

TRADE

NEWS

6 / 2017 / VI. ročník

Magazín Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

DO AFRIKY NECVÁLEJTE JAKO SPLAŠENÝ KŮŇ

ANGOLA LETÍ PRUDCE VZHŮRU
A SNAŽÍ SE UDRŽET SMĚR

NIGÉRIE LAČNÍ PO NOVÝCH
PRODUKTECH

KLIMATIZACE? NESMYSL...



...zelené fasády a střechy
sníží teplotu pláště budovy
O VÍCE NEŽ 30°C!

Vážení čtenáři!

„Zapamatujte si tento rok. Z pohledu růstu HDP a nízké míry nezaměstnanosti nemáme v současné Evropě mnoho konkurentů. Exporty lámou rekordy a podnikatelé si mohou půjčovat za nejnižší sazby v historii.“ Přesně těmito slovy jsem začínal úvodník TRADE NEWS v prosinci 2015 a podobně jsem uzavíral sezonu v našem magazínu i rok minulý. Téměř jistě už dnes můžeme prohlásit, že růst HDP bude letos více než 4%, státní rozpočet zatím vypadá na „zápornou nulu“, míra inflace ve zdravém rozpětí 2–2,5% a exporty opět rekordní. Znamená to, že třetí rok po sobě se držíme na hospodářském vrcholu EU. Tomu odpovídá i růst počtu živnostníků a právnických osob, ve druhém případě dokonce rekordním tempem.

Úplný důvod k jáso tu ale není. Jako podnikatele nás nikterak netěší první pozice v Evropě ve vazbě na míru nezaměstnanosti. Celých 2,5% těch, kteří nemají práci, ve skutečnosti znamená, že firmy dnes poptávají více pracovníků, než kolik jich na trhu práce vůbec je. A to ještě nepočítám, že 2% populace pracovat nikdy nebudou, protože nechtějí. Znepokojivým momentem pak může být nenápadný růst úrokových sazeb, a i když se to někomu nemusí líbit, mzdy rostou výrazně rychleji, než je naše produktivita. Prohlášení ČNB a její odhodlání zvedat každé čtvrtletí sazby o čtvrt procentního bodu navíc znamená, že během dvou let by komerční úvěry mohly být za dvojnásobné sazby co letos. Varováním musí být i to, že v horizontu tří let dojdou strukturální fondy, na kterých je dnes podle našeho nedávného průzkumu závislá skoro polovina investic malých a středních firem.

Úloha nové vlády by tedy mohla být důležitější, než se dnes zdá. Kromě celé řady okamžitých opatření, která na ni za podnikatelský sektor začneme valit od prvního dne jejího angažmá, bude muset zajistit plynulý přechod z doby „dotační“ do doby „nedotační“. To se zdaleka netýká pouze podnikatelů, ale rovněž škol, výzkumných organizací, obcí, nemocnic, neziskovek nebo třeba sportovních klubů. Ať již máme na strukturální fondy názor jakýkoliv, takřka dvacetileté zdroje z Bruselu v desítkách miliard korun ročně prostě budou během několika let chybět prakticky ve všech oblastech a vláda již nyní musí připravovat opatření pro postdotační kocovinu české společnosti. Příkladem budiž výsledek našeho výzkumu a vývoje v uplynulém roce. Krátkodobý, víceméně technický výpadek evropských zdrojů znamenal okamžitý propad celkových výdajů na VVI, a to o 10%.

Cesta vede přes daňové odpočty, nepřímé formy podpory, nedotační finanční nástroje, změny parametrů pracovního trhu nebo zjednodušování podnikání přes účinnou elektronizaci. Čeká nás výzva přechodu na podnikání založené na vzdálené správě dat a internetových aplikacích, což bude znamenat jiný přístup k regulatorice podnikání a vypořádání se s riziky nových technologií a vzdělávacího procesu.

Předtím se ale musíme vyrovnat se změnami v podnikání v roce 2018. I proto jsme pro vás připravili praktický balíček 25 změn, který v ucelené podobě přinášíme v aktuálním čísle TRADE NEWS. Věříme, že vám pomůže se v nastávajícím období lépe zorientovat. Oddychovější a v mnohém inspirativní



informace nabízíme prostřednictvím krátké podnikatelské exkurze na černý kontinent, který skýtá nebyvalé obchodní a investiční výzvy, stejně tak se ale vypořádává s podobně velkými problémy. Ve světle těch našich by to tedy mohlo být povzbudivé předvánoční čtení.

S redakcí TRADE NEWS vám přeje klidné svátky, děkujeme za vaši přízeň a těšíme se na společnou práci v roce 2018!

Karel Havlíček
předseda Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

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: 15. 12. 2017 Náklad: 8200 výtisků
Magazín TRADE NEWS je zařazen do procesu pravidelného ověřování nákladů vybraných tiskovin Audit Bureau of Circulations (ABC ČR).



www.itradenews.cz www.tradenews.cz

Redakční rada: Eva Svobodová, MBA, generální ředitelka AMSP ČR, doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva AMSP ČR, generální ředitel společnosti SINDAT a děkan Fakulty ekonomických studií VŠFS, 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
jensikova@antecom.cz www.antecom.cz
TRADE NEWS – vítěz soutěže Zlatý středník v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny v ČR



- 10** Rozhovor / Angola
Mario Caetano: Angola letí prudce vzhůru a snaží se udržet směr
- 13** Infografiky
Angola, Nigérie, Keňa, Tanzanie, Uganda, Etiopie: perspektivy, ekonomika, příležitosti, srovnání, trendy
- 24** Rozhovor / Afrika
Georges Wega: Do Afriky necválejte jako splašený kůň
- 28** Do světa za obchodem / Angola
Angola: Perla v koruně bývalého portugalského impéria zvedá hlavu
- 32** Profiliga / Czech Blades
Milan Máša: V západní Africe má naše značka Tiger stejný zvuk jako Coca-Cola
- 36** Do světa za obchodem / Nigérie
Nigérie lační po nových produktech. Štěstí tam přeje odvážným
- 40** Profiliga / Mikroelektronika
Jan Šilar: Afrika nám dlouho odolávala, ale dnes slouží naše systémy i tam
- 44** Rozhovor / Tanzanie
Viktor Korček: S Tanzanci se musíte spřátelit
- 48** Do světa za obchodem / Keňa
Keňa: Ekonomická vize země je spojována se službami
- 51** Do světa za obchodem / Tanzanie
Tanzanie: Zleva doprava a zase zpátky
- 58** Profiliga / Oxalis
Petr Zelík: Bez černých labutí bychom se neposunuli dál
- 64** Do světa za obchodem / Etiopie
Etiopie: Starobylá mozaika kultur a ekonomický pilíř východní Afriky
- 68** Podpora exportu / EGAP
Česká zdravotnická technika dobývá nová teritoria
- 70** Dvojrozhovor / Zdravotnictví budoucnosti
Biotech (z)mění zdravotnictví. Personifikace léčby se stane standardem
- 74** Rozhovor / Finance
Martin Tománek: Češi začínají konečně investovat. Vyplatí se to
- 77** Podpora exportu / ČEB
Český agroexport láme rekordy. Zájem je o plodiny i potravinářské a zemědělské stroje
- 78** Rozhovor / Personalistika
Lucie Spáčilová: Vyladte svou firmu a nezapomeňte dát o sobě vědět
- 80** Právní rádce / Majetkové právo
Účast na podnikání a manželství

PARTNEŘI MAGAZÍNU TRADE NEWS



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



klientské centrum pro export

Afghánistán
Albánie
Alžírsko
Argentina
Arménie
Austrálie
Ázerbájdžán
Belgie
Bělorusko
Bosna a Hercegovina
Brazílie
Bulharsko
Černá Hora
Čína
Dánsko
Egypt
Estonsko
Etiopie
Filipíny
Finsko
Francie
Ghana
Gruzie
Chile
Chorvatsko
Indie
Indonésie
Irák
Írán
Irsko
Itálie
Izrael
Japonsko
Jižní Afrika
Jordánsko
Kambodža
Kanada
Kazachstán
Keňa
Kolumbie
KLDK
Korejská republika
Kosovo
Kuba
Kuvajt
Kypr
Libanon
Libye
Litva

Lotyšsko
Lucembursko
Maďarsko
Makedonie
Malajsie
Maroko
Mexiko
Moldavsko
Mongolsko
Myanmar/Barma
Německo
Nigérie
Nizozemsko
Norsko
Pákistán
Palestina
Peru
Polsko
Portugalsko
Rakousko
Rumunsko
Rusko
Řecko
Saúdská Arábie
Senegal
Singapur
Slovensko
Spojené arabské emiráty
Spojené státy americké
Srbsko
Španělsko
Švédsko
Švýcarsko
Thajsko
Tchaj-wan
Tunisko
Turecko
Ukrajina
Uzbekistán
Vatikán
Velká Británie
Vietnam
Zimbabwe
NATO
OECD
OSN
Rada Evropy
UNESCO
Evropská unie

▶ **Jednotné
kontaktní místo
pro exportéry**

▶ **služby ve více než
90 zemích světa
prostřednictvím
Jednotné zahraniční sítě**

▶ **konzultace exportních
a investičních záměrů
v zahraničí**

▶ **informace o exportních
novinkách a příležitostech**

▶ **více informací:
www.businessinfo.cz/kce**

Jednotnou zahraniční síť tvoří zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře agentury CzechTrade

Adresa:

V sídle agentury CzechTrade,
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

Kontakt:

Telefon: +420 224 907 576

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

25 HLAVNÍCH ZMĚN PRO PODNIKATELE 2018

ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR (AMSP ČR) PŘEDSTAVUJE BALÍČEK NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH LEGISLATIVNÍCH ZMĚN, SE KTERÝMI MUSÍ PODNIKATELÉ OD ROKU 2018 POČÍTAT. TENTO VÝČET SHRNUJE DO DVACETI PĚTI OPATŘENÍ. NEJLÉPE VNÍMAJÍ PODNIKATELÉ ROZŠÍŘENÍ ODPOČTŮ NA DÍTĚ A MANŽELKU U OSVČ A ROZŠÍŘENÍ STÁTNÍCH ZÁRUK. NESPOKOJENI JSOU S NOVÝM REŽIMEM NA OCHRANU OSOBNÍCH ÚDAJŮ GDPR A SE SNÍŽENÍM HRANICE PŘÍJMŮ PRO VÝDAJOVÉ PAUŠÁLY U ŽIVNOSTNÍKŮ. TRADE NEWS PŘINÁŠÍ EXKLUZIVNĚ UCELENÝ PŘEHLED VŠECH TĚCHTO BODŮ.

1 ZMĚNA VÝDAJOVÝCH PAUŠÁLŮ

Od roku 2018 dojde k **omezení maximální částky výdajů**, které si bude moci uplatnit živnostník (OSVČ), jenž uplatňuje paušální výdaje. Tyto výdaje **odpovídají nově výši příjmu 1 000 000 Kč**. Pokud bude mít poplatník příjmy vyšší, může paušální výdaje uplatnit také, ale pouze v částkách odpovídajících příjmům 1 milion korun, a tedy i odpovídajícím paušálům. Vůči předcházejícímu období se jedná o snížení výdajových paušálů na polovinu, tedy snížení maximální hranice příjmů pro jejich uplatnění ze dvou milionů na jeden milion korun:

- **paušál 80%** (zemědělské podnikání, řemeslná živnost) – **maximální výdaj 800 000 Kč**;
- **paušál 60%** (ostatní živnosti kromě řemeslné) – **maximální výdaj 600 000 Kč**;
- **paušál 40%** (ostatní podnikání) – **maximální výdaj 400 000 Kč**;
- **paušál 30%** (příjmy z nájmu obchodního majetku dle § 7, příjmy z nájmu dle § 9) – **maximální výdaj 300 000 Kč**.

Za rok 2017 si ještě bude moci poplatník zvolit, zda si vybere úpravu pro rok 2016, tj. vyšší paušální výdaje bez možnosti slevy na manželku/manžela a dítě, nebo úpravu pro rok 2018, tj. nižší paušální výdaje a možnost odečtu slevy na manželku/manžela a daňového zvýhodnění na dítě.



2 VYŠŠÍ DAŇOVÉ ZVÝHODNĚNÍ NA DĚTI

Pro přiznání za rok 2017 platí daňové zvýhodnění na druhé, třetí a další vyživované dítě. Konkrétně je to o 200 Kč měsíčně více na druhé dítě, tedy 2400 korun ročně, a na třetí a každé další dítě o 300 Kč měsíčně více, což je o 3600 Kč ročně více než v předcházejícím roce. Zvýšení daňového zvýhodnění tedy bude na druhé vyživované dítě z částky 17 004 Kč ročně na částku **19 404 Kč**, na třetí a každé další vyživované dítě z částky 20 604 Kč ročně na částku **24 204 Kč**.

3 ROZŠÍŘENÍ MOŽNOSTI ODPOČTU NA DÍTĚ A NEPRACUJÍCÍ MANŽELKU/MANŽELA

Nově vzniká **nárok na slevu na dítě a vyživovanou manželku i pro OSVČ uplatňující výdajový paušál** (přesněji

i za situace, kdy daňový základ z podnikání či pronájmu přesahuje 50% celkového daňového základu). Za rok 2017 budou mít podnikatelé ještě možnost volby. Pokud se OSVČ rozhodnou daňovou slevu na manželku a zvýhodnění na děti nevyužít, budou si moci v daňovém přiznání za rok 2017 ještě počítat výdajový paušál z ročního maximálního příjmu ve výši 2 mil. Kč. Buď tedy neuplatní nárok na daňové slevy, ale využijí ještě původní vyšší limity, nebo už budou moci přejít na nová pravidla. Od roku 2018 už si podnikatelé vybrat nemohou, budou platit pouze nová pravidla s nižšími limity a možností slevy uplatnit.

4 ROZŠÍŘENÍ ELEKTRONICKÉHO PODÁVÁNÍ PŘIZNÁNÍ

Od příštího zdaňovacího období budou moci zaměstnanci předkládat a činit (tedy podepisovat) Prohlášení k dani i v elektronické formě. Aby tak ale mohli pracovníci učinit, **musí zaměstnavatel**

zajistit jednoznačnou identifikaci konkrétního zaměstnance. Od roku 2018 tak bude na rozhodnutí podnikatelů, jakou formu prohlášení k dani u svých zaměstnanců zvolí, zda listinnou či elektronickou. Případně lze obě uvedené formy kombinovat. Bude třeba, aby podnikatelé v případě vedení elektronické mzdové agendy i pro tuto oblast stanovili, např. vnitřním předpisem organizace, podmínky, za kterých je možné elektronicky učinit prohlášení k dani.

5 PŘIJÍMÁNÍ PLATEB KARTAMI

Další změna se týká rozšíření možnosti využívání platebních karet. Poplatníci budou mít možnost kartou uhradit své daně, cla a jiné poplatky, pokud se konkrétní úřad rozhodne tento typ placení nabízet. Platební karty mají potenciál zejména v situacích, kdy samotné zaplacení je podmínkou dalšího postupu daňového subjektu nebo je nepraktické jej odkládat, jako například u dovozních cel nebo některých typů poplatků.

6 TŘETÍ A ČTVRTÁ FÁZE EET

Ačkoliv většina parlamentních stran naznačuje, že dojde ke změnám v režimu EET, a to jak ve smyslu 3. a 4. fáze, tak ve vazbě na podnikatele již podléhající povinnosti (výjimky z 1. a 2. fáze), podle zákona o elektronické evidenci tržeb stále platí, že **od 1. 3. 2018** se zapojí ve 3. fázi podnikatelé provozující **svobodná povolání**, jako např. lékaři, právníci, účetní, autoservisy a pneuservisy, dále doprava či zemědělství, výroba potravin či nápojů a další výrobní činnosti, pořádání sportovních a kulturních akcí atd. **Od 1. 6. 2018** se jako poslední do evidence zapojí **vybraná řemesla a činnosti spjaté s výrobou**.

7 ROZŠÍŘENÍ INSTITUTU PAUŠÁLNÍ DANĚ

Dochází také k rozšíření možností použití paušální daně pro podnikatele. Paušální daň je domluva s finančním úřadem, že na rok zaplatí podnikatel na dani z příjmů konkrétní částku, jde tedy o stanovení částky daně z příjmů na celý rok dopředu. Nově si paušální daň mohou nechat stanovit i **podnikatelé se zaměstnanci nebo ti, kteří si přivydělávají jako OSVČ k zaměstnání**.

8 ZJEDNODUŠENÍ PŘÍZNÁNÍ Z „MALÉHO ROZSAHU“ PODNIKÁNÍ

U příjmů ze závislé činnosti **malého rozsahu** (např. u dohod o pracovní činnosti) **do 2500 Kč měsíčně** bude podnikatel nově **uplatňovat srážkovou daň**, podobně jako dosud u dohod o provedení práce do 10 000 Kč. Příjmy zdaněné srážkovou daní **nebude muset poplatník uvádět v daňovém příznání**.

9 ZAVEDENÍ INSTITUTU NESPOLEHLIVÉ OSOBY

K institutu nespolehlivého plátce DPH se zavádí nový institut nespolehlivé osoby. Nespolehlivou osobou se stane osoba, která není plátcem a která závažným způsobem poruší své povinnosti vztahující se ke správě daně. **Stane-li se nespolehlivá osoba plátcem, stává se současně nespolehlivým plátcem.** Stane-li se nespolehlivá osoba nebo nespolehlivý plátcem členem skupiny, stává se současně tato skupina nespolehlivým plátcem. Dojde-li ke zrušení registrace nespolehlivého plátce, který je skupinou, stávají se členové této skupiny nespolehlivými plátcem dnem nastávajícím po dni, kdy tato skupina přestala být plátcem.

10 USKUTEČNĚNÍ ZDANITELNÉHO PLNĚNÍ

Při **dobání zboží se zdanitelné plnění podle obecného pravidla považuje za uskutečněné dnem, ke kterému dochází k převodu práva nakládat se zbožím jako vlastníkem.** Den převzetí zboží již není určující. Při **poskytnutí služby se zdanitelné plnění považuje podle obecného pravidla za uskutečněné dnem jejího poskytnutí nebo dnem vystavení daňového dokladu, s výjimkou splátkového nebo platebního kalendáře nebo dokladu na přijatou úplatu, a to tím dnem, který nastane dříve.** V zákoně o DPH již není uvedena vazba na den uvedený ve smlouvě, ke kterému dochází k pozbytí nehmotné věci nebo přenechání zboží k užití jinému. Dochází ke **zrušení definice opakovaného plnění.** V případě dodání zboží či poskytnutí služby, které probíhá po dobu delší než 12 měsíců, se zdanitelné plnění považuje za uskutečněné nejpozději

posledním dnem každého kalendářního roku následujícího po roce, ve kterém bylo poskytování tohoto plnění započato.

11 MOŽNOST OPRAVY ZÁKLADU DANĚ U LEASINGU

Pokud **při pořízování zboží formou finančního leasingu** dojde při převodu vlastnického práva ke zboží na uživatele ke změně výše úplaty, popř. pokud k převodu vlastnického práva ke zboží na uživatele z jakéhokoliv důvodu nedojde, **je umožněno provedení opravy základu daně a výše daně.** Oprava základu daně a výše daně se provede ve lhůtě 3 let od konce zdaňovacího období, ve kterém došlo k převodu vlastnického práva, popř. ve kterém nastala skutečnost, na jejímž základě nedošlo k převedení vlastnického práva na uživatele.

12 VYROVNÁNÍ A ÚPRAVA ODPOČTU DANĚ

Vyrovnání nebo úpravu původně uplatněného odpočtu daně je plátcem povinen provést při nedoložených případech zničení, ztráty či odcizení obchodního majetku.

13 ROZŠÍŘENÍ PŘENESENÍ DAŇOVÉ POVINNOSTI

Dochází k dalšímu rozšíření režimu přenesení daňové povinnosti (tzv. reverse charge) na poslední skupiny komodit, u kterých to směrnice EU v oblasti DPH výslovně umožňuje:

- při poskytnutí zprostředkovatelské služby, která spočívá v obstarání dodání investičního zlata;
- při dodání nemovitě věci prodávané dlužníkem z rozhodnutí soudu v řízení o nuceném prodeji plátci;
- při poskytnutí pracovníků pro stavební nebo montážní práce plátcem;
- při dodání zboží poskytovaného jako záruka při realizaci této záruky;
- při dodání zboží po postoupení výhrady vlastnictví nabyvateli a výkonu tohoto práva nabyvatelem.



