPTÁVEK ZATÍM PŘÍCHÁZÍ PROSTŘEDNICTVÍM INTERNETU. JAKO NEJDŮLEŽITĚJŠÍ CÍLOVOU SKUPINU ZA PĚT LET VNÍMAJÍ PODNIKATELSKÉ SUBJEKTY VE SLUŽBÁCH FIREMNÍ ZÁKAZNÍKY, MLADÉ LIDI DO 25 LET A SENIORY. TYTO VÝSLEDKY PŘINÁŠÍ PRŮZKUM AGENTURY IPSOS PRO AMSP ČR K TÉMATU DIGITALIZACE SLUŽEB, KTERÉ JE JEDNÍM ZE ŠESTI HLAVNÍCH TÉMAT ASOCIACE V RÁMCI ROKU DIGITÁLNÍHO PODNIKÁNÍ 2019.

S ohledem na digitalizaci služeb jsou nejvíce využívány on-line rezervace nebo objednávky (56 %), sociální sítě a blogy (45 %), cloudové služby (41 %) a dále v 35 % e-shopy, v 29 % on-line marketing následovaný softwarem či aplikacemi pro vzdělávání zaměstnanců, on-line účetnictvím, videohovory apod.

Čtyřicet procent subjektů v minulém roce investovalo alespoň 10 tisíc korun do účetních a finančních programů. Přibližně jeden z pěti investoval alespoň 20 tisíc korun do kybernetické bezpečnosti, která s přesunem do on-line prostředí bezprostředně souvisí. V českých vodách ale převažují firmy, které do kybernetické bezpečnosti zatím neinvestovaly vůbec. Nicméně v tomto segmentu očekává AMSP ČR značný nárůst investic v následujícím období.

Více než polovina subjektů v minulém roce investovala do softwaru. Živnostníci pak do svého softwarového vybavení investují minimálně. V budoucnu možná nebude samotný nákup softwaru ani potřeba, neboť některé vybavení bude dostupné za licenční poplatky v on-line prostředí. Ti, kteří investují do on-line marketingu, na tuto oblast v minulém roce vynaložili většinou více než 10 tisíc korun. Novým trendem posledních let je nativní reklama, která otevírá menším podnikatelům nové možnosti.

V horizontu pěti let považují tři čtvrtiny podnikatelských subjektů ve službách za své zásadní cílové skupiny firemní zákazníci. Ve spojení s chytrými službami podnikatelé očekávají dramatický nárůst zákazníků do 25 let; na ně cílí 51 % firem. Díky jednoduchosti

ovládání a dostupné logistice se velmi silnou zákaznickou skupinou stávají i senioři, na které cílí 47 % firem. „Úspěšnější podnikatelé se vyznačovali vždycky tím, že dokázali dobře reagovat na potřeby a požadavky svých zákazníků, a to jak v produktu samotném, tak ve způsobu jeho prodeje. Žijeme v době, kdy můžeme platit mobilem, nakupovat potraviny z pohodlí obývacího pokoje či využívat všemožné služby prostřednictvím aplikací. Není tedy na místě zvažovat, zda digitalizovat či nikoli – nutné je řešit, jak rychle digitalizovat a v jakých oblastech nejdříve,“ uzavírá výsledky průzkumu místopředseda představenstva pověřený vedením AMSP ČR Zdeněk Tomíček.

**Více na [www.amsp.cz](http://www.amsp.cz) ve složce Průzkumy** ■

ZDROJ: AMSP ČR



Aktivní projekt SILVER BUSINESS  
soukromoprávní z celostátního programu  
Podpora veřejné účelnosti aktivů  
seniorských a profesorských  
organizací a celostátního podnikání



## SILVER<sup>55+</sup> BUSINESS

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

Jste starší 55 let a máte chuť podnikat?

Máte odborné znalosti a láká Vás předávat je dál?

Přidejte se k nám a začněte spolupracovat  
s malými českými podniky.

**Nebojte se být aktivní!**

manažer  
projektu

603 568 787

somal@amsp.cz



# DIGITALIZACE A DETAILNÍ ZNALOST POTŘEB ZÁKAZNÍKA HLAVNÍ DYNAMIKOU MALOOBCHODU

TRÍ ZE ČTYŘ OBCHODNÍKŮ SI DOKÁŽOU PŘEDSTAVIT POJEM „CHYTRÁ PRODEJNA“. ELEKTRONICKÉ PĚTBNÍ METODY A ON-LINE MARKETING VEDOU V UŽÍVÁNÍ MODERNÍCH TECHNOLOGIÍ V SEGMENTU MALOOBCHODU. PRODEJCI CHÁPOU, ŽE BEZ PŘÍZPUSOBENÍ SVÝCH WEBOVÝCH STRÁNEK CHYTRÝM TELEFONŮM A BEZ PROFILŮ NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH NEMOHOU DLOUHODOBĚ USPĚT. DIGITALIZACE JEJICH PODNIKÁNÍ TAK BUDE ZCELA JEDNOZNAČNĚ HLAVNÍM TRENDĚM V PŘÍŠTÍCH LETECH. TYTO VÝSLEDKY PŘINÁŠÍ PRŮZKUM AGENTURY IPSOS PRO AMSP ČR, KTERÝ KORESPONDUJE S ANALÝZOU MALOOBCHODU ZPRACOVANOU ASOCIACÍ.

Českému maloobchodu se daří, meziroční index maloobchodních tržeb v roce 2018 činil 104,8%. Nejvyšší růst tržeb zaznamenal prodej zboží internetových obchodů a zásilkových služeb (o 15,4%). Atraktivnost on-line nákupů u zákazníků roste, mimo jiné proto, že se neustále rozšiřuje sortiment zboží, a to i o segment zboží každodenní potřeby a potravin.

Kvůli přístupu a preferencím zákazníků jsou maloobchodníci tlačeni do digitalizace, což jim na druhou stranu přináší velký prostor pro zpracování dat o zákaznících a posilování kontaktu s nimi. Nové dynamicky se rozvíjející značky jsou založeny především na podrobné znalosti potřeb svých zákazníků a shromažďování a využívání zákaznických dat ke zlepšování služeb a zvyšování zisků. Jak ale potvrzuje aktuální průzkum, zdaleka ne všichni maloobchodníci si tuto skutečnost uvědomují a jsou na nové trendy připraveni.

## DYNAMICKÝ ROZVOJ INTERNETOVÝCH OBCHODŮ

Hlavním současným vývojovým trendem v maloobchodě je dynamický rozvoj internetových obchodů a digitalizace obchodní činnosti. Na celkovém růstu prodeje nepotravinářského zboží v roce 2018 se nejvíce podílelo zvýšení prodeje v internetových a zásilkových obchodech. Ve všech měsících minulého roku pokračoval jeho dvouciferný meziroční růst tržeb. S moderními technologiemi si obchodníci spojují především využití elektronických platebních metod, což na jedné straně eliminuje používání hotovosti a na straně druhé tlak na větší dostupnost elektronických platebních metod pro menší podnikatele vedoucí ke snížení jejich finanční a administrativní zátěže. Dále si maloobchodníci pod moderními technologiemi představují zejména internet věcí (sít pro propojování a vyměňování agregovaných dat), on-line marketing a cloudová úložiště.

Jak vyplývá z aktuálního průzkumu, rostoucí význam digitalizace potvrzuje i to, že tři čtvrtiny firem a podnikatelů (73%) investovaly do informačních a účetních systémů více než 10 tisíc korun za rok. Firmy investují rovněž do on-line marketingu, který se v současné době stává nejefektivnějším marketingovým kanálem, a to jak z pohledu zaměření se na klíčového potenciálního zákazníka, tak finanční náročnosti. Odrázejí to i výsledky průzkumu, kdy více než polovina podnikatelů a firem (56%) tento nástroj používá a čtvrtina z těch, kteří tak činí, do něj v minulém roce investovala alespoň 50 tisíc korun.

**Více na [www.amspc.cz](http://www.amspc.cz) ve složce Průzkumy** ■

ZDROJ: AMSP ČR  
FOTO: SHUTTERSTOCK

## Vyplatí se malým a středním podnikům digitalizovat výrobu?

Konference AMSP ČR v rámci Roku digitálního podnikání 2019

18. 6. 2019 od 9 do 16 hodin

v sídle Deloitte, Italská 67, Praha 2

Vstup volný po předchozí registraci. Těšíme se na Vás!

Více informací v kalendáři akcí na [www.rokdigitalnihopodnikani.cz](http://www.rokdigitalnihopodnikani.cz)

Vernon Quansah Obeng-Darko:

# POMOZTE NÁM MODERNIZOVAT NAŠI ZEMI

JAKÉ KONKRÉTNÍ PŘÍLEŽITOSTI ČEKAJÍ NA ČESKÉ FIRMY V GHANĚ, JEDNÉ Z NEJSTABILNĚJŠÍCH AFRICKÝCH EKONOMIK, ZEMI, KTERÁ JE POVAŽOVÁNA ZA BRÁNU DO ZÁPADNÍ AFRIKY? POVÍDÁME SI S VERNONEM QUANSAH OBENGEM-DARKO, EXPERTEM FINANCOVÁNÍ OBCHODU V SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GHANA.



**Vernon Quansah Obeng-Darko,**  
expert financování obchodu v Sociétés  
Générale Ghana

## Proč by se měli čeští podnikatelé zajímat právě o Ghanu?

Ghana je stabilně rostoucí ekonomika a vláda se zavázala zvyšovat místní produkci. Pro české exportéry tak mohou být zajímavé příležitosti spočívající v dodávkách výrobních strojů, zařízení

a technologií. Vláda se snaží všemožně podporovat průmysl, mj. prostřednictvím svého programu „One District, One Factory“ – „továrna do každého okresu“. Pro vás to znamená, že lze očekávat výrazně rostoucí poptávku po souvisejících technologiích, strojích a know-how. Nic z toho není momentálně v Ghaně příliš dostupné, takže se většina musí dovážet. Vzhledem k české strojírenské tradici doufáme, že nám vaše zařízení a know-how pomohou splnit náš cíl spočívající v modernizaci naší země.

## TOVÁRNA DO KAŽDÉHO OKRESU

**TRADE NEWS čtou právě čeští exportéři. Můžete jim podrobněji přiblížit zmíněnou iniciativu „One District, One Factory“?**

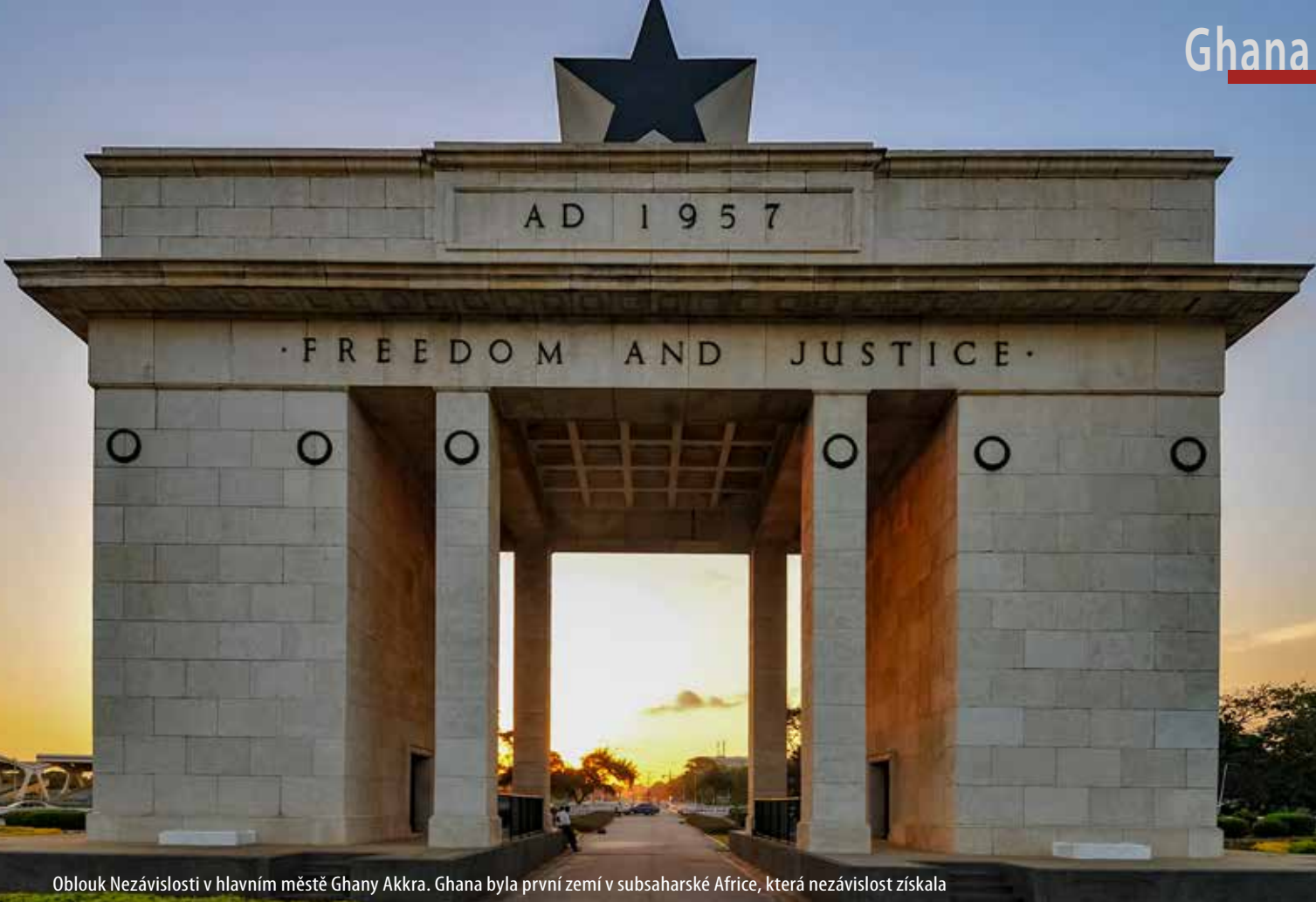
Současná vládnoucí strana s ní jako s klíčovým bodem svého programu šla do voleb v prosinci 2016. V každém okrese totiž existují drobné továrny nebo dílny zpracovávající suroviny, které jsou v dané lokalitě dostupné. Cílem je z těchto solidních základů vytvořit síť lokálních ekonomik, propojit je mezi sebou. A tím zmírnit problémy venkovských oblastí, mezi něž patří vysoká nezaměstnanost a s tím spojená migrace do měst.

Uvedu příklad. V konkrétním okrese se zpracovává cukrová třtina. Cílem programu je vybudovat v této oblasti továrnu na zpracování cukrové

třtiny, a tím pomoci místní ekonomice. Konečný produkt se pak může vyvézt nebo se spotřebuje v Ghaně. Významná přidaná hodnota je i demografická, Ghana potřebuje udržet šikovné mladé lidi na vesnicích i v menších městech, aby pomáhali tyto oblasti rozvíjet a nestěhovali se ve velkém do měst, která na takový nápor nemusejí být připravena. A to by mělo pomoci vyřešit problém vysoké nezaměstnanosti napříč ghanskými regiony a také zajistit, že hospodářský rozvoj bude rovnoměrně rozprostřen po celé zemi a nebude soustředěn jen do několika velkých měst.

**Jelikož se jedná o vládní program, znamená to, že vláda dotuje vznik nebo spojování těchto továren?**

V rámci programu existují balíčky financování pro podniky, které přednesou solidní návrhy na rozvoj svého byznysu. Ty podléhají detailnímu výběrovému procesu. Jakmile jsou tyto podniky vybrány, vláda určí jednu z bank, včetně Sociétés Générale, která vítězné návrhy zafinancuje. Vláda tím zároveň příslušné bance dává garanci. Vedle toho spolu s bankami poskytuje stimulační balíčky pro snazší získání nízkorizikových byznysových půjček s nižšími úroky, a podporuje tak rozvoj podnikání v Ghaně. Vláda dotuje polovinu úrokové sazby dohodnuté mezi bankou a zákazníkem, přičemž úroková sazba může být maximálně 20% p. a. Ostatní balíčky zahrnují daňové pobídky na dovážené stroje a zařízení určené k založení výrobních závodů.



Oblouk Nezávislosti v hlavním městě Ghany Akkra. Ghana byla první zemí v subsaharské Africe, která nezávislost získala

### Můžete jmenovat některé projekty, které se díky těmto balíčkům podařilo dotáhnout do konce?

Například několik výrobců nápojů mohlo díky nim vybudovat nová výrobní zařízení, a tím zvýšit počet zaměstnanců, a podpořit tak růst zaměstnanosti. Je ale potřeba říct, že to je řešení, jehož dopady se více projeví ve střednědobém až dlouhodobém horizontu. Příští rok jsou v Ghaně volby a i v případě vítězství jiné politické strany věřím, že tyto stimulační balíčky a další opatření příští vláda zachová, jelikož pomáhají rozvoji země.

### NEJVĚTŠÍM INVESTOREM JE ČÍNA

#### V posledních letech vidíme masivní příliv čínských investic do Afriky. Je tomu tak i v Ghaně?

Ghana není v tomto ohledu výjimkou. Čína zde investuje a nejspíš ještě nějakou dobu bude. Jde o obrovské investice. Jedním z čínských investorů je například firma Sinohydro, která bude pracovat na rozvojových projektech v určitých oblastech ghanského venkova. Dalšími častými cíli čínských

investic u nás jsou projekty v oblasti stavebnictví, těžby, výroby a také energetiky. Minimálně pokud jde o nové investice, je Čína už nyní v Ghaně největším investorem a předpokládám, že bude pokračovat.

#### Jak jsou Číňané u vás vnímáni ghanskými firmami z pohledu obchodního partnerství? A jak vnímají čínskou přítomnost nebo čínské výrobky běžní Ghaňané?

Například já Číňany vnímám jako agresivní investory, kteří jsou velmi flexibilní. Ghaňané mají tradičně velmi pozitivní vztah k čemukoli, co je do země dovezeno, je tu silná tradice importu. Výrobky dovezené z Evropy nebo z USA mají lidé spojeny s vysokou kvalitou, ale i vyšší cenou. Výrobky z Číny byly až donedávna spojovány s horší kvalitou a nižší cenou, ale to se v současné době mění. Oficiální obchodní statistiky ukazují, že Ghana dováží z Číny stále více zboží a Čína je jednoznačně největším importérem do naší země. To znamená, že Ghaňané už čínské produkty nepovažují za tak druhořadé a levné jako dřív a začínají důvěřovat jejich kvalitě. Je třeba také zdůraznit, že u ghanských

spotřebitelů neexistuje výrazná loajalita k určité zemi nebo produktu – kupují to, co nejlépe splní jejich potřebu a co nestojí mnoho. A to je, zdá se, klíčem k úspěchu Číny nejen v Ghaně.

### OBROVSKÉ ŠANCE VE STAVEBNICTVÍ

#### A co Česká republika? Znají ji běžní Ghaňané? Vědí, kde leží?

Běžní lidé nejspíš ne, přece jen Česko z pohledu naší země není tak viditelné. Ale ghansko-české obchodní vztahy mají dlouhou tradici. V minulosti se v Ghaně například vyráběly traktory Zetor. A v oblasti zemědělství a zemědělských technologií mají české firmy stále silnou pozici. Naproti tomu v maloobchodní sféře jsou to spíše zmíněné čínské firmy.

České firmy však mají na čem stavět: mohou se vrátit na své dřívější pozice ve více sektorech, pokud ovšem budou plnit potřeby ghanských spotřebitelů. Nejjednodušší způsob je zapojit se do zmíněných vládních programů. Víím, že několik českých firem už se těchto projektů zúčastnilo. ►►



►► **Zmínil jste také, že některé z těchto projektů jsou zaměřené na zlepšení infrastruktury. Jak byste charakterizoval současnou infrastrukturu ve vaší zemi?**

V plánu jsou výrazné dostavby silnic, v této oblasti máme hodně rezerv. V telekomunikacích osobně nevidím moc prostoru – na ghanském trhu je široká nabídka telekomunikačních služeb, takže poptávka je tu do velké míry saturovaná. V zemi působí čtyři hlavní mobilní operátoři a řada poskytovatelů internetového připojení. Vedle toho ale Ghana potřebuje hlavně stavět mnohem více nových nemocnic, škol a podobně.

Velkým problémem je bydlení, zejména dostupné bydlení v dobrých lokalitách. Ghana trpí značným nedostatkem bytů, což výrazně zvyšuje ceny za prodej i pronájem ve většině měst. Ceny jsou takto vysoké také kvůli masivnímu stěhování lidí z venkova do měst, s čímž se snaží bojovat právě zmíněné vládní programy. Tato migrace vede ke vzniku dalších a dalších slumů kolem velkých měst a k jejich postupnému rozrůstání. Bytová potřeba představuje velkou příležitost pro stavební firmy, zejména ty, které dodávají cenově dostupné stavební materiály – z mého pohledu je právě tam klíč k řešení celého problému. Většina stavebních materiálů se do Ghany dováží, včetně stavebních prvků jako okna, dveře nebo sanita. Takže pokud jsou u vás firmy – a já vím, že tohle je obor, v němž jsou Češi dobří – které disponují zajímavými, novými, levnějšími stavebními technologiemi

nebo umějí stavět z netradičních stavebních materiálů, najdou v Ghaně obrovské uplatnění.

**Pokud jde o logistiku, předpokládám, že zboží se do Ghany dostává většinou přes přístav Tema u hlavního města Akkra a odamtud pak po silnici, železnici nebo jinými způsoby?**

V současné době hlavně po silnici. Nadto se v tuto chvíli intenzivně pracuje na železničním propojení jižní, přímořské části země se severem, pro vládu je to jedna z hlavních priorit. Vedle toho je tu velký potenciál pro vnitrozemskou lodní dopravu po řekách a jezerech, jako je například jezero Volta, kterou bude vláda dále rozvíjet, aby ulehčila silniční dopravě. K tomu je potřeba ještě dodat, že ghanského přístupu k moři a jeho přístavů využívají i okolní vnitrozemské státy jako Burkina Faso nebo Mali, takže Ghana je i významná přestupní stanice.

## FIRMU ZALOŽÍTE ON-LINE

**Jak složité je pro zahraniční firmy začít v Ghaně podnikat ve srovnání s jinými africkými státy?**

Ghana je v poslední době zahraničními firmami považována za bránu do Afriky. Má to svůj důvod a tím je velmi příznivé podnikatelské klima v zemi. Když si u nás chcete otevřít firmu nebo pobočku, všechno se dá založit on-line, vládní agentura na podporu investic GIPC (Ghana Investment Promotion Centre) má na webu uveden návod, jak v takových případech postupovat,

a další užitečné tipy na přímé zahraniční investice. Stát chce byznys usnadnit a myslím, že se mu to celkem daří, i když je to dlouhodobý proces.

**A jak je to s bezpečností? Když bude chtít česká firma u vás investovat, nemusí mít obavy?**

Ghana byla vždycky bezpečná země. Jsme známí díky stabilitě, dlouhému období míru, pohostinnosti a přátelskému přístupu našich lidí. Skutečně se není čeho bát. Kdysi v minulosti si u nás lidé také prošli konflikty, ale poučili se z nich a vědí, že mírové prostředí je to nejlepší pro stabilní rozvoj společnosti. A to platí i pro stabilitu podnikání – zahraničním investorům vycházíme vstříc mnoha způsoby.

**Jaké služby může nabídnout českým exportérům v Ghaně Société Générale?**

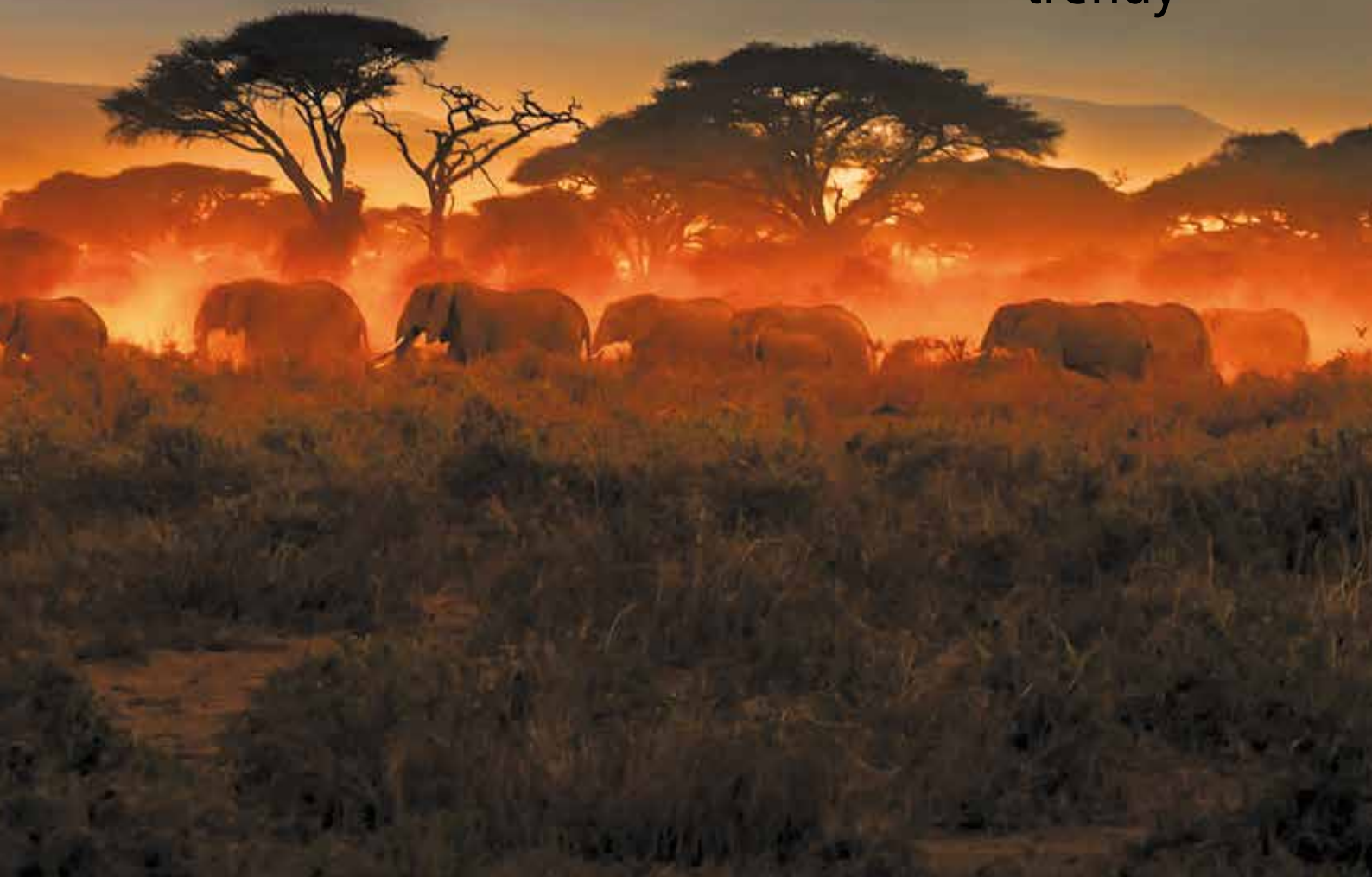
Rozumíme specifickým potřebám různých firem, které chtějí v Ghaně investovat, ať už přímo či nepřímo. Zajišťujeme všechny druhy s tím spojených služeb, včetně garancí, účtů a financování projektů. Navíc úzce spolupracujeme s českou Komerční bankou, takže jsme schopni českým firmám poskytnout opravdu personalizované služby. ■

S VERNONEM QUANSAH OBENGEM-DARKO  
HOVOŘIL TOMÁŠ RAK  
FOTO: ARCHIV V. QUANSAH OBENGA-DARKO  
A SHUTTERSTOCK

# Afrika

Ghana, Maroko, Nigérie, Jihoafrická republika

perspektivy  
ekonomika  
příležitosti  
srovnání  
trendy



# letem světem!

s CzechTrade

## Ghana: Rozvíjející se centrum byznysu

Ghana patří k největším ekonomikám uskupení ECOWAS (Hospodářské společenství západoafrických států). Země je relativně bohatá na rozmanité přírodní zdroje, díky čemuž patří ekonomika k těm produktivnějším ve srovnání s okolními zeměmi regionu. I přesto je stále závislá na mezinárodní finanční pomoci. V roce 2018 došlo k hospodářskému oživení, růst byl pravděpodobně podpořen zvyšující se domácí poptávkou, která kompenzovala pokles vývozu. Vyšší ceny ropy spojené s růstem její produkce pravděpodobně přispějí k dalšímu zlepšení bilance běžného účtu. Výhodou pro české exportéry je, že Ghana umožňuje vstup na další trhy uskupení ECOWAS, což spolu s rostoucí domácí poptávkou a pobídkami ve formě „export free“ zón (vývozní zóny bez dodatečných poplatků) činí ze země zajímavé rozvíjející se centrum s budoucím potenciálem. Podle hodnocení Světové banky Ease of doing business se Ghana zařadila na 114. místo ze 190 zemí.

## Maroko: Jeden z afrických lvů

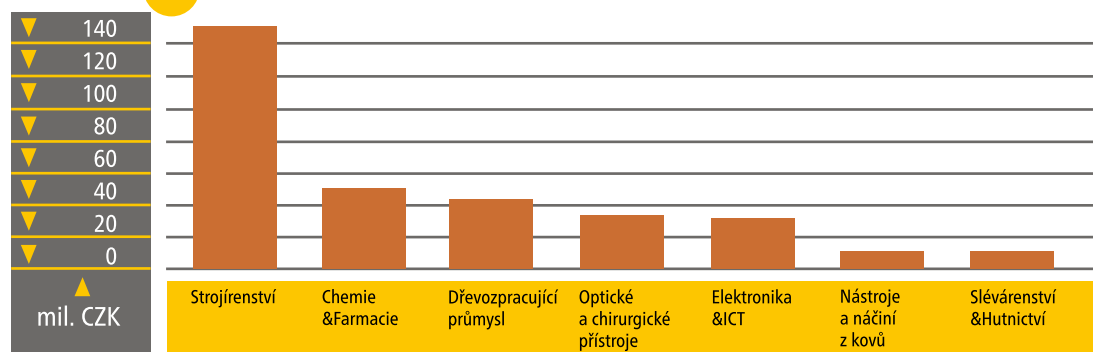
Maroko, oficiálně Marocké království, má stabilní a rychle se rozvíjející ekonomiku, díky níž si zasloužilo zařazení mezi tzv. africké lvů. V posledních letech značně liberalizovalo trh a posílilo finanční sektor, což láká zahraniční investory. Země má přes 35 milionů obyvatel, z nichž 60 % žije ve městech. Zemědělství zaměstnává přibližně 40 % populace a generuje více než 13 % HDP země. Zdejší zpracovatelský průmysl zaznamenává významný pokrok především ve výrobě aut, dále je na vzestupu průmysl letecký a kosmický, chemický a potravinářský. Příležitost také nabízí energetika, a to zpracování obnovitelné energie a výstavba nové infrastruktury. Mezi silné stránky země patří levná pracovní síla a silný finanční a bankovní sektor.

Pro evropské podniky je geografická poloha Maroka strategicky výhodná. Vytváří podmínky k navázání nových obchodních vztahů i s dalšími africkými zeměmi. Podle hodnocení Světové banky Ease of doing business se Maroko zařadilo na 60. místo ze 190 zemí.