► 14 ZMĚNY U SKUPINOVÉ DAŇOVÉ REGISTRACE

Za práva a povinnosti skupiny vyplývající z daňových zákonů **odpovídají společně a nerozdílně členové skupiny**, a to jak za doby existence skupiny, tak po jejím zrušení či po zániku jejich členství ve skupině. Toto platí jak pro hmotněprávní povinnosti, tak i pro povinnosti procesní povahy, v rovině nalézací i v rovině platební či vymáhací. Osoba, na kterou při přeměně člena skupiny (rozdělením, které má formu odštěpení), který při přeměně nezaniká, přechází nebo je převáděno jeho jmění, a která je v okamžiku přeměny nově vzniklou osobou, se stává členem skupiny.

15 PODÁVÁNÍ DAŇOVÉHO PŘÍZNÁNÍ V INSOLVENCÍ

V případě rozhodnutí o úpadku plátce **nedochází ke vzniku samostatných zdaňovacích období**, ale stávající zdaňovací období skončí posledním dnem kalendářního měsíce, ve kterém nastala účinnost rozhodnutí o úpadku. K období před účinností rozhodnutí o úpadku se váže povinnost podání daňového příznání do 30 dnů od tohoto dne. Daňové příznání za zbývajících část zdaňovacího období se podává v obecné lhůtě 25 dnů po skončení zdaňovacího období nebo ve lhůtě 30 dnů ode dne účinnosti rozhodnutí o úpadku, pokud by tato lhůta uplynula později.

16 ZMĚNY V ODPISOVÁNÍ MAJETKU

Rozšiřuje se výčet poplatníků, kteří mají **možnost uplatňovat daňové odpisy z technického zhodnocení provedeného na cizím majetku**. Kromě nájemce a uživatele u finančního leasingu může daňové odpisy uplatňovat i poplatník, kterému byl přenechán majetek k užívání (např. podnájemce), a to za obdobných podmínek jako u technického zhodnocení provedeného nájemcem:

- technické zhodnocení uhradil poplatník, který má právo k užívání majetku, na kterém provedl technické zhodnocení;
- technické zhodnocení provedl a daňové odpisy uplatňuje vždy s písemným souhlasem vlastníka;



- vlastník hmotného majetku nezvýšil vstupní cenu hmotného majetku o provedené technické zhodnocení;
- odpisované technické zhodnocení je zařazeno do stejné odpisové skupiny jako zhodnocovaný majetek.

Podle Přechodného ustanovení se nové znění zákona použije na technické zhodnocení dokončené a uvedené do stavu způsobilého obvyklému užívání ode dne nabytí účinnosti novely zákona.

Rovněž se **upravuje doba daňového odpisování nehmotného majetku**. Pro příslušné kategorie nehmotného majetku byla pevně stanovená doba odpisování změněna na dobu minimální. To znamená, že poplatník bude moci podle svého rozhodnutí majetek daňově odpisovat i delší dobu (větší počet měsíců), ovšem při zachování stávajících podmínek, zejména při zachování pravidla rovnoměrnosti daňových odpisů. Nové znění zákona se použije až na majetek, u kterého bylo odpisování zahájeno po účinnosti novely zákona.

17 VÝDAJE NA DOPRAVU SILNIČNÍM MOTOROVÝM VOZIDLEM

Rozšíří se okruh vozidel, u nichž bude možné při proplácení výdajů na pracovní cesty použít skutečné výdaje za spotřebované pohonné hmoty, tj. dle dokladu o silničním motorovém vozidle užívaném na základě smlouvy o výpůjčce uzavřené s věřitelem na dobu zajištění dluhu převodem vlastnického práva k tomuto vozidlu.

18 VZNIKÁ NÁROK NA OŠETŘOVNÉ

Dlouhodobá **ošetřovatelská péče s nárokem na ošetřovné bude trvat až 90 kalendářních dní v daném roce**. Dávka ale nebude náležet ve dnech, kdy je nemocný příbuzný hospitalizován ve zdravotnickém zařízení. Ošetřovné bude náležet pečujícím osobám z rodiny i mimo domácnost nemocného a bude dostupné i pro osoby samostatně výdělečně činné, nikoli jen pro zaměstnance. Nárok bude mít pojištěnec, který poskytuje v domácím prostředí dlouhodobou ošetřovatelskou péči a nevykonává zaměstnání ani osobně nevykonává samostatnou výdělečnou činnost. Nebude tedy možné čerpat tuto dávku a současně pracovat nebo podnikat. **Výše ošetřovného bude stanovena na 60% denního vyměřovacího základu**, tedy stejně jako krátkodobá nemocenská dávka do 30 dní nemoci. Účinnost novely zavádějící dlouhodobé ošetřovné je stanovena na 1. června 2018.

19 ZVÝŠENÍ MINIMÁLNÍ MZDY

Od 1. 1. 2018 se zvýší minimální měsíční mzda ze současných 11 000 Kč na 12 200 Kč a minimální hodinová mzda z 66 Kč na 73,20 Kč. Tato částka se vztahuje k práci při stanovené týdenní pracovní době 40 hodin, tzn. za plný úvazek. Současně dochází k **návýšení tzv. zaručené mzdy**, a to celkem v osmi skupinách, od 12 200 Kč až do měsíční zaručené mzdy ve výši 24 400 Kč.

20 ZVÝŠENÍ ZÁLOH OSVČ

Zvyšují se minimální měsíční zálohy na sociální a zdravotní pojištění OSVČ, a to ve vazbě na růst průměrné mzdy. **Záloha na sociální pojištění** vzroste z 2061 Kč na **2189 Kč**, tedy o 128 Kč měsíčně. **Záloha na zdravotní pojištění** vzroste z 1906 Kč na **2024 Kč**, tedy o 118 Kč měsíčně.

21 NAVÝŠENÍ NEMOCENSKÝCH DÁVEK

Dochází k **navýšení nemocenských dávek pro dlouhodobě nemocné pacienty**. Výše nemocenské dávky za každý kalendářní den pracovní neschopnosti je od 1. ledna 2018 určena takto:

- **60 % denního vyměřovacího základu do 30. kalendářního dne** trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény;
- **66 % denního vyměřovacího základu od 31. kalendářního dne** trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény do 60. kalendářního dne trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény;
- **72 % denního vyměřovacího základu od 61. kalendářního dne** trvání dočasné pracovní neschopnosti nebo nařízené karantény.

Dosud činila výše nemocenského za kalendářní den 60 % denního vyměřovacího základu po celou dobu dočasné pracovní neschopnosti. V případě nemoci, které vznikly ještě v letošním roce, se bude při překročení měsíční doby trvání nemoci výše dávky počítat už podle vyššího procentního podílu.

22 ZMĚNY V OBLASTI ZAMĚSTNÁVÁNÍ OSOB SE ZDRAVOTNÍM POSTIŽENÍM

Nastávají významnější změny do oblasti náhradního plnění zaměstnáváním osob se zdravotním postižením. Ty spočívají v **zavedení elektronické evidence náhradního plnění a nových podmínek pro dodavatele i odběratele plnění**.

Podle nových pravidel se bude náhradní plnění poskytovat od roku 2018. Avšak dodavatelů se nové povinnosti týkají již od data spuštění centrální evidence, tj. od 1. října 2017. Elektronická evidence je přístupná na portálu MPSV. Novinky se týkají i odběratelů. Odstraní se jim dosavadní povinnost uvádět údaje o náhradním plnění v Oznámení o plnění povinného podílu. Odběratelé budou jako doposud ohlašovat Úřadu práce ČR do 15. února na předepsaném formuláři, zda splnili či nesplnili povinný podíl včetně způsobů jeho plnění. Nebudou však již uvádět konkrétní informace o jednotlivých dodávkách, protože potřebné informace budou obsaženy v elektronické evidenci.

23 DOČASNÁ PRACOVNÍ NESCHOPNOST I PRO UCHAZEČE O ZAMĚSTNÁNÍ

Změna znamená zpřísnění režimu dočasné pracovní neschopnosti pro uchazeče o zaměstnání a vstoupila do účinnosti už v říjnu 2017. Zjednodušeně řečeno, také **uchazeč o zaměstnání dostane u lékaře ekvivalent neschopenky, tedy potvrzení o dočasné neschopnosti**, a bude mít obdobné povinnosti jako zaměstnanec v pracovní neschopnosti: zdržovat se v době nemoci nebo v době po úrazu v místě pobytu uvedeném v potvrzení o dočasné neschopnosti a dodržovat rozsah a dobu povolených vycházek. Úřady práce budou dodržování těchto povinností kontrolovat.

24 ZMĚNY V OCHRANĚ OSOBNÍCH ÚDAJŮ

Dne 25. května 2018 vstupuje v účinnost evropské nařízení o ochraně osobních údajů GDPR, které **zcela**

nahrazuje, doplňuje a zpřísňuje současnou legislativu. GDPR se týká všech podniků, které v rámci své činnosti zpracovávají osobní údaje. Norma dopadá na jakéhokoli podnikatele, který má alespoň jednoho zaměstnance, má mezi svými klienty fyzické podnikající osoby apod. Změny se budou týkat **právní dokumentace** (souhlasy se zpracováním, zpracovatelské smlouvy, vnitřní předpisy), dále se budou týkat **bezpečnostně technické stránky věci**, podnikatelé budou muset **zabezpečit informační systémy** a vhodně **nastavit interní procesy** zpracování osobních údajů. Za porušení povinnosti stanovené GDPR mohou být správci ukládána opatření, jako například nařízení uvést zpracovávání do souladu se zákonem, v závažnějších případech i peněžitá pokuta. Ta má být v každém jednotlivém případě účinná, přiměřená a odrazující. Maximální peněžitá sankce je stanovena ve výši až 20 milionů eur nebo 4% celosvětového ročního obrátu za předchozí finanční rok.

25 ROZŠÍŘENÍ STÁTNÍCH ZÁRUK ZA ÚVĚRY

Českomoravská záruční a rozvojová banka rozšiřuje program Záruka 2015 až 2023. Nově budou moci **záruky za provozní a investiční úvěry čerpat rovněž mimopražští podnikatelé** ze zpracovatelského průmyslu, IT, výzkumu, vývoje a dalších služeb. ■

ZDROJ: TÝM AMSP ČR



Mario Caetano:

ANGOLA LETÍ PRUDCE VZHŮRU A SNAŽÍ SE UDRŽET SMĚR

„JIHOAFRICKÝ REGION JE PRO INVESTICE V AFRICE NEJVHODNĚJŠÍ,“ ŘÍKÁ MARIO CAETANO, KTERÝ JE PORADCEM VÝKONNÉHO ŘEDITELE SVĚTOVÉ BANKY PRO ANGOLU, NIGÉRII A JIŽNÍ AFRIKU. ŽIL STŘÍDAVĚ V ČESKÉ REPUBLICĚ A V ANGOLE A PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI HO ZAVEDLY I DO MNOHA JINÝCH AFRICKÝCH A EVROPSKÝCH ZEMÍ. S JEDNÍM Z NEJPOVOLANĚJŠÍCH ODBORNÍKŮ NA OBLAST JIŽNÍ AFRIKY JSME SI POVÍDALI NAPŘÍKLAD O OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTECH V JEHO DOMOVSKÉ ANGOLE NEBO O TOM, JAK ZDE MOHOU ČEŠI USPĚT.



Mario Augusto Caetano Joao se narodil v Angole. V roce 1995 se s rodiči přestěhoval do České republiky, kde vystudoval Provozně ekonomickou fakultu ČZU a portugalskou filologii a afrikanistiku na Filozofické fakultě UK, z níž má také doktorát. Nejprve pracoval jako manažer obchodu a investic na obchodním oddělení Velvyslanectví Portugalska v ČR (2004–2007). Po přesunu do Angoly zastával několik významných ekonomických pozic, mj. jako vedoucí oddělení ekonomické spolupráce na Ředitelství angolských celnic (2008–2012). V letech 2013–2015 byl vedoucím odboru makroekonomické politiky Ministerstva financí Angoly a v letech 2015–2016 vedoucím odboru mezinárodních vztahů tamtéž. Od července 2016 působí ve Světové bance ve Washingtonu v USA jako poradce výkonného ředitele

Proč má smysl s Angolou obchodovat a investovat v ní?

Angola je třetí největší ekonomikou subsaharské Afriky. Mezi hlavní faktory, které do ní přitahují přímé zahraniční investice, patří zeměpisná poloha země s přístupem k Atlantskému oceánu, celková bezpečnost po celém území státu, bohatství nerostných surovin, míra demografického růstu, zaměření na univerzální vzdělávání a také systematické úsilí vlády o rozvoj místního hospodářství.

Jaké jsou možné nástrahy a rizika tohoto obchodu?

Angolská ekonomika je závislá na ropě a je náchylná k výkyvům jejích cen. Když jsou vysoké, registrujeme příliv kapitálu, úvěr roste a veřejné výdaje jsou robustní. A když ekonomika funguje dobře, většina prostředků je vkládána do rekonstrukce země a její infrastruktury, která byla v minulosti po mnoho let sužována válkou. Přesto toto ropné bohatství země brání vyššímu množství investičních pobídek, které jsou zásadní pro reformu ekonomiky. V důsledku toho je Angola ve spodních patrech žebříčku Světové banky Doing Business, který zkoumá jednoduchost podnikání v jednotlivých státech (na 175. pozici z celkových 190).

Snižování cen ropy má dále velký dopad na angolský export a zahraniční obchod, a tudíž na státní rezervy v cizí měně, což ovlivňuje měnový kurz

a celkovou dostupnost cizích měn. Vzhledem k těmto skutečnostem se ovšem zahraničním investorům vyplatí využít geografickou polohu Angoly k expanzi do sousedních zemí v regionu.

PODPORA INFRASTRUKTURY A NOVÝCH TECHNOLOGIÍ

Zmínil jste snahu angolské vlády o rozvoj ekonomiky. Můžete být více konkrétní?

Angola má od letošního roku po 38 letech nového prezidenta, který je společně s první dámou – bývalou ministryní ekonomického plánování a pozdější členkou představenstva Světové banky – odhodlán maximálně využít přímých zahraničních investic a obchodního potenciálu země, aby vylepšil její ekonomickou pozici v mezinárodním měřítku. Vláda převážně investuje do ekonomické diverzifikace, inovací a nových technologií.

Primárními růstovými odvětvími mimo ropný průmysl jsou infrastruktura, technologie, zemědělství, rybolov, turismus, lesnictví a dřevařství, těžba a nerostné suroviny. Penzum práce, které je potřeba v Angole udělat v oblasti infrastruktury, je výrazně vyšší než ve většině jiných afrických států, a proto již nyní infrastruktura přitahuje největší podíl přímých zahraničních investic. Ty se pohybují od kriticky důležitých staveb, jako jsou železnice, přístavy, mosty, silnice a budovy (továrny, výrobní závody), až po nové technologie v oblasti energetiky.

Vedle toho vláda významně investuje do škol, univerzit, nemocnic a zdravotnických klinik po celé zemi. Velké investice z veřejného a soukromého sektoru také přitahuje oblast turismu a vláda poskytuje různé pobídky pro společnosti, které budují hotely a další ubytovací zařízení v zemi.

A co ty nové technologie?

Většina obyvatel Angoly jsou mladí lidé (přibližně polovině obyvatel není víc než dvacet let), kteří mají samozřejmě o nové technologie obrovský zájem. Technologické inovace potřebují firmy z nejrůznějších odvětví, od strojírenství až po zemědělství nebo energetiku.

Vedle toho je a stále více bude pro mnoho afrických států zajímavá oblast obnovitelných zdrojů energie.

McKinsey řadí ve svém přehledu Angolu mezi tzv. vulnerable growers, tedy země, které ekonomicky rostou, ale jsou příliš závislé na nerostných zdrojích a potřebují vylepšit administrativu, bezpečnost a celkovou makroekonomickou stabilitu. Jaká je situace v Angole v těchto ohledech?

Po dlouhé a devastující občanské válce, která v podstatě začala už v roce 1961 jako osvobozenecký boj proti portugalským kolonizátorům, jenž se po dosažení nezávislosti v roce 1975 přeměnil v občanskou válku a skončil až v roce 2002, byl veškerý státní aparát hluboce poškozen a pracovní i kupní síla lidí ochromena. V letech 2002 až 2014 (s výjimkou světové finanční krize 2008 až 2009) zažila Angola ekonomický boom

ČESKO BY MĚLO VÍCE
INVESTOVAT DO STŘEDNĚ
RIZIKOVÝCH TRHŮ.
JIHOAFRICKÝ REGION
MŮŽE BÝT IDEÁLNÍ
VSTUPNÍ BRANOU.

ve dvouciferných číslech díky růstu množství výrobních faktorů a využití lepších technologií, ale potýkala se s některými organizačními problémy. V tomto období bychom mohli Angolu přirovnat ke středně velkému letadlu pro několik cestujících, ale s motorem Boeingu Jumbo 747 – letí prudce vzhůru, ale někdy má potíže udržet směr. Od roku 2015 zažívá Angola období drobné ekonomické krize vlivem nízkých mezinárodních cen ropy, což se projevilo snížením příjmů státní pokladny.

Nová vláda chce pokračovat ve vytváření dobrého podnikatelského prostředí, aby do Angoly přilákala soukromé investice, což považuje za nutnou podmínku pro diverzifikaci ekonomiky a snížení

závislosti na ropě. Další z priorit vlády je reforma veřejné správy, která bude mít přímý dopad na kvalitu podnikatelského prostředí. To ovšem musí být v dlouhodobém horizontu nezávislé na ropném sektoru a vedle toho bankovní a finanční sektor musejí být schopny rozvíjet trh s nemovitostmi, veřejná správa musí být schopná ovlivňovat dynamiku trhu... Jedná se nepochybně o velké výzvy. V neposlední řadě je pro Angolu výzvou i měnová politika s dopadem na státní rezervy, země zatím uplatňuje fixní měnový kurz.

JIH AFRIKY IDEÁLNÍM CÍLEM PRO INVESTORY

V čem se státy jižní Afriky liší od jiných afrických regionů?

Jihoafrický region je z mého pohledu nejlepší místo pro investice na celém kontinentu. Když jej srovnáme s ostatními regiony (západní, střední a východní Afrika), vyzdvihl bych především bezpečnost, značnou kupní sílu, hustotu zalidnění, poměrně homogenní obyvatelstvo a kulturu, ale i zajímavé přírodní bohatství a různorodou krajinu, která přitahuje turisty. Jsou tu lesy, pastviny i pouště. Oblast má jak nížiny u pobřeží, tak i hory.

Celý region je také bohatý na nerostné suroviny: platinu, diamanty, zlato, uran a ropu. Z hlediska ekonomického rozvoje je samozřejmě jednoznačnou dominantní silou Jihoafrická republika, jejíž HDP mnohonásobně převyšuje HDP všech ostatních zemí v regionu. To však neznamená, že ostatní státy nejsou z hlediska obchodu zajímavé, právě naopak.

V čem vidíte největší příležitosti pro české společnosti, které by chtěly vstoupit na trhy na jihu Afriky?

Blízkost České republiky ke světovým ekonomikám, především té německé, a výborné technické vzdělání lidí s důrazem na inovace zajišťují české ekonomice neustálou konkurenceschopnost. Motor a „karoserie“ ekonomiky jsou tedy ve srovnání s jinými zeměmi v pořádku, teď je zapotřebí zapracovat na „komunikační infrastrukturu“, tedy aby se stát i české firmy uměly lépe prodat a být ve své strategii trochu odvážnější. Česko je známé potenciálem svého soukromého sektoru v lehkém i těžkém průmyslu, ale expanduje do víceméně nízkorizikových trhů. ▶▶



►► Myslím si ale, že by Česko mělo více investovat do středně rizikových trhů, kde má větší komparativní výhodu oproti jiným zemím, a v tomto smyslu může být jihoafrický region ideální vstupní branou. V regionu funguje Společenství pro rozvoj jižní Afriky (SADC), které uplatňuje některé prvky regionální ekonomické integrace jako například zónu volného obchodu. Dnes se za více než tři čtvrtiny zboží v regionu neplatí clo, což je pro firmy, které tam chtějí investovat, samozřejmě výhodnější. Co se konkrétních obchodních příležitostí týče, řekl bych, že „sky is the limit“ – tedy jsou nesmírně bohaté. V této oblasti jsou státy, jejichž podíl dovozu na domácí spotřebě je velmi nízký (JAR), ale také státy, kde se toto číslo blíží 80 procentům, jako například Angola, Konžská demokratická republika a další. Domnívám se, že kdyby česká zahraničně-hospodářská politika měla rozmanitější portfoliový mix a věnovala trochu víc času a energie těmto středně rizikovým trhům, kde je Česko známé, mohla by tam pomoci českým vývozcům a potenciálním investorům budovat reálné obchodní příležitosti.

ZVUK ČESKÝCH ZNAČEK NEVYPRCHAL

Znají v Angole nebo v jiných zemích jižní Afriky Českou republiku?

Například v Angole je Česká republika velmi dobře známá, ale zejména proto,

že si ji lidé stále spojují s ČSSR a spoluprací v rámci socialistických států. Ovšem zatímco ostatní státy bývalého socialistického bloku i po pádu železné opony pokračovaly ve své činnosti na angolském trhu, Česká republika svou přítomnost postupně snižovala, až své diplomatické zastoupení úplně zrušila. Ačkoli tam byla jistá diplomatická nedorozumění, je to škoda, protože je velmi těžké udělat si na cizích trzích dobré jméno, ale ještě těžší je si ho zachovat. České značky jako Tatra, Zetor, Baťa, Škoda a mnohé další výrobky ze zpracovatelského i vojenského průmyslu jsou sice stále dobře známé, ale česká zahraniční politika musí být dynamická a schopná najít jiné měřítko pro rozvojové státy s velkým růstovým potenciálem, a ne se jen řídit podle krátkodobých nákladů, když přemýšlí o zachování diplomatické přítomnosti či obchodního zastoupení. Pokud jsou v dnešním světě ještě nějaká prázdná místa na trhu, brzy je vyplní někdo jiný, když to neuděláte vy.

Jaké země vůbec nejčastěji vyvážejí do Angoly nebo jiných států jižní Afriky?

Podle objemu exportu a investic je na prvním místě Portugalsko, což je vzhledem ke koloniální minulosti pochopitelné, před Čínou a USA. Pak s odstupem následuje Belgie a s dalším odstupem už jsou pak na velmi podobné

úrovni Brazílie, Singapur, Jihoafrická republika, Velká Británie, Rusko a Norsko.

Jste prototypem světoobčana, žil jste dlouho v Evropě, v několika afrických zemích a teď v USA. Co pro vás právě Angola znamená?

V Angole jsem se narodil a absolvoval jsem tam základní vzdělání. Střední a vysokou školu jsem pak vystudoval v České republice, kde jsem žil celkem dvanáct let. V roce 2007 jsem se přestěhoval do Angoly, kde jsem pracoval až do roku 2016 na různých pozicích v oblasti mezinárodního obchodu a makroekonomie, v jejichž rámci jsem se účastnil projektů v dalších afrických zemích, jako je například Botswana, Sierra Leone, Svatý Tomáš a Princův ostrov či Guinea-Bissau. Řekl bych, že každá z těchto zemí má něco do sebe a nepochybně mi pomohly stát se tím, čím jsem dnes. Momentálně žiji ve Washingtonu, ovšem plánuji se s rodinou vrátit zpět do Angoly. Táhne mě to tam. Máme novou vládu a slibné vyhlídky do budoucna. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJÍ DANIEL LIBERTIN A JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV MARIA CAETANA A SHUTTERSTOCK

Afrika

perspektivy ekonomika

příležitosti srovnání

trendy

Angola

Nigérie

Keňa

Tanzanie

Uganda

Etiopie

DO AFRIKY NECVÁLEJTE JAKO SPLAŠENÝ KUŇ TRPĚLIVOST ZDE VÍC NEŽ JINDE RŮŽE PŘINÁŠÍ

GEORGES WEGA, NYNĚJŠÍ GENERÁLNÍ ŘEDITEL SOCIÉTÉ GÉNÉRALE V SENEGALU, MĚL KROMĚ TĚTO ZEMĚ MOŽNOST ŽÍT TAKÉ V NIGÉRII A KAMERUNU – A PRACOVAT V MNOHA DALŠÍCH REGIONECH AFRIKY. ŘÍKÁ, ŽE AFRICKÉ ZEMĚ SE OD SEBE NAVZÁJEM VELMI LIŠÍ, ALE CO MAJÍ Z VĚTŠÍ ČÁSTI SPOLEČNÉHO, TO JSOU PŘEDEVŠÍM DYNAMICKÉ, MLADÉ A STÁLE ROSTOUCÍ POPULACE, ZNAČNÉ NEROSTNÉ ZDROJE A JISTÉ PŘEKÁŽKY V OBLASTI INFRASTRUKTURY. TATO KOMBINACE PŘEDSTAVUJE PODLE JEHO SLOV PRO KAŽDOU FIRMU JEDINEČNOU OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOST. POVÍDALI JSME SI S NÍM PO JEHO VYSTOUPENÍ NA KONFERENCI ZA OBCHODY DO AFRIKY, KTEROU POŘÁDALA KOMERČNÍ BANKA.

Příležitosti jsou jedna věc, ale druhá je pak skutečný obchodní úspěch. Jak velká část firem, které se pokouší o africký trh, nakonec uspěje?

V první řadě bych rád zmínil, že pro firmy z takzvaných vyspělých zemí Afrika již dávno není novým trhem. Jsou tu už dlouhou dobu přítomny mnohé nadnárodní společnosti a také malé a střední firmy a daří se jim dobře. V Senegalu jsou například Nestlé, Orange, Total nebo Eiffage přítomny už od dvacátých let minulého století. A samozřejmě také Société Générale! Vzhledem ke zpomalující se ekonomice v Evropě se zdejší firmy snaží expandovat do afrických zemí, přirozeně je přitahuje hospodářský růst ve státech jako Senegal a dalších, takže každý měsíc registrujeme desítky nově příchozích podniků. Příkladem nedávného úspěchu může být maloobchodní řetězec Auchan nebo i maloobchodní firmy obecně.

A jaké jsou hlavní a nejčastější důvody neúspěchu?

Významné bariéry existují zejména v legislativních překážkách a regulacích. Ale i v tomto směru se už udělal velký kus práce a situace se stále zlepšuje. Africké vlády pochopily, že je nezbytné



Georges Wega, generální ředitel Société Générale v Senegalu, během své pracovní návštěvy Prahy

vytvořit prostředí, které je pro podnikání přátelské. Například v Senegalu je velmi aktivní vládní agentura APIX, která má za cíl podporovat zahraniční investory. Z mého pohledu nelze v případě

zahraničních firem hovořit o neúspěchu jako takovém. Je potřeba si uvědomit, že jedním z klíčových faktorů úspěchu v Africe je neinvestovat krátkodobě, ale mít trpělivost a vydržet několik let,

a měřit tedy úspěch až v dlouhodobém horizontu. Nejúspěšnější firmy v Africe jsou ty, které tu působí již dlouhou dobu. Vedle toho ale evropské podniky narážejí na konkurenci ze strany indických a čínských firem, zejména ve stavebnictví.

Na konferenci zaznělo, že čínské investice v Africe jsou sice krátkodobě účinné, ale v dlouhodobém horizontu vzhledem k nedostatku předávaných vědomostí a know-how mají jen nízkou hodnotu. Jaký je váš pohled?

Je potřeba říct, že Afrika je pro Čínu pořád celkem nový trh. Zpočátku si sem čínské firmy braly svoji vlastní pracovní sílu, postavily to, k čemu se smluvně zavázaly, a pak se vrátily do Číny. To se ale postupně mění. Číňané už také pochopili, že k tomu, aby dosáhli na tomto kontinentu úspěchu, musejí mít dlouhodobější plán a vydržet déle.

NEJEN ŠKODOVKA A BAŤA

Slyšeli jsme, že českému exportu do Afriky dominují JAR a severní Afrika. Jaké největší nástrahy podle vás na české firmy v Africe čekají? A jak je překonat?

Mou první radou je: najděte si dobrého místního partnera, ať už to bude prodejce, distributor nebo importér. To se

AFRIČANÉ JSOU JEDNĚMI
Z NEJVĚTŠÍCH UŽIVATELŮ
CHYTRÝCH TELEFONŮ
NA SVĚTĚ.

nijak neliší od vstupu na jakékoli jiné nové trhy. I v Africe je nesmírně důležité mít velmi dobrý vhled do místních trhů zevnitř. Jakékoli nově přichozí firmy, tedy i české podniky, budou muset čelit konkurenci těch, které jsou na kontinentu již dobře zavedené. Ovšem na druhou stranu musím zdůraznit, že Afričané mají velký zájem na tom, aby byli jejich dodavatelé co nejvíce různorodí, a také chtějí zkusit nové výrobky a služby. Moje další rada zní: mějte vždy

Drtivá většina afrických zemí hospodářsky roste. McKinsey rozdělila africké státy na ty, které rostou stabilně, a ty, které rostou, ale jsou náchylné k volatilitě vzhledem ke své přílišné závislosti na nerostných zdrojích, nefunkční administrativě či nižší bezpečnosti. Příklady zemí se stabilním růstem jsou Etiopie, Keňa, Tanzanie, Maroko, Uganda, Pobřeží slonoviny, Senegal, Rwanda či Botswana. Státy, kde je růst spojen s jistou mírou volatility, jsou například Mosambik, Ghana, Kamerun, Nigérie, Angola, Kongo, Gabon či Zambie.

Zdroj: Philippe Le Roch, výkonný ředitel a vedoucí strukturovaného exportního financování pro Afriku, Société Générale, prezentace na konferenci Za obchody do Afriky, která se konala 20. září 2017 v Praze.

pojištěné platby a získejte opravdu detailní znalosti o svých partnerech. A počítejte s tím, že africké trhy se chovají velmi cyklicky.

Jaké příležitosti naopak spatřujete na afrických trzích pro české firmy a byznys obecně? Kde jsou momentálně rostoucí oblasti či obory?

Afrika má hodně co nabídnout, protože jde pořád o nové trhy s relativně novými a nesaturovanými potřebami. Například v Senegalu dochází k rychlému rozvoji měst, budují se nové školy, obytné domy a supermarkety. Také stabilně rostou různá průmyslová odvětví, do velké míry díky vládnímu rozvojovému plánu (Plan Sénégal Émergent), který významně pomohl například stavebnictví, kde je a nadále bude obrovská perspektiva. Zemědělství také nezůstává pozadu, ale potřebuje odborníky – africké zemědělství se musí stát daleko výkonnějším a efektivnějším, než bylo dosud.

Ano, potenciál je tu obrovský: demografický vývoj, přírodní zdroje, ale také rostoucí dovednosti lidí nebo velikost trhů. Jsou tu pochopitelně i překážky: slabé energetické pokrytí, nedostačující komunikační síť a infrastruktura...

Ale je potřeba tyto překážky brát spíše jako výzvy, jako příležitosti pro podniky. Navíc veškerý rozvoj a změny jsou v Africe mnohem rychlejší než v Evropě nebo v USA, ať už jde o návyky lidí nebo ve vztahu k inovacím a digitalizaci. Afričané jsou například jedněmi z největších uživatelů chytrých telefonů na světě.

AFRIKA SE PROBOUZÍ

Poptávka v afrických zemích bude obrovská, avšak kupní síla domácností a firem je velice omezena. Myslíte, že se to v brzké době změní?

Všichni v Africe doufáme, že se tento trend brzy změní. A je to pravděpodobné, protože celý kontinent se teď probouzí. Africké země jsou populačně velmi silné, a především disponují obrovským množstvím mladých lidí. Dochází k masivnímu růstu střední třídy a zároveň roste počet lidí s odborným a technickým vzděláním, ať už vysokoškolským nebo nižším. Také v úzké souvislosti s tím rychle vznikají nové potřeby a návyky lidí. Afričané například začínají daleko více cestovat, což přispívá ke sblížení jejich potřeb s potřebami obyvatel jiných kontinentů, třeba i těch z takzvaného vyspělého světa.

Jaká je na afrických trzích hodnota peněz? A jak to ovlivňuje obchod?

Musím zopakovat, že africké trhy jsou velmi různorodé, hodně záleží na tom, na jakou část kontinentu cílíte. Na jedné straně tu jsou frankofonní státy, které používají frank a které jsou díky mezivládním dohodám v tomto ohledu dost stabilní, protože tyto dohody zajišťují stabilitu a plnou konvertibilitu dané měny. Naproti tomu v zemích jako Nigérie nebo Ghana, kde měna hodně závisí na fluktuacích na ropných trzích, je situace hodně odlišná. Existují hedgingová řešení a jiné zajišťovací operace, ale jsou relativně drahé. Cílem je z dlouhodobého hlediska vyvažovat krizová období těmi růstovými. ■

S GEORGESEM WEGOU HOVORIL DANIEL LIBERTIN
FOTO: ARCHIV KB

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*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• **Poradenské a informační služby** • **Individuální služby** • **Obchodní příležitosti** • **Exportní vzdělávání** •

ČESKÉ STAVEBNÍ VÝTAHY

KOUZLO ÚSPĚCHU NEJEN V AFRICE: SDÍLEJTE BENEFITY



Naše firma působí v papírenském průmyslu. Je to odvětví, ve kterém celosvětově roste poptávka po recyklovatelných obalech, nicméně producenti primárního papírenského zboží mají své výrobní kapacity plné. My působíme jako prostředník při dodávkách tohoto zboží pro koncové odběratele ze severní Afriky (Maroko, Tunisko), ale brzdí nás pomalé dodávky od našich dodavatelů – primárních výrobců. Jsou nějaké možnosti, jak přimět dodavatele, aby upřednostnili právě naše objednávky?

V rámci platebních podmínek nastavených s africkými společnostmi využíváme dokumentární akreditivy. Současně nechceme vázat použitelné prostředky na akontace.

Ing. Petr Marek, obchodní manažer společnosti Corpap, s.r.o.



ODPOVÍDÁ MILAN FIGALA, VEDOUcí DOKUMENTÁRNÍCH PLATEB, KOMERČNÍ BANKA

O VÝTĚŽEK Z EXPORTNÍHO AKREDITIVU SE ROZDĚLTE

Dodavatelé (ve vašem případě primární výrobci) často stanovují priority objednávek podle toho, jaké se k nim váží platební podmínky – a to jak z hlediska splatnosti, tak z hlediska rizikovosti. Je výhodné, pokud má vaše společnost

platby za svoje dodávky do zahraničí zajištěné vystaveným akreditivem. Existují totiž nástroje, jak benefit plynoucí z exportního akreditivu sdílet se samotným výrobcem či subdodavatelem. Jedním z takových prostředků je neodvolatelný příslib postoupení výtěžku z dokumentárního akreditivu.

Vy jako příjemce dokumentárního akreditivu získáváte závazek banky (afrického) odběratele, že zboží dodané podle dohodnutých smluvních podmínek bude bankou při splatnosti řádně zapláceno. Tento přijatý závazek můžete využít jako výhodu pro své dodavatele. Lze jej totiž na ně nepřímo přenést.

JAK NA TO

Své domácí bance dejte neodvolatelný příkaz, aby postoupila výtěžek z akreditivu (případně jeho část) ve prospěch třetí strany – vašeho dodavatele, který je o tom bankou písemně informován. Počínaje tímto krokem, nestanoví-li příslib jinak, je banka povinna příslušnou částku zaplatit třetí straně podle dohodnutých podmínek, a to ve chvíli, kdy obdrží platbu od (africké) banky, která akreditiv vystavila.

Díky tomu dodavatel (výrobce) nepřímo profituje ze záruk, které vám, tedy vývozci, skýtá dokumentární akreditiv. Nemusí ale předkládat bankám žádné dokumenty a rovněž nenese ani náklady

spojené s akreditivem. Oproti tomu je dodavatel jako oprávněný z postoupeného výtěžku motivován poskytnout vám součinnost při realizaci dodávky. A to jak z hlediska termínů, tak i případné dokumentace ke zboží (která může být předmětem akreditivu).

Postoupení výtěžku může posloužit jako relativně nenáročná alternativa k častěji využívaným produktům financování obchodu. ■

TEXT: MILAN FIGALA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV KB

KB je díky mateřské Société Générale v Africe silná

Pokud vaši dodavatelé přesto trvají na platbě předem, pak i v tomto případě jsou banky schopné vám pomoci. Například odkoupením pohledávky s odloženou splatností z již dříve realizovaných obchodů pod akreditivy. Komerční banka je schopna ve vámi jmenovaných oblastech i v dalších zemích subsaharské Afriky akceptovat riziko celé řady lokálních bank, mimo jiné také díky tradičně silné účasti skupiny Société Générale v tomto regionu.

Do světa za obchodem

Angola:

PERLA V KORUNĚ BÝVALÉHO
PORTUGALSKÉHO IMPÉRIA
ZVEDÁ HLAVU

KDYŽ SE ANGOLA PŘED PATNÁCTI LETY VYMOTALA Z BLUDNÉHO KRUHU OBČANSKÝCH VÁLEK, ZAČALA SE ZVOLNA STABILIZOVAT A INTENZIVNĚJI VYUŽÍVAT PŘEDEVŠÍM SVÉHO VELKÉHO PŘÍRODNÍHO BOHATSTVÍ. JEDNA Z NEJVĚTŠÍCH ZEMÍ NA ČERNÉM KONTINENTU PŘITAHUJE JIŽ PO STALETÍ POZORNOST DÍKY SVÉMU STRATEGICKÉMU GEOPOLITICKÉMU UMÍSTĚNÍ A OBCHODNÍM PŘÍLEŽITOSTEM. SOUČASNÁ POLITIKA VLÁDY SMĚREM K DIVERZIFIKACI EKONOMIKY A SNÍŽENÍ ZÁVISLOSTI NA TĚŽBĚ ROPY PODPORUJE NOVÉ INVESTIČNÍ PROJEKTY, NA KTERÉ JE MOŽNÉ NAVÁZAT KVALITNÍ ČESKÉ PRODUKTY VČETNĚ KNOW-HOW.

SPOUSTA ABSOLVENTŮ ČESKÝCH ŠKOL

Potenciální příležitosti pro české subjekty se nacházejí zejména v oblasti zemědělství a potravinářství, těžebním a ropném průmyslu, energetice, infrastruktuře, zdravotnictví i v oblasti exportu spotřebního zboží. Velkou výhodou ve vzájemných vztazích je možnost navázat na dobrou pověst českých produktů z dob bývalého Československa a velké množství česky mluvících angolských absolventů našich středních a vysokých škol, kteří buď zastávají významné funkce v místních institucích, nebo se angažují ve vzájemném obchodu mezi Českou republikou a Angolou.

Angola je mladou a křehkou demokracií, která zažila nelehké období spojené s bojem za nezávislost a následnou občanskou válkou, která trvala až do roku 2002 a zničila veškeré ekonomické základy, které vytvořili Portugalci během své koloniální nadvlády. Do jejího vypuknutí byla Angola potravinově nejen zcela soběstačná, ale vyvážela zemědělské produkty i do okolních zemí a byla čtvrtým největším vývozcem kávy na světě. Disponovala také několika průmyslovými podniky, které buď dovala i během občanské války, a české subjekty se na tom významnou měrou podílely v rámci pomoci bývalého Československa. Dodávaly například vybavení pro celulózky, pivovary, zásobovaly angolské zákaznicky traktory, nákladními vozy a exportovaly i spotřební zboží včetně českého křišťálu. Vztahy mezi ČR a Angolou byly nejinenzivnější během 70. a 80. let, kdy bývalé Československo poskytovalo také mnoho stipendií angolským studentům.

ZE ZÁVISLOSTI NA ROPĚ K DIVERZIFIKACI

Angola je silně závislá na těžbě ropy, která představuje až 70 % jejich příjmů,



přes 50 % HDP a více než 90 % celkového exportu země. Jedná se tak o druhou nejvíce koncentrovanou ekonomiku světa (hned po Iráku) a druhého největšího vývozce ropy v Africe (po Nigérii). Projevem stávající ekonomické a sociální nerovnosti mezi obyvatelstvem Angoly je skutečnost, že její hlavní město Luanda patří mezi nejdražší města světa. Příčinou je uměle vytvářená poptávka ze strany úzké skupiny zbohatlých zástupců ropného průmyslu a vysoká závislost na dovozech, která se nejbolestivěji projevuje u základních potravin včetně mléka.