# top! obory českého exportu podle CzechTrade

## TOP! obory českého vývozu do Ghany

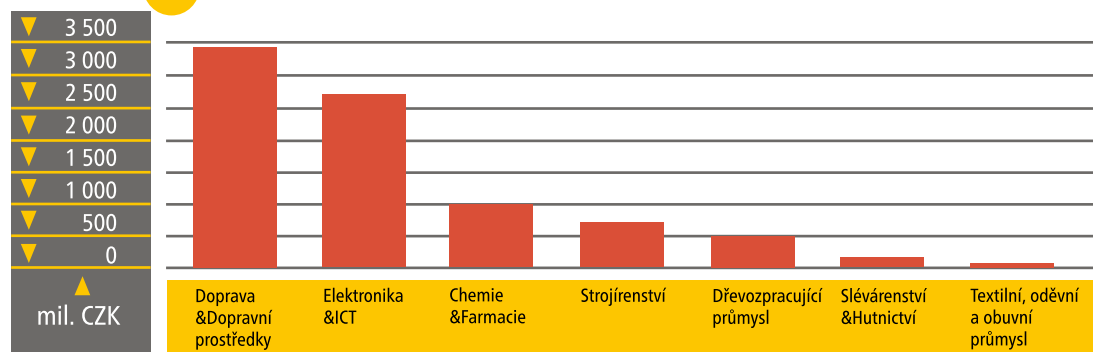


Zdroj dat: ČSÚ a výpočty ANTECOM

**V roce 2018 se Ghana umístila v žebříčku našich exportních partnerů na 98. místě.**

V roce 2018 se tam vyvezlo zboží za 379 milionů korun. Tato hodnota představuje meziroční pokles o 26,3 % oproti roku 2017, způsobený především snížením vývozu lodí, výrobků ze železa a oceli a cukrovinek. Mezi nejvíce vyvážené položky patří stroje pro automatické zpracování dat, výrobky z plastů, lékařský nábytek, nástroje a přístroje, telefony, pračky a myčky.

## TOP! obory českého vývozu do Maroka



Zdroj dat: ČSÚ a výpočty CzechTrade. Zpracovalo oddělení Centrum informačních služeb CzechTrade.

**V roce 2018 se Maroko umístilo v žebříčku našich exportních partnerů na 41. místě.**

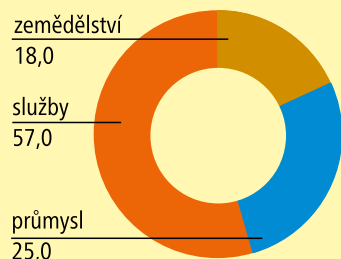
V roce 2018 se tam vyvezlo zboží za 8,7 miliardy korun. Tato hodnota představuje meziroční růst o 17,3 % oproti roku 2017. Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily, izolované dráty, izolační části a součásti pro elektrické stroje a zařízení, stroje pro automatické zpracování dat, snímače, elektrická zařízení k ochraně elektrických obvodů, trubky a hadice z plastů a pneumatiky z pryže.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROKY 2017–2018

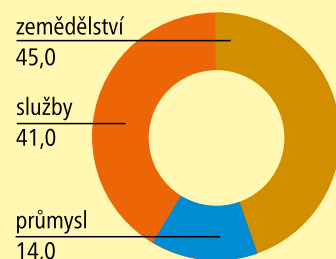
## Struktura hospodářství

### Ghana

podíl na HDP (v %)

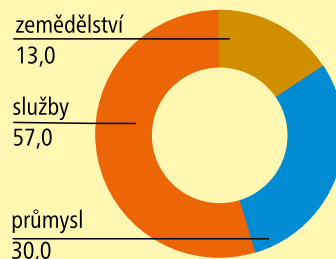


podíl na zaměstnanosti (v %)

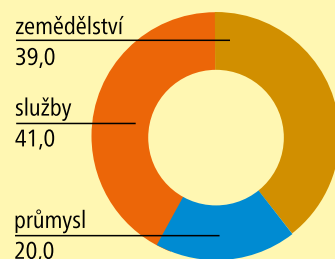


### Maroko

podíl na HDP (v %)



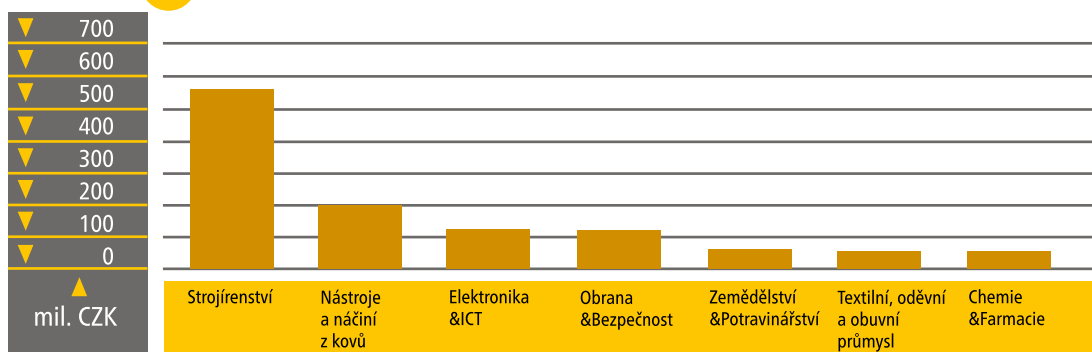
podíl na zaměstnanosti (v %)





# top! obory českého exportu podle CzechTrade

## TOP obory českého vývozu do Nigérie

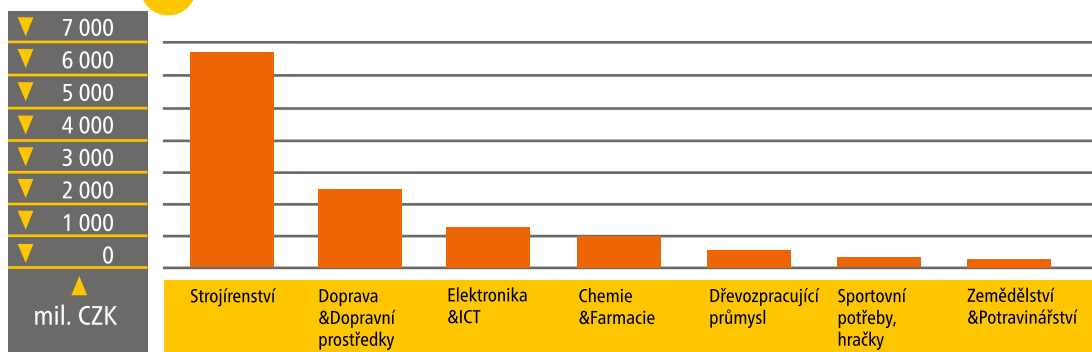


Zdroj dat: ČSÚ a výpočty CzechTrade. Zpracovalo oddělení Centrum informačních služeb CzechTrade.

**V roce 2018 se Nigérie v žebříčku našich exportérů umístila na 78. místě.**

Vyvezlo se tam zboží v hodnotě 1,26 miliardy korun, což představuje meziroční růst o 6,2 % oproti roku 2017. Mezi nejvíce vyvážené položky patří stroje pro automatické zpracování dat, holicí břitvy, stroje a čepelky, turbíny na vodní nebo jinou páru, zbraně, slad, telefonní přístroje, stroje na zpracování kaučuku a plastu, tabule, panely, polymery a ethyleny v primárních formách, monitory, projektory a kloubouky či jiné pokrývky hlavy.

## TOP obory českého vývozu do JAR



Zdroj dat: ČSÚ a výpočty CzechTrade. Zpracovalo oddělení Centrum informačních služeb CzechTrade.

**V roce 2018 se Jihoafrická republika umístila v žebříčku našich vývozních partnerů na 35. místě.**

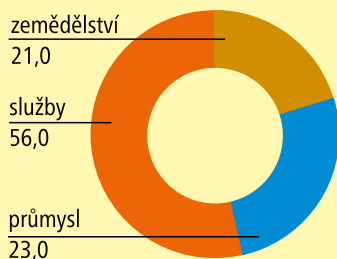
Zaujímá tak vyšší pozici, než jakou mají například Kanada či Austrálie. Do JAR bylo vyvezeno zboží za 14,1 mld. korun. V porovnání s předchozím rokem se jedná o téměř 20% nárůst. Nejvíce vyvážené položky byly zážehové motory, stroje na automatické zpracování dat, části a součásti motorových vozidel, osobní automobily, pneumatiky z pryže, telefonní přístroje, ovládací panely, ale také čerpadla nebo buldozery. Popularitě se těší i hračky a hygienické výrobky.

VŠECHNY ÚDAJE JSOU ZA ROKY 2017–2018

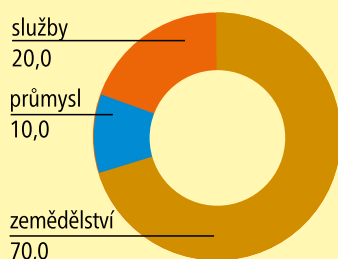
## Struktura hospodářství

### Nigérie

podíl na HDP (v%)

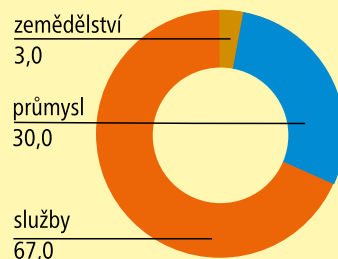


podíl na zaměstnanosti (v%)

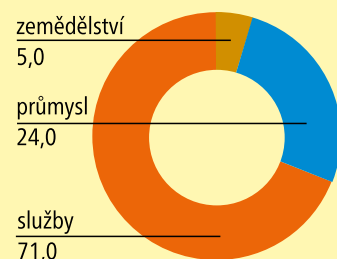


### Jihoafrická republika

podíl na HDP (v%)



podíl na zaměstnanosti (v%)







# příležitosti pro české firmy v Maroku



## energetika

Maroko výhledově usiluje o dosažení energetické soběstačnosti, prozatím na úrovni 42 % v horizontu roku 2025, resp. 57 % do roku 2040, a to rovným dílem ze solárních, větrných a vodních elektráren. Vládní program počítá například s výstavbou pěti solárních elektráren o úhrnném výkonu 2000 MW do roku 2020. Prvním počinem je elektrárna v Ouarzazate (500 MW), neméně významný je větrný park Tarfaya (300 MW).

Příležitosti pro české exportéry jsou v softwarové výbavě pro elektrárny, v rozsáhlé rekonstrukci tepelné elektrárny v Safi nebo v elektrifikaci venkova. Nabízejí se i v rozšíření a modernizaci přenosové soustavy, ve výstavbě nových rozvodů a v celkové rekonstrukci stávající elektrické sítě.

## zdravotnictví a farmacie

Od reformy v roce 2015 mohou zahraniční subjekty investovat do výstavby, rekonstrukce či vybavení zdravotnických zařízení, která pak mají možnost po jistou dobu provozovat. Exportní příležitost představuje třeba marrákešský rezidenční a zdravotnický komplex Healthcare City. Investoři poptávají zdravotnickou techniku a vybavení z celého světa v tzv. smart healthcare tourism projects. Ve státní zdravotnické sféře jsou také šance při budování nového kardiologického a hematologického centra v marrákešské nemocnici.

Maroko usiluje o zlepšení technického a biomedicínského vybavení, pořízení dostatečného množství léků, zlepšení transportu do zdravotnických zařízení, dále budování nových center, včetně mobilních jednotek, či zavedení elektronické evidence.

## doprava a infrastruktura

Rozvoj sítě městské hromadné dopravy v Casablance skýtá mnohé příležitosti – jedná se o pět nových linek tramvají a autobusů o celkové délce 80 km. S výstavbou dvou pilotních tramvajových linek počítá také středomořská metropole Tanger. Výhledově by se tramvaj měla objevit i v Marrákeši a Fesu. Marocká železnice poptává 120 nových vlakových souprav pro výměnu těch stávajících, které pozvolna dosluhují. Další potenciál představují dodávky signalizačních zařízení nebo radarů pro měření rychlosti v silniční dopravě.

## těžební a ropný průmysl

V národní strategii jsou zakotveny cíle ztrojnásobit obrát těžebního sektoru a zdvojnásobit počet pracovních míst v něm, zvýšit investice do geologického průzkumu, zajistit zpracování důlního odpadu a zavést nové technologie šetrné k životnímu prostředí.

Příležitosti pro české výrobce důlní techniky tak spočívají v dodávkách různých těžařských zařízení, pásových dopravníků, důlní techniky pro povrchovou těžbu fosfátů, technologií těžby uhlovodíků, hlubokomořské těžby plynu a břidlic. Možnosti jsou spojeny i s těžbou plynu z nalezišť na řece Sebú, která dokáže pokrýt potřebu 140 000 m<sup>3</sup> denně. Plány počítají s dalšími geologickými průzkumy, budováním elektrických systémů a infrastruktury. Marocká spotřeba zemního plynu má do konce roku 2025 dosáhnout pěti miliard m<sup>3</sup> a národní plán počítá s celkovými investicemi ve výši 4,6 miliardy amerických dolarů, přičemž země spoléhá na zapojení domácích i zahraničních společností.

Zpracoval Ing. Tamer El-Sibai,  
ředitel zahraniční kanceláře  
agentury CzechTrade v Casablance

Foto: Shutterstock





# Infrastruktura jako páteř společnosti

*Infrastruktura musí fungovat jako soustava vzájemně propojených prvků, které spolu interagují a vytváří kompaktní celek a oporu společnosti jako celku.*

DOBŘE FUNGUJÍCÍ A MODERNÍ INFRASTRUKTURA JE ZÁKLADNÍM PŘEDPOKLADEM EKONOMICKÉHO ROZVOJE A ZÁROVEŇ KVALITNĚJŠÍHO ŽIVOTA A SPOKOJENOSTI OBYVATEL. PROTO KOMERČNÍ BANKA HRDĚ FINANCUJE PROJEKTY OD VÝSTAVBY SILNIC, MOSTŮ, DOPRAVNÍCH SYSTÉMŮ PŘES VOZOVÝ PARK PRO HROMADNOU DOPRAVU PO LETIŠTĚ, VODÁRNY, VODOVODY, VODOJEMY, KANALIZACE, ČISTÍRNY ODPADNÍCH VOD ČI ZPRACOVÁNÍ KOMUNÁLNÍHO ODPADU. VE SVÉM PORTFOLIU MÁME ROVNĚŽ VÝROBU A PŘENOS ELEKTRICKÉ ENERGIE, ELEKTRONICKÁ KOMUNIKAČNÍ ZAŘÍZENÍ ČI PRODUKTOVODY. A POKUD SE NA TÉMA INFRASTRUKTURY PODÍVÁME V ŠIRŠÍM SLOVA SMYSLU, ŘADA NAŠICH KLIENTŮ POSKYTUJE VZDĚLÁVÁNÍ, ZDRAVOTNÍ A SOCIÁLNÍ SLUŽBY, PEČUJE O RODINY ČI CHRÁNÍ OBYVATELSTVO. SPOLUVYTVÁŘENÍM TÉTO PÁTEŘE OBČANSKÉ VYBAVENOSTI I MY MŮŽEME PŘÍSPĚT K LEPŠÍMU SVĚTU, VE KTERÉM CHCEME ŽÍT.

## PŘÍLEŽITOSTI A ZDROJE V ROVNOVÁZE

Do infrastruktury letos ještě mohutně směřují i evropské zdroje. Neboť Evropa jednoznačně vnímá, že jen energeticky úsporné propojení příležitostí a zdrojů přinese tolik žádoucí zvýšení efektivnosti a udrží naši životní úroveň. Instituce veřejného sektoru tak mohou čerpat prostředky na méně energeticky náročné budovy, nákup bezemisních vozidel pro veřejnou dopravu, opravu

silnic, recyklaci odpadů, rozvoj sociálních zařízení či budování biokoridorů a sportovišť.

U komerčních firem pak mezi nejzajímavější tradičně patří Operační program pro podnikání, inovace a konkurenceschopnost, kde lze žádat o podporu při výměně starých technologií, rekonstrukci nemovitostí, pořízení elektromobilů a dobýjecích stanic či modernizaci IT systémů. Dotační poradenství ke všem titulům včetně sepsání žádosti, kontroly faktur a žádosti o čerpání poskytují naši regionální specialisté.

řady infrastrukturních projektů se zde snažíme zejména propojovat a finančně zajišťovat obchodní transakce a minimalizovat rizika z nich plynoucí.

Z hlediska českého vývozce jde hlavně o minimalizaci rizika nezaplacení. Je samozřejmě nejvýhodnější obdržet celou částku zaplacenou předem, nicméně v Africe není tato platební podmínka používána. Klasickým platebním instrumentem je dokumentární akreditiv, který můžeme i potvrdit, a tak zvýšit komfort exportéra, či profinancovat odloženou splatnost. Přispíváme tak k rozvoji nejen obchodních vztahů s rostoucím a perspektivním kontinentem. ■

Société Générale má na africkém kontinentě vedoucí postavení především v jeho západní a centrální části. Na 1000 pobočkách pracuje 11,5 tisíce zaměstnanců, kteří obsluhují 3,7 milionu klientů, z nichž je 150 tisíc firemních. Působí v osmnácti zemích. Dceřiné banky v Beninu, Kamerunu, Pobřeží slonoviny, Guineji a Senegalů získaly ocenění Global Finance „Best Bank 2019“.

## PŘÍTOMNOST V OSMNÁCTI ZEMÍCH AFRIKY

Jelikož patříme do skupiny Société Générale, která působí v 67 zemích, jsme součástí řady mezinárodních infrastrukturních i PPP projektů po celém světě. Máme odborníky na jednotlivé obory. Také v Africe, tématu tohoto TRADE NEWS. Zde působíme v 18 státech: od ostrova Réunion přes Madagaskar až po nejbližší země severní Afriky, jako jsou Tunisko, Alžírsko či Maroko. Vedle



TEXT: DAVID FORMÁNEK  
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB



David Formánek je členem představenstva Komerční banky zodpovědným za korporátní a investiční bankovníctví

**Česká republika má mimořádnou příležitost stát se do roku 2030 jedním z inovačních lídrů Evropy.**

**Jak ukazuje mezinárodní srovnání, má k tomu potenciál především v rámci rozvoje inovační infrastruktury a digitalizace.**





Czech  
Republic  
**The Country  
For The Future**

**Inovační strategie  
České republiky 2019—2030**

Naším cílem je vytvářet prostředí, které bude stimulovat české firmy v rozvíjení jejich inovačního potenciálu a s ním spojených kompetencí, konkurenceschopnosti a schopnosti prosadit se na zahraničních trzích. Tím chceme zvyšovat jejich přidanou hodnotu a ekonomický zisk a podněcovat jejich globální ambice. Klíčové je vytvoření osy mezi stěžejními oblastmi, kterými jsou:

- **Výzkum**
- **Inovace**
- **Investice**
- **Infrastruktura**
- **Internacionalizace**

Karel Havlíček  
Ministr průmyslu a obchodu



# JAK:

## FASCINUJE SVOU PROMĚNLIVOSTÍ I ŠANCEMI, KTERÉ NABÍZÍ

THE RAINBOW NATION (DUHOVÝ NÁROD), NAZVAL KDYSI NELSON MANDELA LID JIŽNÍ AFRIKY, KDYŽ HLEDAL PŘÍMĚR PRO NEUVĚŘITELNOU SMĚSICI JAZYKŮ, KULTUR, ZVYKLOSTÍ A TRADIC. PRO EVROPSKOU MENTALITU NEBÝVÁ TENTO SVĚT SNADNO POUCHOPITELNÝ, A PROTO SE POKUSÍME NAŠIM EXPORTÉRŮM PŘIBLÍŽIT ALESPŮH V HLAVNÍCH RYSECH POTENCIÁL A SPECIFIKA NEJVÝZNAMNĚJŠÍ A NEJVYSPĚLEJŠÍ ZEMĚ AFRICKÉHO KONTINENTU.

Firmy, které zatoužily „vybojovat“ si rytířské ostruhy na subsaharských trzích, zpravidla procházely JAR jako nejvhodnější obchodní branou do tropické Afriky. Jihoafrickou republiku lze charakterizovat jako teritorium s obrovským hospodářským potenciálem a víceméně akceptovatelnými exportními bariérami. Podle klasifikace Mezinárodního měnového fondu patří mezi sedmadvacet zemí subsaharské Afriky bohatých na přírodní zdroje. Naději do budoucna vzbuzují i aktivity k integraci afrického kontinentu jako největší oblasti volného obchodu na světě (African Continental Free Trade Area), na nichž se JAR podílí.

### VELETRHY NEJSOU PŘEŽITEK

Jihoafrický trh bych nazval jednou velkou podnikatelskou příležitostí. Jako

každý rozvojový trh však potřebuje zboží a služby, které reagují na konkrétní poptávku. Respekt k přáním zákazníků a znalost prostředí je tedy hlavním předpokladem pro dobrý obchod. Zahraniční kancelář CzechTrade v Johannesburgu, obchodním srdci JAR, pomáhá českým firmám, které se rozhodly expandovat do Jihoafrické republiky i do dalších subsaharských zemí, širokou paletou služeb.

Velkým přínosem pro získání kontaktů a nových zákazníků jsou veletrhy. Exportéři by neměli šetřit na prezentaci svého zboží ani na příležitostech, jak navázat s místními společnostmi osobní kontakty. Na rozdíl od jiných jihoafrických států jsou v JAR veletrhy populární, pořádají se ve větších městech během celého roku a hojně je navštěvují také zájemci ze sousedních zemí. Několika

českým firmám se podařilo podepsat kontrakt dokonce již na samotném veletrhu. Obvyklá cesta je však delší a složitější.

Zatímco osvědčená značka Made in Czechoslovakia postupně v uplynulých třiceti letech ztrácela na aktuálnosti, začaly na jihoafrickém trhu dobývat pozice značky zbrusu nové – s brandem Czech Made. V nových oborech, trpělivě, krok za krokem, často s referencemi ze západoevropských teritorií, například Velké Británie nebo Nizozemska. Takové společnosti mívají hned na začátku napůl vyhráno.

V poslední době se naši johannesburské kanceláři daří, nebo se připravuje zajistit, odbyt pro české minipivovary, výrobce elektrických golfových vozíků, montovaných kontejnerů, ale i kotlů



Kapské Město je ikonou Jižní Afriky

do největší uhelné elektrárny na světě s výkonem 4800 MW. V minulosti jsme se zaměřovali především na vodohospodářský průmysl, například na odsolovací stanice nebo čištění podzemních vod, které jsou kontaminované z těžby nerostných surovin. Zúčastnili jsme se veletrhů zaměřených na již zmíněné vodohospodářství, z nichž vzešlo hned několik dlouhodobých kontraktů.

## ZNÁME TRENDY

V současné době se jihoafrická vláda soustřeďuje především na výrobu elektrické energie z obnovitelných zdrojů a dále na třídění odpadu a využití recyklovaného odpadu. Z tohoto záměru vychází i rostoucí poptávka po nových technologiích. České subjekty nabízejí projekty na dlouhodobou údržbu kvality vody, včetně specifické oblasti, jako je čištění bazénů.

V posledních letech se v JAR znovu otevírají některé doly, které byly dlouhou dobu zakonzervovány, čímž vzniká nový potenciál pro těžební společnosti, jež potřebují vybavit provozy moderním zařízením a technologiemi. Jen na rok 2020 se plánuje otevření sedmi dolů. Těžební průmysl má v zemi dlouholetou

tradiční a je na něj navázáno mnoho dalších odvětví. V neposlední řadě vidíme potenciál také ve stavebnictví. Kvapně přibývá nových průmyslových, kancelářských i obytných staveb. Vstoupit do tohoto podnikatelského segmentu však není jednoduché, protože podmínkou je, že se daná společnost již na tamním trhu etablovala.

## CZECHTRADE JAKO PŘEDSKOKAN

Aby mohla firma vstoupit na jihoafrický trh, až na výjimky se neobejde bez lokálního distributora. Johannesburgská kancelář CzechTrade disponuje komplexním know-how na vyhledávání a prověřování solventnosti a také spolehlivosti místních podnikatelských ►►



Jihoafrická republika je bohatá na nerostné suroviny. Na snímku jeden z dolů na těžbu chromu a platiny



Jihoafrická příroda je fascinující

►► subjektů. Následně může pro českého exportéra průběžně ověřovat, jak místní distributor plní články smlouvy, kterou se svým českým protějškem uzavřel. Další důležitou podmínkou pro vstup na jihoafrický trh je obsazení pozic jak u firem, tak distributorů minimálně ze 70 procent místními obyvateli.

Obchodní styk je obecně hodnocen jako bezpečný. Jihoafrické podniky si financování svých obchodů zajišťují bez větších potíží, byť se úrokové sazby pohybují kolem 10 procent. Údaj, který každého Evropana překvapí, avšak na trzích subsaharské Afriky je naprosto běžný. V Johannesburgu působí všichni velcí bankovní hráči, kteří nabízejí širokou škálu služeb, akreditivy a investicemi počínaje a úvěry konče. Nejjednodušší a nejčastější formou financování obchodů je v tamějších podmínkách akreditiv.

## NENECHTE SE ODRADIT VZDÁLENOSTÍ

Oproti očekáváním nemusí být vzdálenost tou největší bariérou. Letecká doprava je příliš nákladná, české firmy proto většinou upřednostňují lodní dopravu a kooperují s dalšími našimi exportéry. Transport si tak zlevní využitím

společného kontejneru a rozdělením finančních nákladů.

Vstupní bránu do oblasti představují jihoafrické přístavy Kapské Město (Cape Town), Port Elizabeth, East London a Durban. Durban je také významným tranzitním uzlem pro zásilky z a do vnitrozemí JAR a okolních zemí (Zimbabwe, Lesotha, Svazijska, Botswana a Namibie), kam jsou distribuovány převážně kamiony nebo po železnici. Do budoucna znamená logistické zatížení Durbanu velkou hrozbu, protože tento

přístav obsluhuje zhruba dvě třetiny kontejnerového obratu celé oblasti a ocitá se na pokraji svých kapacitních možností. Ze severomořských přístavů Evropy je obsluhován na týdenní bázi několika námořními linkami, obvyklá doba plavby se pohybuje kolem 25 dnů. Prvním přístavem na těchto linkách je Kapské Město, důležité pro jihozápadní část Jižní Afriky, z Evropy dosažitelné přibližně za dvacet dnů.

Zboží dovážené do Jižní Afriky nebo tranzitující do okolních států je celně



Jedna z tváří Johannesburgu

odbavováno na příslušném vstupním terminálu relativně jednoduchým způsobem. Celní broker většinou pracuje prostřednictvím elektronické výměny dat (EDI spojení) s celníci, takže celní odbavení nemusí přesáhnout půl hodiny. K proclení stačí obchodní faktura, balicí list s vyznačeným harmonizovaným kódem pro danou komoditu a dopravní doklad. Směrem od západu k východu JAR však narůstá obtížnost celní kontroly a odbavení do sousedních zemí. Celní systém především v Zimbabwe je téměř neprůchodný bez korupce, proto se doporučuje dodávat pouze do přístavu, na letiště nebo po hraniční přechod.

Každá země vydává vlastní seznamy licencovaných a zakázaných komodit, předpisy pro doklady k celnímu řízení apod. Zákaz na dovoz obalů ze surového dřeva uplatňuje zatím jen JAR a do určité míry i Lesotho a Svazijsko. S aplikací tohoto požadavku je třeba v některých případech počítat rovněž u transportu přes JAR.

I pro zkušené exportéry, nezřídka fungující v modelu just in time, představuje test trpělivosti sice přesně specifikovaný, ale administrativně komplikovaný a časově náročný proces povinné certifikace zboží. Odměnou pro ně je platnost jihoafrických certifikátů i v řadě dalších zemí subsaharské Afriky. ■

TEXT: PETR HARAMUL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Bc. Petr Haramul je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Johannesburgu



V Johannesburgu sídlí také zahraniční kancelář CzechTrade

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S JAR PODLE CZECHTRADE

- 1 Angličtina postačí**  
Znalost jiného jazyka se ani nepředpokládá. V zemi se běžně hovoří jedenácti jazyky, které se od sebe liší.
- 2 Necestujte o Vánocích**  
Jižní Afrika leží na jižní polokouli, a proto jsou vánoční svátky navíc spojeny s obdobím letních dovolených.
- 3 Respektujte rozdíly**  
Obyvatelstvo je etnicky, kulturně i nábožensky velmi pestré a od Evropanů odlišné. Važte každé slovo, chovejte se taktně a nešetřete uznáním. Jihoafričané jsou na svou zemi hrdí.
- 4 Informujte se na partnera předem**  
Zajímejte se o vlastníka společnosti, s níž jednáte. Mezi státní a privátní sférou panují rozdíly. Pro státní sféru je určitě vhodné nalézt místního zástupce.
- 5 Budte přirození a uvolnění**  
Jihoafričané jsou ve společenském i obchodním styku velmi přátelští a otevření. Vystupujte jako oni. Projednávat obchodní záležitosti při lehkém obědě nebo pracovní snídani je běžné, formální záležitosti pak můžete dokončit v kanceláři. Vhodné je sako a kalhoty, třeba i rozdílné, kravatu na běžné jednání nepotřebujete.
- 6 Věřte sobě a svému produktu**  
Vy jste jeho tvář. Budte vlídně sebejistí a sebevědomí. Vybavte se pravomocemi obchod dojednat. Nadšené přísliby protistrany o výši objemů a širokých možnostech obchodu korigujte vždy směrem dolů.
- 7 Počítejte s neznalostí**  
České produkty ani geografická poloha České republiky zde nejsou běžně známé, což není překážkou. Nejdůležitější je „value for money“ – a to už záleží jen na vás.
- 8 Dobře ovládejte obchodní pravidla**  
Pro zdar obchodu je nutná zejména detailní znalost pravidel Incoterms (EXW – mezinárodní dodací doložka Incoterms nestačí) a pravidel zahraničního platebního styku.
- 9 Budte ostražití a opatrní**  
Na sebe i svůj majetek. JAR je zemí s jednou z nejvyšších kriminalit na světě. Neváhejte se poradit s pracovníky zahraniční kanceláře CzechTrade.

„Rád bych svou lásku ke golfu promítl do našeho výrobního programu,“ přiznává ředitel společnosti Elmet Karel Kotera. Prototypy golfových vozíků z Přelouče si brzy vyzkouší hráči v Jihoafrické republice a poté i v klubech v Kazachstánu a Kyrgyzstánu



Karel Kotera:

## S CZECHTRADE DO RÁJE GOLFISTŮ

„KDYŽ JSEM JAKO PATNÁCTILETÝ TEENAGER NEPŘÍLIŠ NADŠENĚ NATÍRAL VRATA TOVÁRNÝ, KTEROU V ROCE 1991 ZALOŽIL MŮJ DĚDEČEK, ANI VE SNU BY MĚ NENAPADLO, ŽE SE DO NÍ O DESET LET POZDĚJI VRÁTÍM JAKO ZAMĚSTNANEC,“ USMÍVÁ SE TRICETILETÝ KAREL KOTERA, ŘEDITEL RODINNÉ SPOLEČNOSTI ELMET.