S propadem ceny ropy v roce 2014 se totiž Angola dostala do složité ekonomické a finanční situace, která přiměla její vedení k novému nastavení ekonomiky a zaměření se na její diverzifikaci, zejména snížení závislosti na těžbě ropy a dovozech. V návaznosti na pokles příjmů plynoucích z těžby ropy začala mít Angola také omezený přístup k zahraničním měnám, především k dolaru a euru. V jeho důsledku musela administrativa zavést pro jednotlivé projekty

schvalovací systém na přidělování zahraniční měny.

INVESTIČNÍ ZÁKON OTEVÍRÁ NOVÉ MOŽNOSTI

V rámci nové strategie byly za hlavní prioritu stanoveny rozvoj projektů v oblasti zemědělství a potravinářství, v těžbě nerostných surovin, výstavba průmyslových podniků, zahrnujících ocelárny, cementárny, zpracování stavebních materiálů, chemických závodů a rafinerií, rozvoj energetiky a celkové zkvalitnění dopravní infrastruktury. Nová strategie zahrnuje i nástroje a prostředky, jak přilákat zahraniční investory.

Jedním z nich je také nový investiční zákon ze srpna 2015. Jeho hlavní předností je možnost repatriace zisků a dividend zahraničních investorů zpět do jejich vlasti a významné daňové a celní pobídky vztahující se jak na interní, tak i zahraniční investice. Mezi sektory, v nichž je povinné partnerství zahraničního investora se státní institucí, angolskou firmou či angolským občanem, ►►



► patří hotelnictví a turistika, výroba a distribuce elektřiny, vodohospodářství, doprava a logistika, stavebnictví a informační a komunikační technologie.

Projekty v oblasti bankovníctví, ropném průmyslu a těžbě diamantů podléhají speciálnímu režimu a musí být schvalovány prezidentskou kanceláří prostřednictvím Technické jednotky pro soukromé investice (UTIP). Právě UTIP je jednou z nových institucí, které vznikly v návaznosti na nový investiční zákon, a představuje jak poradní, tak i schvalovací orgán, který slouží pro domácí i zahraniční investory se zájmem o uvedené projekty a projekty v hodnotě nad 10 milionů amerických dolarů.

Vedle UTIP byla vytvořena další technická jednotka – UTAIP, spadající pod jednotlivá ministerstva podle oboru činnosti, která plní podobnou funkci s tím rozdílem, že schvaluje projekty v hodnotě nižší než 10 milionů dolarů. Na samosprávách v jednotlivých provinciích země pak působí technická jednotka UTAI, která má jen poradní funkci pro veškeré projekty v dané provincii. Agentura na podporu vývozu a investic (APIEX) pak představuje čtvrtou instituci, která vznikla za účelem budování image Angoly v zahraničí, propojení zahraničních investorů s místními partnery a k propagaci angolských produktů.

Celní zvýhodnění při realizaci domácích i zahraničních investic představuje nulové clo a rovněž vrácení „spotřebních daní“ zpět danému podniku (Angola totiž nemá DPH, ale jen tzv. spotřební daně na běžné spotřební produkty). Mezi takto zvýhodněné produkty patří zemědělské stroje, nástroje a příslušenství, hnojiva, traktory a přídatná zařízení, svařovací stroje, pneumatiky pro stroje a vozidla používaná v zemědělství a lesnictví, kamiony a autobusy pro více než osmnáct osob a vstupní suroviny pro průmyslovou výrobu (spadající pod kapitolu 98). Vzhledem k tomu, že v Angole nyní vznikají samé nové projekty, tak dovozy dané techniky téměř vždy souvisejí s určitou investicí v zemi. Za účelem podpory sofistikovaných projektů slouží rovněž speciální ekonomická zóna zvaná ZEE Luanda-Bengo o celkové rozloze 8434 hektarů, zaměřená na průmyslovou a zemědělskou výrobu a těžební průmysl.

PODCENĚNÁ POTRAVINOVÁ SOBĚSTAČNOST

Z pohledu jednotlivých oborových příležitostí si zaslouží zvláštní pozornost zemědělství a potravinářství, jež představují hlavní prioritní oblasti vlády a nového prezidenta Joãa Lourença, který nastoupil do své funkce 26. září

letošního roku. Cílem je rozvinout v zemi s 35 miliony hektary úrodné půdy, z nichž se zatím využívá pouze jedna sedmina, všechny oblasti zemědělské činnosti a zpracovatelského průmyslu, a nahradit tak dovoz.

Hlavní investiční a obchodní příležitosti spočívají v pěstování a zpracování tropického ovoce, v dodávkách traktorů a příslušenství, zemědělských strojů a vybavení, hnojiv, v produkci semen pro následný prodej, v pěstování kukuřice, obilí, manioku, cukrové třtiny, sóji, rýže a kávy, ve zpracování kukuřice na mouku, ve výrobě palmového a sójového oleje, v exportu zařízení na skladování a uchování úrody, pro kácení a zpracování dřeva, v dodávkách krmných směsí či jejich výrobě v místě spotřeby, techniky pro živočišnou výrobu a technologií zpracování mléka, sýrů a dalších mléčných produktů, zpracování masa, ve výrobě uzenin či ve vybavení pro chov kuřat a slepic.

AFRICKÝ NEROSTNÝ OBR SE PROBOUZÍ

Během posledních let se angolský těžební průmysl zredukoval jen na těžbu ropy, zemního plynu, diamantů a stavebních kamenů (mramoru, žuly, vápence a křemence). Země však disponuje obrovskými nalezišti také dalších

nerostných surovin a hornin. Proto si nechala vypracovat detailní geologický průzkum, tzv. Planageo, jehož závěry budou známy během roku 2018. Již dílčí výsledky naznačují, že se na angolském území nachází 38 surovin z 50 nejvyhledávanějších na světě, které zahrnují měď, kobalt, zlato, mangan, draslík, hořčík, amethyst, diamanty, fosfáty, uran, bauxit, železo, zirkon, vápenec, křemene, žulu, mramor, ropu, zemní plyn a další. V roce 2018 by měla být zahájena oficiální těžba zlata, železa a mědi a následně i dalších surovin.

Pro české podniky se tady otevírá řada příležitostí v oblasti dodávek strojů a důlní techniky. Koncesionářskou společností v těžbě nerostných surovin je Ferrangol, který rozvíjí potřebné projekty většinou ve spolupráci se zahraničními investory. U těžby diamantů se jedná o koncesionáře Endiama a v ropném průmyslu figuruje největší angolská společnost Sonangol.

Do roku 2015 měly české podniky zaručený odbyt ocelových dutých trubek pro angolský ropný průmysl. Kontrakty však skončily s výstavbou první angolské ocelárny, která nahradila téměř veškeré dovozy, a v následujícím období se plánuje výstavba dalších ocelářských kapacit. Příležitosti se nyní otevírají v oblasti dodávek generátorů a dalších strojů pro ropné věže a rafinerie, které v Angole budují zahraniční investoři, zejména BP, Chevron, ENI, ExxonMobil, Statoil, Repso, Petrobras a Total.

Řadu šancí nabízí dopravní infrastruktura a projekty, které často navazují na těžební průmysl a výstavbu průmyslových podniků. Cílem je zajistit kvalitní propojení s místními přístavy, letišti a okolními zeměmi. V roce 2019 se očekává dokončení nového letiště pro Luandu, nacházející se přibližně čtyřicet kilometrů od centra města, které budují čínští investoři. Projekt zahrnuje i výstavbu související železniční a silniční infrastruktury. V plánech nemá chybět ani výstavba nových kabinových přístavů na severu země v provincii Cabinda a rozšíření stávajících železničních spojů.

ENERGETIKA – ZÁKLAD VŠEHO

Angola má obrovský potenciál ve výrobě elektrické energie z vodních zdrojů, ale v současné době z něj využívá pouze pět procent. Země má v provozu deset vodních elektráren a čínští investoři staví obrovské vodní dílo Caculo Cabaça s očekávanou kapacitou 2,17 GW. Vedle velkých se počítá rovněž s výstavbou malých vodních elektráren, kterou často iniciují zemědělské firmy s cílem zásobovat elektrinou nejen své průmyslové a zemědělské podniky, ale také místní vesnice či menší města. Kromě nich se v zemi staví rovněž první elektrárna na kombinovaný cyklus.

Své angolské zákazníky by jistě našly také zdravotnické přístroje, nástroje a léky české provenience. Sektor angolského zdravotnictví spoluplytváří tři typy

nemocnic. Veřejné, které jsou poddimenzované, s nedostatkem lékařů, a tím pádem i s nižší úrovní zdravotní péče. Dalším typem nemocnic jsou Angolany nepříliš oblíbená soukromá zařízení. Nej kvalitnějšími a současně také nejdražšími jsou veřejné nemocnice vlastněné státním podnikem, které jsou pro většinu angolského obyvatelstva zcela nedostupné.

Mnoho příležitostí našim firmám nesporně nabízí angolský obranný a bezpečnostní průmysl. V souvislosti s tradičními kontakty se mohou uplatnit zejména v rámci projektů modernizace a oprav stávajícího vojenského vybavení (letadel a tanků) a při nákupu lehké vojenské techniky. Angola, která doteď patřila mezi země s největšími výdaji na obranný průmysl, totiž s poklesem zisků z prodeje ropy posílila sektor oprav stávající techniky na úkor nákupu nové. V případě zdárného hospodářského vývoje by se česká strana mohla v budoucnu prosadit také v oblasti školení vojenského personálu pozemních a leteckých jednotek. ■

TEXT: KRISTÝNA CHVÁTALOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Kristýna Chvátalová
je obchodním radou
Zastupitelského úřadu ČR
v Pretorii



Milan Máša:

V ZÁPADNÍ AFRICE MÁ NAŠE ZNAČKA TIGER STEJNÝ ZVUK JAKO COCA-COLA

V AFRICE MU ŘÍKAJÍ MR. TIGER. PŘED DVANÁCTI LETY TOTIŽ MILAN MÁŠA SPOLU SE SVÝM SPOLUŽÁKEM Z VYSOKÉ ŠKOLY A SVÉHO ČASU FINANČNÍM MANAŽEREM SPOLEČNOSTI GILLETTE CZECH MARIANEM MICHLÍČEKEM A JEHO KOLEGOU OŽIVILI A ROZVINULI ŠEDESÁTILETOU EXPORTNÍ TRADICI ČEPELEK Z JEVÍČKA DO AFRIKY A JIHOVÝCHODNÍ ASIE.



Milan Máša, spolumajitel a obchodní ředitel společnosti Czech Blades (vpravo), provází výrobou hejtmana Pardubického kraje Martina Netolického

V ekonomice silně orientované na automobilový průmysl se může sázka mladých inženýrů na tradiční produkt jevit jako pošetilá. Prodej uhlíkatých čepelků v celkovém objemu kolem tři čtvrtě miliardy jen na západoafrických a jihoasijských trzích však svědčí o důkladné rozvaze, znalostech, praxi a právem odměněné úctyhodné odvaze.

Když se v roce 2005 rozhodli koupit od společnosti Gillette Czech, která se

později stala součástí koncernu Procter and Gamble, podnik na výrobu světově známých čepelků Astra spolu s kontraktem na výrobu uhlíkatých čepelků, dali dohromady jen prostředky na základní jmění. Kapitál na zakoupení továrny a zařízení museli plně pokrýt z bankovního úvěru.

„Při rozjezdu to byl velký balvan u nohy. Nechali jsme kontrakt běžet ještě asi tři roky a v období krize 2008 až 2009 jsme

od tehdejšího obchodního partnera Procter and Gamble zakoupili vlastnická práva k ochranným známkám Tiger, Tatra, Sokol a Luxor. Naší výhodou bylo, že jsme převzali stabilizovanou výrobu a trh a mohli se opírat o vlastní zkušenosti z působení v nadnárodních společnostech,“ vysvětluje někdejší marketingový manažer amerického koncernu DuPont v Německu a současný spolumajitel Czech Blades Milan Máša.

Výjimku představovala prestižní značka Astra, jejíž výrobu společnost Procter and Gamble přesunula v roce 2004 do Ruska. Propad rublu v roce 1997 tak původní záměr pouze oddálil, ale neodvrátil. Od roku 2004 sjíždějí astry z linek v Petrohradu. Z výběrového řízení na prodej podniku v Jevíčku, do něhož se přihlásilo dvanáct zájemců, vyšli vítězně právě tehdejší finanční ředitel firmy Marian Michlíček, její výrobní ředitel Radomír Barák a bývalý spolužák a kamarád Milan Máša. Vznikla tak společnost, jejíž výroba během poměrně krátké doby stoupla asi o třetinu, počet pracovníků vzrostl téměř o čtvrtinu na 220 a obrát asi na 350 milionů korun.

ČEPELKY Z JEVÍČKA DO KAŽDÉ DOMÁCNOSTI?

Zatímco na českém trhu natrefíte na uhlíkaté čepelky již jen vzácně, mimoevropský trh s nimi stále roste. Souvisí to

s typem vlasů a vousů zákazníků v Africe a jihovýchodní Asii a univerzalitou použití nástroje. Uhlíkatými čepkami z Jevička si tam lidé nejen holi vousy, hlavy a těla, ale řezou si i vlasy, používají je k pedikúře, ve zdravotnictví i v průmyslové výrobě, například na řezání plastových fólií a PET lahví. Jsou sice oproti nerezovým při holení méně komfortní a rychleji korodují v extrémně vlhkém prostředí, zato tvrdší a ostřejší. V jihovýchodní Asii slouží také k zařezávání kaučukovníku a stonků rýže.

Pro Czech Blades je však největším trhem Afrika. „Velkou výhodou při koupi firmy byla skutečnost, že jsme s ní převzali i její africká a asijská odbytiště včetně zaběhnuté obchodní sítě. Konkrétně v západní Africe spolupracujeme se spolehlivým partnerem, s jednou z největších distribučních společností na kontinentu. Předci jejich indických majitelů se tam etablovali již před dvěma sty lety. V jihovýchodní Asii, kam putuje asi dvacet procent našeho uhlíkatého sortimentu, jsme si našli distributora sami v roce 2009. Menší množství směřuje na Blízký východ, do Jižní Ameriky a východní Afriky, z níž předchozí vlastníky společnosti bohužel vytlačili levnějšími imitacemi Číňané a zatím se nám nepodařilo se dostat zpět. O nezanedbatelný odbyt jsme v souvislosti s válkou přišli také v Sýrii,“ mapuje exportní destinace obchodní ředitel.

TRADICE A INOVACE POD JEDNOU STŘECHOU

Známa pravda, že stabilní a zodpovědná firma stojí na několika pilířích, platí i pro Czech Blades. S cílem upevnit své postavení na zahraničních trzích se vedení společnosti rozhodlo masivněji investovat také do technologie nerezových čepelky, kterou předchází majitel přenesl do své petrohradské pobočky.



V následujících dvou letech hodlá pořídit nové linky, kalící pece a brusy za zhruba 120 milionů korun. Tato opatření společně s náborem až 70 pracovníků by měla vytvořit podmínky pro roční produkci asi 220 milionů nerezových čepelky.

Součástí výrobního portfolia jevičské společnosti představují rovněž průmyslové čepelky v objemu asi 30 milionů kusů ročně, který kontinuálně roste. Směřují převážně k evropským zákazníkům zejména v automobilovém, plastikařském a obalovém průmyslu. Jsou potřeba například při začišťování plastových výlisků po vyjmutí z formy, výrobě autoskel, odstraňování nepřesností plastikařských výrobků, v logistických areálech, skladech a stavbách, při výrobě bytových doplňků, reklamních polepů, při pokládce podlahových krytin a v neposlední řadě i v úklidových firmách. Oblíbené jsou i mezi modeláři a výrobci elektroniky.

EVROPA ZRALÁ PRO KREATIVNÍ DESTRUKCI

Mnohé naše firmy se často a právem odvolávají na dlouhou tradici českého strojírenství. V souvislosti s ekonomickou transformací po roce 1989 a globálním přesunem výroby z rozvinutých zemí do Asie však významně poklesl počet českých finálních dodavatelů strojů a zařízení ve prospěch subdodavatelských aktivit převážně pro automobilový průmysl.

Czech Blades s.r.o.

Jeden z největších světových výrobců holicích čepelky z uhlíkaté oceli navázal na šedesátiletou tradici výroby v Jevičku na Svitavsku. V roce 1950 tam byl založen národní podnik Diu, později nazvaný Astra Diu, který zásoboval jak Československo, tak úspěšně exportoval. V roce 1993 ho zprivatizovali tehdejší manažeři podniku a po třech letech prodali společnosti Gillette Czech. Po přesunu části výroby do Ruské federace prodal zahraniční vlastník zbylou část v roce 2005 současným českým majitelům, v roce 2009 jim odprodal rovněž ochranné známky Tiger, Tatra, Sokol a Luxor, nikoliv však Astra. Firma produkuje uhlíkaté holicí a průmyslové čepelky, sortiment pro kosmetiku a připravuje výrobu nerezových čepelky. Holicí uhlíkaté čepelky směřují téměř výhradně na africké a jihoasijské trhy, menší množství odebírají zákazníci na Blízkém východě a v Jižní Americe. Průmyslové čepelky vyváží převážně na evropské trhy. Celkový roční objem výroby činí zhruba miliardu kusů. Zaměstnává asi 200 pracovníků.

„V posledních letech jen horko těžko hledáte po Evropě firmu, která by vám dodala technologické zařízení na míru. Příliš mnoho českých firem se i při vědomí možných rizik vyplývajících ze ▶▶

► silné závislosti spokojilo s působením v odvětví automotive. Naše společnost sice má technické oddělení s kvalitním týmem, nástrojárnu, údržbu a lecos si dokážeme vyrobit či inovovat sami, ale složitější technologická zařízení v podobě jednoúčelových strojů a linek musíme zadat. Aktuálně třeba potřebujeme speciální linku na balení nerezových čepelí a rozhovory s potenciálními dodavateli se odehrávají asi v tomto duchu: jste sice zákazník, ale my máme tolik zakázek na tolik let dopředu, že buď přijmete naše podmínky, včetně dlouhých dodacích lhůt, anebo máte smůlu. My teď máme spoustu a jednodušších zakázek pro automobilový průmysl. Opakovaný byznys se zkrátka uzavřel do bubliny s minimálními maržemi a vysokým rizikem a v zásadě na tom nemusí, aspoň zatím, nic měnit," přibližuje evropskou a potažmo českou realitu mezi výrobci speciálních či jednoúčelových strojů a technického vybavení Milan Máša.



Dodavatelů, kteří by byli schopni dodat jevičské firmě technologii podle jejího zadání, je po celé Evropě jen několik a za dvěma jim stojí řada dalších zákazníků. Indický výrobce sice slíbí modré z nebe, ale minimálně se významně prodlouží dodací doba a problematické je také dostat od mimoevropského dodavatele zařízení se zákonem

požadovanou certifikací CE. „Není normální, aby ve fungujícím tržním hospodářství o podmínkách kontraktu dominantně rozhodoval dodavatel,“ kroutí hlavou nad současným „trhem dodavatelů“ zkušený manažer. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV CZECH BLADES

inzerce

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

VÍTĚZOVÉ



KLIDNÉ MOŘE NEDĚLÁ DOBRÉ NÁMOŘNÍKY

„PRO SCHOPNÉ LIDI NENÍ HRANIC,“ ŘÍKAL KAREL RAŠKA, ZAKLADATEL MODERNÍ ČESKOSLOVENSKÉ EPIDEMIOLOGIE A JEDEN Z NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH EPIDEMIOLOGŮ 20. STOLETÍ, KTERÝ ZANECHAL NESMAZATELNOU STOPU JAK V DĚJINÁCH LÉKAŘSTVÍ, TAK NA AFRICKÉM KONTINENTU. VÝZNAMNĚ SE PODÍLEL NA VYMÝCENÍ PRAVÝCH NEŠTOVIC, KTERÉ SI V HISTORII VYŽÁDALY STOVKY MILIONŮ OBĚTÍ. BYLA TO PRÁVĚ AFRIKA, KDE SE V ROCE 1978 NACHÁZELA POSLEDNÍ OHNISKA VIRU.

Karel Raška se společně s několika dalšími českými odborníky podílel na bezprecedentním úspěchu zdravotnictví a záchraně obrovského počtu lidských životů. Dnes zachraňují životy v Africe české léky, zdravotnické prostředky a unikátní technologie. Může tak nastat situace, že v nemocnici v Gabonu, která je vybavená rozvody biomedicínských plynů z Liberce a nábytkem od firmy Techo, můžete ležet na českém lůžku značky Linet a ošetří vás lékař, který vystudoval pražskou Karlovu univerzitu.

Afrika je obrovským trhem s více než 1,2 miliardy obyvatel a v oblasti zdravotnictví představuje pro české exportéry významné obchodní příležitosti. V africké společnosti stále silněji zaznívá požadavek na kvalitnější lékařskou péči dostupnou pro širší vrstvy obyvatelstva, kterou by poskytoval stát. Je evidentní, že investic do zdravotnictví a souvisejících služeb bude přibývat.

TŘI MILIONY NA DEVATENÁCT PROJEKTŮ EKONOMICKÉ DIPLOMACIE

Jen v letošním roce Ministerstvo zahraničních věcí ČR podpořilo český export v oblasti zdravotnictví a farmacie částkou tří milionů korun alokovaných na devatenáct projektů ekonomické diplomacie. Z teritoriálního hlediska jsou prioritou české ekonomické diplomacie mimoevropské trhy včetně těch afrických. V rámci zdravotnických misí tak měli čeští exportéři příležitost prezentovat své produkty například v Jordánsku, Maroku či Senegal. Prostřednictvím individuálních služeb exportérům letos ekonomická diplomacie pomohla s pronikáním na zahraniční trhy firmám jako Medin, EGO Zlín či TSE.

Navzdory specifickým úskalím, která s sebou export do Afriky nese, mají české

firmy o tyto země zájem. Zkušenosti z těchto exportně obtížnějších teritorií jim pak pomáhají v orientaci v dalších zemích světa. Jedno africké přísloví praví, že klidné moře nedělá dobré námořníky. Zkušený námořník je ošlehán mořskými větry a lijáky. S trochou nadsázky by se tedy dalo říct, že zkušený je ten exportér, který poznal Afriku. Já bych si přál, aby jich přibývalo. ■

TEXT: MARTIN TLAPA

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Martin Tlapa, MBA, je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce

Nigérie

LAČNÍ PO NOVÝCH PRODUKTECH ŠTĚSTÍ TAM PŘEJE ODVÁŽNÝM

ZEMĚ, JEJÍŽ REPUTACE JE ŠMAHEM A LECKDY NEOPRÁVNĚNĚ POVAŽOVÁNA ZA ŠPATNOU, JE DRUHOU NEJVĚŠTÍ EKONOMIKOU AFRIKY S OBROVSKÝM POTENCIÁLEM. JEJÍ HOSPODÁŘSKOU PÁTEŘ PŘEDSTAVUJE ROPNÝ PRŮMYSL A TĚŽBA ČERNÉHO ZLATA JI ŘADÍ NA DVANÁCTÉ MÍSTO MEZI JEHO PRODUCENTY NA SVĚTĚ.

Pro české exportéry je důležitý fakt, že jde o velice rozmanitou zemi s doposud nesaturovaným trhem, který je hladový po nových a kvalitních výrobcích z různých konců světa.

I když celá polovina ze zhruba 190 milionů obyvatel žije na venkově nezřídka v extrémní chudobě, současně početně i svou kupní silou neustále roste střední třída. Dalším významným trendem je rychlá urbanizace obyvatelstva, to znamená, že roste počet konzumentů finálních výrobků. Úzkou, ale vzhledem k počtu obyvatelstva relativně početnou skupinu tvoří velmi bohatí lidé.

ZA JEDEN PROVAZ

Jako významná regionální ekonomická mocnost hraje Nigérie zásadní roli

v Ekonomickém společenství západoafrických států (ECOWAS). Svazek spolupracujících států vznikl v roce 1975 a v současné době čítá čtrnáct členů, mezi něž patří Benin, Burkina Faso, Gambie, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Libérie, Mali, Niger, Nigérie, Pobřeží slonoviny, Senegal, Sierra Leone a Togo. Hlavním smyslem ustavení ECOWAS zůstává vytvoření celní, ekonomické a monetární unie. Konečným cílem je pak vyladění funkční ekonomické a měnové unie (WAEMU), která má sblížit makroekonomické politiky členských zemí a vzájemně harmonizovat odvětvovou hospodářskou politiku. Nigérie hraje důležitou roli také v OPEC (Sdružení zemí vyvážejících ropu). Jeho členem je již od roku 1974 a dlouhodobě se etablojuje v první desítce největších světových producentů ropy s dosud známými

zásobami ve výši cca 34 miliard barelů. V subsaharské Africe se spolu s Angolou dělí o první a druhé místo.

NENAHRADITELNÁ OSOBNÍ ZKUŠENOST A PŘÍLEŽITOSTI

V Nigérii existuje jak silná poptávka po luxusním značkovém zboží, tak obrovský trh pro jednoduché a levné výrobky každodenní spotřeby, schopné cenově konkurovat čínským dovozům, a pro zboží rychlého oběhu. Vzhledem k potřebám nigerijské ekonomiky a s ohledem na potenciál českých firem se aktuálně jako velmi perspektivní jeví možnost uplatnění v energetickém sektoru, zejména v oblasti malých vodních elektráren, větrných a slunečních elektráren, které je možné zapojit off-grid, a měřicí techniky, konkrétně



V mezinárodním kontextu

Nigérie zůstává hlavním partnerem Západu v regionu v boji proti terorismu a jako taková získává pomoc od svých spojenců, zejména USA, Francie a Velké Británie. V lednu 2014 se stala nestálým členem Rady bezpečnosti OSN, kde zastává prozápadní postoje. Současně se snaží rozvíjet spolupráci „všemi azimuty“. V této souvislosti zdůrazňuje, že Česká republika je pro ni v rámci střední Evropy prioritní zemí. Velmi dobré obchodní vztahy udržuje s Indií, která se stala největším odběratelem nigerijské ropy. Velmi významným investorem v Nigérii je Čína. Politické vztahy s JAR jsou sice zatěžovány rivalitou na africkém kontinentu, jihoafrické firmy si však na nigerijském trhu udržují velmi významnou pozici.

Afriky. Devadesát procent veškerého obchodu země je produkováno právě Lagosem. Je to dáno jak jeho strategickou polohou, tak skutečností, že je největším přístavem v regionu.

Navzdory svým ekonomickým problémům je Nigérie díky svému ropnému, ►►

elektroměrů. Nigérie rovněž velkoryse investuje do rozvoje infrastruktury, usiluje o revitalizaci železniční i silniční sítě a reaktivaci důlních kapacit. Nemálo příležitostí pro naše firmy se nabízí v oblasti těžebních zařízení, stavebních strojů, vybavení letišť, obytných budov a nemocnic.

Vzhledem k tomu, že jedním z prioritních odvětví nigerijské ekonomiky je zemědělství, lze bez nadsázky označit jako perspektivní export zemědělské techniky, zavlažovacích systémů, pesticidů a některých druhů hnojiv. Příležitosti pro české subjekty se otevírají rovněž v oblasti bezpečnosti, včetně tréninku, dodávek malých letadel a technologií na úpravu vody. Nigerijci projevují zájem rovněž o kooperaci při výstavbě prefabrikovaných obytných domů. Odbyt v mimořádných objemech by mohly najít i potravinářské výrobky a zařízení na jejich zpracování, například mlýny, linky na zpracování ovoce a zeleniny, na výrobu nápojů, minipivovary, technologie na zpracování ryb, mrazicí provozy apod. Mezi další perspektivní

položky pro český export patří nové i ojeté automobily, léky a zdravotnické přístroje, veterinární léčiva či sklářské výrobky.

Nigérie podobně jako další rozvíjející se ekonomiky dnes dává přednost investicím do výroby před pouhými dovozy, které se snaží alespoň v některých odvětvích omezovat. Základní podmínkou úspěchu na trhu je cena výrobku, dlouhodobá aktivní exportní strategie zaměřená na tuto destinaci a trvalá přítomnost v zemi.

Na opravdu dobrý kontrakt nelze čekat u nás doma. Spolupráce s místním zástupcem nebo v Nigérii registrovanou firmou jako dovozcem je velkou výhodou, avšak i tyto subjekty je třeba vyhledávat aktivně, nejlépe osobně přímo na místě. Z tohoto důvodu byla v lednu 2017 otevřena zahraniční kancelář pro exportní agentury CzechTrade v Lagosu, jejímž účelem je pomáhat českým exportérům v pronikání na nigerijský trh. Lagos je totiž považován za komerční centrum jak Nigérie, tak celé západní



►► a do budoucna také plynárenskému, potenciálu bonitní zemi a má jasně definované potřeby pro nadcházející období. Tyto potřeby se v řadě oblastí shodují s tradičními odvětvími českého průmyslu. Hlavní překážky ještě širší vzájemné ekonomické a obchodní spolupráce proto spatřujeme ve slabém zájmu českých společností o tuto zemi, v neznalosti teritoria a způsobů podnikání v něm, v obavách a neochotě se dlouhodobě angažovat na neznámém a pro mnohé podnikatele rizikovém teritoriu. Větší dodávky a vládní zakázky v Nigérii

však nelze prosadit bez dlouhodobé přítomnosti českých firem v místě.

MEZI VELKÝMI RIZIKY A JEŠTĚ VĚTŠÍMI ZISKY

Nejobvyklejším modelem distribuce zboží do Nigérie je výrobce – dovozce – velkoobchod – maloobchod – zákazník. Hlavní logistické kanály probíhají přes přístav v Evropě do přístavu v Lagosu, odkud se zboží rozváží po celé zemi.

Český subjekt, který se rozhodne v Nigérii podnikat, by měl, samozřejmě při zachování potřebné opatrnosti, projevit i smysl pro jistou dávku odvahy. Existující rizika jsou vyvažována velkým ziskem, přičemž trvalou přítomností v zemi lze mnohá z nich včas odvrátit.

Mezi nejpalčivější problémy místního trhu patří špatný stav nigerijské dopravní a energetické infrastruktury, pomalu fungující státní správa, vysoká míra korupce, bezpečnostní problémy, kriminalita, restriktivní a nekonzistentní dovozní opatření, pašování levného asijského zboží a někdy i zasahování úřadů do cenotvorby. Cenu výrobků zvýší i různé další „administrativní poplatky“. V Nigérii je nutné vynaložit na projekt více času, peněz a manažerského úsilí

České firmy by měly počítat s realitou, že téměř sto procent poptávek a nabídek učiněných přes internet od anonymních subjektů z Nigérie, Beninu a Kamerunu mají na svědomí podvodníci, kteří sledují jiné cíle než seriózní obchod. Vesměs mají zájem buď o získání víza, nebo usilují o peníze od naivního zahraničního partnera.

než jinde, ale odměnou je zpravidla vysoký zisk. Nigerijský trh je obrovský, a pokud se kontrakt sjedná s partnerem s významnými kontakty, pak objemy dodávaného zboží a služeb mohou být mimořádné. Čeští vývozci však narazí na velmi silnou konkurenci nejen nigerijských, ale i britských, amerických, francouzských, německých, indických, čínských a nově také tureckých nebo jihoafrických společností, kterých na místním trhu působí tisíce a jejichž počet velmi rychle roste.

Nigérie je pověstná podvodnými praktikami označovanými jako „nigerijské dopisy“ či kauza 419 (Advance Fee Fraud),



kdy se různí podvodníci snaží vylákat na důvěřivém partnerovi předběžné poplatky na fiktivní přípravné obchodní operace pod příslibem pozdějších obrovských zisků. V poslední době nebezpečnost tohoto druhu trestných činů ještě narůstá, protože podvodníci začali využívat elektronických médií a sofistikovanějších metod, například dokonalých padělků hlavičkových papírů všech státních institucí nebo falešných webových stránek.

Rovněž je třeba dávat si pozor na pokusy vylákat zboží či vzorek bez úmyslu za ně zaplatit. Velký zájem, od vstupu ČR do schengenského prostoru ještě aktuálnější, je o získání pozvání k cestě do Česka na základě předstíraného obchodního zájmu. (*Podrobné informace o nigerijských podvodech viz www.mzv.cz/abuja.*)

Obezřetnost je tedy nezbytná. Seriózní obchodní kontakty, zakázky ani tendry se v Nigérii nedají běžně získat přes internet.

Každou nabídku je třeba velmi pečlivě posoudit a vyhodnotit, zda je vůbec poptávka reálná. Nepoctiví potenciální partneři často nabízejí extrémní a rychlý zisk, odběr velkého množství zboží nebo velmi výhodnou půjčku, což je důvodem, proč tolik lidí po celém světě naletí. Přestože korupce je v zemi trestná, je notoricky rozšířená, ale když partner napíše, že má podplaceno vítězství v tendru, lze o jeho tvrzení úspěšně pochybovat. Pokud si česká firma není jista solidností protějšku, je nejlepší kontaktovat velvyslanectví nebo kancelář CzechTrade a po domluvě přeposlat dosavadní korespondenci s nigerijským partnerem k posouzení.

Toto vše je nutné mít na paměti, pokud se rozhodnete zkusit v Nigérii své obchodní štěstí. Jsme připraveni se při tom stát vaším spolehlivým partnerem. ■

TEXT: ŠTĚPÁN BENEŠ

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Ing. Štěpán Beneš je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Lagosu



RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S NIGÉRIÍ ŠTĚPÁN BENEŠ

- 1 Pro jednání postačí angličtina.
- 2 Plánujte cestu mimo období Vánoc a ramadánu.
- 3 Mějte na paměti etnické, kulturní a náboženské rozdíly země. Velmi obvyklým a častým jevem v Nigérii je všeobecná nedisciplinovanost a nedochvilnost.
- 4 Zjistěte si, kdo je váš obchodní partner, s kterým spolupracujete. Bez kvalitního místního partnera, jenž vám otevře dveře k zákazníkům, se absolutně neobejdete.
- 5 Nigerijci jsou v obchodním styku velmi sebevědomí a asertivní. Jednání může předcházet dlouhá neformální předehra, během níž se klient s chutí pochlubí svými úspěchy. Bohatí či vlivní Nigerijci rádi dávají okázale najevo své bohatství a vliv, včetně perfektního oblečení a automobilu.
- 6 Vyžadovaným oblečením během jednání jsou kalhoty a sako. Kravata není nezbytná.
- 7 Budte vlídně sebejistí a sebevědomí, otevřeně projevujte přesvědčení o vysoké kvalitě svého produktu. Dobře prezentujte především sami sebe.
- 8 Nenechte se oklamat prvotním ujištěním, že klient chce vše a ve velkém. Nigerijci jsou mistři manipulace a rádi vytváří dojem, že je obchod sjednán již během prvního jednání.
- 9 Připravte se na neočekávané průtahy a změny v zadávání požadavků z nigerijské strany.
- 10 Velmi dobře si zajistěte platební instrumenty. Nejčastěji se používá potvrzený neodvolatelný akreditiv (L/C) s co možná nejjednoduššími podmínkami, aby nedocházelo k průtahům s platbami. Snažte se mít většinu plateb uhrazených na svém účtu ještě před odesláním zboží.
- 11 Vnímejte, co se okolo vás děje, buďte obezřetní, opatrní na svůj majetek, dbejte na svou bezpečnost a vyhýbejte se rizikovým situacím.



Jan Šilar:

AFRIKA NÁM DLOUHO ODOLÁVALA, ALE DNES SLOUŽÍ NAŠE SYSTÉMY I TAM

KDYŽ NA PODZIM 2014 INSTALOVALA MIKROELEKTRONIKA V LIBERCI NOVÝ ODBAVOVACÍ SYSTÉM AKCEPTUJÍCÍ BEZKONTAKTNÍ ČIPOVÉ KARTY, JIMIŽ LZE PLATIT JAK NA ZASTÁVKÁCH V AUTOMATECH NA VÝDEJ JÍZDENEK, TAK VE VOZIDLECH POMOCÍ KARETNÍCH VALIDÁTORŮ, ZBYSTRILY I FIRMY NA VZDÁLENĚJŠÍCH MIMOEVRÓPSKÝCH TRŽÍCH. NA TENTO SYSTÉM VE VEŘEJNÉ DOPRAVĚ, TŘETÍ NA SVĚTĚ A PRVNÍ V KONTINENTÁLNÍ EVROPĚ, SE PŘIJELI PODÍVAT MIMO JINÉ TAKÉ ZÁJEMCI Z NIGERIJSKÉHO LAGOSU. DO TÉ DOBY PŘEDSTAVOVALA AFRIKA JEDINÝ KONTINENT, NA NĚMŽ SE SPOLEČNOST DOSUD NEETABLOVALA.

Nigerijští partneři projevili zájem o zařízení hned na místě a přípravy na realizaci na sebe nenechaly dlouho čekat. Postupně se konkretizoval obsah projektu a hledali se lokální partneři českého dodavatele. Podle obchodníků z Mikroelektroniky jsou pro úspěšný byznys v Africe velmi důležití. Pečlivost,

trpělivost, ochota akceptovat místní zvyklosti a specifika a v neposlední řadě i trocha štěstí při výběru spolehlivého místního partnera, který bude pomáhat vyhledávat obchodní příležitosti a zastupovat dodavatele při jednání, jsou v tamějším prostředí klíčové. V oboru, v němž se pohybuje firma z Vysokého



Mýta, totiž působí mnoho subjektů, které dosud podobné projekty nerealizovaly, a tak je často obtížné předem posoudit, jak se který partner nakonec osvědčí.

Letos se mnohaleté zkušenosti týmu z Mikroelektroniky zúročily v dodávkách odbavovacího systému pro dvanáctimilionový Lagos. „V rámci projektu jsme dodali komplexní odbavovací systém, který obsahoval validátory pro odbavení pomocí bezkontaktních bankovních karet a pro označování papírových jízdenek, včetně vybavení předprodeju a dalších nezbytných součástí systému,“ popisuje stav prací na kontraktu Jan Šilar, obchodní ředitel firmy, a dodává: „Také v Nigérii postupujeme při implementaci obvyklou metodou. Naše společnost zařízení vyrobí, naprogramuje, otestuje, zrealizuje vzorovou instalaci a dále projekt řídí a supervizuje. Zbytek prací, jako je například převod do místního jazyka a instalace do zbylých vozidel, dodělá partner sám – samozřejmě pod pečlivým dohledem Mikroelektroniky. Software ladíme obvykle na dálku. Zásadním prvkem v procesu je pak zajištění bezpečných plateb, bez nichž by realizace projektu v tomto regionu představovala neúměrné riziko.“

V současné době kromě tohoto projektu Mikroelektronika připravuje další kontrakty. Většinou v zemích v oblasti rovníkové Afriky, které mají dostatečně stabilní politické prostředí, rozvinutou dopravní infrastrukturu a vazby na evropské subjekty, například bankovní

sektor provázaný s evropskými finančními institucemi.

ČESKO JE NAŠÍ ZKUŠEBNÍ LABORATOŘÍ PRO CELÝ SVĚT

„Když se občas v médiích objeví informace o nějakém našem úspěšném projektu v zahraničí, slycháváme výtku, že děláme hlavně velký byznys a Česká republika nás nezajímá. Není to pravda. Export sice tvoří významnou část našich aktivit, ale český trh je pro naši společnost důležitou testovací laboratoří. Každé město, každý kraj, každá skupina cestujících ve veřejné dopravě tady má specifické potřeby a požadavky. Kvalitní projekty na českém trhu jsou tak přesvědčivým doporučením našich produktů a služeb pro zákazníky z různých zemí světa,“ vysvětluje vedoucí tuzemského prodeje společnosti Luboš Novotný.

„Ve velkých zakázkách v zahraničí se skrývá vyšší přidaná hodnota, z níž potom pokrýváme nákladný vývoj a špičkové technické vybavení. Domácí a zahraniční trh jsou však spojité nádoby,“ dodává.

České prostředí je velmi různorodé, každý zadavatel má jinou filozofii přístupu k cestujícím. V příměstské dopravě jde o tarifní systém, někde je kilometrický, jinde nastavený podle zón. Kraje a regiony se jeden od druhého liší i v dalších aspektech. Cílem výrobce systémů je, aby cestující dostal správnou cenu podle nastavené metodiky.

Mikroelektronika s.r.o.

Společnost založil v roce 1991 Ing. Jindřich Nádvorník na základech přidruženého závodu Mikroelektronika družstva Džbánov. Původně se zaměřovala na výrobu elektroniky, později přešla na odbavovací systémy pro veřejnou dopravu a kolem roku 2004 se vrátila k výrobě elektroniky na zakázku, jejíž podíl na celkovém obratu nyní tvoří cca 50%. Větší část produkce je instalována v České a Slovenské republice. V oblasti odbavovacích systémů činí podíl exportu asi 60–70%. Společnost zaměstnává asi 240 pracovníků, z toho cca 80 ve vývoji. Patří mezi významné zaměstnavatele Pardubického kraje.