### Z NOUZE CTNOST

Takových případů bylo po roce osmdesát devět na Pardubicku, v kraji se silnou tradicí elektrotechnického průmyslu, víc. „Když mi zlikvidovali Teslu, musím si založit svou,“ říkával prý Lumír Kysela, bývalý vývojový pracovník elektrotechnického podniku Tesla Přelouč. Spolu s bývalými tesláckými kolegy z konstrukce a vývoje navázal na mnohaletou tradici v oboru a začal podnikat.

Asi po patnácti letech společníky vyplatil a vytvořil rodinný podnik. Právě sem se – nejprve do výroby – před pěti lety vrátil po vysokoškolských studiích hotelnictví jeho vnuk Karel. „Nebylo to vůbec snadné. Nevěděl jsem, do čeho jdu. Ale hodně jsem se naučil během praxe na různých pozicích, zejména

v oddělení technické kontroly a pak jako zástupce ředitele. Naštěstí na to pořád ještě nejsem úplně sám. Dědeček, který se postupně stahuje z řídicích procesů společnosti, mi poradí vždy, když potřebuji,“ přiznává.

### AŽ NA TO BUDEME MÍT

Během praxe se mladému Koterovi dostala pod kůži i finanční kázeň, charakteristická pro řadu českých rodinných firem, jejichž zakladatelé začínali v devadesátých letech od nuly a vždy operovali pouze s vlastním kapitálem. „Dobré platební morálce, úvěrové zdrženlivosti a výhradám k dotacím do podnikání jsem se naučil od dědy, který dbal na to, aby i nemovitosti a vybavení fabriky bylo z vlastních zdrojů,“ dodává ředitel.



Roboty začínají nahrazovat nedostatek lidských rukou





V kovovýrobě

Firma se výrobně a vývojově specializuje na zakázkovou produkci, případně v reakci na přání zákazníků na sériovou výrobu. Oborově pak na elektrovýrobu, kovovýrobu, ekologické vytápění, zdravotní a laboratorní techniku. Jenomže v kraji s téměř stoletou tradicí elektrotechnického oboru, v němž před třiceti lety vyrůstaly firmy a firmičky s podobnou náplní jako houby po dešti, se elektrotechniků v posledních letech nedostává.

„Mzdovými nabídkami a dalšími benefity nemůžeme konkurovat silnějším subjektům v naší lokalitě. Proto jsme loni významně zainvestovali do kovovýroby zřízením dvou robotických pracovišť. Zatím jsme nakoupili roboty na ohýbání plechů a zalisování prvků, ale rádi bychom jimi vybavili i některá další pracoviště. Jsme jako v kleštích. Tlak na cenu ze strany našich odběratelů sílí a průběžně se zdražují také energie a další vstupní náklady. Pro nás je však ekonomičtější zapojit nové technologie než přesunovat výrobu do lokalit s levnější pracovní silou,“ vysvětluje rozhodnutí investovat do robotů Karel Kotera.

## K MLÁDÍ PATŘÍ ODVAHA

„Mám za sebou zaběhnutou rodinnou firmu se stabilizovaným systémem zákazníků, ale uvědomuji si, že o její budoucnosti nakonec rozhodne, zda se nám vedle strategických oborů, jimiž jsou elektro a kovovýroba, podaří prosadit na trzích s vlastním produktem. Proto jsme přijali nabídku jednoho z našich bývalých zákazníků na odprodej projektu vývoje a výroby golfového

vozíku,“ svěřuje se Karel Kotera, který je sám zapáleným golfistou.

Asi devadesát procent materiálu, komponentů a prací na prototypu vozíku pochází od tuzemských firem. Baterie, motory a převodovky s vysokou zárukou kvality nakupují ve Švýcarsku a Německu. Golfový vozík z Elmetu nabízí spolehlivost, bezporuchový provoz a komfortní ovládání. Podle Karla Kotery však česká golfová klientela na tuzemské značky zatím neslyší a dává přednost zahraničním, byť mnohem dražším výrobkům. S přesvědčením, že každé zboží má někde svého kupce, vyrazil manažer na loňský červnový meeting point agentury CzechTrade.

„Rozhlédl jsem se po rozlehlé místnosti, kde ředitelé zahraničních kanceláří agentury CzechTrade konzultovali se zástupci českých firem potenciální exportní příležitosti. Vytipoval jsem si šest teritorií. Pro náš produkt jsem považoval za nejatraktivnější Jihoafrickou republiku, která je považována za jednu z golfových velmocí.

S Petrem Haramulem, ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Johannesburgu a také nadšeným golfistou, jsme našli společnou řeč. Dohodli jsme se na cíleném průzkumu jihoafrického trhu a marketingovém postupu. Elmet poskytne dva prototypy vozíků na vybraná golfová hřiště s žádostí o zákaznická hodnocení. S nimi se pak pan Haramul pokusí vyhledat na tamějším trhu distributory a prodejny golfového příslušenství. Nepodléháme přehnaným ambicím, zpočátku by nám stačilo prodat každý měsíc jeden vozík,“ říká Karel

## Elmet spol. s r. o.

Přeloučskou společnost založil v roce 1991 Lumír Kysela s týmem vývojových a konstrukčních pracovníků v oboru elektroniky z bývalého národního podniku Tesla. Navázali tak na tradici výroby radiokomunikační a zabezpečovací elektroniky a elektrotechniky. Od roku 2006 je rodinným podnikem. V současné době v něm zastává pozici ředitele Ing. Karel Kotera, příslušník třetí generace Kyselových. Vývoj a výroba se zaměřuje na speciální kusové zakázky, případně na větší sériovou výrobu podle přání zákazníků. Produktové portfolio zahrnuje čtyři hlavní obory: elektrovýrobu, kovovýrobu, ekologické vytápění, zdravotní a laboratorní techniku. Mezi hlavní odběratele se řadí především společnosti Iveco, Karosa Vysoké Mýto, ABB, AGI, Strässer, Siemens, Linet a další. Společnost zaměstnává 120 pracovníků a její loňský obrat činil asi 120 milionů korun.

Kotera, který si současně vytipoval ještě dvě exportní teritoria. Zákaznický potenciál se podle něj skrývá také v některých zemích bývalého Sovětského svazu, jako jsou Kazachstán a Kyrgyzstán. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV ELMETU



Ženy tvoří v Elmetu důležitou část týmu i ve výrobě

22

**DHL**   
**EXPORTNÍ CENA**  
pod záštitou agentury CZECHTRADE

# EXPORTUJETE?

Zviditelněte své úspěchy a podpořte své podnikání

**Bezplatná registrace online**  
na [www.exportnicena.cz](http://www.exportnicena.cz)

MEDIÁLNÍ PARTNER



Spolupráce s předními českými designéry nám  
umožnila prosadit se na vietnamském trhu.  
**Hana Velátová, VAVEX**



## ČESKÉ DESIGNOVÉ TAPETY

### VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

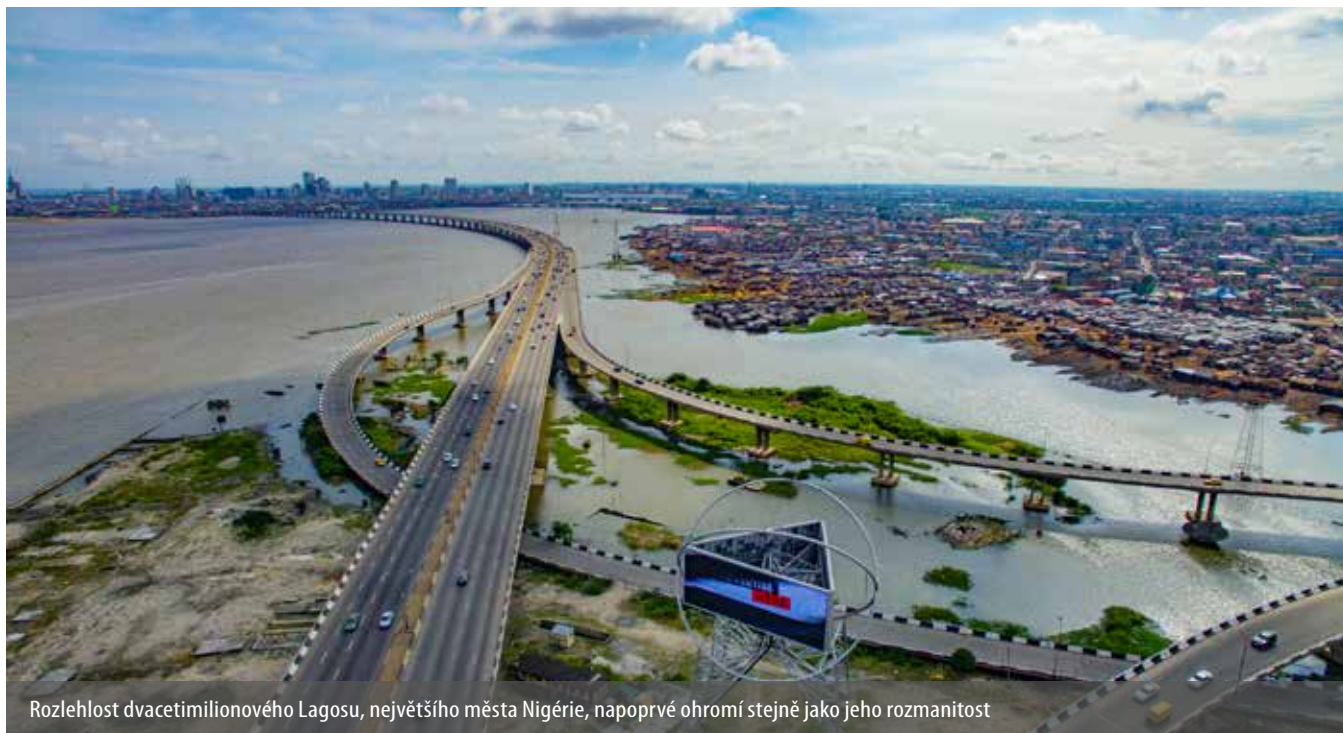
Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*. Projekt Design pro konkurenceschopnost efektivně propojuje designéry s výrobními podniky s cílem posílit hodnotu a podpořit konkurenční výhody jejich výrobků.

- Individuální služba designéra
- Adresář designérů
- Propagace na zahraničním veletrhu

# Nigérie:

## ZEMĚ PRO OBCHOD JAKO STVOŘENÁ

NA ROZDÍL OD JINÝCH STÁTŮ REGIONU MÁ NIGÉRIE HLAVNĚ DÍKY TĚŽBĚ ROPY HODNĚ PENĚZ. NAVÍC JDE O ZEMI ČISTĚ PROIMPORTNÍ – DOVÁŽÍ TĚMĚŘ VŠECHNO. TO JE ASI NEJPÁDNĚJŠÍM DŮVODEM, PROČ SE SEM POKUSIT EXPANDOVAT. TRH NENÍ JEŠTĚ ZDALEKA SATUROVANÝ A NEPANUJE NA NĚM ZATÍM VELKÁ KONKURENCE.



Rozlehlost dvacetimilionového Lagosu, největšího města Nigérie, napoprvé ohromí stejně jako jeho rozmanitost

S přibližně 200 miliony obyvatel je Nigérie nejlidnatější africkou zemí. Z byznysového hlediska se všechno podstatně odehrává v největším městě Lagosu, na který připadá přes 95 % veškerého obchodu v zemi. Lagos je podnikatelský hub pro celý region, sjíždí se sem obchodníci z Ghany, Kamerunu či Beninu. Tvoří tak zhruba 60 % celkového obchodního obrátu celé západní Afriky.

Obrovskou příležitostí je trh s ropou a zemním plynem. Zahraniční kancelář CzechTrade v Lagosu nedávno pomáhala českým subjektům dostat do Nigérie armatury. Bylo to o to složitější, že na tamní trh obtížně pronikají i takoví giganti jako Shell, kteří většinou nakupují centrálně. Dalšími perspektivními obory jsou zemědělství a zemědělská technika nebo naopak luxusní značkové zboží typu křišťálu nebo skla. Úspěšně expandovat ale můžete víceméně v kterémkoli odvětví – trh je obrovský, poptávka roste a konkurence je stále relativně malá.

## POZOR NA MODERNÍ KOMUNIKAČNÍ TECHNOLOGIE

Pokud chtějí české firmy v Nigérii uspět, radil bych nepoužívat Google nebo oficiální zdroje a upřednostnit osobní

kontakty. Když hledáte určitý typ firmy, raději vyhledejte někoho známého a zajímejte se o jeho zkušenosti. Pokud si někoho najdete na Googlu a neznáte ho a ten vás vyzve, ať mu pošlete oficiální e-mail – pravděpodobně si nikdo vaše sdělení nepřečte. Vyhledávejte vždy top manažery nebo majitele.

Všechno pečlivě prověřujte: osobně zajedte do firmy, podívejte se, co opravdu dělají, co mají a nemají, jak fungují. Tyto služby standardně nabízí naše kancelář CzechTrade. Když se jako firma rozhodnete vydat do Nigérie, pomůžeme vám nejen otevřít ty správné dveře, ale také odbourat spoustu neefektivit a vyhnout se nejistým krokům. Jedná se třeba o prověření potenciálních partnerů nebo jiných firem, účast na veletrzích apod.

## STRACH MÁ VELKÉ OČI

V otázce bezpečnosti nepodléhejte všeobecně rozšířeným klišé. V českých médiích se Nigérie většinou zmiňuje v souvislosti s brutalitami, které na severu země páchá Boko Haram. Realita je však trochu odlišná. V jiných částech země se dá vést normální život a na trhu působí mnoho evropských firem. Důkazem je i úspěch řady českých subjektů. Například firma Czech Blades z Jevíčka exportuje 70 % své produkce, z toho velká část směřuje právě

do Nigérie. V Lagosu pro ně pracuje místní distributor a na trhu jsou velmi dobře etablováni. Jejich značka tam má stejný zvuk jako Gillette v Česku. Dobře zavedené jsou i další naše společnosti. Třeba české zbrojovky, Aero Vodochody nebo Škoda, která má v Nigérii partnera. Před dvěma lety se s asistencí CzechTradu na trhu pevně uchytila společnost Hamé (viz také str. 40–41, pozn. red.). Potravinářství totiž v mnohamilionové zemi patří mezi perspektivní exportní obory. Evergreenem mezi našimi vývozci do subsaharské Afriky zůstávají firmy Veba Broumov nebo Tonak, obě s léty prověřenými produkty a pevnými pozicemi na afrických trzích. ■

TEXT: ŠTĚPÁN C. BENEŠ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

Na jednom z tradičních festivalů



Štěpán Ctibor Beneš:

# NIGÉRIE JE NEJSLOŽITĚJŠÍ TRH Z CELÉ AFRIKY

„NEJČASTĚJŠÍ ODPOVĚĎ, KTEROU V NIGÉRII DOSTANETE, KDYŽ SE ZEPTÁTE, KDY BUDE NĚCO HOTOVÉ, JE ‚ANYTIME FROM NOW‘, TEDY KDYKOLI OD TEĎ. A TO SE TÝKÁ TŘEBA I ODLETŮ LETADEL. MY EVROPANÉ MÁME TENDENCI BRÁT TO JAKO VTIPI, ALE POZOR! NIGERIJCÍ TO MYSLÍ VESKRZE VÁŽNĚ. U NĚKTERÝCH VĚCÍ PROSTĚ PLATÍ – AŽ TO BUDE, TAK TO BUDE. KDYŽ SI NA TOHLE ZVYKNETE, DÁ SE V AFRICE ŽÍT BEZ VĚTŠÍHO STRESU. PŘÍLEŽITOSTÍ JE TAM PRO NAŠE FIRMY OPRAVDU MNOHO,“ ŘÍKÁ ŘEDITEL ZAHRANIČNÍ KANCELÁŘE CZECHTRADE V LAGOSU ŠTĚPÁN CTIBOR BENEŠ.



Ing. Štěpán Ctibor Beneš před třemi lety otevíral zahraniční kancelář CzechTrade v Lagosu a dosud je jejím ředitelem

## MAJÍ ZÁSoby ROPY, ALE POHONNÉ HMOTY DOVÁŽEJÍ

### Jak byste Nigérii charakterizoval? V čem je specifická oproti jiným africkým zemím?

Nigérie je nejlidnatější africká země a jako taková trpí syndromem velkého národa. Nigerijci jsou někdy přehnaně sebevědomí, mají pocit, že všechno vědí nejlíp. Navíc mají peníze – v tom se asi nejvíc liší od všech ostatních zemí v regionu. Disponují velkými zásobami ropy a plynu, a to je největší náplast na všechny jejich bolístky, jak i oni sami říkají. Na druhou stranu možná právě proto nemá Nigérie tak dobrou administrativu, jako třeba nedaleká Ghana.

### Můžete to nějak ilustrovat?

Sice mají ropu, ale schází jim pohonné hmoty – neumějí ropu rafinovat, takže ji v upraveném stavu musejí drazo dovážet. Nerostné bohatství v Nigerijcích možná probouzí víc pohodlnosti a jistou míru chaotičnosti, která je v jejich mentalitě historicky zakořeněná. Zatímco třeba Ghaňané byli nuceni naučit se využít s méně zdroji, a tedy přemýšlet více dopředu. Nigerijci se díky ropě a plynu dostali poměrně snadno k velkým penězům, ale nebyli na to zcela připraveni. Když nemáte peníze

a najednou vyhrajete dva miliony v loterii, taky to s vámi zacvičí.

Nadto mají hluboce zažitý společenský status, pocit, že „jsou někdo“. Na druhou stranu mějte na paměti, že o Nigerijcích nelze hovořit paušálně, protože v zemi žije na 200 různých etnik, která se mezi sebou ne vždy dobře snášejí. Jorubové nemají rádi Igby, ti zas Fulby atd. Každé etnikum má vlastní jazyk, takže je spojuje jen angličtina a do jisté míry státní příslušnost.

### A dá se s místními běžně dorozumět anglicky?

Ano, na angličtinu se dá spolehnout. Ti vzdělanější mají hezkou britskou nebo i americkou výslovnost, ti méně vzdělaní mluví s těžším přízvukem, který je zpočátku pro Evropana hůře srozumitelný, ale vždycky se domluvíte.

## DVACETIMILIONOVÁ MEGAPOLE VYŽADUJE ODOLNOST

### Jak dlouho už zastupujete CzechTrade v Nigérii?

Zahraniční kancelář CzechTrade v Lagosu jsem otevíral před třemi lety. Lagos je více než dvacetimilionová megapole,



První dojmy z Lagosu jsou chaos, přelidněnost a dopravní zácpy

všude hluk, nepořádek, zácpy. Třeba řídit auto mohou jen trpělí. Během dne obvykle zvládnete jen dvě jednání ve městě a zbytek strávíte v zácpách za volantem. Život v Lagosu celkově je hektický. Na druhou stranu, jak už jsem zmínil, vnímání času v Nigérii je velmi plastické.

### Jaký je tam život? Na co se dá spo-lehnout?

Vedeme tu docela druhý společenský život s místní komunitou evropských a amerických expatů. Ve čtvrti Victoria Island je pár klubů, kam chodí spousta Britů a dalších Evropanů, ale i Libanonců nebo Indů. Můžete tam získat nejen dobré známé, ale i spoustu užitečných informací ohledně života či obchodování v Nigérii. Potkáte tam vrcholové manažery ropných společností i stavbyvedoucí libanonských firem. Na řemeslníky, dobré restaurace či jakékoli služby je vždycky lepší se zeptat lidí než Googlu. Tady veškerá doporučení fungují přes známé. A většina obchodů se udělá při podobné neformální příležitosti!

### S čím jste se těžko srovnával nebo stále srovnáváte?

Na vnímání času si zvyknete, problém ale nastává, když pracujete pro evropskou nebo americkou firmu, která je zvyklá na přesné termíny, jejich dodržování a nutí vás, abyste místní dohnal k plnění. Nastává pak riziko, že když příliš zdomácníte, může dojít ke konfliktům mezi vedením firmy a vámi. V kontaktu s Nigerijci nesmíte tlačit na pilu. Když dva týdny neodpovídají na e-mail, je to

normální – možná jim to zrovna nepřišlo důležité nebo neměli k tématu aktuální informace, tak neodpovídají. Až je budou mít, odpoví vám. Obecně vzato jsou Nigerijci velmi hovorní, ale když se ptáte na něco konkrétního, často se vám dostane vyhýbavých odpovědí typu „anytime from now“, „pracuji na tom“ a podobně.

### A co Nigerijci jako lidé? V čem spatřujete největší odlišnosti oproti evropskému způsobu života?

Asi v určité tendenci místních lidí k „mlžení“. Nigerijec nikdy nechce ztratit tvář. Skoro každý druhý je schopen vám říci, že se zná s prezidentem, a i v obchodním styku vám všelijak věšet buliky na nos, jako třeba že udělal, na čem jste se domluvili, a přitom to tak není. Tento dojem nemám jen já, ale i jiní evropští nebo američtí expati, kteří v Lagosu žijí už dvacet nebo třicet let, říkají totéž. Při jednání s Nigerijci určitě doporučuji přísnost, abyste před nimi získali respekt. V Nigérii je samozřejmě spousta dobrých lidí, s kterými je perfektní spolupráce, ale obecně není na škodu být hodně obezřetný.

### Co naopak na Nigerijcích oceňujete? Čím by se od nich mohli Češi inspirovat?

Líbí se mi, že Nigerijci v osobním i obchodním styku nejsou, na rozdíl od Čechů, přehnaně servilní. Mají někdy až nezdravou hrdost na to, kdo jsou a co chtějí – a to je přesně to, co by se některé české firmy měly naučit a co by jim v jednáních nejen v Nigérii ohromně prospělo. Někdy je potřeba bouchnout do stolu,

dát najevo, že vyrábíte kvalitní produkty, a nemůžete tak jít s cenou dál dolů.

### Jak moc je v Nigérii Česko (ne)známé?

Nigerijci většinou znají Československo. Českou republiku už méně, tam mají problém si nás zařadit. Někteří nás znají, pokud mají zkušenost s českými výrobky. Ti bohatí, kteří cestují po Evropě, o nás vědí. Na nigerijském trhu jsou dobře známé i některé české produkty, například český křišťál nebo žiletka z Czech Blades Jevíčko. Znají také škodovku, která je na tamním trhu přítomná prostřednictvím distributora. A pak samozřejmě české fotbalisty – Petra Čecha, Tomáše Rosického, Pavla Nedvěda. V Nigérii je fotbal nesmírně populární.

### A co Čína? Jak je to v Nigérii s vnímáním čínského zboží?

Je tu samozřejmě obrovská konkurence čínského zboží a zejména čínských cen, na což Nigerijci slyší. Na druhou stranu mají oproti jiným africkým zemím větší kupní sílu, tak přeci jen kladou silnější důraz na kvalitu. Když má nigerijská firma peníze, nekoupí si čínské, ale evropské zboží. Je znatelný postupný příklon ke kvalitnějším evropským produktům. Třeba teď tu byl boom domácích pekáren, Nigerijci přestali kupovat levné čínské pekárny a daleko víc poptávají italské nebo obecně evropské, kvalitnější přístroje. ■

SE ŠTĚPÁNEM C. BENEŠEM SI POVÍDAL DANIEL LIBERTIN  
FOTO: ARCHIV CZECHTRADE A SHUTTERSTOCK



# V NIGÉRII FRČÍ ZNOJEMSKÉ OKURKY

NA DUBNOVÉM SEMINÁŘI AGENTURY CZECHTRADE PRO EXPORTÉRY ZAZNĚLO, ŽE NIGERIJCÍ SE ODKLÁNĚJÍ OD LEVNÝCH ČÍNSKÝCH VÝROBKŮ. „PRO NÁS JE TO DOBRÁ ZPRÁVA,“ ŘÍKÁ EXPORTNÍ MANAŽER PRO ASII, AFRIKU A STŘEDNÍ VÝCHOD HYNEK VINCENC ZE SPOLEČNOSTI HAMÉ.

„V Nigérii jsme již etablováni v jednom z největších tamějších obchodních řetězců. V současné době síť představuje šestnáct prodejen a další dvě se mají otevřít letos,“ dodává manažer s více než dvacetiletou profesní dráhou v segmentu trvanlivých potravin. Společnost Hamé má s vývozem do Afriky určité zkušenosti. Již několik let vyváží například kojeneckou výživu do Maroka a Tuniska a v hledáčku má v horizontu měsíců ještě Angolu, Etiopii a Ghanu.

Kontakt Hamé získalo na základě cíleného průzkumu trhu, který pro ně před dvěma lety vypracoval ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Lagosu Štěpán Beneš. „Nigérie nás zaujala jako perspektivní trh s 200 miliony obyvatel,

jejichž počet a životní úroveň zejména díky velkým zásobám ropy a zemního plynu do budoucna poroste. Do nigérijské sítě dodáváme trvanlivé paštiky, pomazánky, omáčky, džemy, masové konzervy a sterilované okurky. Oproti jiným trhům, na nichž je nejvíc žádaná kojenecká výživa, v Nigérii jsou to trochu paradoxně spíše znojemské okurky. Zájem si vysvětlují poptávkou cizinců, kteří v Nigérii pracují u nadnárodních společností, po sortimentu, na nějž jsou zvyklí z domova,“ charakterizuje potravinářský trh druhé největší africké ekonomiky Hynek Vincenc.

„Vzhledem k tomu, že je Hamé společností s převážným podílem exportu na náročné trhy Německa a Izraele

a jako nadnárodní korporace poskytuje skvělé zázemí a podporu, daří se nám relativně rychle nalézt zákazníky pro naše výrobky také v mimoevropských zemích,“ pokračuje Hynek Vincenc a přiznává, že bez renomovaného a kapitálově stabilního výrobce za zády si úspěch na komplikovaných trzích nedovede představit.

## NEPODCEŇUJME INFORMOVANOST

I když průměrná kupní síla obyvatel asijských a afrických zemí je nižší než v Evropě, na regálech se nachází zboží všech velkých nadnárodních maloobchodních řetězců v různých cenových relacích. „Rozvojové země není radno



## Koncern Hamé

Společnost navázala na tradici, která sahá až do 20. let minulého století. V roce 2016 se největší výrobce chlazených a trvanlivých potravin v Česku a jedna z největších potravinářských firem svého druhu ve střední Evropě stal součástí norské skupiny Orkla. Společnost Hamé byla v roce 2018 spolu s firmou Vitana integrována do společnosti Orkla Foods Česko a Slovensko. Ta je součástí mezinárodní skupiny Orkla – předního dodavatele značkového spotřebního zboží ve Skandinávii, Pobaltí, ve střední Evropě a v Indii. Orkla Foods Česko a Slovensko v současnosti zaujímá pozici druhého největšího výrobce balených potravin v Česku a čtvrtého na Slovensku. Své produkty, které vyrábí ve 13 závodech (Česko, Slovensko a Rusko), vyváží zhruba do 40 zemí světa. Její obrat v roce 2017 činil více než 7 miliard korun.

podceňovat ani v otázce kvality a bezpečnosti potravin. Jejich obchodníci a státní kontrolní orgány dobře znají standardy a legislativu Evropské unie a trvají na jejich dodržování i pro své trhy," varuje před podceňováním partnerů z třetího světa exportní manažer.

Přes vysokou kvalitu potravinářských výrobků ze zemí EU může nastat u certifikační problém. „Náš obchodní partner je v Nigérii silný subjekt, takže potíže se schvalováním sortimentu se značkou Hamé Národním úřadem pro správu a kontrolu potravin a léčiv Nigérie (National Agency for Food and Drug Administration and Control, NAFDAC) tam nenastaly," přiznává. V Ghaně však dodavatelé narazili. Poplatky za certifikaci kojenecké výživy pro místní trh byly tak vysoké, že svou expanzi po dohodě s místními obchodníky na čas odložili.

## ČÍNSKÝ SPOTŘEBITEL VĚŘÍ EVROPSKÉ KVALITĚ A NEZÁVADNOSTI

Nejvýznamnější část kontaktů na potenciální zákazníky získávají exportní manažeri z Hamé na mezinárodních veletrzích. Veletrh SIAL v Šanghaji 2013 se

stal odrazovým můstkem ke slibně rostoucímu vývozu na obrovský čínský trh. Poptávka po potravinách se tam v souvislosti s růstem počtu obyvatel a jejich kupní síly zvyšuje již léta, ale zmíněná mezinárodní potravinářská přehlídka navíc proběhla v době, kdy čínskou veřejnost znejistily skandály s domácími potravinami – například dětským mlékem kontaminovaným melaminem, záměnami hovězího a skopového masa s potkaním, liščím a norkovým nebo kadmíem v rýžových produktech. Zájem o zahraniční potraviny, zejména z EU, tak začal závratně růst. A bohatnoucí čínský spotřebitel si neváhá za kvalitnější produkty připlatit. Od té doby roste kontinuálně zájem Číňanů i o produkci Hamé. Soustřeďuje se především na kojeneckou výživu a další prémiové produkty. Jednání s místními obchodníky a správními orgány probíhala v tomto případě neobvykle pružně, přestože tamní podmínky přímým dovozům příliš nepřejí.

„Vztah čínských partnerů je založen především na důvěře k osobě, která dodavatele reprezentuje. A asi jsem měl i trochu štěstí, že jsem narazil na seriózní, férové a přátelské protějšky. Příznivou roli sehrál nejspíš také fakt, že jsme byli ve správný čas na správném místě. Když jsem čínským kolegům navrhl, že při objemech, jež jim dodáváme, by stálo za úvahu distribuovat jim zboží v obalech určených pro jejich trh, odmítli to. Lépe se tam totiž prodává zboží v originálních obalech jen s přelepky v čínštině, protože pro místní zákazníky je naše značka zárukou spolehlivosti," zmiňuje specifika čínského prostředí Hynek Vincenc.



Centrála společnosti v Kunovicích

## NÁŠ ZÁKAZNÍK, NÁŠ PÁN

Přestože se asi polovina produkce exportuje do zhruba 40 zemí, nové zakázky přicházejí z Německa, Izraele, Itálie, balkánských států a řady dalších destinací, je pro společnost každý zákazník stejně důležitý. „Například před třemi lety jsme prodali bez jakýchkoli problémů několik kontejnerů kojenecké výživy do jedné z nejchudších zemí na světě, na Haiti. A před pár týdny k nám přicestovali kubánští veterináři, aby se na místě seznámili s podmínkami, v nichž zpracováváme naše výrobky. Je to pochopitelné, v Evropě byl zaznamenán africký prasečí mor, a import potravinářského sortimentu je vlastně jediná cesta, jak by se do Karibiku mohla nemoc dostat. Proto chápeme jejich opatrnost, aby si nepustili na trh ‚béčkové‘ hráče,“ dodává s porozuměním obchodník. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ

FOTO: ARCHIV HAMÉ



Bohatnoucí Nigérijci představují slibný trh



# DOPRAVA ZATÍM USTRNULA V PŮLI CESTY

## VELKORYSÉ PLÁNY NARÁŽEJÍ NA NEDOSTATEK FINANČÍ

NIGÉRIE, DRUHÝ NEJVĚTŠÍ OBCHODNÍ PARTNER ČESKÉ REPUBLIKY V SUBSAHARSKÉ AFRICE, PŘEDČÍ SVOU EKONOMICKOU SILOU OSTATNÍ ČLENY HOSPODÁŘSKÉHO SPOLEČENSTVÍ STÁTŮ ZÁPADNÍ AFRIKY (ECOWAS), ČITAJÍCÍHO ZHRUBA 250 MILIONŮ OBYVATEL. JDE O NEJLIDNATĚJŠÍ AFRICKOU ZEMI S BOHATÝMI NEROSTNÝMI ZDROJI A OHROMNOU ZÁSOBÁRNOU PRACOVNÍCH SIL. Z POHLEDU DOPRAVNÍ FIRMY JE TATO OBLAST POMĚRNĚ DOBRĚ DOSTUPNÁ, ALE – PODOBNĚ JAKO JINÉ AFRICKÉ ZEMĚ – RIZIKOVÁ VZHLEDEM K LOGISTICKÝM STRUKTURÁM, KTERÉ VLASTNÍ STÁT A PODLÉHAJÍ VYSOKÉ MÍŘE KORUPCE (PŘÍSTAVNÍ OBSLUHA, CELNÍ KONTROLA, SKLADOVÁNÍ V CELNÍCH SKLADECH ČI DOPRAVA DO VNITROZEMÍ). NEPŘÍJEMNÝM JEVEEM JE PIRÁTVSTVÍ, ROZMÁHAJÍCÍ SE PŘI POBŘEŽÍ. PROTO JE DŮLEŽITÉ SE PROTI TOMUTO NEBEZPEČÍ POJISTIT.