Jde například o systém check in/check out, kdy cestující pouze přiloží kartu k zařízení při vstupu do dopravního prostředku i výstupu z něj a vypočte se mu reálně projetá trasa. Pokud by zapomněl při výstupu přiložit kartu ke snímacímu zařízení, počítá se mu cena až na konečnou. Zapomnětlivec by tak zbytečně sponzoroval dopravní podnik, nestává se to ale často.

„Systémy u nás patří k těm složitějším, zahraničí funguje většinou jednodušeji. I velká města tam mají jednorázové jízdné pro všechny, nezohledňují cestující se zvýhodněným jízdným, přestupy, slevy a podobně. U nás si například koupíte 90minutovou jízdenku a při přestupu vám systém sdělí, že platíte za část cesty méně, protože je ještě v platnosti předcházející jízdenka. Pokud si dopravce nadefinuje, aby vás systém průběžně informoval, kolik vám v tom kterém momentě ještě zbývá jízdného, pak máte kontinuálně přehled i o projetém čase,“ pokračuje Luboš Novotný.

SPRAVEDLIVÉ JÍZDNÉ

K nejvyšší dokonalosti co do přesnosti, rychlosti a komfortu pro cestující přivedl platební a identifikační systém v městské dopravě Dopravní podnik ►►





► města Ostrava, samozřejmě v kooperaci s Mikroelektronikou. Při nástupu do dopravního prostředku cestující pouze přiloží bezkontaktní platební kartu k terminálu. Systém mu následně na začátku nového dne vypočte nejlepší možný tarif podle reálně uskutečněných jízd. Pokud lidé při každém přestupu přiloží kartu na snímač, mohou jezdit celý den za cenu běžného celodenního jízdného, aniž by si propočítávali, co se jim vyplatí.

„V Ostravě jsme se setkali s precizně připravenou zakázkou. Pracovníci tamějšího dopravního podniku, kteří měli projekt na starosti, byli velmi kvalifikovaní a zkušení a dali si s ním velkou práci. Mimo jiné měli brilantně zpracovanou metodiku, jak otestují zařízení, se kterým jsme se o zakázku ucházeli. Jednalo se třeba o rychlost zápisu při placení elektronické jízdenky bezkontaktní čipovou kartou. Požadavkem klienta bylo, aby byl zápis na kartu proveden do stanovené doby v rádech desítek milisekund. Jeho pracovníci si připravili zařízení, připojili je k validátoru, poté byla na tuto dobu platební karta spuštěna do čtecího prostoru zařízení, a když se vysunula, zkoumali jsme, zda se podařilo informaci na kartu zapsat. Naše zařízení, na rozdíl od některých konkurenčních, všechny nadefinované vlastnosti splnilo,“ popisuje manažer na příkladu z praxe vysoký standard produktů společnosti.

Ostravský systém pro odbavení prostřednictvím bezkontaktní platební karty je jedinečný plnou automatizací a omezením papírových jízdenek. Cestující se

obejdou bez drobných mincí a nemusí sami hledat, v jaké hodnotě mají uhradit jízdné. Tuzemským průkopníkem využívání bezkontaktních technologií z řad finančních institucí je ČSOB, s níž na projektech léta spolupracuje také Mikroelektronika. Koncept vychází z řešení, které bylo implementováno například v Londýně nebo Chicagu, je ale upraven tak, aby vyhovoval potřebám českých dopravců.

SPECIFIKA PODNIKATELSKÉHO MODELU

S ohledem na charakter produktů a následných projektů nevyužívá společnost klasickou prodejní síť. Zakázky se jedna od druhé liší a většina z nich se uskutečňuje přímo u zákazníků vlastními prostředky, eventuálně se zapojením externích odborných firem, jež připraví infrastrukturu pro projekt. V jiných případech se zakázka realizuje ve spolupráci s místním partnerem, který zabezpečí zprovoznění celého systému. Projektová specifika portfolia produktů a služeb a jeden úspěch a zisk na tom kterém trhu Mikroelektronice nezaručují další odbyt. Cestu ke každé další zakázce si tak musí pokaždé prošlapat od úplného začátku. V případech, kdy zakázky nemají projektovou povahu, jako třeba v Polsku nebo Německu, plní Mikroelektronika jen roli dodavatele výrobků a jejich distribuci zajišťuje odběratel. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV MIKROELEKTRONIKY



Export v pohledu do zpětného zrcátka

Ve větším objemu začala Mikroelektronika exportovat v roce 2000 a brzy se zařadila mezi naše významné exportéry. V roce 2000 a následně i v roce 2007 obdržela ocenění Exportér roku a Exportér teritoria Latinská Amerika. Své produkty dodala do asi čtyř desítek zemí, orientuje se především na střední a jihovýchodní Evropu, země bývalého Sovětského svazu a Střední a Jižní Ameriku, kromě Brazílie. Mezi její úspěšné realizace se řadí i dodávky do náročného Švédska nebo na Fidži. Hladký průběh plnění kontraktů umožňuje mimo jiné letitá spolupráce společnosti s Komerční bankou. Vzhledem k tomu, že se firma často pohybuje na rizikových exportních teritoriích, běžně využívá finanční nástroje, jako jsou bankovní záruky, akreditivy, pojištění EGAP apod.



DÁRKOVÉ BALÍČKY PRO OPRAVDOVÉ GURMÁNY

Vybrali jsme ten nejkvalitnější sortiment, kterým Vaši zákazníci udělají radost každému, na kom jim záleží. Nabídněte jim rychlý on-line nákup na makro.cz/sortiment.

S TANZANCI SE MUSÍTE SPŘÁTELIT ANEB OD JEZERA HROCHŮ KE KLINICE

„VĚŘTE, ŽE JIŽ MNOHO ZKUŠENÝCH A MOUDRÝCH OBCHODNÍKŮ SE POKOUŠELO V AFRICE PROSADIT, AVŠAK DRTIVÁ VĚTŠINA NEUSPĚLA. ZTRATILI SPOUSTU ČASU, ENERGIE, PENĚZ A VLASTNĚ JEN TĚŽKO PŘICHÁZEJÍ NA TO PROČ. MYSLÍM, ŽE DŮVODEM JE VĚTŠINOU NEZNALOST MÍSTNÍHO PROSTŘEDÍ, JAZYKOVÁ BARIÉRA, NEZVYKLÉ TRADICE A ZVYKY, NÁBOŽENSKÉ PŘEKÁŽKY, AROGANCE INVESTORŮ, HISTORICKÉ ZKUŠENOSTI A MNOHO DALŠÍHO, CO SE NA INTERNETU JEN TĚŽKO HLEDÁ A UČÍ. AFRICKÉ MYŠLENÍ JE NÁM OPAVU VZDÁLENÉ, I KDYŽ PODLE MNE URČITĚ BLIŽŠÍ NEŽ NAPŘÍKLAD ASIJSKÉ. KDYBYCH MĚL DÁT JEDNODUCHÝ RECEPT, VSAĎTE NA PŘÁTELSTVÍ A HUMOR,“ DOPORUČUJE VIKTOR KORČEK, KTERÝ STRÁVIL STUDIEM TOHOTO KONTINENTU PRAKTICKY POSLEDNÍCH DESET LET, KONKRÉTNĚ DVOU KRÁSNÝCH ZEMÍ, TANZANIE A KENI.



Dr. Viktor Korček, Ph.D., MBA, vystudoval Anglo-American College, francouzskou ESCM – obor International Management a později obor veřejné zdravotnictví na Vysoké škole sv. Alžběty. Věnuje se konzultační a pedagogické činnosti, pomáhá českým subjektům uplatnit se na africkém trhu

Prozradte, proč zrovna Afrika?

Před zhruba deseti lety jsem poznal svou ženu Metrine z Keni, která tehdy učila v Praze, a tak jsem se sblížil s Keňou. Při jedné z cest jsme zajeli

na svahilské pobřeží, odkud je to jen kousíček do Tanzanie. Poprvé jsem jel do jejího hlavního města Dar es Salaamu zařízovat nějaké papíry pro kamaráda, který tam plánoval několik projektů. Osud jeho aktivitám bohužel nepřál, nicméně já jsem se inspiroval, a tak jsme se během dalších let pustili do jiného projektu. Mimo jiné jsem organizoval sbírku „Dejme brýle Africe“ a domluvil také natáčení filmu Doktor od jezera hrochů v charitativní nemocnici Aleše Bárty v Itibo. Upřímně, Tanzanie a Keňa mi v té době připadaly skoro jako jedna země, lidé v obou z nich hovoří plynule svahilsky, jsou si i kulturně hodně blízko. Bohužel v politice zatím příliš neladí. Soupeří o dominanci ve východní Africe.

Je pravda, že hlavní město Tanzanie může nabídnout tolik obchodních možností jako celá Česká republika?

Ano, určitě. Podle dostupných údajů ve městě oficiálně žije jen pět a půl milionu obyvatel, viditelně jím ovšem během pracovního dne „proběhne“ dvakrát až třikrát tolik lidí. Velikostí je tedy srovnatelné s keňským Nairobi, které má podle některých zdrojů skoro sedm milionů obyvatel. Jedná se o obrovskou lokalitu s velice pestrou multikulturní komunitou. Mísí se tam křesťané, muslimové, hinduisté, původní Afričané, Indové, Číňané, Korejci, Evropané...

ČESKO JAKO DLOUHODOBÝ SPOJENEC

O Afriku se nyní pokoušejí firmy z celého světa. Mají ty naše před nimi třeba právě v Tanzanii nějakou výhodu?

Relativně velkou, protože i přes značné rozdíly v kultuře a geografii má Tanzanie část historie společnou s Československem díky spolupráci v rámci bloku východních komunistických zemí. Občané i tanzanská vláda chápou Českou republiku jako dlouhodobého spojence a přítele. České výrobky a technologie jsou v celé východní Africe velmi respektovány. Mnoho tamních obyvatel vzpomíná na kola Favorit, české pivo, letadla, služební zbraně naší zbrojovky či zemědělské stroje. Je to velmi povzbudivé. Takový kamarádský postoj vám nekoupí žádná facebooková kampaň. A nejsou to pouze stopy obchodní. Celou Keňu jsem mimochodem projel i s rodinou mého kamaráda a hudební legendy Karla Vágnera, který tam dělal super propagaci Česka s naší slavnou Amforou pod patronací tehdejší velvyslankyně, paní Margity Fuchsové.

Jak hodnotíte kupní sílu v regionu?

Poptávka je obrovská prakticky po každém zboží a všech rozumných službách.



Platební schopnost je však velice omezená. V zemi chybí větší kapitál, to znamená, že není snadné získat ani půjčku na nákup dražšího výrobku či technologie. Mnohé domácnosti si berou mikrokůvěry ve výši 3000 korun a splácejí je třeba šest měsíců, to jen pro ilustraci hodnoty peněz v Africe. Tanzanské finanční instituce účtují měsíční úrok za tyto peníze až dvacet procent!

TANZANSKÉ FINANČNÍ
INSTITUCE ÚČTUJÍ
MĚSÍČNÍ ÚROK AŽ DVACET
PROCENT!

Počkejte, snad ročně, nebo ne?

Není to chyba, nikoliv dvacet procent ročně, ale měsíčně! Žádný projekt tedy nemůže uspět bez předpřipravené strategie, jak nabídku učinit finančně dostupnou, ať formou splátek, nájmu nebo nějaké jiné formy úvěrování. Ta se musí předem promyslet.

Životní styl obyvatel se logicky velice podřizuje jejich příjmu a schopnosti získat větší hotovost k okamžitému použití. Prakticky všichni tak platí spotřebu elektřiny dopředu speciálním kreditním systémem. Stejně probíhá i platba například telefonních služeb, které u nás

běžně platíme jednou za měsíc zpětně. Lidé kupují za malé částky potraviny, benzin do auta, léky. Většinou nedokáží shromáždit větší částku než několik tisíc korun.

A jak jsou na tom s financemi tamní firmy?

Podobně, jen se pohybují v částkách pětkrát až desetkrát vyšších než běžní obyvatelé. Dá se říct, že všichni plánují rozpočty v řádu dnů, nejvíce týdnů. Málokdo má ve financích jasno na delší dobu. Je to způsobeno poněkud divokým ekonomickým životem tamních komunit a také nižšími životními náklady – díky prakticky nulovým platbám za topení, malým nákladům na nejlevnější ubytování a potraviny dovezené z venkova. Pracující Tanzanec na nízké pracovní pozici, což je minimálně polovina obyvatel, má rozpočet na měsíc zhruba dva až tři tisíce korun. Z těchto peněz padne zhruba tisíc na ubytování s elektřinou, další tisíc na jídlo a zbytek na dopravu do práce a další drobné výdaje. Život ještě chudších je ve městě prakticky nemožný a musí utíkat na venkov, kde jsou náklady ještě nižší, dá se najít místo, kde zaměstnanec výměnou za práci ubytují a živí.

Má tedy smysl pokoušet se o vývoz luxusního zboží?

Bohatých Afričanů je procentuálně mnohem méně než v Evropě, ale sociální nůžky jsou ještě více otevřené než

u nás. Vzhledem k velkému počtu obyvatel však žije v Tanzanii skoro stejně zámožných lidí jako v Česku. Takže potenciál je stále velký, ale po nutné analýze.

NIKDY NEUSLYŠÍTE NE

Co všechno může naše firmy ještě nepříjemně zaskočit?

Místní zvyklosti, náboženská omezení a jiný časový harmonogram. Například Tanzanie stále drží pracovní soboty, i když zkrácené. Skutečně volno je jen v neděli. Muslimové mají jiné časy modliteb než křesťané a tak dále. Obchod může zkomplikovat řada věcí, o nichž mnoho lidí z Evropy, co se mnou obchody v Dar es Salaamu konzultují, nic netuší. Dobrá rada zní: nepodceňujte přípravu, vše je jen otázkou dobrého plánu. Například Milan Matějů z nábytkářské firmy Techo s tím má velké osobní zkušenosti. Techo zde udělalo z mého ►►



S jedním z nejlepších tanzanských karatistů



Se svou keňskou ženou Metrine a přítelem Karlem Vágnerem

►► pohledu velice zajímavý a velký obchod, nejde to však bez neúnavné práce manažerů a jejich pevného optimismu.

Co byste ještě poradil?

Při dobývání tohoto zajímavého trhu musíte mít na paměti jak všechna předchozí varování, tak zejména zvyk obyvatel nikdy nezarmoutit tazatele. V praxi nikdy neuslyšíte odmítnutí, ne, nežájem. Každý vám vše odkývá a pochválí, realita bude však naprosto jiná. Je to náročný terén, ale i s ním se dá se zkušenostmi pracovat. Je však třeba opatrně našlapovat a rozhodně to není možné bez dobře řízeného týmu s výbornou znalostí komunity a země obecně. Pokud české firmy alespoň v některých oblastech spojí své síly a navzájem si na tamním trhu budou pomáhat, pak se to může podařit mnohem rychleji.

Opíráte se i o své vlastní podnikatelské zkušenosti. Začínal jste původně přípravou projektu oční kliniky. Pak se vše trochu změnilo, jak už to tak bývá...

Velice často se stává, že firmy rozjedou projekty, na které pak nemají dost peněz nebo času. Takže lidé jako já zůstávají najednou ze dne na den bez projektu i bez prostředků. To je však riziko podnikání a jinak to nebude. Osobně nelituji všech připravených a poté zrušených projektů, jsou to další zkušenosti. Plán na zřízení kliniky v Tanzanii, o němž mluvíte, byl velice dobře připraven,

nedalo tedy moc práce sehnat nového investora, který dodržel slovo, a klinika dnes stojí. A díky přátelům ze slovenského týmu dr. Dabocziho se nám vrátí i oční zaměření. Osud člověk nezastaví.

I na jiných stránkách tohoto TRADE NEWS zdůrazňujeme, že právě zdravotnictví skýtá pro naše vývozce v Africe hodně šancí. Podepsal byste to?

Tanzanské zdravotnictví jde dopředu velice rychlými kroky, celkově je však ještě hodně pozadu za evropskou úrovní. To samozřejmě vytváří příležitosti pro investory. Trh dlouhodobě ovlivňují státní, charitativní i polostátní

KAŽDÝ VÁM VŠE ODKÝVÁ
A POCHVÁLÍ, REALITA
BUDE VŠAK NAPROSTO
JINÁ.

institute, které nabízejí dostupnost služeb i pro chudé, ale současně brání rychlejší návratnosti investice. Opět se musí dobře vybalancovat charita spolu s komerční částí projektu, což díky množství peněz například v Dar es Salaamu možné je. Soukromým firmám ve zdravotnictví se na tanzanském trhu obecně daří. Posledních pár let sice

situaci komplikuje politika zdravotních pojišťoven, pokud se však překoná jejich bariéra a pro nás neobvyklé standardy zdravotních úřadů, máte přístup na trh s 55 miliony obyvatel, kteří jsou připraveni za své zdraví zaplatit.

Kde vidíte další mezery na trhu, které by se daly využít?

Rozhodně je stále obrovský prostor v turismu, gastronomických službách a podobně. V obrovském městě najdete jen pár desítek kvalitních restaurací. Suroviny jsou zde mnohem levnější než v Česku, přesto tržní cena hotových jídel je v restauracích vyšší než v Praze. Další prostor skýtá zemědělství. Velice úrodná země, která nezná zimu, dokáže vyprodukovat hotové zázraky. Jen se to musí umět a použít správné efektivní technologie. Zrovna nedávno se mi přihlásil zájemce právě o toto odvětví.

Zmínil jste, že s Afričany můžete skvěle obchodovat, pokud se vám podaří s nimi spřátelit. U vás to přišlo samo sebou díky africké rodině, ale jak na to mají jít druzí?

Rodina mi pomohla v tom, že jsem v Africe z poloviny doma, což není samozřejmě standard. Doporučuji svázat obchodní život se soukromými aktivitami. Například mým celoživotním koníčkem je karate, takže jsem se zapojil do tamní komunity bojovníků. Shihan Phillip Chikoko Kolowa je jedním z nejznámějších karatistů celé Afriky, takže se mám hodně co učit a získal jsem mnoho přátel. Povedlo se také navázat spolupráci s Českou asociací tradičního karate vedenou Radkem Janušem a s českou profesionální bojovou školou Kacu pod vedením šéfinstruktora Viktora Brebery. Sebeobrana může tisícům slušných lidí usnadnit život v nočních ulicích.

Kromě sportu jsme také v jednání s místními hudebníky a diskutujeme možnost společného turné s mladými českými zpěváky. Jako první mne samozřejmě napadá kamarád Pepa Vágner, který Afriku miluje, a mluvíme o tom spolu už mnoho let. Bohužel kalendáře máme všichni nabití. Jeho hudba a image by však minimálně u dámské části publika určitě zabodovaly. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV VIKTORA KORČEKA A PAVEL DESORT



EGAP

Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

Čtvrtstoletí

pojišťování českého exportu

Do světa za obchodem

Keňa:

EKONOMICKÁ VIZE ZEMĚ
JE SPOJOVÁNA SE SLUŽBAMI



ZE STUDIE RENOMOVANÉHO ČASOPISU SCIENCE VYPLÝVÁ, ŽE VLIV MOBILNÍHO BANKOVNICTVÍ MŮŽE VÝZNAMNĚ PŘÍSPĚT K ODSTRANĚNÍ CHUDOBY V KENI. ZNÍ TO JAKO POHÁDKA, ALE NĚKOLIK LET ŽIVOTA S MOBILNÍ PENĚŽENKOU SLUŽBY SAFARICOM UMOŽNILO TĚMĚŘ OSMNÁCTI MILIONŮM OBYVATEL KENI VÍCE ZPŘÍSTUPNIT PENÍZE, RACIONÁLNĚ S NIMI PRACOVAT A USNADNILO VLASTNÍ PODNIKÁNÍ.

To je jedna z ukázek inovačních schopností Keňanů v oblasti mobilních telekomunikací a bankovníctví, které posílily roli Keni jako regionálního hubu v mobilních službách. Sektor služeb s téměř 60procentním podílem na HDP tak tvoří nejprogresivnější odvětví keňské ekonomiky a 72 procent ekonomického růstu má základ právě ve službách.

V makroekonomickém měřítku není výkonnost tohoto sektoru taková, aby z Keni učinila v mezinárodním srovnání „afrického tygra“. Na rozdíl od jiných ekonomik, kde rozvoj služeb byl tažen průmyslovou výrobou, se služby v Keni rozvíjejí nezávisle na průmyslové části ekonomiky a opírají se zejména o poptávku domácností. Přestože sektor přichází s inovacemi, jedná se většinou o marginální zlepšení. To je dáno i tím, že prostředky na výzkum a vývoj, které keňské firmy investují, jsou výrazně nižší, než je běžné v některých dalších nově se rozvíjejících ekonomikách. Výsledky Keni jsou tak pozoruhodné spíše jen v africkém měřítku, protože kvalita podnikatelského prostředí není přes prokazatelné zlepšování stále dostatečná, aby výrazněji stimulovala větší rozvoj služeb, včetně turistického průmyslu.

STABILITA, SOCIÁLNÍ SMÍR A MÍRNÝ EKONOMICKÝ POKROK

Přesto světová média věnují této východoafrické zemi soustředěnou pozornost jak z hlediska hospodářského, tak politického. V posledních týdnech se Keňská republika dostala na přední stránky tištěných i elektronických periodik v souvislosti s volbou prezidenta Uhura Kenyatty, v jehož osobě syna prvního premiéra a prvního prezidenta Keni Joma Kenyatty se symbolicky prolíná keňská minulost s budoucností.

Keňa má strategický význam v oblasti zabezpečení klidu a míru v celém regionu. Přes všechny peripetie spojené s nedávným průběhem prezidentských voleb zůstává demokratickou zemí se zájmem

o posilování vnitřní i vnější stability. Vzhledem ke svému bezpečnostněpolitickému významu je tak přirozeným partnerem českých firem také z obranného průmyslu.

Kromě hmatatelných úspěchů v oblasti finančních služeb se Keňa během uplynulého půlstoletí stala významným teritoriálním hráčem na africkém kontinentu. Ekonomické oživení pro ni znamenal zejména přelom století. Po přepočtu hrubého domácího produktu (HDP) v září 2014 se jako jediná země východoafrického regionu zařadila mezi nižší středněpříjmové země.

Akcelerace ekonomického růstu v uplynulém desetiletí však nepřinesla očekávanou prosperitu všem Keňanům. Země zůstává stále mezi čtvrtinou nejchudších na světě a vysoká míra chudoby přetrvává u přibližně 40 procent populace. Keňa je přitom nejvýkonnější ekonomikou Východoafrického společenství, které kromě ní tvoří Tanzanie, Uganda, Rwanda, Burundi a Jižní Súdán. Ekonomická výkonnost země generuje dostatek statků k tomu, aby na hranici chudoby nemuselo žít tak významné procento populace. Problém tak spočívá zejména v distribuci ekonomických statků. Keňská vláda deklaruje, že si je vědoma, že rozvírající se sociálně-ekonomické nůžky mohou ohrožovat nejenom ekonomickou prosperitu země, ale i sociální smír. Politické deklarace často zmiňují potřebu dosažení rychlejšího a zejména inkluzivnějšího ekonomického růstu. Ne vždy se však realita potkává s politickými deklaracemi.

I přes přetrvávající politické neshody či ne vždy vhodně zvolenou ekonomickou politiku a navzdory vysoké míře korupce se Keni v uplynulých obdobích podařilo, na rozdíl od řady jiných afrických států, vyhnout dramatickému ekonomickému propadu. Hrubý domácí produkt na obyvatele během let 1984 až 2003 sice stagnoval, ale nikdy nedošlo k jeho poklesu. Po dvou desetiletích jeho stagnace vykazalo navíc keňské hospodářství na přelomu století známky oživení. Snahy o ekonomické změny pak částečně odblokovaly potenciál ekonomiky a urychlily růst z méně než jednoho procenta v roce 2002 na sedm procent v roce 2007. Šlo o jediné období pětiletého zrychlujícího se růstu v historii nezávislé Keni. Od roku 1986 to bylo také jediné období, kdy růst HDP dosáhl 7 procent.

Od roku 2007 však byla ekonomika zasažena několika globálními šoky. V letech 2008 a 2010 převýšil ekonomický růst 8 procent, aby v následném období až do současnosti došlo ke zpomalení na úroveň 5 až 6 procent, což znamená zaostávání za potenciálem země. Přitom příznivé klimatické podmínky, přístup k moři a další přírodní a geografické výhody poskytují Keni silný ekonomický základ pro udržitelný dynamický růst.

NESTABILNÍ PODNIKATELSKÉ PROSTŘEDÍ

V kontrastu s relativně dobrými výsledky sektoru služeb pak stojí bilance průmyslového a zemědělského sektoru, které již řadu desetiletí zaostávají za očekáváním. Podíl průmyslu na HDP tvoří stále pouze ▶▶





► okolo 10 procent. Navíc globální a regionální konkurence ohrožuje existující průmyslovou základnu. Neuspokojivý stav keňského podnikatelského prostředí ve srovnání s konkurencí přiměl řadu zahraničních investorů relokovat své výrobní závody mimo Keňu, například do severní Afriky.

Bez nadsázky tak lze říci, že průmyslová struktura Keni, jakož i ostatních zemí Východoafrického společenství, je obrácená vzhůru nohama. Při daném podílu služeb na HDP je zářející nízký podíl průmyslu a stále značný podíl zemědělství. Úspěch nových ekonomik, jak ukazují státy jihovýchodní Asie, se přitom jednoznačně opíral o růst exportně orientovaného průmyslu. Keňa a další východoafrické společnosti se od tohoto hospodářského modelu liší a současně dosažené výsledky nepřesvědčují o jejich efektivitě.

Paradoxem výrobního sektoru je rovněž to, že podnikatelské aktivity nevedou k udržitelnému růstu firem. Řada z nich se pokouší exportovat, ale většina není schopna na zahraničních trzích uspět. To platí i o větších keňských firmách, kterým se navíc nedaří se ani technologicky posouvat od prosté montáže k výrobě složitějších celků. Tuto situaci potvrzují i exportní údaje, průzkumy mezi průmyslovými podniky či údaje získané od podniků působících v exportních zónách. Situaci v průmyslu navíc komplikují vysoké náklady na výrobu, včetně přímých mzdových nákladů. Ty jsou výrazně vyšší, než je tomu v jiných zemích na podobném vývojovém stupni. Například v Bangladéši jsou náklady na pracovní sílu až čtyřikrát nižší než v Keni. Prodražování výroby pak spočívá rovněž v podnikatelském prostředí, a to zejména v cenách energie,

logistice, korupci a neuspokojivém stavu infrastruktury.

REFORMNÍ NEDŮSLEDNOST

Situace v zemědělství a průmyslu se od sebe příliš neliší. Podíl zemědělství na HDP přesahuje 25 procent a sedm z deseti Keňanů je na zemědělské výrobě přímo závislých. Od 80. let byla připravena řada reforem k posílení produktivity odvětví, většina z nich však nebyla nikdy důsledně realizována. Zatím posledním pokusem o reformu je převedení zodpovědnosti za rozvoj sektoru z centrální úrovně na úroveň provincií tak, aby se zvýšila transparentnost a zodpovědnost v rozhodování. Nezdá se však, že by ani tato změna přinášela pozitivní výsledky.

I přes výše uvedené výzvy v průmyslu a zemědělství existují v jejich rámci odvětví, která jsou vysoce konkurenceschopná, a to i v mezinárodním srovnání. Příkladem je odvětví řezaných květin s ročním obratem přes jednu miliardu dolarů, kdy převážná část produkce je exportována na evropský trh. Pakliže toto odvětví dokáže zajistit nejenom požadovanou kvalitu, ale i logistiku tak, aby se takto rychloobrátkové zboží dostalo včas ke konečnému zákazníkovi, který je navíc vzdálený tisíce kilometrů, dá se předpokládat, že bude možné tento obchodní model rozšířit i na jiné komodity. Obdobným příkladem je potravinářské odvětví, které samo o sobě reprezentuje 32 procent zpracovatelského průmyslu a v rámci něhož v Keni působí řada nadnárodních společností.

NEJVĚTŠÍ PŘÍLEŽITOSTI

Potíže v zemědělství plynou zejména ze strukturálních podmínek, konkrétně z faktoru malé rozlohy farem. Střední

a velké farmy však představují pro české výrobce stále zajímavé potenciální zákazníky. Příklad, který situaci dokresluje, tvoří produkce kukuřice. Přestože je kukuřice nejrozšířenější plodinou, pokrývají 70% celkové produkce země pouze 2% farmářů. Zbylých 98% se na ní podílí pouze třiceti procenty. Tito farmáři tvoří tržní segment, který ke svému podnikání naléhavě potřebuje moderní zemědělskou techniku. Podobná situace panuje i u jiných zemědělských produktů. Aktivita českých výrobců zemědělské techniky se však začíná již projevat.

Zajímavou oblast z pohledu příležitostí českých firem tvoří zdravotnická technika. Rozevírající se sociální nůžky nutí vládu přijímat opatření na zmírnění sociálních nerovností. Jednou z oblastí, která představuje vládní prioritu, je zdravotnictví. Trh se zdravotnickým zařízením v Keni je proto z pohledu zahraničních dodavatelů považován v rámci zemí Východoafrického společenství za jednoznačně nejperspektivnější. Odhadovaná tržní poptávka po zdravotnickém zařízení stoupla v zemi za posledních deset let o více než 100 milionů dolarů na současných 150 milionů. Veškerá poptávka je přitom kryta dovozy. V rámci strategie modernizace veřejných nemocnic by se měly výdaje na zdravotnické zařízení i v příštích letech zvyšovat o 10 procent ročně. Mezi hlavní dodavatele zdravotnické techniky do Keni patří Německo, Nizozemsko, Velká Británie, Indie, Itálie a Čína. České firmy zde v posledním období vyvíjejí své aktivity a dosahují prvních úspěchů. ■

TEXT: MICHAL MINČEV
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Tanzanie:

ZLEVA DOPRAVA A ZASE ZPÁTKY



TANZANIE SE JIŽ PÁR MĚSÍCŮ ZMÍTÁ MEZI NACIONALISMEM A PRAGMATICOU POLITIKOU. PŘITOM PRO INVESTORY PATŘÍ JEJÍ EKONOMICKÝ POTENCIÁL K NEJPŘITAŽLIVĚJŠÍM NA ČERNÉM KONTINENTU.

Tamější ekonomika prodělala od nástupu nové administrativy v roce 2016 řadu výrazných změn, které mají více než kdy jindy rovněž široký dopad na působení zahraničních společností v zemi. Nástup nového vedení země byl spojen s nacionalisticky zabarvenými předvolebními prohlášeními, která voličům slibovala důsledný boj s korupcí, zefektivnění státní správy a nastartování ekonomického růstu.

Nové vedení začalo na africké poměry překvapivě razantně prosazovat své sliby. Jedním z prvních kroků tak bylo odstranění více než deseti tisíc černých duší z tanzanské administrativy. Jedná se o fiktivní pracovníky, kteří byli ve státní správě evidováni jen papírově a na něž byly pobírány mzdové prostředky. Dalším krokem bylo propuštění téměř deseti tisíc státních úředníků s falešnými vysokoškolskými diplomy. Vzhledem k tomu, že nová administrativa vyžaduje vysokou míru loajality od všech složek státní správy, je vysoce pravděpodobné, že uvolněná místa se brzy zaplní pracovníky s „kladným vztahem“ k novému establishmentu.

První hospodářské výsledky nové vlády však vyhlížejí docela nadějně. Zemi s více než 50 miliony obyvatel se podařilo mírně zrychlit tempo ekonomického růstu z úrovně něco pod 6 procenty na současných 6,2 procenta. Některé scénáře ekonomického vývoje pak předpokládají, že by toto tempo mohlo pokračovat i v příštích letech.

Při odhadech růstu vycházejí optimistické scénáře z plánovaných investic do projektů z oblasti infrastruktury. Nová tanzanská administrativa se však ochotněji přiklání ke spolupráci s čínskými než západními investory. Kromě pozornosti dopravním projektům se uvažuje také o rozvoji tanzanského plynárenství. Rozvoj nejen tohoto sektoru však naráží na nový, značně nacionalistický přístup nové administrativy k zahraničním investorům.

PLYNÁRENSTVÍ NA ROZCESTÍ

Do roku 2015, kdy byly v Tanzanii objeveny nové zásoby plynu (57 trilionů kubických stop v přímořských tanzanských

vodách), se rozvoj plynárenství řídil zákonem z roku 1980. Před dvěma lety byl přijat nový zákon, v jehož rámci byly nově zřízeny dvě státní instituce: PURA (regulace těžby) a EWURA (regulace využití plynu). Tanzanská vláda si od nově nalezených zásob plynu slibovala příjmy ve výši 5 miliard amerických dolarů ročně. Vzhledem k převládajícím nacionalistickým náladám však administrativa přistoupila k renegociaci existujících koncesionářských práv.

Tato iniciativa se samozřejmě nesetkává s pochopením ze strany potenciálních zahraničních investorů. Situaci z jejich pohledu dále komplikují hodnoty plynu na světových trzích, které jsou dlouhodobě pod cenou, za níž se vyplácí uskutečnit investice do rozvoje plynárenství, včetně výstavby závodů na zkapalnění plynu. Podle odhadů expertních skupin se investice do rozvoje tanzanského plynárenství vyplácí od 14 dolarů za MMBtu (British thermal unit). Současné ceny se však pohybují dlouhodobě pod touto hranicí. K rozvoji plynárenství rovněž nepřispívají požadavky kladené tanzanskou stranou

na případné investory ohledně podílu místních dodávek při realizaci projektů.

Oživený nacionalismus se pak projevuje i v požadavcích na změnu „Production Sharing Agreement“ na „Model Production Sharing Agreement“ (MPSA). V rámci MPSA vláda klade požadavky na vyšší státní výnosy z nově instalovaných kapacit. Protože však nová administrativa otevřeně zasahuje do podnikatelské činnosti zahraničních investorů, nemůže být překvapením, že zahraniční plynárenské a ropné společnosti mají vysoce rezervovaný přístup k investicím do rozvoje tanzanského plynárenství. Zdá se, že si tanzanská vláda plně neuvědomuje novou geopolitickou situaci v dodávkách a cenách plynu a svými požadavky ohrožuje rozvoj plynárenství v zemi. Očekávané budoucí výnosy 5 miliard dolarů jsou tak více přáním než ekonomickou realitou. Navíc, i kdyby se podařilo nalézt potřebný kompromis mezi investory a státem, nelze počítat s tím, že by se první dodávky plynu uskutečnily dříve než v roce 2026.

ROZVOJ TĚŽAŘSKÉHO PRŮMYSLU

Těžařský průmysl představuje za určitých podmínek, podobně jako plynárenský, vysoký rozvojový potenciál země. Roční výnosy odvětví činí 960 milionů dolarů. Nástup nové administrativy však přinesl změny i do této sféry. Letos v březnu zakázalo tanzanské ministerstvo energetiky a minerálů vývoz nezpracované rudy. Výsledkem byl dramatický propad výnosů (více než o 30 procent) zahraničních těžebních společností působících v zemi. Tanzanie nyní zdůrazňuje nutnost vybudovat kapacity pro zpracování rud v místě těžby. Na první pohled logický postup. Není však jisté, zda země má ve zpracování rud komparativní výhody oproti



současným zpracovatelům, bez nichž by snahy vedly paradoxně k poklesu výnosů celého odvětví. Kromě toho způsob, jímž byl proveden radikální zásah do investičních podmínek, ohrožuje nezbytnou dávku důvěry, kterou zahraniční investoři k podnikání v zemi potřebují.

Kromě těžebního průmyslu zůstávají oblasti s největšími příležitostmi pro české firmy stejně jako v Keni dodávky zemědělské techniky a potravinářských strojů. Zemědělství stále tvoří základ tanzanské ekonomiky. Pětašedesát procent populace je na zemědělství přímo závislých také díky tomu, že jeho podíl na HDP tvoří téměř 30 procent. Agrární sektor je vládou podporován rovněž ve formě dotovaných úvěrů prostřednictvím bank (naposledy v roce 2016 čtyřicetadvacet milionů dolarů prostřednictvím Tanzania Agriculture Development Bank). V rámci tanzanského zpracovatelského průmyslu tvoří nejvýznamnější složku potravinářství.

Tanzanie podobně jako Keňa má svou vizi rozvoje (Vision 2025), již se stejně jako Keňanům nedaří naplňovat. V jejím rámci měl podíl zpracovatelského průmyslu na HDP dosáhnout těžko realizovatelných 40 procent. V současnosti tvoří podíl zpracovatelského průmyslu na HDP pouhých 13 procent a je zřejmé, že se plány nepodaří uskutečnit. Potřeba modernizovat potravinářský průmysl je však naléhavá a případná účast českých firem by byla přínosem pro obě strany. ■

TEXT: MICHAL MINČEV

FOTO: VIKTOR KROČEK, SHUTTERSTOCK A ARCHIV MZV



Ing. Michal Minčev,
obchodně-ekonomický
rada ZÚ ČR v Nairobi



NAVZDORY EKONOMICKÉ NEJISTOTĚ JSOU RODINNÉ PODNIKY V KENI ŽIVÉ, ÚSPĚŠNÉ A AMBICIÓZNÍ

ODHADUJE SE, ŽE SEDMDESÁT AŽ OSMDESÁT PROCENT PODNIKŮ V KENI OVLÁDAJÍ A ŘÍDÍ RODINNÍ PŘÍSLUŠNÍCI. VÝZNAMNĚ SE PODÍLEJÍ NA ROZVOJI KEŇSKÉHO HOSPODÁŘSTVÍ A NA ZAMĚSTNÁVÁNÍ PRACOVNÍ SÍLY.

Čtvrtina z nich je řízena a vlastněna již třetí generací, třetinu řídí a částečně vlastní druhá generace a přes čtyřicet procent je v rukou generace zakladatelů. Tato čísla ukazují, že i v Keni je plánování

nástupnictví zásadní pro zajištění kontinuity podnikání. Rodinné podniky v Keni čelí především rychle se měnícím podmínkám na trhu, vládní politice, korupci, regulaci a náboru zaměstnanců. Další

velkou výzvou je rychlé tempo změn způsobené novými technologiemi a novými obchodními modely.¹

PÁR PŘÍKLADŮ ZA VŠECHNY

SIMBA CORP.: OD PRODEJE „OJETIN“ K VELKÉMU OBCHODNÍMU IMPÉRIU



Rodinným podnikem, který úspěšně zvládl růst díky diverzifikaci svého portfolia a odvětvového zaměření do oblasti prodeje a servisu motorových vozidel, pohostinství, nemovitostí a finančních služeb, je Simba Corp. Tato integrovaná

obchodní skupina vyrostla z místního prodejce v jednu z nejúspěšnějších keňských společností. Založil ji v roce 1948 Abdul Karim Papat, který začínal s prodejem „ojetin“ v Nairobi. Dnes divize Motor Simba Corp. nabízí kompletní

sortiment osobních a užitkových vozidel. Ale neprodává jen automobily, poskytuje také kompletní balíček včetně nejvyšší úrovně údržby, dílů a servisu. Simba Leasing doplňuje služby o atraktivní možnosti leasingu vozidel.²

Divize Hospitality je postavena na kultuře ubytovacích služeb. Je správkyní majetku v pohostinstvích a provozovatelkou hotelů Villa Rosa a Olare Mara Kempinski. V roce 2015 otevřela hotel Acacia Premier v Kisumu, který je prvním podnikem vlajkové značky Acacia. Ta se prezentuje vizionářským designem a personalizovaným servisem.

¹ PriceWaterhouseCoopers (PwC). [online] Kenyan family businesses struggling with succession plans. 30.november 2016. Dostupné z <https://www.capitalfm.co.ke/business/2016/11/kenyan-family-businesses-struggling-succession-plans/>

² <https://www.simbacorp.com/finance>

BIDCO AFRICA: PŘES ŠEST DESÍTEK LET ŠKOLY ŽIVOTA

Zakladatelem společnosti je Bhimji Depar Shah, který se narodil v Mombase a svou podnikatelskou kariéru začal už v patnácti letech. Neměl přitom ani středoškolské vzdělání, ale prošel „školou života“. Využil všech možných pracovních příležitostí, učil se metodou pokus-omyl. Vlastnil čerpací stanici, podnikal v oblasti logistiky, ropy a plynu, oděvů, maloobchodu a velkoobchodu, výroby a dokonce i v zemědělství. Všechny tyto zkušenosti, které získal za více než 65 let, z něj udělaly jednoho z nejschopnějších a nejambicióznějších podnikatelů na světě.