### NÁMOŘNÍ DOPRAVA

Nigerijské pobřeží je poměrně členité a hůře dostupné. Původní brána do země – přístav Lagos-Apapa (dosud největší přístav) a letiště – se nacházejí v blízkosti hranic s Beninem. V posledních letech byl modernizován druhý největší přístav v zemi, Port Harcourt v deltě řeky Niger, který se nachází

poblíž ropných nalezišť na Bonny Islandu. Na důležitosti nabývá i terminál Tin Can Island u Lagosu. Všechny tyto přístavy jsou v majetku státní agentury NPA a poplatky v přístavech jsou stanoveny tarifem.

Velmi dobré spojení do Nigérie se nabízí z Hamburku nebo Bremerhavenu (3 až 4 odjezdy týdně), ale většinou

s překládkou v Maroku či Španělsku. Doba plavby z německých přístavů do Tin Canu trvá dvacet dnů, do Lagosu-Apapy asi 22 až 24 dnů a Port Harcourtu až 30 dnů. Pro dodání do vnitrozemí může být vyžadován depozit na kontejner. Povinným údajem pro námořní dovoz je Form M, identifikační číslo od celnice v Nigérii. Aktuální námořné činí 1400 €/20 DC, 1725 €/40 DC.

## LETECKÉ SPOJENÍ

Pro leteckou přepravu zboží do Nigérie je nejvýhodnější využít největší letiště v zemi, mezinárodní Murtala Muhammed Airport v Lagosu (LOS), obsluhující celý stát. Letiště, vybudované za druhé světové války, však v 90. letech proslulo nízkou bezpečností jak na zemi, tak ve vzduchu. Po volbách v roce 1999 se bezpečnostní situace v zemi zlepšila, letiště bylo přebudováno po vzoru Amsterdam Schiphol, takže vykládka carga z letadel je v současné době poměrně rychlá a zhruba od roku 2010 s minimálními riziky. Přímé spojení mezi Prahou a Lagosem neexistuje, ale road feeder nebo přípojny let umožňují službu zkrátit na tři dny, v ekonomické třídě na 5 až 7 dnů. Druhým nigerijským letištěm s mezinárodním dosahem je Mallam Aminu Airport v severní metropoli Kano.

Spojení z Prahy: Emirates přes Dubaj, British Airways přes Londýn, Lufthansa přes Frankfurt, AF-KLM přes Amsterdam nebo Paříž, Turkish přes Istanbul. Cena záslky činí okolo 80 korun za kilogram.

## ŽELEZNIČNÍ DOPRAVA

Pozemní komunikace trpí, podobně jako v ostatních zemích teritoria, nerovnoměrným rozvojem a důsledky někdejších koloniálních potřeb a správy. Území Nigérie je sice pokryto základní sítí kolejí, ale strádá různými nekompatibilitami rozchody a velkou mírou devastace v důsledku minimální údržby.

Až do roku 2006 zůstávaly velkorysé plány státu na budování nových a rekonstrukci starých tratí většinou jen na papíře, protože finanční prostředky byly nakonec použity na jiné projekty. A situace se stále zhoršovala. (V roce 1960 se v Nigérii přepravily po železnici asi 3 miliony tun zboží a zhruba stejný počet cestujících. V roce 2005 se po dráze přepravilo jen 15 tisíc tun zboží a kolem půl milionu cestujících.) Vláda se poté zaměřila na mobilitu obyvatelstva, jehož počet rychle roste, a v souvislosti s rozvojem hospodářství, především v oblasti plynárenství a ropného průmyslu, na železniční nákladní dopravu, aby tak odlehčila silně přetížené silniční síti.

Od roku 2006 úzce spolupracuje na modernizaci stávajících úseků a výstavbě

nových tras s čínskou státní společností China Civil Engineering Construction Corporation (CCECC). U svých projektů sází na partnerství soukromého a státního sektoru (PPP). V posledních pěti letech podepsali Číňané, kteří se na svém africkém tažení za surovinami soustředí zejména na Nigérii, disponující značnými zásobami ropy a dalších nerostných surovin, s nigerijskou federativní vládou několik významných smluv. Čínská politika africké expanze zde probíhá přesně podle modelu „investice do infrastruktury za komoditu“.

CCECC například buduje dvoukolejnou pobřežní železnici, která má propojit ekonomickou metropoli Lagos na jihozápadě s přímořským Calabarem poblíž kamerunské hranice. Objednávka za asi 13,1 mld. amerických dolarů představuje zatím největší zakázku čínského koncernu China Railway Construction Corporation, mateřské společnosti CCECC, v zahraničí. Podle projektu by měla Nigérie od Číňanů nakoupit rovněž železniční techniku a stavební stroje. Dopravní tepna povede přes Benin City a Warri, deltou řeky Niger přes Port Harcourt až do města Calabar a měla by sloužit především nákladní přepravě. Finanční krytí se zatím týká pouze úseků Lagos–Benin City (300 km), Benin–Abakaliki (500 km) a Benin–Obudu Cattle Ranch (673 km), další narážejí na nedostatek finančních prostředků. V roce 2015 byl dokončen první úsek z Abuji do Kaduny na severu. Při realizaci plánů však stále přetrvávají problémy s financováním.

Železniční přeshraniční spojení se sousedními zeměmi neexistují. Základní síť v délce 3550 kilometrů a o rozchodu 3'6" (1067 mm) byla znárodněna a nyní ji provozuje Nigerian Railway Company.

## SILNIČNÍ DOPRAVA

Dostupné údaje o délce silniční sítě se liší. Maximálně představuje asi 110 tisíc km zpevněných vozovek, což by Nigérii řadilo na druhé místo co do délky silniční infrastruktury v subsaharské Africe. Budování nových – včetně přeshraničních – spojení je věnována velká pozornost, protože doprava osob i zboží po silnicích je stále páteří domácí ekonomiky a výměny zboží.

Transsaharská dálnice (Trans-Sahara Highway) o délce přibližně 4500 km,

z nichž je zpevněno asi 85 procent, je víceméně dokončena. V provozu je již transsahelská dálnice (Trans-Sahelian Highway) ze senegalského Dakaru do čadské Njamény, vedoucí rovněž přes nigerijské Kano, podobně jako Západoafrická dálnice (Trans-West African Highway), spojující Nigérii s Beninem, Togem, Ghanou a Pobřežím slonoviny. Lagos-Mombasa Highway zůstává vzhledem ke komplikované politické situaci v zemích na trase zatím jen na papíře.

## CELNÍ OMEZENÍ A OCHRANA PŘED ZAVLEČENÍM ŠKŮDCŮ A CHOROB

Hlavním cílem celních předpisů Nigérie je ochrana domácího trhu před dovozem výrobků konkurujících domácí produkci. Jejich součástí jsou také některá náboženská omezení a regulace importu vybraných potravinářských výrobků a surovin. Zákaz dovozu se vztahuje na kakao a výrobky z něj, minerální vody (včetně ochucených), hovězí a vepřové maso, zmrazené drůbeží maso, rostlinné oleje (kromě olivového a lněného), kukuřiči, pivo, ovocné sirupy a šťávy. Dalšími komoditami na seznamu zakázaných dovozů jsou některé výrobky z plastů, papír a lepenka, obuv a podobně. Dále nevyčiněné kůže a kožky, surové dřevo (i hrubě opracované), nezpracovaný latex, lokální zvířena včetně zárodků a starožitnosti domácího původu.

Zákaz platí rovněž na dovoz některých léků, drog a alkoholu. Velmi přísné předpisy byly vytvořeny na ochranu proti dovozu použitých automobilů, strojů a pneumatik, nábytku a podobného „odpadu“. Nigérie je od roku 2004 signatářem dohody o ochraně proti zavlečení škůdců ISPM 15. Dřevěné obaly tudíž musí být náležitě ošetřeny. ■

VE SPOLUPRÁCI S ING. PETREM ROŽKEM, PH.D.,  
VÝKONNÝM ŘEDITELM SVAZU SPEDICE A LOGISTIKY ČR,  
PŘIPRAVILA VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: SHUTTERSTOCK

Karl Laryea:

# AFRIČANÉ POTŘEBUJÍ PARTNERSTVÍ

ČÍM DÁL VÍC ČESKÝCH EXPORTÉRŮ SI TROUFÁ NA ČÍNU, INDII, JIHOVÝCHODNÍ ASII A LATINSKOU AMERIKU, ALE VŮČI AFRICE STÁLE ZŮSTÁVAJÍ OBEZŘETNÍ. PROČ JE PRO NĚ ČERNÝ KONTINENT TVRDÝM OŘÍŠKEM A NEČITELNÝM TERITORIEM A JAK SE VYVAROVAT PŘÍPADNÝCH KOMPLIKACÍ, JSME SE ZEPTALI ZAKLADATELE A ŘEDITELE OBCHODNÍ SPOLEČNOSTI KNIGHTS, GHAŇANA KARLA LARYEA.



**Ing. Karl Laryea, Ph.D.**, stojí v čele společnosti Knights, kterou založil v roce 1997 jako absolvent ČVUT Praha. Firma se zabývá komplexní přípravou a realizací exportních projektů a investičních záměrů v ekonomicky stabilních zemích subsaharské Afriky

## Jak dlouho působíte v ČR?

Přes třicet let. Vystudoval jsem doktorský studijní program Ekonomie v energetice na ČVUT, usadil se tu a od roku 1997 podnikám v oblasti obchodu mezi Českem a zeměmi subsaharské Afriky. Knights například drží většinový podíl

v česko-ghanské společnosti na výrobu bot DIHOC Footwear Division. Zrekonstruovali jsme továrnu, kterou v šedesátých letech postavily československé podniky, ale během 70. a 80. let chátrala a v 90. letech v ní byl provoz ukončen. Vybavili jsme ji linkami zlínské společnosti SVIT Machinery a zaměstnáváme v ní kolem dvou stovek pracovníků. Dodáváme obuv pro ghanskou armádu a policii, hasičské sbory, ale i do spotřebitelské sítě.

## Do Afriky se převážně malé a střední firmy moc nehrnou nebo se tam přes veškeré úsilí nechtly. Co myslíte, proč?

Důvodů je víc. Afričané nepotřebují pomoc, ale partnerství. Afrika je obrovskou zásobárnou pracovních sil, jimž je třeba dát práci, aby se dokázaly uživit samy.

## Jak byste takové partnerství blíže specifikoval?

Vospělost trhu je tam stále poměrně nízká, podobně jako úroveň vzdělanosti širokých vrstev obyvatel, z nichž mnozí jsou negramotní. Mají však velký potenciál se učit. U Afričanů má šanci firma, která jim nabídne jednoduché a komplexní řešení, od technických parametrů až po finanční instrumenty.

## České firmy se pohybují převážně na trzích EU, kde uspějí jen s technologicky vyspělými produkty. Chápou, co afričtí zákazníci potřebují?

Kdo chce, ten chápe. Přesto musím některým připomínat, že africký partner nepotřebuje vysoce sofistikované produkty, ale jednoduchá, snadno ovladatelná zařízení nebo systémy na míru a podle svých potřeb. Ty jsou jiné než v Evropě.

## V čem jině?

Na starém kontinentu je nedostatek pracovních sil, což se zdejší podniky snaží řešit robotizací a digitalizací. Africké státy naopak potřebují dát práci co největšímu počtu obyvatel tam, kde jsou doma. Například vybavit obuvnický závod v Kumasi nebo podnik na výrobu džusů počítačově řízenými automatickými linkami by bylo mimo realitu. Čeští výrobci proto v Ghaně nainstalovali provozy s určitým podílem manuální práce a poloautomatické linky, u nichž se zaměstnají desítky pracovníků a nejsou zbytečně finančně nákladné. Neméně důležité je pro africké zákazníky zabezpečit spolehlivé dodávky náhradních dílů, proškolení pracovníků, on-line asistenci a ekonomické a marketingové poradenství.

## Jaké máte zkušenosti s kvalitou práce a s pracovní morálkou vašich zaměstnanců?

Řadoví pracovníci jsou šikovní, loajální a váží si toho, že mají práci. Zaměstnáváme také lidi s tělesným postižením, kteří by jinak neměli na pracovním trhu šanci. Komplikovanější to bylo s vyšším managementem. Evropský



Česko-ghanská společnost na výrobu bot DIHOC Footwear Division v Kumasi dává práci zhruba dvěma stovkám lidí

manažer, než jsme ho propustili, jen bral vysoký plat a četl si noviny, protože měl pocit, že „na Afriku“ to v podstatě funguje báječně. Místní manažeři nás zase v naší nepřítomnosti okrádali. Zavedli jsme proto systém on-line sledování veškerých finančních a provozních operací v podniku, takže máme z ČR o jeho ekonomice neustálý přehled. Nyní – s loajálním místním managementem, který jsme si vybrali a „vychovali“ z původních pracovníků středního managementu – vše již funguje téměř podle našich představ.

#### Je nějaký další důvod, proč se menším českým firmám v Africe příliš nedaří?

Až na výjimky nejsou ochotní vyčlenit vstupní investice na prezentaci a propagaci svých výrobků. Ale kdo si koupí produkt, aniž by ho viděl a vyzkoušel? V neposlední řadě se jim nedaří najít spolehlivého a kompetentního partnera, za nímž jsou přesvědčivé reference.

#### To není tak snadné. Některé firmy to zkoušely a napálily se.

Neseriózní lidé žijí všude, tady i v Africe. Inkasují peníze a naslibují nespílnitelné. Jiní tam vycestují, vrátí se, založí třeba obchodní komoru nebo konzultační společnost a nabízejí know-how, které nemohou získat během jedné návštěvy cílového teritoria. To je běh na dlouhou trať. Například západní Afriku představuje šestnáct států s odlišnými

ekonomickými, politickými, společenskými a kulturními podmínkami.

#### Mohou tam zahraniční firmy uspět ve výběrových řízeních pouze díky kvalitnímu produktu?

To je velmi nepravděpodobné. Afrika je poslední zatím plně neobsazený trh a panuje na něm velká konkurence silných světových hráčů. Tendry na zajímavé zakázky vypisují zpravidla tamější vlády a při výběru dodavatele hraje klíčovou roli důvěra v konkrétního člověka, jenž ho reprezentuje.

#### Je výhodou, je-li jím Afričan?

Samozřejmě. České instituce na podporu exportu se také snaží využít na zahraničních trzích kontaktů svých bývalých občanů. To přece dělají všechny státy.

#### Jak postupuje ve spolupráci s českými exportéry společnost Knights?

Když se na mě obrátí česká firma, která by chtěla vyvážet do subsaharské Afriky, zmapují si tamější trhy, zda, kde a o jaké zboží by tam měli zájem. S českým partnerem se pak dohodneme na pravidlech spolupráce. Jako rodilý Ghaňan znám místní prostředí, pracovníky administrativy a vím, co a jak je třeba udělat, aby účastník tendru uspěl. Obvykle se jedná o větší zakázky, plně či z významné části kryté ze státních dotací. Ale subsaharská Afrika patří

do kategorie zemí s nejvyššími politickými a komerčními riziky souvisejícími s financováním vývozu zboží, služeb a investic z ČR. Protože naše společnost není schopná tyto projekty ufinancovat se zárukou sama, vyhledáváme vhodné finanční nástroje, například akreditiv s odloženou splatností, a možnosti, jak do nich zapojit různé finanční instituce.

#### Obavy českých subjektů z nepředvídatelného podnikatelského prostředí se dají pochopit, nemyslíte?

Určitě. Jejich obavám rozumím. Ostatně naše společnost již několik let podniká v Ghaně a ne vždy šlo všechno jako po másle, i když v kontaktu s místní administrativou striktně zdůrazňujeme svou apolitičnost. V Africe však stále ještě působí na vysokých vládních postech desítky bývalých absolventů československých vysokých škol a najdou se i pamětníci na doby, kdy tam Čechoslováci dodávali velké investiční celky. Byla by škoda někdejší obchodní vazby neoživit. Přitom příležitosti jsou patrné na každém kroku. Například Ghana chce dosáhnout soběstačnosti v zásobování potravinami, na jejichž dovoz ročně vynakládá stovky milionů dolarů. K dosažení tohoto cíle ale potřebuje vybudovat infrastrukturu, nakoupit nezbytnou mechanizaci a zajistit osivo a hnojivo. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV KNIGHTS



Pavel Šálek předvádí traktor Cabrio ghanským zákazníkům

# AGROTECHNIKA Z HANÉ PORÁŽÍ V AFRICE I RENOMOVANĚJŠÍ ZNAČKY PROČ?

„AFRICKÉ ZEMĚ DNES NEPOTŘEBUJÍ OD PRŮMYSLOVĚ VYSPĚLÝCH ZEMÍ POMOC, ALE PARTNERSTVÍ V OBLASTI TRANSFERU TECHNOLOGIÍ RESPEKTUJÍCÍCH TAMĚJŠÍ PODMÍNKY,“ ŘÍKÁ ZAKLADATEL A ŘEDITEL OBCHODNÍ SPOLEČNOSTI KNIGHTS, ZA NÍŽ JE ŘADA ÚSPĚŠNÝCH PROJEKTŮ NA TRZÍCH SUBSAHARSKÉ AFRIKY, KARL LARYEA. PROČ POVAŽUJE ZA SVĚHO NEJLEPŠÍHO ČESKÉHO PARTNERA PROSTĚJOVSKOU FIRMU NA VÝVOJ A VÝROBU ZEMĚDĚLSKÉ TECHNIKY ŠÁLEK?

Podle manželů Lenky a Karla Laryea je Pavel Šálek mezi tuzemskými exportéry spíše výjimka. „Nechce totiž své výrobky jen s co největším ziskem prodat, ale současně se snaží spolu se svými pracovníky pomoci africkým zákazníkům řešit jejich problémy. Šálkovy kompaktní traktory a další přídatná zařízení, vyvinuté a speciálně upravené pro práci na rýžových polích, si svými vlastnostmi a profesionálním záručním a pozáručním servisem získaly respekt u mnoha malých a středních farmářů v Ghaně i okolních zemích,“ vysvětluje úspěch

prostějovského výrobce Karl Laryea, původem z Ghany, který v České republice vystudoval a usadil se.

## AFRICANÉ POTŘEBUJÍ KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ NA MÍRU

České malotraktory Cabrio jsou lehčí než standardní traktory, a proto se v bahnitých rýžových polích nebojí. Na základě testování strojů přímo v prostředí potenciálních zákazníků se prostějovským a ghanským technikům

podařilo do nich zapracovat asi dvacet změn. Například kvůli pohybu v bahnitém terénu navrhli širší pneumatiky a sání vzduchu vyvedli nad kapotu, na ochranu motoru před vysokou prašností nainstalovali dvojí filtr a s ohledem na tropické teploty namontovali větší chladič. Šálkovy traktory jsou nejen konstruované na míru, ale pro malé a střední farmáře, kteří v Ghaně převažují, i cenově mnohem dostupnější než finančně nákladné pásové kombajny, jichž je k dispozici málo a na zapůjčení jsou dlouhé pořadníky. V regionu, kde

se střídají období sucha a dešťů, pak nemusí někteří rolníci sklídit včas. S traktory Cabrio si však mohou sklizeň načarovat a vyhnout se zbytečným ztrátám.

V roce 2016 vyzkoušel prostějovská cabria i ghanský prezident, jehož vláda si stanovila za cíl dosáhnout v nejbližších letech soběstačnosti v produkci rýže. Proto podporuje rozvoj agrárního sektoru, v němž pracuje asi 65% obyvatelstva, také svými dotačními programy. Zhruba padesát procent ceny zařízení jde z vládních zdrojů a zbylých padesát uhradí během čtyř let v osmi splátkách zemědělec.

Traktory však nejsou jedinou technikou, kterou pro ghanské klienty společnost Šálek vyvinula. Stejně důkladným procesem testování v místních podmínkách prošly rovněž sekačka na rýžové klasy a mlátička na rýži. Vzhledem k tomu, že se u nás tato plodina nepěstuje, zkusili odborníci z Prostějova mlátičku nejprve na slámě a poté letěli ověřit její vlastnosti na ghanský venkov.

### Šálek s.r.o.

Rodinnou společnost na výrobu a prodej čtyřkolých malotraktorů a přídatného zařízení založil v Prostějově v roce 1992 Pavel Šálek. Navázala tak na tradici Agrostroje Prostějov, který vyrobil první malotraktor již v roce 1955. Malá inovativní firma vyvíjí a vyrábí snadno ovladatelná, pohyblivá a ekonomicky úsporná zařízení pro práci ve speciálních oblastech zemědělství, na vinicích, v sadech, zahradnictvích, lesích a v komunálních službách. Využívá kvalitní motory značky Lombardini a Slavia. Svými výrobky pokrývá tuzemský trh a od roku 2005 je ve spolupráci s obchodní společností Knights exportuje do řady zemí subsaharské Afriky. Na afrických rýžových polích uspěly zejména speciálně upravené traktory Cabrio s přídatným zařízením.



Právě tyto traktory Cabrio se v květnu vyvezly do Ghany

### JINÉ PODMÍNKY, JINÉ POTŘEBY

Podle Karla Laryea musí být technika pro západoafrické trhy zatím jen poloautomatická, protože je potřeba dát práci co největšímu počtu obyvatel. Na rozdíl od stárnoucí Evropy s nedostatkem pracovních sil trápí africké ekonomiky naopak nedostatek pracovních příležitostí pro tamější obyvatele.

Stroje by měly být co nejméně poruchové a jednoduché, aby si je mohli uživatelé případně opravit také sami. Na servisní a školicí zázemí proto zakladatel Knights myslel hned v roce 1997, kdy společnost v ČR vznikla, a současně založil v Ghaně dceřinou společnost BIGA International Ltd. s centrálním skladem náhradních dílů a postupně se rozrůstajícím týmem místních odborníků, vyškolených prostějovským výrobcem. Zkušenosti ghanští technici již léta poskytují zákazníkům ve čtrnácti zemích subsaharské Afriky, které svými aktivitami Knights pokrývá, technické, ekonomické a marketingové poradenství, pořádají školicí kurzy, uskutečňují supervize pro zavádění výrobků do praxe a pomáhají klientům se složitějšími opravami.

Úspěšnou a léty prověřenou spolupráci českého a ghanského podnikatelského subjektu však v dohledné době čeká transformace. Ghanská vláda, jež při nákupu techniky představuje důležitý článek finančního řetězce, sice počítá

s další kooperací se zahraničním partnerem, ale příští kontrakty se již nebudou uzavírat na finální produkty, ale na komponenty, které se budou dovážet z České republiky a do podoby strojů a zařízení by je měli montovat vyškolení místní pracovníci. Hlavním cílem tohoto opatření je zvýšit zaměstnanost místního obyvatelstva a zjednodušit a zlevnit logistiku. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI ŠÁLEK A KNIGHTS





## S KB SE V GHANĚ NEZTRATÍTE

KOMERČNÍ BANKA SE V OBLASTI EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ PROFILUJE MIMO JINÉ JAKO BANKA, KTERÁ SE DÍKY PODPĚŘE SVÉ MATEŘSKÉ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (SG) DOBŘE ORIENTUJE V AFRICE. TOTO TERITORIUM SAMOZŘEJMĚ ZAJÍMÁ I ŘADU JEJÍCH KLIENTŮ.

Z nedávného setkání s panem Petrem Foitem, obchodním ředitelem exportně orientované firmy Linet, například vyplynulo, že Afrika je pro tuto společnost nesmírně zajímavý trh, ale je potřeba mu rozumět. Mezi jmény perspektivnějších afrických zemí zazněla i Ghana. „Víme, že Afrika není úplně jednoduché teritorium, ale Ghanu považujeme v rámci tohoto kontinentu za perspektivní odbytiště pro naše produkty z oblasti zdravotnického vybavení,“ uvedl Petr Foit a zajímalo ho, jak se vlastně dívá na Ghanu Komerční banka (KB) a její mateřská skupina SG. „Je nás KB schopna podpořit při našich obchodech do této země a případně i zatraktivnit naši nabídku vhodným financováním, bude-li to náš zákazník požadovat?“ Odpověď může zajímat i další firmy, které o exportu do Ghany přemýšlejí.

### VÍME, CO SE TAM DĚJE

Ghana je vnímána z afrického úhlu pohledu jako stabilnější země, která v posledních letech prošla určitým ekonomickým propadem. Nicméně dynamika růstu a zvýšené objemy produkce ropy by měly umožnit ekonomickou situaci a větší zadluženost státu stabilizovat. Pro Komerční banku je Ghana určitě uchopitelné teritorium, a to zejména díky lokální přítomnosti SG, která v zemi disponuje více než 40 pobočkami.

Exportéři z řad klientů KB tak mohou profitovat nejen z čerstvých informací přímo z teritoria, ale i z faktu, že banka je schopna (za předpokladu kladných výsledků interního schvalovacího procesu) nabídnout řešení, které v menší či větší míře pomůže exportérovi lépe

se prosadit v konkurenčním souboji na tomto trhu. Nejčastěji se jedná o akreditivní instrumenty se zapojením SG Ghana, které umožňují zajistit a případně i v krátkodobém horizontu profinancovat platby za dodávky z České republiky.

### FINANCOVÁNÍ VŽDY AŽ NA PRVNÍM MÍSTĚ

S očekávaným snížením státního zadlužení v poměru k HDP lze očekávat i zvýšení investičních aktivit státu. To bude velmi pravděpodobně generovat větší projekty v oblasti energetiky, infrastruktury, zdravotnictví a i v dalších státem podporovaných odvětvích. Takovéto projekty se většinou neobejdou bez externího dlouhodobého financování.



Tuto potřebu lze řešit mimo jiné i exportním odběratelským úvěrem s pojištěním EGAP. Je to zajímavá příležitost především pro větší, zkušené vývozce, kteří však rovněž potřebují podporu od své banky. Taková podpora se neodehrává pouze ve formě záruk a akreditivů spojených s vývozem, ale i v podobě možného profinancování předexportní fáze výroby vývozní zakázky.

Navíc pokud se ghanský stát za daný projekt zaručí, je KB ve spolupráci se státní pojišťovnou EGAP připravena nabídnout zaranžování a následně, za předpokladu pozitivního výsledku schvalovacího procesu u obou institucí, poskytnout dlouhodobé exportní financování na státní riziko Ghany. Toto financování spočívá zjednodušeně v tom, že banka po odsouhlasení a podpisu úvěrové dokumentace profinancuje exportní dodávky přímo na bankovní účet českého vývozce, a to v souladu s předloženými dokumenty

a platebními podmínkami uzavřeného vývozního kontraktu. Současně umožňuje kupujícímu, aby za dodané zboží a služby platil postupně ve formě splátek poskytnutého exportního úvěru. Komerční a teritoriální riziko tak exportér přenáší na KB, která si ho z velké části zajišťuje u pojišťovny EGAP.

## JEN E-MAILY NESTAČÍ

Nezřídkou se také stává, že exportéři chtějí, aby je banka kromě poskytnutí příslušných bankovních produktů také doprovázela už během přípravných jednání. KB je jazykově vybavena nejen pro anglofonní, ale i pro frankofonní africká teritoria, a pokud to vývoj projektu vyžaduje, není pro ni problém se takovými jednáními po boku svého klienta účastnit.

Navíc i zde je výhodou, když má financující bankovní skupina na místě své zastoupení, které urychlí navázání

spojení s kompetentními lidmi a současně i odstíní mnohdy nekompetentní zprostředkovatele, kteří se v těchto zemích pohybují v hojné míře. Skupina SG si zakládá na svém dobrém jménu a netransparentních projektech se zapojením nedůvěryhodných zprostředkovatelů se principiálně neúčastní. Naopak všechny ostatní projekty do Ghany s vámi v KB rádi prodiskutujeme, a bude-li to možné, nabídneme i příslušné poradenství a vhodnou produktovou podporu. ■

TEXT: MICHAL ŘEHOŘ

FOTO: ARCHIV KB A SHUTTERSTOCK



Michal Řehoř je bankovním poradcem pro specializované financování KB

inzerce



**KB M&A POINT**

kb.cz 800 521 521

## Poradenství při koupi a prodeji firmy

V poslední době je stále aktuálnější tématem prodej či nákup společnosti, a to především v souvislosti s generační výměnou jejich majitelů. Prodej, případně nákup společnosti je velice obtížné realizovat vlastními silami a tento proces s sebou nese řadu úskalí.

Proto je vhodné svěřit tento úkol kvalifikovanému partnerovi, kterým může být právě Komerční banka. Ta již asistovala u velkého množství transakcí, a to jak na straně prodávajících, tak i kupujících.

Objemy i počty realizovaných transakcí mají vzestupný trend, toto téma proto vnímáme velmi silně a díky zkušenostem specializovaného M&A týmu můžeme klientům pomoci ve všech fázích transakčního procesu.

Novinkou v této oblasti, kterou přinášíme na trh, je jednoduchá online M&A kalkulačka. Na základě vyplnění několika základních údajů, jako jsou vybrané ukazatele rozvahy nebo výkazu zisku a ztrát či údaje predikující budoucnost firmy (tržby a provozní HV), pomůže stávajícím majitelům získat odhad hodnoty jejich firmy. Kalkulačka je součástí internetových stránek Komerční banky, prezentujících naše komplexní poradenství v oblasti M&A.

**BUDOUCNOST  
JSTE VY**  **KB**



Čeští studenti z MENDELU se svým odborným učitelem Ing. Samuelem Darkwahem, Ph.D. (šestý zleva), na stáži v Ghaně se svými ghanskými protějšky

# MOBILITA NAPŘÍČ KONTINENTY

## AFRIKA POTŘEBUJE VĚTŠÍ POTRAVINOVOU SOBĚSTAČNOST

ZAMBIE, GHANA, ETIOPIE NEBO JIHOAFRICKÁ REPUBLIKA. TO JSOU JEN NĚKTERÉ AFRICKÉ DESTINACE, KAM KAŽDÝ ROK ZAMÍŘÍ NA STUDIJNÍ STÁŽE STUDENTI MENDELOVY UNIVERZITY V BRNĚ. „JE DŮLEŽITÉ, ABY BUDOUCÍ ODBORNÍCI V ZEMĚDĚLSTVÍ, POTRAVINÁŘSTVÍ, LESNICTVÍ, EKOLOGII A NAVÁZANÝCH OBORECH POZNALI REÁLNÉ PODMÍNKY ZEMÍ, S NIMIŽ BUDOU SPOLUPRACOVAT, AŤ UŽ NA BILATERÁLNÍ BÁZI NEBO JAKO PRACOVNÍCI MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍ,“ ZDŮRAŽŇUJE VÝZNAM OSOBNÍCH ZKUŠENOSTÍ PRO STUDENTY PEDAGOG, ODBORNÝ ASISTENT V ÚSTAVU TERITORIÁLNÍCH STUDIÍ SAMUEL DARKWAH.

### GHANA ZANEDBALA ZEMĚDĚLSTVÍ

Ročně vyjíždí na praxi do zahraničí zhruba 120 studentů a stejný počet přijíždí na MENDELU. Letos v září se vydá deset z nich v doprovodu bývalého prorektora univerzity do jeho vlasti, západoafrické Ghany.

„Na místě uvidí, jak moc se ekonomické, společenské, politické a kulturní podmínky afrických zemí liší od evropských a co místní zemědělci napříč kontinentem pálí,“ říká výzkumník a dlouholetý

pedagog. Podle jeho názoru Ghana v minulosti zanedbala rozvoj zemědělství, budování skladovacích kapacit a potravinářského průmyslu natolik, že na to v současné době doplácí drahým importem i základních potravin.

Ghana byla do roku 1957, kdy získala nezávislost, exportně orientovanou ekonomikou se silným soukromým sektorem. S nástupem socialistické vlády přikročila k vytváření velkých státních farem a rozsáhlé industrializaci zemědělství, podpořené různými formami dotací. Na začátku osmdesátých let

došlo ke změně kurzu, vláda zahájila soubor strukturálních reforem, liberalizovala trh, zrušila cla na dovozy a částečnou regulaci cen.

Jak uvádí renomovaný ekonom, který se dlouhodobě zabývá problematikou rozvoje světa, ředitel Third World Network Martin Khor, liberalizační reformy sice Ghaně zajistily intenzivnější hospodářský růst, ale přínos pro zemědělství byl velmi sporný. Příliv zahraničních zemědělských produktů převálcoval místní trh. V roce 2000 vydala Světová banka zprávu nazvanou Ghana



## Mendelova univerzita (MENDELU)

Sídlí v Brně a je nejstarší samostatnou vysokou školou svého odborného zaměření v České republice. Teprve vznik samostatné Československé republiky v říjnu 1918 však umožnil její založení jako národní vzdělávací instituce. Název Mendelova univerzita používá od roku 2010. Tvoří ji pět fakult a Institut celoživotního vzdělávání. Pro přípravu odborníků v oblasti hospodářství v regionálních, národních a mezinárodních souvislostech byla v roce 2008 ustavena Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií, na níž probíhá výuka v angličtině.

### Žaneta Vaculík Chmelinová,

bankovní poradkyně pro korporátní klientelu, KB



„Komerční banka je hrdým obchodním partnerem řady vysokých škol a univerzit. Velmi mě těší, že mezi významnými klienty, o které pečuji, je právě Mendelova univerzita v Brně. Komerční banka poskytuje Mendelově univerzitě výhradní finanční služby a zázemí již od roku 1990. Jde o velmi rozmanitou spolupráci. Jak jste se dočetli v článku, ne každá univerzita má tak úzké vztahy například s právě zmiňovanou Afrikou a takto cíleně v daném regionu pomáhá vzdělávat a rozvíjet místní obyvatele nejen v oblasti zemědělství. Vážím si naší spolupráce a přeji MENDELU hodně úspěšných absolventů.“

v roce 2000 a dále, v níž připustila, že její politika vůči ghanskému zemědělství byla v mnoha směrech chybná. Jenže země zůstává až do současné doby v závisování potravinami závislá na drahých dovozech, zejména z Číny, ale i z USA a EU.

Třeba drůbežářský průmysl, slibně prosperující a příznivě ovlivňující i další odvětví, například výrobu krmiv, začal v devadesátých letech bez vládních podpor a pod tlakem rostoucích výrobních nákladů kolabovat. „Proto na MENDELU připravujeme pro ghanské partnery projekt na podporu drůbežářství a souvisejících oborů,“ naznačuje cestu k soběstačnosti Samuel Darkwah.

## JAK ZMÍRNIT DOPADY GLOBÁLNÍHO BYZNYSU

Díky studijním stipendiím z programů EU na podporu mobility organizuje MENDELU již osm let pobyty svých studentů v nejrůznějších destinacích několika kontinentů. Aby zvýšila kompetence studentů bakalářských oborů Mezinárodní rozvojová studia a International Development Studies, uspořádala univerzita v letech 2011 až 2014 v rámci výuky praktické odborné stáže do Ghany, JAR, Chile, Peru či Thajska. Zahraničních pobytů se zúčastnilo celkem devadesát studentů.

Ve stejném období proběhl i další z projektů, a to v oblasti rozvojové spolupráce a managementu přírodních zdrojů v zemích třetího světa. Jeho cílem bylo posílit vztahy mezi univerzitou, soukromým sektorem a nevládní sférou v oborech zemědělství a lesnictví v oblasti rozvojové spolupráce a ochrany biodiverzity.

Ještě širší mezinárodní záběr měl stipendijní program Caribu. Jednalo se o program partnerství Erasmus Mundus Action 2 mezi osmi členskými státy EU

včetně České republiky a dvanácti států mimo EU (Kamerun, Demokratická republika Kongo, Etiopie, Tanzanie, Uganda, Mosambik, Gambie, Ghana, Bahamy, Surinam, Timor-Leste a Samoa). Jeho cílem bylo zvýšit efekty studentské a akademické mobility a posílit oblast výzkumu a vývoje.

Další dva projekty, Human Right to Food a Eco Fair Trade, sledují nejen odborné, ale i socioekonomické a politické dimenze problému nedostatku potravin v rozvojových zemích a dopady globálního agrobiznisu na konkrétní světové regiony a vrstvy obyvatel.

## JAK ÚČINNĚ OMEZIT MIGRACI

Již několik let působí odborníci z MENDELU v rámci projektů České rozvojové agentury mimo jiné v Zambii, kde učí tamější rolníky, jak zajistit dostatečnou produkci potravin pro vlastní potřebu a krmiva pro dojný skot. Výuka pastevního hospodaření se orientuje zejména na menší farmáře s chovem do dvaceti kusů skotu, je praktická a probíhá na menších plochách. Proškolení zemědělci by měli být s novými poznatky schopni uživit své rodiny, a současně by se tak mohla eliminovat nebo alespoň omezit jak vnitrostátní, tak přeshraniční či mezikontinentální migrace obyvatelstva.

## 350

Zhruba tolik platících zahraničních studentů absolvovalo od roku 2005 studia na Mendelově univerzitě. Výuka probíhá v angličtině a podílí se na ní rovněž řada odborníků z různých částí světa, například ze Spojených států amerických, Německa, Rakouska, Španělska, Thajska, Ghany, Jihoafrické republiky a Nigérie. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ  
FOTO: ARCHIV MENDELU



Imatrikulace afrických studentů

# Angola:

## POKLADNICE AFRIKY SE OTEVÍRÁ SVĚTU

Při zmínce o Angole se lidem nejčastěji vybaví trnitá cesta země k nezávislosti a dlouhá desetiletí občanských válek. Na počátku nového tisíciletí Angola tuto minulost nechala za sebou a úspěšně vykročila vstříc stabilitě, prosperitě a lepší budoucnosti. Díky svému obrovskému nerostnému bohatství, příznivým přírodním podmínkám a reformnímu programu centrální vlády pod vedením prezidenta Joãoa Lourença má dnes šanci stát se opět obilnicí Afriky a jedním z průmyslových center na kontinentu. Česká republika v současné době aktivně podniká kroky, aby českým firmám otevřela dveře na tento perspektivní mimoevropský trh.

### PORTUGALSKÉ DĚDICTVÍ

Angola si v průběhu svých novodobých dějin prošla řadou bolestivých zkoušek, které významnou měrou ovlivnily charakter země. Skoro 500 let byla součástí portugalského koloniálního panství. I samotný název státu pochází od Portugalců, kteří zemi pojmenovali podle bantuského slova ngola, jímž kmen Ndongů tituloval své náčelníky.

Angola byla nejprve využívána jako zdroj otroků a poté jako zemědělská kolonie. Odhaduje se, že z cca 12 milionů Afričanů, kteří byli převezeni přes Atlantik do Nového světa, téměř třetina prošla přes přístavy v Angole. Navzdory tomuto plundrování lidských a nerostných zdrojů se Angola v průběhu 20. století začala rapidně rozvíjet a před rokem 1975 se jednalo o jednu z nejrozvinutějších zemí v Africe. Byla významným producentem kávy, cukrové třtiny, kukuřice,

bavlny a dalších plodin a rapidně rostl především zpracovatelský průmysl.

### NELEHKÁ CESTA KE SVOBODĚ

Nicméně boj za nezávislost (1961–1975) následovaný dvěma občanskými válkami (1975–2002) pohltily zárodky moderního hospodářství a země přežívala hlavně díky exportu nezpracovaných surovin, především ropy a diamantů. Rozvoji zemědělství zabraňovala mimo jiné skutečnost, že jedna třetina celého angolského území byla poseta více než 20 miliony nášlapných min.

I přes obrovskou lidskou tragédii těchto konfliktů, do nichž se zapojily světové i regionální mocnosti, je nutno dodat, že události v Angole měly z dlouhodobého hlediska i některé pozitivní dopady. Nelson Mandela jednou prohlásil, že vítězství angolské a kubánské armády

u Cuito Cuanavale v roce 1988 přispělo k pádu apartheidu v Jihoafrické republice a otevřelo cestu k demokratizaci regionu jižní Afriky.

Když v roce 2002 nastal v Angole vytoužený mír, začala obnova poničeného hospodářství. Zlomovým okamžikem byly nepochybně prezidentské volby v září roku 2017, kdy byla po více než 38 letech demokraticky zvolena nová hlava státu, někdejší ministr obrany João Lourenço, který uspěl mimo jiné na základě slibu realizovat „angolský hospodářskýázrak“.

### EKONOMICKÝ PROFIL ZEMĚ

Z hlediska nominálního hrubého domácího produktu představuje třicetimilionová Angola třetí největší ekonomiku v subsaharské Africe (120 mld. amerických dolarů). Je členem Jihoafrického rozvojového společenství (SADC)



Pohoří Serra da Leba

## REFORMY POKRAČUJÍ

V posledních dvou letech angolská vláda pod vedením prezidenta Joãoa Lourença přijala řadu zákonů a protikorupčních opatření s cílem zlepšit podnikatelské prostředí a přilákat zahraniční investice. Patří sem jednak zákon o konkurenci, jenž omezil vliv monopolů a zajistil volnou hospodářskou soutěž v zemi, a také nový investiční zákon, který odstraňuje povinnost realizovat zahraniční investice prostřednictvím partnerství s angolským subjektem v minimální výši 35% vloženého kapitálu a poskytuje daňové výhody pro investiční projekty v sektorech ICT, dopravy, turistického ruchu či hotelnictví.

Rovněž byla vytvořena Agentura na podporu vývozu a investic (AIPEX), jejíž funkcí je propagovat angolské výrobky v zahraničí a hospodářské příležitosti v Angole. Lukrativní projekty se chystají především v největší ekonomické zóně Luanda-Bengo (EEZ), kde vláda plánuje privatizovat řadu průmyslových podniků.

## PERSPEKTIVNÍ HOSPODÁŘSKÉ SEKTORY

S ohledem na zvyšující se výnosy z prodeje ropy a reformní kroky angolské vlády se očekává, že v letošním roce bude dosaženo příznivého hospodářského růstu ve výši 2,9%. V rámci Národního rozvojového plánu 2018–2022 (Plano de Desenvolvimento Nacional 2018–2022, PND) Angola vynaloží významné prostředky do rozvoje

vybraných odvětví, mezi něž patří těžební sektor, zemědělství a rybolov, energetika, stavebnictví a infrastruktura, s cílem rychleji diverzifikovat národní hospodářství. To vytváří lukrativní obchodní příležitosti pro zahraniční dodavatele a investory, včetně těch z České republiky, kteří se mohou uplatnit na angolském trhu napříč všemi obory, od strojního vybavení, důlních zařízení, zemědělské techniky až po dopravní prostředky.

Zemědělská výroba je dlouhodobě považována za prioritní oblast. Angola disponuje 35 miliony hektarů úrodné půdy. Paradoxem zůstává, že z této plochy je aktivně obděláváno pouze 15% a 50% spotřeby potravin je kryto dovozem. Jen v roce 2018 vláda alokovala 166,3 milionu amerických dolarů na rozvoj produkce skotu a drůbeže, pěstování zeleniny, kukuřice či sóji. Další obrovské projekty jsou připravovány ve spolupráci se Světovou bankou (WB) a Africkou rozvojovou bankou (AfDB). V Angole je silná poptávka po technologiích na zpracování a uskladnění zemědělské produkce a tropického ovoce, průmyslových mlýnech, zavlažovacích systémech, traktorech, pesticidech, hnojivech a semenech.

Dalším perspektivním sektorem je výstavba železniční infrastruktury a rozvoj letecké dopravy. V zemi se nachází 2626 km opravených železnic rozdělených do tří hlavních oddělených úseků s rozchodem 1067 mm: trať Luanda–Malange (425 km) na severu; Lobitský koridor (1344 km) vedoucí od pobřeží ►►

a Organizace zemí vyvážejících ropu (OPEC). Ropný průmysl, který je kontrolován prostřednictvím státního podniku Sonangol, tvoří páteř národního hospodářství a generuje zhruba 50% HDP, 70% vládních příjmů a 90% exportu země. Angola je v současné době 2. nejvýznamnějším vývozcem ropy v Africe hned po Nigérii s produkcí 1,47 mil. barelů denně, přičemž většina ropných nalezišť se nachází při pobřeží a v enklávě Cabinda na severozápadě země. Kromě černého zlata disponuje také obrovskými zásobami většiny známých minerálů a hornin a příznivými přírodními podmínkami pro dynamický rozvoj zemědělství.

Mezi lety 2002 až 2014 se Angola dostala mezi dvanáct nejrychleji rostoucích ekonomik světa a výrazně snížila úroveň chudoby obyvatelstva: z 68% na současných 37%. I přes tento pokrok se jí v této době nepodařilo dostatečně diverzifikovat hospodářství a narovnat obrovské příjmové a sociální rozdíly, které jsou nejvíce patrné mezi hlavním městem Luandou a venkovskými oblastmi. Závislost Angoly na těžbě ropy se plně projevila v roce 2014, kdy se propadly ceny této komodity na světových trzích a zemi postihla ekonomická krize. V důsledku výpadku významné části příjmů do státního rozpočtu a nedostatku deviz se vláda rozhodla intenzivněji nahrazovat drahé dovozy posilováním domácí průmyslové a zemědělské produkce.



České firmy mohou pomoci modernizovat angolské zemědělství



Na loňském Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně se setkal náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bártl s představitelem Ministerstva průmyslu Angoly Osmarem Bravem

► k hranicím s Demokratickou republikou Kongo; a trať Mocamedes spojující města Namibe a Menongue (857 km) na jihu. Budoucí plány na rozvoj železnic zahrnují rozšíření jejich délky až na 10 000 km s cílem propojit všechny tři hlavní úseky a prodloužit Lobitský koridor do sousední Zambie. Přestože jsou železnice stavěny prostřednictvím čínských investic, západní firmy mohou dodávat státním dopravcům nezbytné železniční vybavení, včetně lokomotiv, vagonů, náhradních dílů, osvětlení, opravárenských závodů atd.

Perspektivní je i rozvoj a obnova regionálních letišť. V Angole se nalézá dohromady 30 letišť, přičemž pouze 17 jich může přijímat komerční lety. V roce 2020 by mělo být otevřeno nové mezinárodní letiště 40 km od Luandy s plánovanou kapacitou odbavení až 13 milionů pasažérů ročně. Dalším zajímavým tématem je bezesporu i výstavba městské infrastruktury v kontextu strategického plánu „Luanda 2030“ zaměřeného na rozvoj hlavního města.

Prioritou Angoly je v neposlední řadě i rozvoj energetické produkce, která se v současné době pohybuje celkově okolo 6,3 GW. Díky obrovským vodním zdrojům jsou dvě třetiny výroby kryty prostřednictvím soustavy velkých a malých hydroelektráren. V letošním roce bude dokončena přehrada Laúca na řece Kwanza, prozatím největší vodní dílo v Angole, jehož šest turbín bude souhrnně generovat 2 GW elektrické

energie. Do roku 2025 by mělo být v zemi nainstalováno dalších 3,6 GW elektrické energie a elektrifikace měst má dosáhnout 60% úrovně. Podle studie Ministerstva energetiky a vodních zdrojů z roku 2014 činí energetický potenciál Angoly v oblasti obnovitelných zdrojů až 39,2 GW.

## OBNOVOVÁNÍ KONTAKTŮ

Česká republika a Angola mají dlouhou tradici bilaterálních vztahů, které sahají do doby ještě před nezávislostí země. V průběhu 70. a 80. let Československo dodalo do Angoly několik investičních celků a mnoho angolských studentů studovalo na českých univerzitách.

Povědomí o československé průmyslové značce v zemi dodnes existuje, což poskytuje českým exportérům a investořům určitou konkurenční výhodu.

S ohledem na skutečnost, že angolské hospodářství je stále z velké části řízeno státem, jedná se o jeden z mimoevropských trhů, kde jednání na vládní úrovni může skutečně otevřít dveře pro české firmy. V současné době Česká republika podniká řadu kroků k posílení kontaktů mezi českými a angolskými subjekty.

V říjnu 2018 se angolská delegace pod vedením Ministerstva průmyslu Angoly zúčastnila jubilejního 60. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. Angolské firmy zde vyjádřily zájem o akvizici českých strojírenských technologií a na oficiální úrovni byl dojednan plán brzkého sjednání nové mezivládní dohody o hospodářské spolupráci, která založí smíšený hospodářský výbor, jehož úkolem bude podporovat zapojení českých firem do ekonomických projektů v Angole. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV MPO

A ARCHIV M. PROKOPA



Ing. Michal Prokop je pracovníkem oddělení Afriky, Asie a Austrálie sekce Evropské unie a zahraničního obchodu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR

Jedna z hlavních tříd v hlavním městě Luandě



# ČESKÁ BANKA PRO ČESKÝ EXPORT

- Státní specializovaná bankovní instituce, součást systému státní podpory exportu a ekonomické diplomacie.
- Financuje český export, pomáhá budovat povědomí o České republice v zahraničí, posiluje konkurenceschopnost českých firem.
- Zaměřuje se na teritoria s velkým potenciálem, na těžko dostupné, ale rychle rostoucí trhy. Napomáhá diversifikaci českého exportu.
- Umožňuje financování exportu všech typů výrobků, služeb a technologických celků. Poskytuje českým firmám know-how o zahraničních trzích.
- Individuálně přistupuje k potřebám exportérů a nabízí široké portfolio finančních produktů. Dokáže vyhovět potřebám malých firem.
- Pomáhá českým firmám od roku 1995.

## PRODUKTY

### PŘEDEXPORTNÍ ÚVĚR

- Předexportní úvěr na vývoj
- Úvěr na financování výroby pro export

### TRADE FINANCE

- Odkup pohledávek s regresem
- Odkup pohledávek bez regresu s pojištěním
- Bankovní záruky
- Dokumentární platby

### DODAVATELSKÝ/ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR

- Vývozní dodavatelský úvěr
- Vývozní odběratelský úvěr

### ÚVĚR NA INVESTICE

- Úvěr na investice v zahraničí
- Vývozní odběratelský úvěr



Bereme to  
na sebe  
i v rizikovějších  
zemích

# SPOLEHLIVÝ PARTNER ČESKÉHO EXPORTU

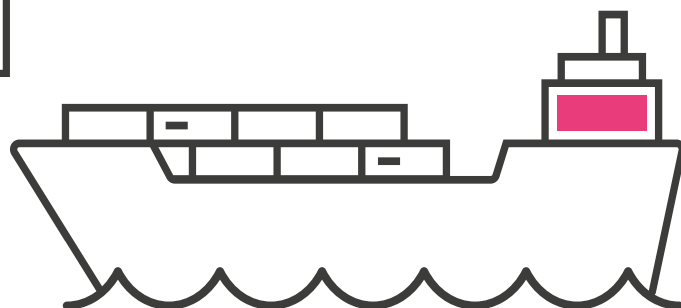
Pojišťujeme tržně nepojistitelná politická  
a komerční rizika spojená s exportem z Česka

## POJIŠŤUJEME:

- faktury se splatností do 2 let i delší
- faktury odkoupené bankou se splatností do 2 let i delší
  - banky financující vývoz
- akreditivy i odkupy pohledávek z akreditivu
  - předexportní úvěry
  - investice v zahraničí
- bankovní úvěry na investice v zahraničí
  - odstoupení zákazníka od smlouvy
  - bankovní záruky

[info@egap.cz](mailto:info@egap.cz)

Podporujeme **malé  
a střední podniky** a zakázky  
již od **100 tisíc Kč**





# Z VYSOKÉHO MÝTA NA AFRICKÝ KONTINENT

## AUTOBUSY ZA TÉMĚŘ 2,4 MILIARDY

STÁTNI EXPORTNÍ POJIŠTOVNA EGAP PODPOŘILA VÝVOZ ČESKÝCH AUTOBUSŮ Z VYSOKÉHO MÝTA DO AFRIKY. SPOLEČNOST IVECO CZECH REPUBLIC JICH DODÁ 400 DO POBŘEŽÍ SLONOVINY, DALŠÍCH PADESÁT JICH POPUTUJE DO AFRICKÉ ZEMĚ Z MATEŘSKÉ SPOLEČNOSTI IVECO FRANCE. FINANCOVÁNÍ EXPORTU ZAJIŠTUJE ČSOB, ZATÍMCO EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ JEJÍHO BANKOVNÍHO ÚVĚRU. DVOULETÝ KONTRAKT DO POBŘEŽÍ SLONOVINY BUDE LETOS DOKONČEN. CELKOVÁ HODNOTA VÝVOZU DOSAHUJE TÉMĚŘ 2,4 MILIARDY KORUN.

### ČEŠTÍ PODNIKATELÉ NABÍDLI DOSTUPNÉ A EKOLOGICKÉ ŘEŠENÍ

EGAP již v minulosti pojistil vývoz tisíců českých autobusů do evropských a asijských zemí, nyní jde poprvé také o jejich export do Afriky. „Věříme, že Afrika se stává velmi atraktivním trhem pro české podnikatele. Chceme podpořit diverzifikaci tuzemského exportu také na tento kontinent,“ uvedl generální ředitel EGAP Jan Procházka. I pro financující banku ČSOB je to dosud největší kontrakt uzavřený na tomto kontinentě.

A proč uspělo právě Iveco Czech Republic v silné mezinárodní konkurenci, kterou tvořily třeba indická Tata nebo švédská Scania ze skupiny Volkswagen? Nabídlo africké zemi dostupné, moderní a ekologické řešení pro tamní dopravu. Jedná se o první dodávku 400 autobusů Crossway Low Entry, které se vyznačují nízkými emisemi a nehluknou jízdou. Afričané také kupují 50 luxusních autobusů Crealis s optickým naváděním při najíždění do zastávek, vysokou úroveň pohodlí při cestování a vynikajícím prosvětlením prostoru cestujících. Vláda Pobřeží slonoviny zvolila právě tuto variantu, protože považuje pohon na zemní plyn za relevantní a zároveň dostupné řešení.



Čtyři stovky českých autobusů Iveco Crossway budou sloužit v ulicích Abidžanu, největším městě Pobřeží slonoviny

### PŘI JEDNÁNÍCH POMOHLA I ČESKÁ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

Autobusy z Vysokého Mýta budou sloužit společnosti SOTRA, která je provozovatelem městské veřejné dopravy v největším městě Pobřeží slonoviny Abidžanu. Díky této dodávce z České republiky prakticky zdvojnásobí velikost své flotily. Většinový podíl ve firmě SOTRA ovládá stát Pobřeží slonoviny, který se také stává dlužníkem prostřednictvím svého Ministerstva hospodářství a financí. S jednáním s vládou

Pobřeží slonoviny pomohla i česká ekonomická diplomacie prostřednictvím svého zastupitelského úřadu v Ghaně.

Export do této africké země se stává čím dál víc atraktivní. O úspěch tu usilují podnikatelé z mnoha evropských zemí podporováni předními finančními institucemi. Jak je vidět, naše firmy mají co nabídnout a mohou uspět. Rádi podporíme i další zajímavé projekty. ■

ZDROJ: EGAP

# ROZVOJOVKA A FIRMY SI NEKONKURUJÍ, ALE DOPLŇUJÍ SE

ETIOPIE A ZAMBIE JSOU DVĚ ZE ŠESTI PRIORITYNÍCH ZEMÍ ČESKÉ ZAHRANIČNÍ ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE A JEDINÉ DVĚ V AFRICE. V OBOU SE JIŽ V MINULOSTI PODAŘILO REALIZOVAT MNOHO ROZVOJOVÝCH PROJEKTŮ, HLAVNĚ DÍKY AKTIVNÍ PŘÍTOMNOSTI ŘADY ČESKÝCH NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ. V POSLEDNÍCH LETECH SE ALE UKAZUJE, ŽE ČESKÁ ZAHRANIČNÍ ROZVOJOVÁ SPOLUPRÁCE MŮŽE POMÁHAT NEJENOM PROSTŘEDNICTVÍM PROJEKTŮ NEZISKOVÉHO SEKTORU, ALE ŽE SVOU NEZASTUPITELNOU ROLI MAJÍ I AKTIVITY, DO KTERÝCH SE ZAPOJUJÍ FIRMY.



Z letošního veletrhu MEDEXPO v Addis Abebě. Náměstek ministra zahraničních věcí ČR Martin Tlapa diskutuje s Misganem Argou, státním ministrem obchodu a průmyslu Etiopie

## ČESKÉ ZDRAVOTNICKÉ FIRMY V ETIOPII

V březnu 2019 proto do Etiopie přijela mise vedená Martinem Tlapou, náměstkem ministra zahraničních věcí, ve které nechyběli ani zástupci společnosti Linet a zástupce Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP).

Hlavní město Addis Abeba většinu návštěvníků, kteří přijíždějí poprvé, překvapí. I když si nastudujete, že je vysoko na náhorní plošině, realita bere dech. Někomu i doslova. Více než dva tisíce nadmořských metrů mnoho cizinců z nížin cítí. Již při přistání se otevírá

panoráma hor, které Addis, jak jí místní říkají, obklopují. V noci potom městu dominuje nejvyšší věž východní Afriky, kterou staví čínský investor a která po setmění hýjí divokým neonovým osvětlením.

Jako jediná východoafrická země investovala Etiopie například do tramvajové dopravy, a jednu z nejrušnějších ulic města tak protíná poměrně moderní tramvajová trať.

V posledních letech představuje země příležitost pro zahraniční investory a úspěchy se mohou pochlubit i české firmy. Jedna z exportně neúspěšnějších

– Linet – například uzavřela v roce 2018 smlouvu na dodávku stovek nemocničních lůžek pro etiopské státní nemocnice. Firma již do Etiopie dodala kolem 1200 lůžek a smlouva slibuje dodávky ještě více než dvojnásobku.

Avšak i pro společnost velikosti a síly Linetu podobný úspěch znamená mnoho let práce. Firmě se podařilo uspět navzdory čínské konkurenci, která je v Africe všudypřítomná. Linet Etiopany přesvědčil, že přestože je pořízovací cena jeho výrobků možná vyšší, jsou dlouhodobě výhodnější, protože jsou výrazně kvalitnější a není nutné tolik platit

## Jak získat reference v Africe

Prosadit se v zemích Afriky není snadné a jednou z cest je získat první reference třeba prostřednictvím některého z nástrojů české rozvojové spolupráce, ať třeba díky projektům Programu B2B ČRA, rozvojovým platformám, programu Aid for Trade v gesci MPO nebo programu Záruka ZRS, který spolu s MZV připravila pro exportéry Českomoravská záruční a rozvojová banka. MZV plánuje postupně rozšiřovat také další nástroje, jako jsou například účelově vázané dary, které byly pilotně využity v roce 2018 v Sýrii a letos jsou kromě Sýrie používány pro Irák.



Během návštěvy Českého centra excelence, demonstrační farmy pro malé farmáře v Zambii. Na fotu Martin Tlapa (vlevo) při prohlídce úseku hospodářských zvířat společně s velvyslancem ČR v Zambii Radkem Rubešem (vpravo) a Jiřím Novákem, zástupcem firmy AgriServe Agro, která farmu provozuje

za jejich opravy. I v Africe je stále důležitější být schopný poskytovat také dlouhodobou podporu zákazníkům. Je tedy nutné mít spolehlivé místní partnery a distributory, což se Linetu v Etiopii povedlo díky spolupráci s rodinnou firmou německo-etiofských obchodníků.

Náměstek Martin Tlapa se zástupci AVDZP a Linetu nejenom slavnostně otevřeli stánek firmy na největším zdravotnickém veletrhu východní Afriky MEDEXPO 2019. Především jednali s náměstkyní ministra zdravotnictví Liyou Tadasse o možnostech pomoci zemi a dodávce komplexních českých nemocničních technologií, které se zdaleka neomezují pouze na postele. „Čeští výrobci zdravotnických prostředků spolupracují a umí poskytnout ucelenou nabídku dodávek, která se neomezuje na jeden úzký segment. Dokonce se povedlo, že zdravotnická asociace AVDZP dostala grant od České rozvojové agentury právě na podporu vzniku rozvojové platformy. Díky ní získali prostředky na tvorbu ucelené prezentace,“ vysvětlil náměstek Tlapa.

V době konání mise byli v Addis Abebě přítomni i čeští experti, kteří v rámci českého zdravotně humanitárního programu MEDEVAC opravovali oftalmologické přístroje a školili místní techniky v nemocnici Menelik II. „Je úžasné, když sedíme na schůzce s partnery v Etiopii a místopředseda AVDZP může odprezentovat nabídku české nemocnice včetně navazujících školení a podpory

místních zdravotníků. A zároveň můžeme zájem o zemi ilustrovat i zrovna probíhající misí MEDEVAC,“ dodal náměstek Tlapa.

Podobné komplexní nabídky nejenom ze zdravotnictví, ale i z jiných oborů s rozvojovým přesahem dávají českým firmám šanci dosáhnout i na mezinárodní rozvojovou pomoc, na kterou by většinou jednotlivé české firmy nedosáhly.

## ČESKÉ AGROPROJEKTY V ZAMBII

Po Etiopii navštívil náměstek Tlapa v dubnu 2019 se sektorovou misí spojenou s účastí na veletrhu také Zambii. Tam se česká pomoc dlouhodobě soustředí především na zemědělství. Volba je to zřejmá: v zemi je obděláváno stále pouze 14% vhodné půdy, efektivita pěstování běžných i komerčních plodin je velmi nízká stejně jako podíl zemědělské produkce na HDP.

„České firmy prezentující se na tomto veletrhu nabízejí inovativní řešení schopné obstát v afrických podmínkách. Právě tyto technologie pomohou oživit zemědělský sektor a navýšit produktivitu. Například zemědělské stroje vhodné ke sklizni či jejímu zpracování představují jednu z možností českého exportu,“ zdůvodnil svou záštitu nad českým pavilonem na veletrhu AgriTech Expo, kde stánek sdílelo šest českých firem, náměstek Tlapa.

Příkladem úspěšného propojení rozvojové a komerční spolupráce je úctám firm Ircon či Geotest na projektech zajišťujících stabilní produkci krmiva pro dojný skot či rehabilitaci vodních zdrojů pro napájení dobytka v Jižní provincii Zambie. Česká republika svá řešení nabízí v Zambii i malým a středním zemědělčům. V zemi vytvořila dvě demonstrační farmy, které odborně zaštituje Mendelova univerzita.

Náměstek Tlapa během své cesty navštívil České centrum excelence, které od roku 2017 nabízí školení a praktické demonstrace, částečně za využití výrobků českých firem. „Stovky úspěšných školení ve šlechtění nových, odolnějších odrůd rostlin, stromů, chovu ryb, využití bioplynu či solární energie nebo nových technik chovu skotu dobře ukazují český příspěvek k rozvoji Zambie,“ shrnul svou návštěvu a dodal, že díky dalším dodávkám českých výrobků se farma stane také výkladní skříní českého zemědělského know-how v Zambii. Mimo to nabízí ČR zambijským studentům každoročně také stipendijní místa na českých veřejných vysokých školách, často právě v zemědělských oborech. ■

TEXT A FOTO: HELENA SCHULZOVÁ, PETR PREČLÍK

HELENA SCHULZOVÁ JE VEDOUČÍ ODDĚLENÍ SLUŽEB PRO EXPORTÉRY, ODBOR EKONOMICKÉ DIPLOMACIE, MZV

PETR PREČLÍK JE ZÁSTUPCE VELVYSLANCE, ZÁSTUPITELSKÝ ÚŘAD ČR V ZAMBII



## MT. KENYA, HORA, ZE KTERÉ DOSÁHNETE NA HVĚZDY

Když máte mezi známými rodilého Keňana a milujete vysokohorskou turistiku, nelze prostě jinak, než tuto zemi navštívit. A tak se Mount Kenya, nejvyšší hora Keni (5199 metrů) a druhá nejvyšší hora Afriky po Kilimandžáru, stala cílem naší šestičlenné skupiny. S předem domluvenými a zaplacenými nosiči a kuchařem jsme se setkali u brány do národního parku.

Kvůli aklimatizaci jsme do prvního tábora Sirimon Gate, vzdáleného od brány asi osm kilometrů, došli pěšky, ač byla možnost nechat se tam vyvézt. Ten správný trek však začal až druhým dnem, kdy jsme procházeli oblastmi s nezvykle bohatou zelení, která s přibývajícím metry ubývala, až zbylo jen kamení, skály a plesa. Naše patnáctikilometrová cesta do druhého tábora Shiptons Camp ve výšce 4200m trvala okolo sedmi hodin a úbytek kyslíku byl opravdu znát. Neumím ani vyjádřit, jak jsme byli v těchto studených končinách vděční za rozbitý porcelánový záchod bez prkýnka.

Výšková nemoc, které jsme se všichni obávali, nakonec postihla dva z našich keňských nosičů. To se poprvé projevila jejich povaha. Do té doby bylo vše tak, jak jsme předem domluvili. Pravda, nosiči neměli vlastní jídlo a pití, takže jsme jim v podstatě poskytovali naše zásoby, ale v tom jsme neviděli problém. „Růžky“ vystrčili ve chvíli, kdy

chtěli, abychom změnili plán naší cesty. Nesouhlasili jsme, protože jsme měli objednané a zaplacené další tábory a navíc jsme se nechtěli vracet stejnou cestou. Přišli jsme tedy o dva nosiče. A své věci jsme si v podstatě nesli sami. Kuchař, který byl nejdotěrnější a zjevně se pasoval na mluvčího nosičů, neopomněl při každé příležitosti připomenout, že očekávají „spropitné“ (bývá zvykem dát po dokončení treku nosičům malý bakšiš). Kdybychom byli „klasičtí“ turisté, asi bychom se ocitli pod slušným psychickým tlakem. Vzhledem ke zkušenostem našich přátel se ovšem milí nosiči museli spokojit s vědomím, že odměna bude, ale až po dokončení treku a našem návratu z parku.

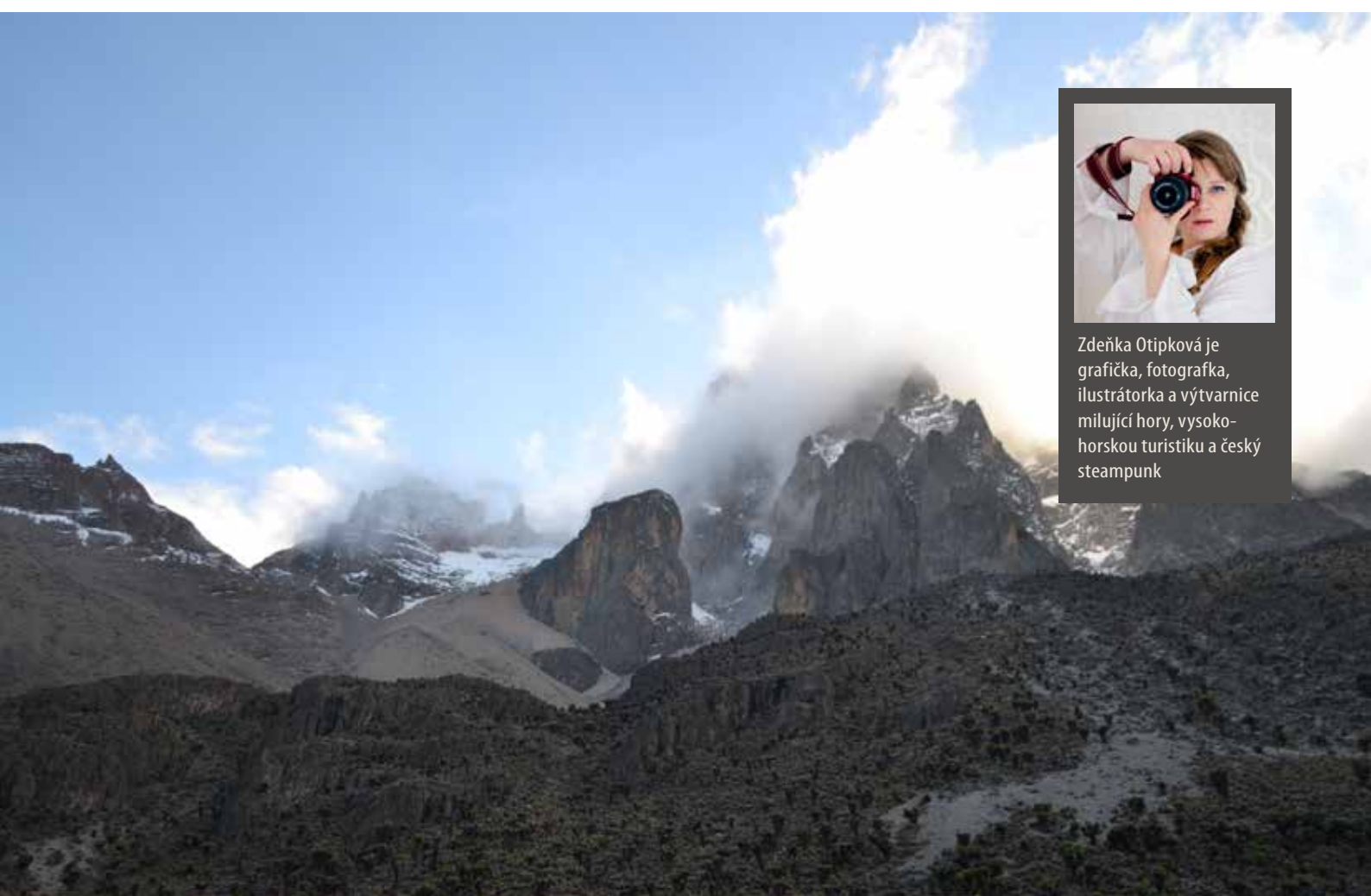
Cesta do třetího tábora Austrian Hut (4790m) nebyla dlouhá, ale krapet fyzicky náročná vzhledem k výšce a morénovým polím. Tady vás i zavázání bot zadýchá a třeba večer usnout byl pro mnohé z nás neřešitelný problém.

Třešničkou na dortu byl vrcholový výstup na Point Lenana, nejvyšší vrchol Mt. Keni, který lze zdolat bez horolezeckých znalostí a vybavení (4985 m). Východ slunce je tu neskutečný a obloha opravdu nádherná. Měsíc nevytváří „měsíček“, ale „misku“ a hvězd je na temné obloze o poznání víc než u nás.

To nejnáročnější nás však teprve čekalo – sestup. Co jsme nastoupali za tři dny, museli jsme sejít za den. Trek do posledního tábora Mero Bandas, dlouhý přes dvacet kilometrů a s klesáním více než 2200 metrů, byl pro některé z nás zkouškou fyzické i psychické odolnosti. Všichni jsme to ve zdraví dokázali a nosiči se dočkali svého bakšíše. Při svitu petrolejových lamp (elektřina zde nešla) jsme rekapitulovali zážitky a popíjeli menší zásoby českého alkoholu a afrického piva, které nemohlo chybět. Stálo to za to, Afrika je úžasná! ■

TEXT A FOTO: ZDEŇKA OTIPKOVÁ





Zdeňka Otipková je grafička, fotografka, ilustrátorka a výtvarnice milující hory, vysokohorskou turistiku a český steampunk

# Maroko:

## TAK TROCHU JINÁ AFRIKA

Marrákeš je turisticky nejnavštěvovanějším městem Maroka

MAROKO JE TAKOVÁ ARABSKO-EVROPSKÁ, POLITICKY A EKONOMICKY POMĚRNĚ STABILNÍ AFRIKA. DÍKY GEOGRAFICKÉ BLÍZKOSTI EVROPY SI UCHOVÁVÁ SE STARÝM KONTINENTEM SILNÉ VAZBY. SVOU POLOHOU PŘEDSTAVUJE BRÁNU DO SUBSAHARSKÉ AFRIKY, PŘEDEVŠÍM JEJÍCH FRANKOFONNÍCH ZEMÍ.

### PROVÁZANOST S EU

Marocké království, ležící na severozápadě Afriky, má v některých ohledech mnohem víc společných znaků s evropskými zeměmi než s jinými arabskými a africkými státy. Například francouzský vliv je tu patrný na každém kroku, podobně jako v Alžírsku, a to zejména ve velkých městech jako v Casablance nebo v Rabatu.

Marocký trh je silně provázaný s Evropskou unií a díky asociační dohodě tu pro evropské firmy platí nulová či velmi nízká cla. Ve srovnání s jinými africkými státy tu nalezneme rozvinutou infrastrukturu, dobře fungující bankovní sektor a prostředí vstřícné k zahraničním investorům. Od většiny dalších arabských a muslimských zemí se odlišuje dlouhodobou politickou a ekonomickou stabilitou. Dokumentuje to i skutečnost, že Maroku se víceméně vyhnula vlna tzv. arabského jara.

Úředním jazykem je sice arabština, ale v obchodním styku je stále běžně využívána i francouzština a na severu země se návštěvníci poměrně často setkají se španělštinou. Maročané jsou velmi vstřícní k odlišným kulturám a nezdíka ovládají více jazyků.

Prolínání světů a kultur je pro Maroko typické. Jeden den můžete odpočívat na nádherných písečných plážích, navštívit slavné tržiště v Marrákeši, procházet se úzkými uličkami Fezu, okusit drsnou krásu saharské pouště či vyrazit na túru do pohoří Atlas, druhý den strávit večer v evropské restauraci či baru v centru Casablanky – a pořád jste v té samé zemi. Svou kosmopolitností si vás tato africká země získá.

### TRH PRO ZAČÁTEČNÍKY I POKROČILÉ

Maroko představuje pro české exportéry ideální podmínky pro vstup na trh

– je relativně blízko, má uzavřenu asociační dohodu s EU, ekonomika vždy fungovala na tržních principech. Ze severu kontinentu slouží jako brána do subsaharské Afriky, především frankofonních zemí regionu.

S detailnějšími znalostmi tamního obchodního prostředí a exportním servisem může českým exportérům účinně pomoci zahraniční kancelář agentury CzechTrade v Casablance. Zájemce z řad našich firem provázíme systémem podmínek nezbytných pro uvedení výrobku na marocký trh, jako jsou celní preference, předpisy, osvědčení apod., obchodních platebních instrumentů, dodacích lhůt a dalších předpisů. V neposlední řadě vyhledáme potenciální obchodní partnery a mapujeme poptávku marockého trhu po výrobcích a službách.

Důvěrná znalost prostředí nám umožňuje úspěšně provést naše exportéry



Královský palác v Rabatu

specifiky marockého trhu. České firmy musí počítat s vysoce konkurenčním prostředím, jehož aktéři jsou zhýčkaní nabídkami dodavatelů z celého světa. Občas může překvapit také omezená směnitelnost marocké měny.

Nenechte se zaskočit jinou národní mentalitou, která se mimo jiné projevuje nedochvilností a liknavostí ve vyjadřování svého názoru či neochotou na rovinu projevit odmítavé stanovisko. České firmy by se měly připravit na to, že mezi jednáním a podpisem smlouvy může uběhnout poměrně dlouhá doba. Maročané se rozhodují pomalu, ale není dobré na ně vyvíjet tlak a snažit se cokoli urychlit. Takové chování považují za urážku a mohlo by vést k opačnému výsledku.

## MAROKO JE PLNÉ PŘÍLEŽITOSTÍ

Velkou šancí pro české exportéry je především modernizace tamního průmyslového sektoru, infrastruktury a rozvoj regionů. Tato odvětví jsou pro naše firmy příslibem stabilně rostoucí poptávky. Výhodou České republiky je tradičně dobrá pověst našich výrobků na místním trhu.

Aktuálně je marocký trh pro české firmy lákavý příležitostmi zejména v oblasti energetiky – mj. jde o zařízení pro výrobu a rozvod elektrické energie s důrazem na fotovoltaiku a malé vodní

elektrárny. Maroko, dosud závislé na dovozu energií ze zahraničí, se chce stát velmocí v obnovitelných zdrojích energie. Velký podíl na tom má mít využití Sahary. V roce 2016 tam byla ve městě Warzázát uvedena do provozu Núr I, část gigantické koncentrátorové solární elektrárny, schopné produkovat proud i po západu slunce. Největší sluneční elektrárna na světě by měla dodávat proud pro asi milion lidí.

Dalšími perspektivními oblastmi jsou stavebnictví, dovoz zemědělských strojů, čističek odpadních vod, zařízení

na likvidaci komunálního odpadu či dovoz zboží a spolupráce při výstavbě turistických komplexů. Maroko ve světě poptává rovněž chemické produkty, plasty, papír a kaučuk, léčiva a farmaceutické výrobky. České zboží je vhodné spojovat jednak s vysokou evropskou kvalitou, jednak s konkurenčně nižšími cenami v porovnání se zbožím z Francie či Německa.

Několik našich firem se již na marockém trhu úspěšně etablovalo. Neaktivnější je automobilka Škoda Auto, jejíž vozy lze v Maroku potkat skoro všude. Dále jsou to různé firmy z oblasti strojírenství, telekomunikací, potravinářského průmyslu a další. Marocký trh je založen na otevřenosti a liberálnosti, což láká investory a zahraniční firmy včetně českých.

V posledních letech se zvyšuje zájem obyvatel obou zemí o turistický ruch. K jeho intenzitě jistě přispěje také nedávné zavedení přímého leteckého spojení mezi Casablankou a Prahou. ■

TEXT: TAMER EL-SIBAI

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Tamer El-Sibai je ředitelem zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Casablance



Část hlavního města Rabatu je od roku 2012 součástí seznamu světového kulturního dědictví UNESCO

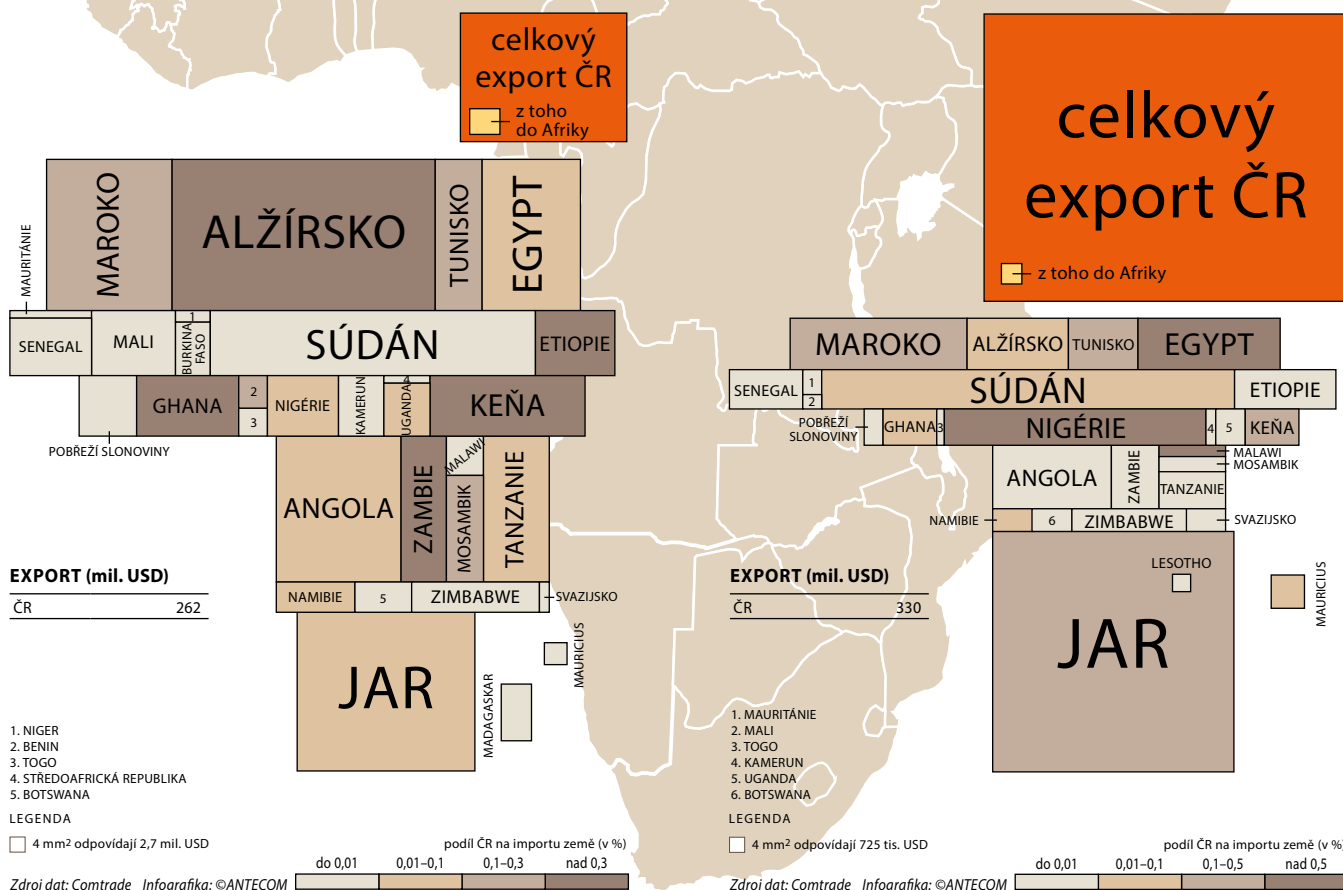
# AFRIKA

## V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

Po Asii a Americe je Afrika třetím největším kontinentem. Počtem obyvatel se však řadí na druhé místo, když téměř každý pátý obyvatel planety je Afričan. Na celosvětovém HDP se černý světadíl podílí jen necelými 3%. Ve dvacítce nejchudších zemí planety se 17 nachází právě zde. Na druhé straně HDP Afriky zaznamenává v poslední dekádě slušné přírůstky, okolo 4% ročně. Zemědělství představuje klíčový obor, vždyť zaměstnává téměř polovinu populace a tvoří sedminu HDP. Proto se na této straně věnujeme obchodu s dvojicí komodit, které se zemědělstvím souvisejí.

IMPORT TRAKTORŮ A TAHAČŮ

IMPORT ŽACÍCH NEBO MLÁTICÍCH STROJŮ



**IMPORT (mil. USD)**

ALŽÍRSKO	470
JIHOAFRIKÁ REPUBLIKA	333
SÚDÁN	251
MAROKO	224
ANGOLA	215
EGYPT	176
TANZANIE	113
KEŇA	111
TUNISKO	84
ZAMBIE	78
GHANA	73

**IMPORT (mil. USD)**

MALI	64
ETIOPIE	61
SENEGAL	57
NIGÉRIE	51
MOSAMBIK	46
ZIMBABWE	46
POBŘEŽÍ SLONOVINY	41
KAMERUN	32
UGANDA	30
NAMIBIE	28
BURKINA FASO	22

**IMPORT (mil. USD)**

BOTSWANA	20
MADAGASKAR	20
MALAWI	17
BENIN	11
TOGO	9
MAURICIUS	6
MAURITÁNIE	5
NIGER	5
SVAZIJSKO	3
STŘEDOAFRIKÁ REPUBLIKA	3

**IMPORT (mil. USD)**

JIHOAFRIKÁ REPUBLIKA	183
SÚDÁN	51
NIGÉRIE	30
MAROKO	29
ANGOLA	24
EGYPT	23
ALŽÍRSKO	17
ETIOPIE	13
TUNISKO	11
ZAMBIE	10
SENEGAL	9

**IMPORT (mil. USD)**

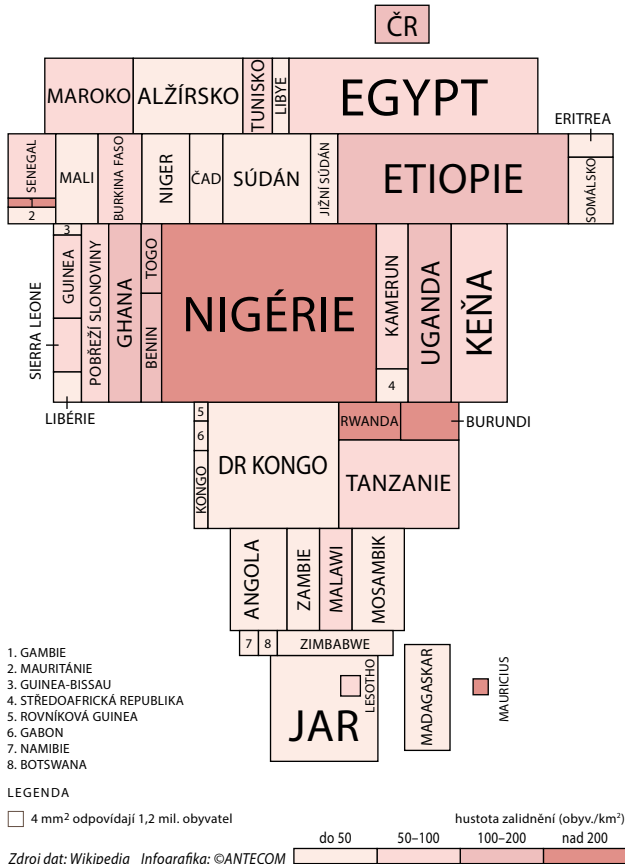
ZIMBABWE	8
TANZANIE	8
KEŇA	6
GHANA	6
MAURICIUS	3
UGANDA	3
MOSAMBIK	3
BOTSWANA	3
NAMIBIE	3
SVAZIJSKO	3
MALAWI	2

**IMPORT (mil. USD)**

POBŘEŽÍ SLONOVINY	2
MAURITÁNIE	2
KAMERUN	1
LESOTHO	1
TOGO	1
MALI	1



## POČET OBYVATEL



### POČET OBYVATEL (mil.)

NIGÉRIE	201,0
ETIOPIE	110,1
EGYPT	98,7
DEMOKRATICKÁ REPUBLIKA KONGO	86,7
JIHOAFRICKÁ REPUBLIKA	57,7
TANZANIE	55,9
KEŇA	52,2
ALŽÍRSKO	43,4
SÚDÁN	41,5
UGANDA	40,0
MAROKO	35,0
GHANA	30,3
ANGOLA	30,2
MOSAMBIK	27,9
POBŘEŽÍ SLONOVINY	25,8
MADAGASKAR	25,3
KAMERUN	24,3
NIGER	22,3
BURKINA FASO	20,9
MALI	20,0
MALAWI	17,6
ZAMBIE	17,4
SENEGAL	16,2
ČAD	15,7
SOMÁLSKO	15,6

### POČET OBYVATEL (mil.)

ZIMBABWE	15,2
JIŽNÍ SÚDÁN	12,8
RWANDA	12,4
GUINEA	12,2
BENIN	11,7
TUNISKO	11,6
BURUNDI	11,0
<b>ČESKÁ REPUBLIKA</b>	<b>10,6</b>
SIERRA LEONE	7,9
TOGO	7,5
LIBYE	6,6
KONGO	5,5
STŘEDOAFRICKÁ REPUBLIKA	5,5
ERITREA	5,3
LIBÉRIE	4,5
MAURITÁNIE	4,1
NAMIBIE	2,5
BOTSWANA	2,3
GAMBIE	2,2
GABON	2,1
LESOTHO	2,0
GUINEA-BISSAU	1,6
ROVNÍKOVÁ GUINEA	1,4
MAURICIUS	1,3

## HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



### HDP (mld. USD)

NIGÉRIE	402
JIHOAFRICKÁ REPUBLIKA	358
<b>ČESKÁ REPUBLIKA</b>	<b>239</b>
EGYPT	237
ALŽÍRSKO	178
ANGOLA	124
MAROKO	112
KEŇA	89
ETIOPIE	85
GHANA	64
TANZANIE	56
SÚDÁN	46
POBŘEŽÍ SLONOVINY	41
DEMOKRATICKÁ REPUBLIKA KONGO	40
LIBYE	39
TUNISKO	39
KAMERUN	37
ZAMBIE	26
UGANDA	26
Réunion	24
SENEGAL	23
ZIMBABWE	20
BOTSWANA	18
MALI	17
GABON	16

### HDP (mld. USD)

BURKINA FASO	14
ROVNÍKOVÁ GUINEA	13
MAURICIUS	13
NAMIBIE	13
MOSAMBIK	12
KONGO	12
MADAGASKAR	12
ČAD	11
GUINEA	10
BENIN	10
RWANDA	9
NIGER	9
SOMÁLSKO	7
MALAWI	6
ERITREA	6
TOGO	5
MAURITÁNIE	4
SIERRA LEONE	4
SVAZIJSKO	4
JIŽNÍ SÚDÁN	4
BURUNDI	3
LIBÉRIE	3
LESOTHO	2
STŘEDOAFRICKÁ REPUBLIKA	2

# CESTA (Č)I CÍL: KDO ZASÍŤUJE SVĚT, VYHRÁVÁ. KOMU SE TO PODAŘÍ NAPŘÍŠTĚ?

SVĚT MUSÍ DO INFRASTRUKTURY ZAINVESTOVAT ROČNĚ 3,5 BILIONU DOLARŮ, TEDY EKVIVALENT HOSPODÁŘSKÉHO VÝKONU NĚMECKA. VĚTŠINA ROZVÍJEJÍCÍCH SE I ROZVINUTÝCH ZEMÍ PŘITOM V TOMTO SMYSLU SELHÁVÁ, VYPLÝVÁ Z AKTUÁLNÍ ANALÝZY GLOBAL INFRASTRUCTURE HUB. POBÍDKOU BY JIM NAPŘÍŠTĚ MĚL BÝT STRATEGICKÝ ROZMĚR DÁLNIC VŠEHO DRUHU, PRÁVĚ TEN ALE MŮŽE BÝT TAKÉ ZDROJEM KONFLIKTŮ, JAK UKAZUJÍ STÁVAJÍCÍ „5G VÁLKY“. PODROBNOSTI NA PLATFORMĚ ALTER EKO DISKUTOVALI GLOBÁLNÍ STRATÉG Z PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI SAVE & CAPITAL ROMAN CHLUPATÝ A POLITICKÝ GEOGRAF VYUČUJÍCÍ NA KARLOVĚ UNIVERZITĚ MICHAEL ROMANCOV.



**Roman Chlupatý**, globální stratég poradenské společnosti Save & Capital



**Michael Romancov**, politický geograf vyučující na Karlově univerzitě v Praze

**MR:** Myslím si, že je docela dobře možné navázat na ten Řím, protože, jak jsi připomněl, navzdory tomu, že padl už před strašně dávnou dobou, do něj stále vedou všechny cesty. Obecněji: svět, ve kterém žijeme a který se díky Evropanům, potažmo Západu, stal globálním, s největší pravděpodobností globálním zůstane i napříště. To znamená, že bude i nadále tou nejdůležitější komunikační cestou oceán. V něm pak existuje několik velmi dobře známých „škrticích bodů“, což jsou buď člověkem nebo přírodou vytvořené průchody skrz kontinentální masu či souostroví. V následujících letech se přitom nejspíš staneme svědky toho, že se bude měnit intenzita plavby v těchto uzlech. A možná budeme svědky i toho, že ještě někde vznikne nějaký další významný průplav, typicky ve Střední Americe alternativa k Panamě.

## VŠECHNY CESTY VEDOU DO ŘÍMA

**RCH:** Dopravní komunikace a koridory reflektují zájmy mocných, kteří je postavili či prosadili. V Evropě tak například většina cest stále vede do Říma, a to 1500 let poté, co jako říše kontrolující (takřka) vše známé padl. V celosvětovém měřítku pak

dnes většina globálních dálnic všeho druhu koresponduje se zájmy Spojených států. Jejich dominantní pozice nicméně eroduje a společně s tím se objevují alternativní mocenské komunikace a křižovatky. Tou neznámější je čínský projekt nové Hedvábné stezky, ale je jich pochopitelně víc. Jak zajímavé podobné projekty v kontextu dalšího vývoje jsou?

## HEDVÁBNÁ STEZKA MÁ POKRÝT CELOU PLANETU

**RCH:** V této souvislosti má určitě smysl připomenout, že zmíněná nová Hedvábná stezka není tradiční cestou, tedy komunikací z bodu A do bodu B, ale že jde o síť, která má pokrýt celou planetu. A také, že má

svoji suchozemskou a námořní část. Moře je přitom pro Čínu nesmírně důležité, drtivá většina surovin, které potřebuje pro vlastní spotřebu, přichází po něm. A stejně tak většina exportu (významného pohonu čínské ekonomiky) odchází po moři – a tam dlouho vládly a stále do značné míry vládnu Spojené státy. Čína se to snaží v posledních letech změnit, což bylo a je nejvíce patrné v Jihočínském moři. Vzhledem k tomu, že Čína dále expanduje, staví nové přístavy v Barmě, Pákistánu či na pobřeží Afriky, a stejně tak kvůli tomu, že se bude napříště nejspíš snažit některé klíčové cesty a průplavy vzdálené od pobřeží mít pod svým nebo děleným dozorem, se dá čekat, že konfliktů podobným těm v Jihočínském moři bude přibývat. Souhlasíš?

**MR:** Já dnes vidím paralely s tím, jak svého času komunikovalo britské impérium s tehdy se rodícími Spojenými státy. Na konci 19. století mnozí odborníci mluvili o nevyhnutelnosti americko-britského fyzického konfliktu; mimo jiné kvůli sporům o výstavbu Panamského průplavu, ale těch třecích ploch tam bylo víc. Nakonec obě mocnosti dokázaly najít modus vivendi, který v principu platí dodnes. Bylo to samozřejmě komplikované a podstatně těžší pro Británii, která opouštěla pozici mocnosti číslo jedna, ale povedlo se. Pokud se něco takového podaří mezi USA a Čínou, ani k jejich střetu nemusí nakonec dojít. To nicméně neznamená, že v určitých koutech světa neuvídíme problémy. V tomto kontextu bych připomněl, že soupeření Británie a Spojených států způsobilo ještě v roce 1956 Suezskou krizi. K té přitom došlo navzdory tomu, že už tehdy měly obě země největšího protivníka v Sovětském svazu.

## POZOR, PIRÁTI!

**RCH:** Kde se tedy domníváš, že by ke střetům o infrastrukturální uzly a koridory mohlo dojít? Dodal bych, že nemusí jít jen o spory mezi Spojenými státy a Čínou, protože ta má teritoriální tahanice v podstatě se všemi svými sousedy. Velké územní nároky a s tím spojené projekty je přitom možné sledovat i v Africe, Latinské Americe, v podstatě všude.

**MR:** Myslím si, že na všech frekvencovaných námořních cestách bude



přibývat komplikací, které lze shrnout pod termín pirátství. To dávno není výsada často diskutovaného somálského pobřeží, pirátských útoků je obrovské množství i v Jihočínském moři, u afrického pobřeží a u pobřeží Latinské Ameriky. Počet podobných útoků přitom podle mě bude v dalších letech růst, a to proto, že se globalizovaná ekonomika bez pohybu po světovém oceánu prostě neobejde. Otázkou je, kdy dojde k nějaké konfrontaci mezi státními aktéry. Pravděpodobnost podobného scénáře přitom bezpochyby navyšuje problematické situace na pevnině, kde je nemálo států, které mají šanci „mořskou dimenzi“ místa ovlivnit. V této souvislosti se jako možný rysuje konflikt v Perském zálivu, v oblasti Rudého moře a ve východní části Středozemního moře. Jihočínské moře, které jsi zmínil, je pak určitě dalším z adeptů na místo, kde by se něco mohlo stát.

## ZŮSTANE ZÁPAD PRUŽNĚJŠÍ?

**RCH:** Jedním z aspektů podobných konfliktů je a bezesporu i bude střet starého a nového, tedy standardní infrastruktury, jak ji většina chápe – železničních koridorů, silnic a tak dále, na což ve velkém sází právě Čína –, a různých nehmatatelných, nehmotných kroků a tahů, jež vedou k vytýčení jakéhosi vlivového perimetru; k tomu směřují například obchodní

**a další dohody, na které sázejí USA. Když vezmeme v potaz tento nový a starý přístup či strategii, kdo na tom bude v případě střetu Washingtonu a Pekingu lépe?**

**MR:** Největší výhodou Západu byla vždy pružnost, tedy schopnost rychleji než ostatní se přizpůsobit tomu, co se ve světě mění – a využít toho ve svůj prospěch. Tuhle výhodu podle mě zatím pořád máme na své straně, Čína prostě ještě v tuto chvíli není z mnoha důvodů schopná nabídnout totéž co Spojené státy. Na druhou stranu je třeba jedním dechem dodat, že si „starý svět“ bude muset uvědomit, že pokud stávající tlak ustojí, nebo dokonce vyhraje, nepůjde o konečné vítězství. I nadále tak bude zapotřebí si tu zmíněnou pružnost udržet, což bude čím dál tím obtížnější.

**RCH:** Do jaké míry (z)mění tuto premisu prezidentování Donalda Trumpa založené na konfrontaci, snaze o demontáž přinejmenším některých z pilířů liberálně-demokratických základů globálního řádu a v neposlední řadě na tékavosti, která se obecně v diplomacii příliš nenosí? Z mého pohledu hrozí, zejména pokud Trump obhájí mandát, že bude těžké napříště mluvit o „Západu“, tedy o demokratickém bloku, který navzdory pnutí a neshodám má společný jazyk, respektive ideje a zájmy, za něž se dokáže postavit...

►► **MR:** Souhlasím, Donald Trump je velký problém už dnes a bude ještě větší, pokud obhájí mandát. Předpokládejme však, že se tak nestane, a budeme tak svědky jeho působení po dobu čtyř let. To bude podobná délka jako obě světové války – a z nich máme zkušenost, že po destrukci je vysoká poptávka po výstavbě. Pochopitelně se nedomnívám, že by působení stávajícího rtuovitého amerického prezidenta bylo zcela srovnatelné s první či druhou světovou, ale jako metaforu si to troufám použít. V tomto ohledu jsem tedy mírný optimista, neboť mám za to, že spolupráce Západu bude i nadále většinou účastníků přinášet pozitivita, a tím pádem jakmile se vytvoří podmínky pro to, aby byla plnohodnotně obnovena, k jejímu obnovení také dojde.

**RCH:** Co i proto napříště čekáš v Pacifiku, pomyslné nárazníkové oblasti, kde se zájmy Spojených států a Číny, mocnosti relativně ztrácející a té posilující, přímo střetávají?

**MR:** Spojené státy, podobně jako předtím Británie, dokázaly pro menší hráče,

kteří s Washingtonem sdíleli jím stvořený svět, vytvořit prostředí, v němž se mohli cítit komfortně. Pokud Čína dokáže něco podobného, má obrovskou šanci na úspěch. Zatím tomu ale nic nenavědčuje. Zatím s Čínou sice všichni obchodují, a to z důvodů, které jsou evidentní, ale ruku v ruce s tím vzbuzuje čínský rozmach čím dál tím větší obavy. Bude přitom primárně na Číně, aby tyto obavy začala rozptylovat. Jak moc se jí to daří, to nejsem schopen posoudit z čínské perspektivy; z globální perspektivy, tedy optikou zdrojů, které jsem schopen vnímat a vstřebávat, ale zatím příliš úspěšní nejsou.

**RCH:** A ještě jednou možný, respektive na některých místech už probíhající, střet západní kultury a technologií s Východem, do značné míry prezentovaným Čínou: v Africe na jednu stranu Čína masivně investuje, buduje a obnovuje zanedbanou infrastrukturu, na stranu druhou tam vznikají převážně západní projekty, které mají části Afriky zasíťovat „shora“. To znamená bezpilotní letouny k dopravování lidí i zboží,

**záměr nabídnout levný internet s pomocí satelitů či vzduchodě a podobně. Jak tento střet dopadne?**

**MR:** Pokud Čína nezačne dělat úplně to samé, musí to dopadnout dobře pro Západ. Vysvětlení tkví v rozdílu mezi pružnými a pevnými koridory: Čína se soustředí na pevné koridory. Dříve či později se tak navzdory tomu, že vstupovala do Afriky v pozici úplně jiného hráče, dostane do podobné situace, v jaké byli Evropané budující tam své kolonie. Mám tím na mysli nutnost část zisků, které přinášejí, zainvestovat do ochrany a údržby těchto komunikačních tepen (a nebo zvětšit ztráty s tím spojené). Naopak Západ, pokud tedy bude komunikovat ve vzduchu, může stvořit „ostrovy“, které zasíťuje, a o zbytek se nemusí starat. Čína bude muset mít pod kontrolou každý metr čtvereční, což je vyčerpávající, nevděčné a dříve či později to nejspíš způsobí nějaké problémy. ■

TEXT: ALTER EKO

FOTO: ARCHIV R. CHLUPATÉHO A M. ROMANCOVA

inzerce

**A**Alter Eko

# 2019

Kostelec

Malá země, velká výzva:  
Revoluce práce je tu. (Ne)bojte se!

**8.-9. listopadu**

Nový zámek, Kostelec nad Orlicí

2. ročník „českého Davosu“ opět nabídne dva dny inspirativních diskuzí i praktických tipů, jak obstát v abnormálu zítřka. Tentokrát se přední domácí experti zaměří na výzvy a příležitosti spojené se vzděláváním a trhem práce v 21. století.

Martin Kupka (ČSOB)  
Pavel Kysilka (6D Academy)  
Ladislav Kučera (HAYS)  
Tomáš Sedláček (ekonom a filozof)  
Michal Musil (Gymnázium Jana Palacha)  
a další...

Podrobnosti a registrace na [www.altereko.info](http://www.altereko.info)

Partneři:

M.C. TRITON

SAVE & CAPITAL

HAYS Recruiting experts worldwide

ASOCIACE RODINNÝCH FIREM

EGAP

Wienerberger

CZ LOKO  
Locomotion Experience

ZÁRUKOVNÍ POJIŠŤOVNA VNITRA ČR 211

GYMNÁZIUM JANA PALACHA

TONIOVA

bnt attorneys in CEE

Mediální partneři:  
TRADE

investiční web

TECH EDU

euro

Plus  
Český rozhlas

# internet of X Y Z & Big Data

Odborná studie říká,  
že do roku 2020  
bude na světě k internetu  
připojeno více než  
**50 MILIARD  
ZAŘÍZENÍ.**

## IoT Internet of Things

Internet věcí je  
propojení věcí.

## IoE Internet of Everything

Internet všeho je propojení  
věcí, lidí, procesů i dat.

## IIoT Industrial IoT

Průmyslový internet věcí je  
tu pro spojení s aplikacemi,  
výrobou a službami.

Vše bude fungovat.  
Vše se bude vědět všude.  
Vše bude možno zařídit odkudkoli.  
A to vše bude znamenat obrovské  
množství dat (Big Data).  
O ta se bude třeba starat, aby byla  
v bezpečí a nám na to vše stačil  
mobilní telefon.

T A  
Č R



**STARFOS**  
FULLTEXTOVÝ VYHLEDÁVACÍ  
PROJEKTŮ VÁVAVI V ČR

#### Příklady podpořených projektů TA ČR

TH02010845	IoTCloud – Inteligence pro systémy IoT
TH02010568	Vícekanálová komunikační platforma pro Internet věcí (IoT)
TF03000053	Internet věcí v obchodech budoucnosti
TJ01000182	Vývoj sondy pro preventivní ochranu IoT zařízení před pokusy o jejich převzetí



Jindřich Gazda:

## NOVÁ POSTEL PRO IKEA PŘINESLA VELKÉ ZMĚNY

„K NOVÝM TECHNOLOGIÍM NEODMYSLITELNĚ PATŘÍ NOVÉ PROSTORY, ROZHODLI JSME SE PROTO I PRO REKONSTRUKCI ČÁSTI AREÁLU FIRMY ZA VYUŽITÍ PROGRAMU EXPANZE OD ČMZRB,“ ŘÍKÁ MAJITEL BZENECKÉ SPOLEČNOSTI UNIKOV STEEL JINDŘICH GAZDA, KDYŽ PROCHÁZÍME NOVĚ ZREKONSTRUOVANOU VÝROBNÍ HALOU, KTEROU V NEJBLIŽŠÍCH DNECH ZAPLNÍ NOVÉ STROJE. IMPULZEM PRO USKUTEČNĚNÍ ROZSÁHLÉ REKONSTRUKCE VÝROBNÍCH, SKLADOVÝCH I KANCELÁŘSKÝCH PROSTOR A NÁKUPU NOVÝCH TECHNOLOGIÍ JE PŘÍPRAVA VÝROBY NA NOVÝ PRODUKT PRO FIRMU IKEA.



**Jindřich Gazda** je majitelem společnosti Unikov Steel. Koupě firmy Unikov pro něj před lety znamenala nejen zajímavou obchodní příležitost, ale také částečný návrat do regionu, z něhož pocházela jeho rodina. Dnes do Bzence dojíždí z Bratislavy

### DŮVĚRA V POTENCIÁL

Unikov spolupracoval se společností IKEA už v roce 2012. Tento fakt byl jeden z hlavních argumentů, když se nový majitelé rozhodovali o koupi Unikovu – znamenal záruku silného a stabilního odběratele. IKEA Unikovu věřila a chtěla, aby spolupráce pokračovala. „Když jsme firmu kupovali, byly zde sice zastaralé výrobní haly, ale celkem kvalitní technologie pro zpracování kovů, několik robotů a prášková lakovna,“ upřesňuje Jindřich Gazda. Tehdy do firmy přišel společně s kolegou Andrejem Majerníkem, který se ujal role generálního ředitele. Díky vloženému kapitálu mohl Unikov fungovat dál. Nedošlo ke změnám ve výrobním programu ani k redukci počtu pracovních míst.

Nový výrobek, kovová postel, kterou IKEA už během tohoto léta přinesla na trh, si vyžádal velké změny a inovace technologií. „Na novou výrobu se připravujeme už rok. Nechali jsme

si vyprojektovat moderní stroje. Půjde hlavně o jednoúčelové automaty, nové lisy, dopravníkové systémy a balicí linku. Do celé výroby bude zavedena automatizace a robotizace,“ vypočítává dnešní majitel firmy.

### ZPRACOVÁNÍ PROFILŮ BUDE AUTOMATIZOVÁNO

Vstupním polotovarem pro výrobu kovového nábytku jsou ocelové profily, proto je jedním z nových strojů řezačka, která dokáže také začistit hrany a materiál umýt a odmastit. Svě místo v nové výrobní hale najde i pět plně automatizovaných linek, které dokáží nařezané části profilů dále zpracovat: vyvrtat nebo vylisovat otvory, přivařit zátky nebo matice. Hotové díly pak putují do práškové lakovny a na závěr na balicí linku. Každá část je zabalena do igelitu a vložena do krabice. Krabice jsou automaticky zavírány a ukládány na paletu. Nový je i velký dvěstětunový lis, na kterém se

## O programu Expanze

Program Expanze nabízí malým a středním podnikatelům bezúročné úvěry na realizaci investičních projektů. To znamená jednak na pořízení nových strojů, zařízení a technologií různého druhu, jednak na získání či rekonstrukci nemovitosti, např. na výstavbu výrobní haly, sídla společnosti, skladovacích prostor apod. Samozřejmě ho lze využít i na nákup dlouhodobého nehmotného majetku.

Bezúročné úvěry poskytuje ČMZRB do výše 45 % způsobilých výdajů a v rozmezí 1 až 45 milionů korun. Minimálně 20 % financování musí zajistit komerční banka či leasingová společnost. Na tuto část úvěru ČMZRB poskytuje finanční příspěvek na úhradu úroků až do výše 2 mil. korun. Úvěry mají až 7letou dobu splatnosti (u nemovitosti až 10letou) včetně odkladu splátek jistiny až na 3,5 roku.

Pokud podnikatel realizuje projekt, který spadá do tzv. zvláštních podporovaných aktivit – projekty zaměřené na zavedení či rozvoj vysokorychlostního internetu nové generace (NGA), efektivní využívání vody v průmyslu, zpracování kalamitního dřeva poškozeného kůrovcem nebo zřizování a provoz podnikatelských center, je zvýhodnění ještě větší. Rozmezí poskytnutého úvěru od ČMZRB je rozšířeno na 650 tisíc až 60 mil. korun, doba splatnosti prodloužena na 10 let včetně možnosti odkladu splátek jistiny až na 4 roky. Finanční příspěvek na úhradu úroků u úvěru od spolufinancující komerční banky či leasingové společnosti je navýšen na 4 mil. korun.

Protože je program Expanze financován ze strukturálních fondů EU v rámci OP PIK, může být využit na projekty, které jsou realizované kdekoliv na území ČR vyjma hlavního města Prahy.



lisuje jeden z konstrukčních dílů, sloužící ke spojení trubek. Výrobek si sestaví až zákazník doma, což patří k filozofii IKEA.

### POMOHLA VÝHODNÉ A RYCHLÉ FINANCOVÁNÍ ČMZRB

Celý projekt rekonstrukce areálu a nákupu nových technologií je poměrně rozsáhlý, obnáší investici 3,5 až 4 miliony eur. „Spolupracujeme s UniCredit Bank a ta s námi také do tohoto projektu vstoupila,“ vysvětluje Jindřich Gazda. Financování celého projektu by však pro UniCredit Bank nebylo komfortní, její pracovníci proto majitelům doporučili obrátit se na Českomoravskou záruční a rozvojovou banku, která jim díky svému programu Expanze dokázala nabídnout nulovou úrokovou sazbu, odklad splátek a projekt dofinancovat.

„Odklad splátek považuji za velmi dobrou podporu podnikání,“ konstatuje šéf Unikovu s tím, že při náběhu výroby je nutné investovat každou korunu právě do výroby samotné. Ve společnosti ocenili také velmi rychlé jednání banky. „První jednání s ČMZRB proběhla v září a v prosinci už byly k dispozici finance,“ pochvalují si flexibilitu této instituce.

### Z MORAVY DO ZÁPADNÍ EVROPY

V Unikovu je od roku 2012 téměř nezměněný tým 150 zaměstnanců, který se ani po zavedení automatických strojů nebude nijak ztenčovat. Automaty pouze nahradí nejnáročnější úkony a přinesou zaměstnancům zlepšení pracovního prostředí. „Moraváci tu odevzdávají kvalitní práci, a možná i proto IKEA našimi výrobky zásobuje hlavně západní trhy,“ slyšíme z úst Jindřicha Gazdy. V rámci IKEA, kam stejné produkty dodávají také výrobci z Číny a z Bulharska, jsou české výrobky jednoznačně na nejvyšší úrovni. Podíl na tom mají bezesporu také konstruktéři a technologové Unikovu. IKEA

jim částečně umožňuje výrobek doladit a zvolit vlastní technologický postup. A to jsou aspekty, které ovlivňují jeho výslednou kvalitu.

Produkce pro severského nábytkářského giganta tvoří zhruba čtyři pětiny výroby Unikovu, který má samozřejmě i vlastní výrobní program. Jsou to křesla a zahradní nábytek, jež prodává v Česku a na Slovensku pod vlastní značkou prostřednictvím podnikové prodejny a e-shopu. „Snažíme se zachovat pevnost a kvalitu. Považujeme se za tradičního českého výrobce, vyrábíme z povětivého materiálu, který upravujeme zinkováním a komaxitováním, a chceme být jedineční právě špičkovou kvalitou,“ konstatuje manažer. Část výroby tvoří také dodávky nerezových produktů pro Jihomoravskou armaturku a zakázková výroba pro další zadavatele. Prostřednictvím všech těchto zákazníků se výrobky bzenecké firmy dostávají do celého světa. ■

TEXT A FOTO: VLASTA PISKAČOVÁ

### Unikov Steel, s.r.o.

Historie firmy sahá do 50. let minulého století. Původní kovodělné výrobní družstvo se později stalo základem pro rodinný podnik, který vyráběl zahradní nábytek pro firmu Kettler. Ta však po roce 1980 přesunula svoji výrobu do Číny a Unikov začal spolupracovat se společností IKEA. V roce 2012 se s příchodem nového majitele, který do firmy vložil kapitál, změnil název na Unikov Steel. Firma i nadále vyrábí kovový nábytek, a to především pro společnost IKEA. Zabývá se také výrobou vlastního kovového zahradního nábytku a zakázkovou výrobou.

800 521 521

# GARÁŽ UŽ VÁM BUDE MALÁ

**300 000 Kč** NA ROZJEZD PODNIKÁNÍ

Vyhrajte financování svého projektu.

Registrujte se na [www.nastartujtese.cz](http://www.nastartujtese.cz).



AMSP ČR  
ASOCIACE MALÝCH STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

NA  
STAR  
TUJTE  
SE.CZ



**BUDOUCNOST  
JSTE VY**



**KB**



# PROGRAM NASTARTUJTE SE PODPORUJE JIŽ SEDM LET ROZVOJ PODNIKÁNÍ

KOMERČNÍ BANKA VE SPOLUPRÁCI S ASOCIACÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR POMÁHÁ UŽ SEDM LET PROMĚNIT ZAJÍMAVÝ NÁPAD V ÚSPĚŠNÉ PODNIKÁNÍ. V KVĚTNU ODSTARTOVAL DALŠÍ ROČNÍK GRANTOVÉHO PROGRAMU NASTARTUJTE SE, V JEHOŽ RÁMCI ČEKAJÍ NA TALENTOVANÉ A ODVÁŽNÉ ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATELE FINANČNÍ I NEFINANČNÍ ODMĚNY V HODNOTĚ DVA MILIONY KORUN.

„V uplynulých ročnících jsme finančně ocenili osmnáct velmi zajímavých projektů. Celková hodnota odměn pro vítěze přesáhla deset milionů korun. Grantovým programem Nastartujte se prošlo již 315 projektů, které hodnotila odborná porota,“ uvedla Zuzana Nassífová z Komerční banky, která projekt koordinuje.

Program již několik let oceňuje začínající firmy, pomáhá jim a přináší řadu zajímavých a motivujících příběhů. Start-upy z různých oborů, které se jeho prostřednictvím chtějí prosadit, spojuje elán a odhodlání uspět. A to si rozhodně zaslouží podporu. ■

ZDROJ: KB  
FOTO: SHUTTERSTOCK

## Jak se zapojit

Není nic jednoduššího než se přihlásit, což můžete uskutečnit až do začátku září letošního roku. Stačí zpracovat a zaregistrovat svůj podnikatelský plán, případně nahrát videoprezentaci svého projektu, na portál

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

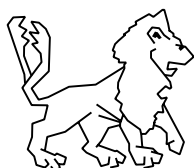
## O programu Nastartujte se

Nastartujte se je program Komerční banky podporující začínající podnikatele. Na webové stránce [www.nastartujtese.cz](http://www.nastartujtese.cz) najdou zájemci o podnikání řadu návodů a rad pro podnikání, inspirativních příběhů a videí i start-up market, v němž své výrobky nabízejí účastníci projektu. Registrací na portálu získají zájemci možnost využít zvýhodněné nabídky partnerů programu.

Partnery grantového programu Komerční banky Nastartujte se jsou: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR; mezinárodní advokátní kancelář CEE Attorneys; on-line fakturace Fakturoid; iPodnikatel.cz – portál pro začínající podnikatele; Performia – [www.performia.cz](http://www.performia.cz); Stable.cz – domény, webhosting, servery; Technologické centrum Hradec Králové, Webmium digitální agentura.

Mediálními partnery jsou magazín o obchodu a exportu TRADE NEWS a ekonomický deník E15.





BUDUJEME  
HRDÉ  
ČESKO

OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
LÍDRŮ

# SEZNAMTE SE S ČESKÝMI LÍDRY 2019



MEDIÁLNÍ PARTNER



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



# SPRÁVNĚ PROVEDENÁ LOKALIZACE JE VIZITKOU FIRMY

SVĚT JE VELKÝ, ALE Z DIGITÁLNÍHO POHLEDU JDE O VESNICE, KAM MÁTE MOŽNOST VSTOUPIT SE SVÝM PRODUKTEM. TEN SE BĚHEM CHVÍLE MŮŽE STÁT HITEM. JE-LI JEHO FUNKČNOST STOPROCENTNÍ – A S UŽIVATELEM KOMUNIKUJE V JEHO RODNÉM JAZYCE. NA PRAXI JSME SE ZEPTALI JANA HIRŠE, VEDOUcíHO LOKALIZAČNÍHO ODDĚLENÍ JAZYKOVÉ SPOLEČNOSTI SKŘIVÁNEK.



Jan Hirš, vedoucí lokalizačního oddělení společnosti Skřivánek

**Chce-li firma expandovat do zahraničí, měla by svůj produkt lokalizovat, tedy přizpůsobit jej jazyku, zvyklostem a podmínkám specifického místního trhu. V konkurenčním prostředí se jedná o zcela nezbytnou věc, které je třeba věnovat pozornost. O co všechno jde?**

Lokalizační proces se rozděluje do dvou kategorií – na lokalizaci GUI rozhraní a lokalizaci dokumentace. U lokalizace komunikačního rozhraní GUI jde především o překlady softwarových textů, které uživatel vidí na monitoru. Takový překlad se provádí ve speciálním nástroji, který vyextrahuje texty přímo ze

souborů, jejichž formát není primárně textový (ovladače formátu .SYS, soubory Java apod.). Překládáme ale i již vyextrahované texty, které zákazník dodá například ve formátech XLS, XML. Vždycky se snažíme najít takové řešení, které nám umožní pracovat se stejnými typy souborů, s nimiž pracují naši zákazníci.

Dokumentace se obvykle zpracovává ve formátech grafických programů, formátu XML, anebo méně často v MS Wordu. Zde je příprava i finalizace jednodušší, ale je třeba zajistit, aby byly oba překlady jednotné. Jinak by v průvodní dokumentaci k softwaru byly použity jiné termíny (funkcí, tlačítek) než v samotném zařízení, což by výrazně ztížilo práci s danou aplikací.

**Jak se tedy může zadavatel spolehnout na to, že je překlad stoprocentní?**

Základem pro zajištění správnosti překladu je dodržení postupu, kterým je překlad a korektura, a následně pak i důsledná výstupní kontrola. Se zákazníky jsme v kontaktu během všech kroků. Kromě rutinních konzultací, během nichž řešíme případné nejasnosti, se na začátku procesu snažíme zjistit maximum o požadavcích ohledně terminologie a formálních náležitostí.

Součástí lokalizace softwaru je i testování, kdy se v dané aplikaci nebo zařízení s již nasazeným překladem testují různé postupy a scénáře. Tak se zjistí, že je veškerý text lokalizován,

dává smysl, je srozumitelný a při nasazení lokalizovaného textu do zařízení nedošlo k chybám v obsahu nebo funkci.

**Jak je to s odbornými názvy? Konzultujete jejich použití?**

Primárně vycházíme z všeobecné terminologie IT prostředí daného cílového jazyka. Mnoho klientů má ale nadto další požadavky na terminologii, které nám dodávají ve formě slovníčku. Jiní mají jen neúplnou představu o tom, co překládat a co ne – v takovém případě navrhneme, jak postupovat.

**Jak zajistíte, aby byla práce pro klienta hotova co nejdříve?**

V případě větších objemů textů s krátkým termínem realizace je vždycky třeba zapojit více překladatelů. To s sebou pokaždé nese riziko nekonzistence mezi jednotlivými částmi. K jejímu zajištění využíváme pro překlady speciální nástroje, které umožňují pracovat více překladatelům najednou a taktéž doveďou sdílet hotové překlady napříč celým překladatelským týmem v reálném čase. Dalším nástrojem jsou právě terminologické slovníky, jež zajišťují jednotnost terminologie a do nichž mohou překladatelé při práci přidávat vlastní návrhy.

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ  
FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI SKŘIVÁNEK

# DOMY JAKO STROMY

## LIKO-VO – PRŮMYSLOVÝ

### STAVEBNÍ OBJEKT TŘETÍHO TISÍCILETÍ



První živá hala na světě vyrostla v areálu společnosti LIKO-S ve Slavkově u Brna

ČESKÝ HYDROMETEOROLOGICKÝ ÚSTAV VYDAL V DUBNU 2019 PROHLÁŠENÍ, V NĚMŽ KONSTATOVAL DEFICIT SRÁŽEK V MÍŘE BĚŽNÉHO ROČNÍHO ÚHRNU ZA ČTYŘLETOU PERIODU POSLEDNÍCH LET. JAKO BY KAŽDÝ ROK PRŠELO O 25 % MĚNĚ. VE SPOJENÍ SE STÁLE SE ZHORŠUJÍCÍMI PODMÍNKAMI PRO ZASAKOVÁNÍ VODY A OTEPLOVÁNÍM KLIMATU SE ENORMNÍ RYCHLOSTÍ DOSTÁVÁME DO SITUACE, KDY V NAŠICH POVRCHOVÝCH I PODZEMNÍCH ZDROJÍCH NEMÁME DOSTATEK KVALITNÍ VODY. A NA TOM ZATÍM BOHUŽEL NIC NEMĚNÍ ANI BOHATÉ SRÁŽKY V LETOŠNÍM MÁJOVÉM OBDOBÍ.

#### PLANETA SE ZAHŘÍVÁ

Vážnost situace si uvědomuje například také britský parlament, který jako první na světě vyhlásil stav klimatické nouze. Globální oteplování související s emisemi skleníkových plynů a stavební činností člověka se nedaří dostat pod kontrolu. Planeta se zahřívá a deficit vody v krajině znemožňuje přírodě, aby se tomuto jevu bránila. Obrovské zastavěné plochy našich měst jsou systematicky odvodňovány a sluneční energie dopadající na tuto plochu se nekontrolovaně šíří do jejího okolí.

Cítíme, že je zapotřebí okamžitě přijmout vhodná opatření, a přinejmenším tak zpomalit dramatický průběh událostí. Jaká opatření to ale jsou?

Samozřejmě je jich celá škála, počínaje změnou přístupu k zemědělství a lesnictví až po budování vodních nádrží, revitalizaci řek a potoků. Ale co v urbanizovaném prostoru? Vždyť ten představuje víc než 6 % povrchu celé souše a je právě tím, který se na schopnosti (resp. neschopnosti) pevniny akumulovat vodu podepisuje nejvýrazněji.

#### ŘEŠENÍM JSOU I ZELENÉ STAVBY

Už v minulých číslech jsme vám představili důmyslná řešení firmy LIKO-S, která do stavebnictví aplikují jedinečné vegetační prvky. Jedná se o zelené střechy, zelené fasády a fasádní kořenové čistírny, jež budovu promění v kvetoucí

biotop. Ten je přímo součástí životního prostředí.

Odpadní voda, která v našich stavbách vzniká, je přímo na jejich stěnách vyčištěna a využita k závlaze jich samých. Obrovským přínosem je pochopitelně také snížení teploty pláště stavby. Během letních měsíců jsme tak schopni docílit toho, že budovu nepotřebujeme klimatizovat, a přesto – díky odparu vody z našich vegetačních prvků – umíme docílit toho, že teplota v interiéru nepřesáhne 24 °C. A to ani v těch nejteplejších dnech.

Už jsme vám ukázali unikátní kancelářskou budovu LIKO-Noe, kterou firma realizovala ve spolupráci s architektem



Základem je kovová konstrukce

Moderní technologie daly vzniknout stavbě, která doslova splývá s přírodou a zároveň vytváří mimořádně příjemné pracovní prostředí pro své obyvatele.

Vedle toho, že je hala po technologické a designové stránce naprosto unikátní, poukazuje na principy, které je nutné aplikovat v moderním stavitelství. A jde tak příkladem. Prvky zelených fasád a střech podporují retenci vody v urbanizované krajině. Výrazně tím přispívají ke zlepšení klimatu a rapidnímu snížení teplot v hustě zastavěných lokalitách během letních měsíců, kdy nás trápí horko. Jde o opatření, které bojuje se suchem sužujícím naši planetu. Přinášíme řešení nejpalčivějšího problému současnosti.

Změňme styl stavění.  
Revoluce přichází... ■

Zdeňkem Fránkem. Jsou zde uplatněny veškeré prvky přírodní tepelné stabilizace budov, mezi něž patří právě výše uvedené. Po téměř pětiletém provozu této stavby nyní firma LIKO-S realizuje ve Slavkově u Brna další projekt, tentokrát ve výrazně větším měřítku a s větším přesahem...

## SVĚTOVÁ PREMIÉRA ŽIVÉ HALY

První živá hala na světě – to je LIKO-Vo. Průmyslový objekt třetího tisíciletí, který dokazuje, že stavby mohou být součástí životního prostředí, jež nás obklopuje.

Hala je kompletně opláštěna zelenými fasádami, její střechy jsou pokryty extenzivní zelení. Odpadní voda vznikající v rámci objektu je čištěna na jeho fasádách. Ty jsou zčásti představovány fasádními kořenovými čistírnami, které vodu umožňují přefiltrovat a upravit. Následně je využita k závlaze zbývajících ploch zeleného pláště stavby. Celý objekt je vodou zároveň chlazen a tepelně stabilizován. Dochází tak k výrazné úspoře energií spojených jak s chlazením, tak s vytápěním haly.

TEXT: ROSTISLAV DVOŘÁK

FOTO: ARCHIV SPOLEČNOSTI LIKO-S

ROSTISLAV DVOŘÁK JE PRODUKTOVÝM MANAŽEREM  
SPOLEČNOSTI LIKO-S



Plášť haly tvoří zelené fasády



I střecha je zelená



# SÁZÍME DOMY JAKO STROMY

Ve Slavkově u Brna vyrostla **PRVNÍ ŽIVÁ HALA NA SVĚTĚ!**

LIKO-Vo díky svým **zeleným řešením** dokáže **snížit radiaci tepla** a do přírody vrací **dvakrát tolik**, kolik jí zastavěnou plochou bere.

**STAVBY PRO 21. STOLETÍ**

ZIVESTAVBY.CZ



ZELENÉ STŘECHY

ZELENÉ FASÁDY

FASÁDNÍ KOŘENOVÉ ČISTÍRNY



# NÍZKOUHLÍKOVÝ ÚSPĚCH ČECHŮ V BIŠKEKU

## VYŘEŠILI VYTÁPĚNÍ MĚSTA, BUDOU OHŘÍVAT I BAZÉN

MODERNÍ ENERGETICKÉ TECHNOLOGIE TUZEMSKÉHO VÝROBCE ZVÍTĚZILY V KONKURENCI SVĚTOVÝCH DODAVATELŮ Z RUSKA NEBO ČÍNY. FIRMA REGULUS DOKONČILA MODERNIZACI KOTELNY V KYRGYZSKÉ METROPOLI BIŠKEK A SPOLU S DALŠÍMI ČESKÝMI VÝROBCI TAM DODÁ ENERGETICKÁ A DALŠÍ ŘEŠENÍ BUDOUCÍHO VOLNOČASOVÉHO A SPORTOVNÍHO CENTRA. OBĚ TYTO ČESKÉ DODÁVKY DO KYRGYZSTÁNU V SOUČTU ZA VÍC NEŽ MILION EUR FINANCUJE ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA (ČEB).

„Čeští výrobci energetických technologií patří tradičně ke světové špičce. Skutečnost, že Česká exportní banka financuje již několikátý úspěšný projekt v tak exportně náročné zemi, jako je Kyrgyzstán, dokazuje, že se tuzemští exportéři umí prosadit i v oblasti moderních nízkouhlíkových řešení,“ vysvětluje předseda představenstva a generální ředitel ČEB Jaroslav Výborný.

Centrální dodavatel tepla v Biškeku nedávno spustil zmodernizovanou kotelnu se zapojením fototermtických panelů a další techniky od firmy Regulus. Tato společnost ve spolupráci s ČEB již dodala úsporné vytápěcí ekologické systémy do několika kyrgyzských projektů. Nejznámější z nich je konferenční centrum Dasmia, největší jurta na světě s plochou jednoho čtverečního kilometru, která pojme tisíc lidí.



Česká fotovoltaika v kyrgyzské metropoli

Právě tato reference byla vstupenkou do projektu „Dasmia 2“, kdy v areálu vyrostou navíc bazén a volnočasové sportovní centrum, první prémiové sportovní centrum moderního stříhu v zemi. Řadu technologií sem opět dodají Češi. „Bude zde vzduchotechnika od firmy Janka, sanita od společnosti Ptáček, fototermtické panely dodá Regulus, bazénové technologie Vágner Pool a plynové kotle Thermona,“ vypočítává šéf ČEB české výrobce, kterým banka vývoz zafinancuje.

### EXPORTNÍ PŘÍLEŽITOSTI ZA 1,3 BILIONU EUR

Moderní energetika totiž začíná pronikat právě do středoasijských zemí, v nichž může přispět k elektrifikaci odlehklých horských regionů i snížit podíl fosilních paliv. To představuje příležitost pro české firmy, které se mohou vedle projektů vodních či bioplynových elektráren uplatnit také v nabídkách technologií pro snadnější integraci obnovitelných zdrojů do sítě. Svaz moderní energetiky přitom očekává, že další zakázky budou přibývat ještě z daleko dostupnějších trhů v Evropské unii. Plán Evropské komise na dekarbonizaci kontinentální ekonomiky totiž představuje byznys v objemu 1,3 bilionu eur.

„Evropa vidí v rozvoji nízkouhlíkových technologií šanci, jak pomocí inovativních řešení posílit konkurenceschopnost podniků, zlepšit domácnostem i firmám účty za energie, a především zajistit Evropanům dýchat čistý vzduch. To je také příležitost pro české firmy, které mohou nabídnout svá řešení



Generální ředitel Biškektěploenergo (vlevo) ukazuje nainstalované fototermtické panely velvyslanci ČR v Kazachstánu a Kyrgyzstánu Rudolfu Hyklovi a honorárnímu konzulovi ČR v Kyrgyzstánu Maratu Djanbaevovi

na evropském trhu,“ komentuje evropskou strategii Martin Sedlák, programový ředitel Svazu moderní energetiky.

Právě kvůli podpoře výrobců moderních technologií uzavřela Česká exportní banka a Svaz moderní energetiky partnerství, které má pomoci tuzemským exportérům při dobývání nových trhů. ■

ZDROJ: ČEB  
FOTO: ARCHIV ČEB

# Ploché těsnění - od jednoho kusu po sériovou výrobu



Na našem webu [www.gumex.cz](http://www.gumex.cz) si určitě vyberete z materiálů, ze kterých vám zhotovíme ploché těsnění. Zvolit si můžete pryž, silikon, polyuretan či teflon. Pokud bude zapotřebí, zpracujeme pro vás přesný výkres. Těsnění vyrábíme přímo na míru!



Řezání  
vodním  
paprskem



Řezání  
vibračním  
nožem



„Když jsem v roce 1994 založil v moravské Strážnici naši firmu, ani ve snu mě nenapadlo, že o čtvrt století později budeme předním dodavatelem pryžových a plastových výrobků. Naše služby poskytujeme na nejvyšší možné technické úrovni, abychom našim odběratelům umožnili bezproblémově používat nebo vyrábět svá zařízení. Poctivost, systém i neustálý vývoj jsou naše základní hodnoty. Díky nim se snažíme měnit svět i sebe k lepšímu.“ Jan Sedláček - zakladatel firmy



# JAKÝ TYP OBCHODNÍKA JE TEN NEJLEPŠÍ PRO VÁŠ BYZNYS?



DOBŘÍ OBCHODNÍCI SE NEJČASTĚJI POZNAJÍ PODLE DOBRÉ ÚROVNĚ KOMUNIKACE, SCHOPNOSTI NALADIT SE NA ZÁKAZNÍKA A AKTIVNÍHO PŘÍSTUPU K NĚMU. NE VŽDY OVŠEM TYTO SCHOPNOSTI POSTAČÍ, ZEJMÉNA KDYŽ MÁ VÁŠ PRODUKT ČI SLUŽBA JISTÁ SPECIFIKA. V MINULÉM ČÍSLE **TRADE NEWS** JSME UKÁZALI TŘI FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ PŘÍLIV DOBRÝCH OBCHODNÍKŮ DO VAŠÍ FIRMY, TENTOKRÁT SE PODÍVÁME NA TO, JAK MEZI NIMI VYBRAT TY NEJLEPŠÍ PRO SEBE.

Správná a podrobná analýza toho, co očekáváte od svého nového obchodníka, vám může pomoci rychleji najít toho pro vás pravého a neriskovat zacílení „těsně vedle“, jež vyústí v nezdar a nové hledání. Tady je šest typů obchodníků, které vám v tom mohou výrazně pomoci.

## TECHNICKÝ TYP A MATERIALISTA

Sám věří pouze tomu, co vidí nebo co si může osahat. Rád pracuje s věcnými argumenty a úspěšný je v prodeji hmotných věcí nebo něčeho, co si může zákazník rychle vyzkoušet. Často velmi dobře rozumí všem technickým parametrům produktu. K tomuto typu obchodníka můžeme zařadit ty, kteří snadno vidí chyby a nedokonalosti a používají je jako argumenty k prodeji. To velmi dobře funguje, když si zákazník vybírá mezi několika možnostmi a požaduje odbornou pomoc. Například v prodejně zahradní techniky.

## DIPLOMAT

Velmi dobře uspěje i tam, kde se prodává nehmotný produkt nebo služba, případně luxusní zboží. Dokáže rychle pochopit situaci zákazníků a na tom staví svůj prodej. Zároveň má schopnost přivést zákazníka ke zcela nové myšlence s minimem argumentace a je velmi šikovný v prodeji produktů, které si zákazník nemůže vyzkoušet nebo je dokonce ani vidět. Umí u druhé strany dosáhnout souhlasu a změnit názory zákazníka.

## OBCHODNÍK S TAHEM NA BRÁNU

Tam, kde má obchodník v zásadě jedinou možnost prodat, je nezbytné, aby měl opravdu silný záměr prodat a nedržel se moc zpátky. Existují situace, kdy není možné prodej uskutečnit napodruhé nebo čekat na další setkání, protože jednoduše nebude. Pokud obchod nezavře teď hned, když má zákazníka před sebou, ztratí ho. U takového typu prodeje se vám hodí obchodník přímý a asertivní. Jen pozor na to, aby to už nebylo na hranici drzosti a nátlaku.

## OBCHODNÍK S JEMNÝM PŘÍSTUPEM

Asi je už z názvu jasné, že tento typ nerad vytváří nátlak. Trochu se obává, aby něco neuspěchal a zákazníka neztratil, a tak spíše působí a čeká, až si zákazník o objednávání řekne sám. Nemusí to být neúspěšný styl prodeje, ale vyžaduje nutně možnost navštívit nebo kontaktovat zákazníka opakovaně. Efektivita nemusí být maximální, ale pokud je takovýto obchodník dost aktivní, může opravdu uspět. Například tam, kde udržuje vztahy se stálými zákazníky a spíše než tlak na uzavření obchodu je podstatná průběžná péče, může být velmi užitečný.

## OBCHODNÍK MARATONEC

Je to typ, který je schopen a také ochoten pracovat na projektech, kde proces prodeje trvá i několik měsíců a schopnost dotáhnout jej do konce vyžaduje dobrou zorganizovanost a vytrvalost. V některých případech je toto

rozhodující parametr pro úspěch, protože existuje typ produktů nebo služeb, které jsou tak komplexní, velké nebo složité, že není možné prodat je za pár hodin či dnů. Například když prodáváte komplexní počítačový systém velkým korporacím, rozhodně oceníte někoho, kdo to nevzdá před cílem.

## OBCHODNÍK SPRINTER

Tento typ obchodníka má rozhodně rád „čistý stůl“. Dokáže být velmi efektivní tam, kde uzavření obchodu může proběhnout okamžitě nebo alespoň velmi rychle. Má opravdovou radost z toho, když každý den vidí, kolik toho zvládl, a domů může odcházet, aniž by měl mnoho rozdělané práce. Představte si třeba prodavače v obchodě na letišti. Zákazník za pár minut odlétá a buď koupí ihned, nebo vůbec. Obchodník není rozptýlen rozdělanou prací a může se lehce soustředit na další, kterou opět ihned dokončí.

Pečlivě prozkoumat, jaký typ obchodníka se právě k vám nejvíce hodí, je velmi chytré a můžete si díky tomu ušetřit mnoho energie. Najděte si správný typ a využijte jeho přirozeného přístupu k prodeji na maximum. ■

TEXT: LUCIE SPÁČILOVÁ

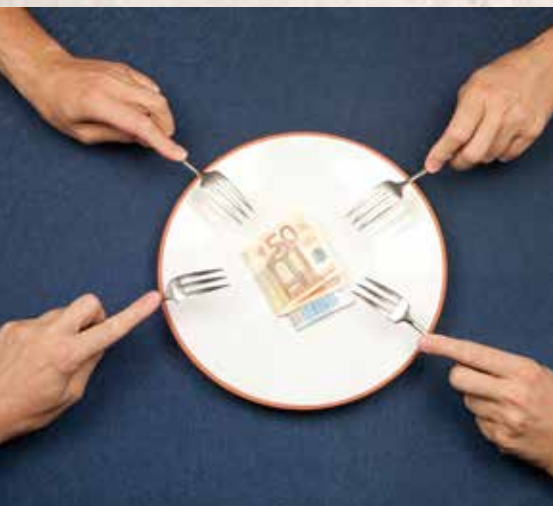
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PERFORMIA



**Lucie Spáčilová** je výkonnou ředitelkou společnosti Performia Česká republika  
[www.performia.cz](http://www.performia.cz)

# NOVÝ POHLED NEJVYŠŠÍHO SOUDU NA ROZHODOVÁNÍ VALNÉ HROMADY O ROZDĚLENÍ ZISKU

KONCEM BŘEZNA LETOŠNÍHO ROKU VYDAL NEJVYŠŠÍ SOUD ČESKÉ REPUBLIKY ROZHODNUTÍ, Z NĚHOŽ VYPLÝVÁ ZÁSADNÍ ZMĚNA TÝKAJÍCÍ SE ROZHODOVÁNÍ VALNÉ HROMADY O ROZDĚLENÍ ZISKU, RESPEKTIVE POUŽITELNOSTI ÚČETNÍ ZÁVĚRKY JAKO PODKLADU PRO ROZDĚLENÍ ZISKU. NEJVYŠŠÍ SOUD SE VYJÁDRIL I K DALŠÍM SOUVISEJÍCÍM OTÁZKÁM, NAPŘÍKLAD K MOŽNOSTI VYPLATIT ZISK POUZE ČLENŮM VOLENÝCH ORGÁNŮ SPOLEČNOSTI.



## ROZHODOVÁNÍ VALNÉ HROMADY O ROZDĚLENÍ ZISKU

V režimu obchodního zákoníku (ObchZ)<sup>1</sup> Nejvyšší soud judikoval<sup>2</sup>, že šestiměsíční lhůta ke svolání řádné valné hromady určená (počítaná) od posledního dne účetního období je nejen lhůtou určující, do kdy by měla valná hromada (při řádném a obvyklém chodu věci) odsouhlasit výsledky onoho účetního období, ale též nejzazší lhůtou, ve které lze výsledky účetní závěrky sloužící pro jednání valné hromady

pokládat za ty, jež mohou akcionářům sloužit jako reálný obraz účetnictví společnosti, na jehož základě mohou kvalifikovaně rozhodovat o rozdělení zisku.

Měla-li například společnost účetní období kalendářní rok, nemohla její mimořádná valná hromada rozhodnout o rozdělení zisku v listopadu na základě řádné účetní závěrky zpracované k poslednímu dni účetního období. Řádná účetní závěrka zpracovaná za předchozí účetní období tedy nemohla sloužit jako podklad pro rozdělení zisku po uplynutí šestiměsíční lhůty pro svolání valné hromady za účelem projednání řádné účetní závěrky.

Platná právní úprava obsažená v zákoně o obchodních korporacích (ZOK)<sup>3</sup> upravuje totožnou (tj. šestiměsíční) lhůtu pro projednání řádné účetní závěrky akciové společnosti (§ 403 odst. 1 ZOK) a společnosti s ručením omezeným (§ 181 odst. 2 ZOK).

V akciové společnosti má akcionář právo na podíl na zisku, který valná hromada schválila k rozdělení mezi akcionáře. Neurčí-li stanovy ve vztahu k určitému druhu akcií jinak, určuje se tento podíl poměrem akcionářova podílu k základnímu kapitálu (§ 348 odst. 1 ZOK). Obdobně společníci společnosti s ručením omezeným se v zákonem či

společenskou smlouvou stanoveném poměru podílejí na zisku určeném valnou hromadou k rozdělení mezi společníky (§ 161 odst. 1 ZOK).

Podle § 34 odst. 1 ZOK se podíl na zisku stanoví na základě řádné nebo mimořádné účetní závěrky schválené nejvyšším orgánem obchodní korporace.

Vzhledem k tomu by se dalo očekávat, že i v poměrech nové právní úpravy (ZOK) se aplikují dosavadní shora uvedené judikatorní závěry týkající se rozhodování valné hromady o rozdělení zisku.

Nejvyšší soud ve svém usnesení ze dne 27. 3. 2019, sp. zn. 27 Cdo 3885/2017 (dále rovněž „**Rozhodnutí**“) však dospěl k závěru, že **s účinností od 1. 1. 2014 řádná účetní závěrka zpracovaná za předchozí účetní období může sloužit jako podklad pro rozdělení zisku až do konce následujícího účetního období.**

Nejvyšší soud shora uvedený závěr odůvodnil tím, že ZOK (oproti ObchZ) výslovně upravuje tzv. insolvenční test, jenž by měl dostačovat pro dosažení cíle sledovaného výkladem přijatým v jeho dřívějších rozhodnutích (tj. zabránit vyplacení podílů na zisku „na úkor“ věřitelů společnosti). Tzv. insolvenční test je obsažen v § 40 odst. 1 ZOK vyjádřením

1 Zákon č. 513/1991 Sb., ve znění pozdějších předpisů, účinný do 31. 12. 2013.

2 Např. rozsudky Nejvyššího soudu ze dne 30. 9. 2009, sp. zn. 29 Cdo 4284/2007, a ze dne 29. 4. 2013, sp. zn. 29 Cdo 2363/2011.

3 Zákon č. 90/2012 Sb., v platném znění.

zákazu obchodní korporaci vyplatit zisk nebo prostředky z jiných vlastních zdrojů, ani na ně vyplácet zálohy, pokud by si tím obchodní korporace přivodila úpadek podle jiného právního předpisu.<sup>4</sup>

Jako další argument Nejvyšší soud uvedl, že dřívějším judikatorním závěrem by bylo možné se v poměrech ZOK snadno vyhnout (v režimu akciové společnosti, již se Rozhodnutí týká) tím, že společnost by emitovala akcie s pevným podílem na zisku. U akcií, se kterými je spojen pevný podíl na zisku, se totiž rozhodnutí valné hromady o rozdělení zisku nevyžaduje a v tomto případě je podíl na zisku splatný do 3 měsíců od schválení účetní závěrky, ledaže stanoví určitou jinou dobu splatnosti. Obdobně lze, v případě společnosti s ručením omezeným, ve společenské smlouvě připustit vznik podílu, s nímž je spojen pevný podíl na zisku.

## NEROZDĚLENÍ ZISKU ČI JEHO VYPLACENÍ POUZE ČLENŮM ORGÁNŮ SPOLEČNOSTI

Nejvyšší soud se v Rozhodnutí rovněž zabýval otázkou, zda valná hromada může stanovit podíl členů představenstva a dozorčí rady na zisku (tantiému), aniž by schválila zisk k rozdělení mezi akcionáře.

Dosavadní judikatura<sup>5</sup> tuto možnost vylučovala a uváděla, že schválí-li valná hromada, že část zisku vytvořeného společností bude rozdělena, musí být předně rozdělena mezi akcionáře mimo jiné s ohledem na jejich postavení investorů do akcií, mezi jejichž základní práva podíl na zisku patří. Usnesení valné hromady tomu odporující bylo neplatné pro rozpor se zákonem.

Podle názoru Nejvyššího soudu vysloveného v Rozhodnutí se však s účinností od 1. 1. 2014 shora uvedený závěr neprosadí, přestože i po 1. 1. 2014 platí, že právo podílet se na zisku společnosti je jedním ze základních práv akcionáře a že valná hromada může rozhodnout o tom, že zisk nebude rozdělen mezi

## POZVÁNKA NA VALNOU HROMADU AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI

Povinnou náležitostí pozvánky na valnou hromadu akciové společnosti je (mimo jiné) návrh usnesení valné hromady a jeho zdůvodnění. Nejvyšší soud v Rozhodnutí uvedl, že důvody přijetí určitého usnesení by měly být uvedeny stručně, jasně a výstižně. V případě potřeby podrobnějšího zdůvodnění Nejvyšší soud připustil uvedení důvodů v textu pozvánky stručně a bližší rozvedení v samostatné příloze (jež bude součástí pozvánky). Obdobně lze umístit do samostatné přílohy pozvánky znění schvalovaných dokumentů, k nimž se vztahuje návrh usnesení (např. změna stanov, účetní závěrka či smlouva o výkonu funkce).

Rovněž uvedl, že je-li pozvánka v konkrétním případě obsáhlá, může ji společnost v plném rozsahu (tj. včetně všech příloh) uveřejnit toliko na svých internetových stránkách a v písemné pozvánce rozesílané akcionářům ohledně rozsáhlejších částí pozvánky odkázat na pozvánku uveřejněnou na internetových stránkách. I ve vztahu ke zdůvodnění návrhu usnesení lze v písemné pozvánce uvést pouze základní informace a v podrobnostech odkázat na internetové stránky. Není však přípustné pouze paušálně odkazovat na rozsáhlé dokumenty obecné povahy, z nichž akcionáři nemohou získat potřebné informace v nezbytném rozsahu bez vynaložení nepřiměřeného úsilí a času.

akcionáře, pouze z důležitých důvodů (tj. důvodů s ohledem na všechny relevantní skutečnosti způsobilých vyloučit jedno ze základních práv akcionáře) a při respektování zákazu zneužití většiny hlasů.<sup>6</sup>

Nejvyšší soud k této otázce argumentoval tím, že ZOK zakládá akcionářům toliko právo na podíl na zisku, který schválila valná hromada k rozdělení mezi akcionáře.

Podle § 34 odst. 1, věty druhé ZOK lze zisk rozdělit pouze mezi společníky, ledaže společenská smlouva určí jinak. Pokud společenská smlouva rozdělení zisku jiným osobám výslovně neumožní, resp. k této otázce mlčí, lze zisk rozdělit pouze mezi společníky.

Pokud však společenská smlouva (v akciové společnosti stanovy) umožní rozdělení zisku nebo jeho části jiným osobám, např. členům volených orgánů společnosti, představuje příslušné ujednání společenské smlouvy (stanov) podle Nejvyššího soudu důležitý důvod pro nerozdělení zisku či jeho části mezi akcionáře.

Jiným důležitým důvodem pro nerozdělení zisku je podle Nejvyššího soudu např. ujednání akcionářů ve stanovách, že zisk mezi ně nebude v určené výši nebo po určitou dobu rozdělován.

Valná hromada tedy může podle Nejvyššího soudu s účinností od 1. 1. 2014 rozhodnout o rozdělení zisku i tak, že jeho část rozdělí v podobě tantiém mezi členy volených orgánů (za předpokladu, že to připouští stanovy společnosti), popř. ji přidělí do fondu zřízeného stanovami a tvořeného ze zisku, a zbytek zisku ponechá na účtu nerozděleného zisku. Pro nerozdělení zbývající části zisku mezi akcionáře však musí být dány důležité důvody.

Důležité důvody, pro které je navrhováno, aby zisk nebyl rozdělen mezi akcionáře (včetně důvodů vyplývajících ze stanov společnosti), musí být uvedeny v pozvánce na valnou hromadu. ■

TEXT: PETR KVAPIL

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



Mgr. Petr Kvapil je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

4 Tj. zákona č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon), v platném znění.

5 Např. usnesení Nejvyššího soudu ze dne 25. 2. 2009, sp. zn. 29 Cdo 1326/2009.

6 Viz usnesení Nejvyššího soudu ze dne 26. 2. 2014, sp. zn. 29 Cdo 3059/2011.



BUDUJEME  
HRDÉ  
ČESKO

OCENĚNÍ  
ČESKÝCH  
PODNIKATELEK

# PODPORUJEME VZDĚLÁVÁME OCENŮJEME

TRANSPARENTNÍ PODNIKÁNÍ  
NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI  
ČESKÉ PODNIKATELKY

MEDIÁLNÍ PARTNER




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

inzerce



Již 15 let Vás vracíme  
do jasného světa.  
Více než 50 000  
úspěšných operací  
šedého zákalu.

 volejte zdarma  
800 100 210

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

**OPERACE ŠEDÉHO ZÁKALU PLNĚ HRAZENA  
VŠEMI ZDRAVOTNÍMI POJIŠŤOVNAMI**

**Oční centrum Praha, a.s.**, Lighthouse Tower, Jankovcova 1569/2c, Praha 7 - Holešovice  
tel.: +420 220 807 757, mobil: 420 603 289 736, e-mail: [recepce@ocp.cz](mailto:recepce@ocp.cz)

# REGÁLY A REGÁLOVÉ SYSTÉMY PROMAN



Kompletní dodávky od návrhů až po realizaci  
Inspekční servis regálů po celé ČR  
Naše zkušenosti jsou zárukou vaší spokojenosti

**PRO / MAN**  
25 years with us

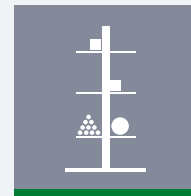
PROMAN, s.r.o.  
proman@proman.cz  
www.proman.cz



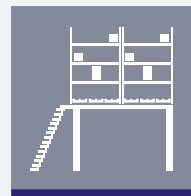
PALETOVÉ REGÁLY



POLICOVÉ REGÁLY



KONZOLOVÉ REGÁLY



OCELOVÉ PLOŠINY

inzerce



boutique ★★★★★

HOTEL RADUN

Est. 1928

Zažijte úslužnost první republiky v Luhačovicích



www.hotelradun.cz

inzerce

## POSTARÁME SE O NÁKUPY DO VAŠÍ FIRMY.

- ✓ Čerstvé pečivo a ovoce na jednání, ale i drogerie a kancelářské potřeby.
- ✓ Nákup vám doručíme už od 7. hodiny ráno.
- ✓ Možnost expresního doručení už do 120 minut.
- ✓ Platit můžete na fakturu.

Více na [www.rohlik.cz/dokanclu](http://www.rohlik.cz/dokanclu)

Právě teď  
**150 Kč**  
na váš první nákup  
(při nákupu nad  
1 000 Kč)

rohlik  
.CZ  
NEJSTE NA TO SAMI



**Rok digitálního  
podnikání**  
2019

**Budte u toho!  
Nestůjte stranou!**

# PROPOJOVÁNÍ | VZDĚLÁVÁNÍ | INOVACE



Registrace do projektu ZDARMA [www.rokdigitalnihopodnikani.cz](http://www.rokdigitalnihopodnikani.cz)

## TÉMATÁ PROJEKTU

### FIRMA 4.0

- « Online produktivita
- « Komunikace (stát, zaměstnanci)
- « Obchod a marketing
- « Chytrá kancelář
- « Práce na dálku



### ŘEMESLO 4.0

- « Využití pokročilých technologií
- « 3D tiskárny, drony, aplikace
- « Online marketing
- « Chytré domácnosti
- « Virtuální simulátory (zdění, sváření...)
- « Lasery a měření



### PRŮMYSL 4.0

- « Online měření a data
- « Automatizace
- « Dodavatelsko-odběratelský proces
- « Elektromobilita
- « Robotizace
- « Umělá inteligence



### OBCHOD A RETAIL 4.0

- « Chytrá prodejna
- « Digitální finance
- « Marketing lokalit a obchodů
- « E-shop
- « Platební systémy
- « Online marketing a zákazník



### SLUŽBY 4.0

- « Online marketing
- « Digitální finance
- « Online komunikace
- « Logistika a cestování
- « Sociální sítě
- « Digitální služby



### FARMA 4.0

- « Drony a satelitní navigace
- « Internet věcí a zvířat
- « Chytré zavlažování
- « Žvejkomety
- « Chytré včeliny a chytré kurníky



GENERÁLNÍ PARTNEŘI:



ŠKODA Financial Services  
Úvěr, Leasing, Pojištění, Mobilita.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

AMSP ČR

PARTNERŮY JSOU:

Deloitte Advisory s.r.o., FACEBOOK, Digskills.cz, BlueGhost.cz, s.r.o., CzechInvest

MEDIÁLNÍMI PARTNERŮY PROJEKTU JSOU:

Seznam.cz, a.s., Economia, a.s., TRADE NEWS

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR)  
Sokolovská 100/94, 186 00 Praha 8 (Karlín)

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

**Šéfredaktorka**

PhDr. Jana Jenšíková

**Redakce**PhDr. Věra Vortelová  
Ing. Mgr. Daniel Libertin  
Roman Chlupatý, M.A.  
Ing. Vlasta Piskačová  
PhDr. Jozef Gáfrík, CSc.**Grafická úprava**

Ing. Valeria Ashhab

**Korektury**

PhDr. Milena Gillová

**Produkce**

Mgr. Marek Jenšík

**Ekonomický servis**

Ing. Tereza Gulánová

**Právní servis**

Advokátní kancelář Kvapil &amp; Šulc

**Foto**Isifa Image Service  
www.profilepictures.cz**Distribuce**

V.R.V. s.r.o.

**Tisk**

Akontext s.r.o.

**Vydavatel**ANTECOM s.r.o.  
Blatenská 2166/7  
148 00 Praha 4  
produkce@antecom.cz  
Tel./fax: +420 272 935 558  
Redakční servis: +420 602 313 176  
www.antecom.cz**Titulní foto**

Shutterstock

Za obsah inzerce zodpovídá inzerent.

Žádné části textu nebo fotografie z Trade News nesmí být používány, kopírovány nebo jinak šířeny v jakémkoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

[www.tradenews.cz](http://www.tradenews.cz)  
[www.itradenews.cz](http://www.itradenews.cz)

## Připravujeme



Proč by mělo české malé a střední podniky zajímat chování globálních hráčů, když drtivá většina našeho exportu směřuje do EU? A jak se do výborných obchodních vztahů Česka a Německa může promítnout potenciální dominový efekt, který oběma ekonomikám hrozí v souvislosti s čínsko-americkou obchodní válkou či s brexitem, nebo problémy se sháněním nových pracovníků? Bude účinným lékem Průmysl 4.0? Odpovědi se pokusíme najít v zářijovém čísle TRADE NEWS.



Foto: ARCHIV HERMANN SIMONA

Jak mohou české malé a střední podniky čelit výzvám Průmyslu 4.0 a nejlépe využít příležitosti, které se jim v té souvislosti otevírají? I o tom si budeme povídat s Hermannem Simonem, jedním z největších žijících myslitelů v oblasti managementu.

Co v praxi firmy znamená trénovat pracovníky na permanentní změnu? Snad nám víc prozradí pohled do zákulisí společnosti 2N Telekomunikace, renomovaného výrobce telekomunikační techniky, který již bezmála třicet let exportuje své produkty na trhy EU i řady mimoevropských zemí.



Foto: ARCHIV 2N TELEKOMUNIKACE

# VIDITELNÝ NÁSKOK PRO VÁŠ ZAHRANIČNÍ OBCHOD

kb.cz 800 521 521

Pomůžeme vám zrealizovat podnikatelské aktivity na zahraničních trzích. Nabízíme zkušený tým expertů a zázemí silné mezinárodní skupiny Sociétés Générale.



**BUDOUCNOST  
JSTE VY**



**KB**