I dnes je Shahova vášeň pro Bidco stále silná. Dohlíží na řadu procesů v rámci organizace, řídí výkonné procesy nábory zaměstnanců.³ Generálním ředitelem skupiny je jeho syn Vimal, na řízení se podílí i druhý syn Tarun. V průběhu let se rodinná firma Bidco stala největším a nejrychleji rostoucím výrobcem a prodejcem jedlých olejů, tuků na vaření, margarínu, pekařských ingrediencí, hygienických výrobků, pracích a čisticích prostředků a krmiv pro domácí zvířata. Mottem společnosti je „Šťastné zdraví v celé Africe“.⁴



ATHI RIVER MINING: LÉČÍME ZRANĚNOU PLANETU

Před mnoha lety začal Harjivandas Paunrana vyrábět hnojivo z přirozeně se vyskytujících minerálů obsahujících vápník a hořčík, kterým pomáhal zemědělcům zvyšovat výnosy kávy. Svůj obchodní koncept zrealizoval v roce 1974 založením společnosti Athi River Mining Ltd (ARM). První produkt Dolmax Agricultural Lime byl vyroben v mlýně

s kapacitou 500 kg za hodinu. Netrvalo dlouho a společnost ARM nabízela řadu průmyslových minerálů pro výrobu barev, pryže, skla, keramiky, plastů, mýdel a čisticích prostředků, cementu. Vzhledem k tomu, že poptávka rostla, bylo třeba investovat do větší a sofistikovanější technologie broušení. Dva nové mlýny v cementárně společnosti

v Tange nyní vyrábějí 150 tun za hodinu. Prostřednictvím mnoha změn a inovací se dnes zakladatelská vize stává skutečností: „Přidejte hodnotu prostřednictvím zpracování a zkvalitňujte životy všech zúčastněných stran.“⁵ ■



TEXT: NADĚŽDA PETRŮ

FOTO: ARCHIVY UVEDENÝCH SPOLEČNOSTÍ A SHUTTERSTOCK

ING. NADĚŽDA PETRŮ, PH.D., JE VEDOUČÍ KATEDRY ŘÍZENÍ PODNIKU VŠFS, A.S.

TEXT VZNIKL ZA PODPORY STUDENTSKÉHO PROJEKTU 7427/2017/4.

3 <https://www.bidcoafrika.com/about-us/bidco-team#parentHorizontalTab2>

4 [https://www.bidcoafrika.com/front/downloads/press/BIDCO_CODE_OF_ETHICS_FA_\(1\).PDF](https://www.bidcoafrika.com/front/downloads/press/BIDCO_CODE_OF_ETHICS_FA_(1).PDF)

5 <http://www.armcement.com/index.html>

TROPICKÁ AFRIKA

V OBRAZU ANAMORFNÍCH MAP

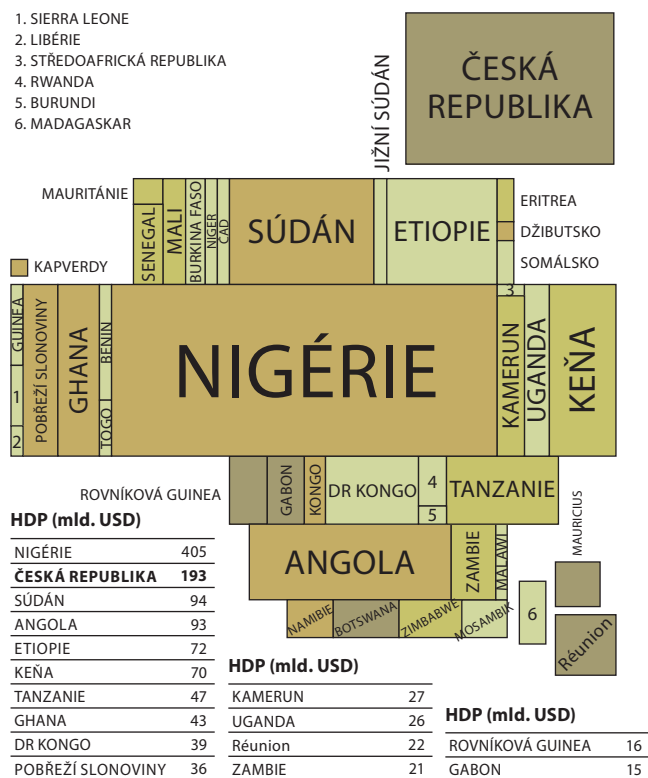
ČERNÝ KONTINENT MŮŽEME ROZDĚLIT NA ČÁST SUBTROPICKOU (SEVERNÍ A JIŽNÍ AFRIKA) A TROPICKOU (ÚZEMÍ MEZI SEVERNÍ A JIŽNÍ AFRIKOU). TROPICKÁ AFRIKA JE NEJTEPLEJŠÍM A NEJCHUDŠÍM REGIONEM SVĚTA. EKONOMIKA SICE ROSTE TŘETÍM NEJVYŠŠÍM TEMPEM (HNED PO VÝCHODNÍ A JIHOVÝCHODNÍ ASIÍ), AVŠAK NEJRYCHLEJI PŘÍBÝVAJÍCÍ POPULACE NA SVĚTĚ POUCHOPITELNĚ TLUMÍ RŮST HDP NA OBYVATELE.

TROPICKÁ AFRIKA MÁ STEJNĚ OBYVATEL JAKO CELÁ AMERIKA, ALE NEVYTVOŘÍ HDP ANI JAKO KANADA. I SUBTROPICKÁ AFRIKA MÁ TĚMĚŘ ČTYŘNÁSOBNÝ HDP NA OBYVATELE NEŽ AFRIKA TROPICKÁ.

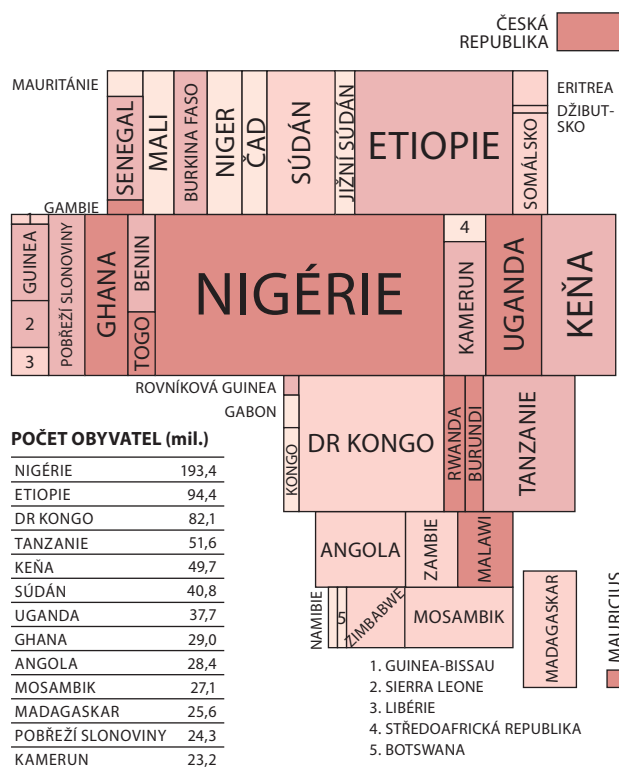
GLOBALISTIKA (VĚDA ZABÝVAJÍCÍ SE GLOBÁLNÍMI OTÁZKAMI) TVRDÍ, ŽE PŮVODNĚ HOMOGENNÍ SVĚT SE POSTUPNĚ HETEROGENIZUJE, ABY SE POSLÉZE OPĚT ZAČAL HOMOGENIZOVAT. TENTO VÝROK DÁVÁ NADĚJI, ŽE TAK, JAKO NEDÁVNO SKONČILO ZAOSTÁVÁNÍ ASIE, DOJDE I K PŘÍBLIŽOVÁNÍ TROPICKÉ AFRIKY ZBYTKU SVĚTA.

ABY K TOMU DOŠLO, MUSÍ REGION PROJÍT DEMOGRAFICKOU I TECHNICKOU REVOLUCÍ. I PROTO UKAZUJEME NA VEDLEJŠÍ STRANĚ KOMODITY, KTERÉ S TĚMITO PROCESY SOUVISEJÍ.

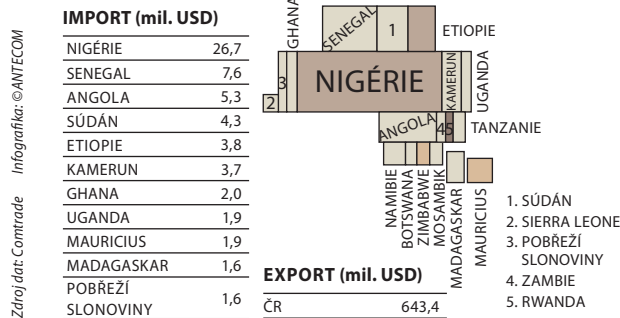
HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT



POČET OBYVATEL

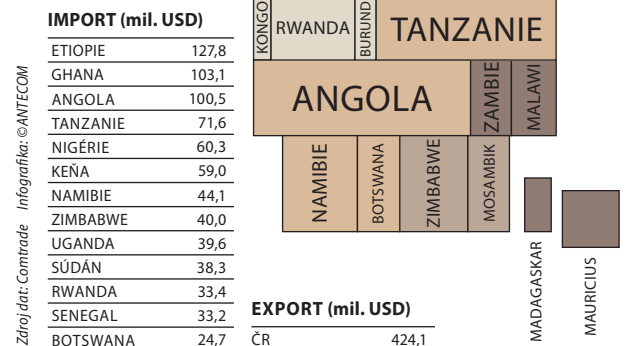


IMPORT BŘÍTEV, HOLICÍCH STROJKŮ A ČEPELEK



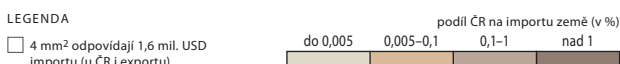
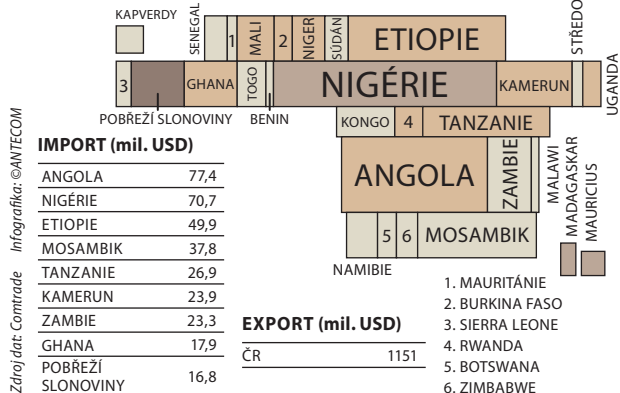
Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 700 tis. USD.

IMPORT LÉKAŘSKÝCH, CHIRURGICKÝCH NEBO ZVĚROLÉKAŘSKÝCH NÁSTROJŮ A PŘÍSTROJŮ



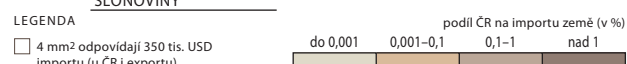
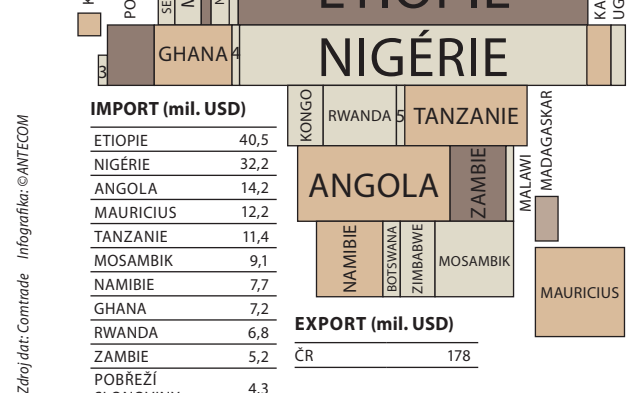
Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 1,4 mil. USD.

IMPORT OVLÁDACÍCH ELEKTRICKÝCH PANELŮ, TABULÍ, PULTŮ, SKŘÍNÍ



Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 1,6 mil. USD.

IMPORT ELEKTRICKÝCH STROJŮ A PŘÍSTROJŮ S VLASTNÍ INDIVIDUÁLNÍ FUNKCÍ



Pozn.: Mapa neobsahuje země s importem pod 350 tis. USD.

Přidaná hodnota pro firmy

„Máme specializovaný gastronomický program, který můžeme připravit na míru a pravidelně ho obměňovat tak, aby to bylo pro firmy zajímavé. Jejich zaměstnanci mohou pít každý měsíc jinou kávu nebo čaj, vybavíme jejich prostory doplňkovým zařízením. Vzhledem k tomu, že máme 300 druhů čajů a 60 druhů káv, jsme schopni nabídnout skutečný gastronomický zážitek,“ říká šéf Oxalisu.



Petr Zelík:

BEZ ČERNÝCH LABUTÍ BYCHOM SE NEPOSUNULI DÁL

VÍTE, ŽE HLAVNÍM MĚSTEM ROOIBOSU JE MĚSTEČKO CLANWILLIAM V ČEDROVÝCH HORÁCH NA JIHU AFRIKY? JE TO JEDINÉ MÍSTO NA SVĚTĚ, KDE SE JEHO PĚSTOVÁNÍ DAŘÍ. PROČ SE UŠLECHTILÝ KEŘ ČAJOVEC KAPSKÝ ROZHODL PŘÁVĚ PRO TUTO LOKALITU A ODMÍTÁ PODOBNÉ REGIONY VE STEJNÉ ZEMĚPISNÉ ŠÍŘCE TŘEBA NA ÚZEMÍ AUSTRÁLIE NEBO JIŽNÍ AMERIKY, NEBYLO ZATÍM VĚDECKY ZODPOVĚZENO. PRAVDA JE, ŽE MÍSTNÍ PRODUKCE ZATÍM ODPOVÍDÁ SVĚTOVÉ POPTÁVCE PO VZÁCNÉM ČAJI. „JAK NÁM POTVRDILI PĚSTITELÉ, PRODUKCI LZE DOKONCE ZDVOJNÁSOBIT. CO SE VŠAK STANE, AŽ RYCHLE ROSTOUCÍ SPOTŘEBA ROOIBOSU NARAZÍ NA LIMITY, LZE JEN STĚŽÍ PŘEDVÍDAT.“ POVÍDÁME SI S PETREM ZELÍKEM, MAJITELEM A ZAKLADATELEM SPOLEČNOSTI OXALIS, JEHOŽ LÁSKA K ČAJI PROVÁZÍ NEJEN PODNIKÁNÍM.



Petr Zelík,
zakladatel a majitel společnosti Oxalis

JAK TO VŠECHNO ZAČALO

Petrovi Zelíkovi se povedlo několikrát v životě být ve správnou dobu na správném místě. V roce 1988 absolvoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, obor zahraniční obchod, a když v září 1989 končil tehdy povinnou základní vojenskou službu, přemýšlel, co bude dělat dál. „Moji blízcí se tehdy ocitli v emigraci a přiznám se, že i já jsem s tou myšlenkou koketoval. Ovšem přišel listopad 1989, což byl pro mne zásadní zlom, který mi vyřešil problém s budoucností,“ ponořil se do vzpomínek.

A tak neodešel za hranice, ale rozhodl se vrátit na svou rodnou Moravu. Nejprve nastoupil do olomoucké Sigmy a chtěl pracovat v zahraničním obchodě. Když to nesplnilo jeho představy, rozhodl se v lednu 1990 zaklepat na dveře ve Slušovicích. Jenže i v agrokombinátu tenkrát docházelo spíš k rozkladu, některé aktivity se utlumovaly...

BYLO NÁS PĚT

„V té době nás ve Slušovicích bylo pět vrstevníků nadšených pro všechno nové a zároveň zklamaných z některých

Africké vazby

Kromě Jihoafrické republiky obchoduje Oxalis s mnoha dalšími africkými zeměmi. Vysoce kvalitní kávu a čaje dováží z Ugandy, Etiopie, Keni, Rwandy, Malawi a Nigérie. Petr Zelík si spolupráci s místními subjekty chválí, dosud prý nezaznamenali žádný problém. Se všemi se domluví anglicky a pracují na bázi akreditivů.

zkostnatělých stereotypů, které se ani tamnímu prostředí nevyhnuly. A tak když v létě 1990 vešel do naší kanceláře obchodní zástupce firmy Teekanne s igelitovou taškou plnou čajů stejné značky a prohlásil, že bychom mohli v tehdejších Československu tyto čaje distribuovat, slovo dalo slovo a kývli jsme. Uměli jsme jazyky a rozuměli ekonomii, a i když jsme tehdy o čajích nic nevěděli, líbily se nám jejich krabičky, chutnaly nám, a tak jsme se prostě do toho vrhli po hlavě. Od příbuzných jsme si vypůjčili peníze, nakoupili čaje a do Pramenu Ostrava a Brno jsme přivezli první plnou avii. A do roka už jsme distribuovali do obchodních sítí čaje za osmdesát milionů," připomíná dnešní majitel Oxalisu první podnikatelský úspěch. Byl založený na obrovském štěstí, které k nim tehdy do Slušovic přišlo samo v podobě jedné z nejslavnějších evropských značek porcovaných čajů.

Jenže jich bylo pět – a každý měl jiné představy o podnikání a své budoucnosti. „Do dvou let jsme zůstali ve firmě dva. Kolega chtěl vytvořit velkoobchod s potravinami, já jsem se chtěl po návštěvě Srí Lanky v létě 1992, kam mě poslala společnost Teekanne, zabývat už jenom sypaným čajem. Tehdejší Srí Lanka mi totiž učarovala. Pokorou a nezkažeností lidí, nekonečnými zelenými poli, vůní čerstvě natrhaného čaje. Radostí z mála, souzněním s přírodou.

A to v době, kdy u nás chtěla většina lidí hlavně rychle zbohatnout! A tak jsem se rozhodl, že původní firmu opustím a v létě 1993 jsem založil Oxalis. V Teekanne tehdy byli velmi vstřícní, dali mi dokonce i nějaké kontakty na velkoobchod ve Vídni. Neviděli v tom žádnou konkurenci, protože sypaný a balený čaj jsou dva různé artikly s různými spotřebiteli," pokračuje Petr Zelík ve vyprávění.

NASTARTOVALA NÁS PRAHA A SKLENĚNÉ DÓZY

K rozjezdu Oxalisu jeho majitel použil prostředky, které získal z původní firmy. Otevřel docela velký čajový dům ve Zlíně s prodejnou a čajovnou – jenže to nefungovalo. „Platil jsem komerční nájem, ale neprodávalo se. Lidé neměli ani potuchy o tom, co je to sypaný čaj, nekupovali ho a já se asi dva roky potácel na pokraji krachu. Zlom nastal až v roce 1995 v Praze, kde jsem měl stále vazby z dob studií. Tam se mi naskytla příležitost otevřít svou prodejnu ve Vinohradském pavilonu, což bylo první větší rekonstruované nákupní centrum v hlavním městě, a o rok později podobnou prodejnu v nově postaveném centru Černý Most. To mě zachránilo a posunulo dál. Myšlenka jít s produktem do Prahy se ukázala jako klíčová.“

Dalším šťastným nápadem byly skleněné dózy, v nichž si v prodejnách mohli lidé čaj prohlédnout, přivonět k němu, zjistit, zda je aroma osloví... „Vlastně jsme si pomalu vyšlapávali cestu k sypanému čaji a získávali své zákazníky," shrnuje první kroky Petr Zelík a dodává, že od té doby se rozjelo

období prosperity, kdy každý rok byl lepší než ten minulý. A v roce 1999 přidali k čaji i kávu.

PŘILETĚLA ČERNÁ LABUŤ

Vše bylo sluncem zalité, firma se rozvíjela. Ovšem když to naprosto nečekáte, přijde něco, co vás srazí na kolena.

„A vy si uvědomíte, že jste vlastně přehlíželi signály blížící se pohromy. Nejinak tomu bylo i u mne. Americký spisovatel Nassim Nicholas Taleb takovým událostem říká černé labutě. Zkrátka proto, že jsou v přírodě extrémně vzácné, ale čas od času přiletí. Ta moje přiletěla na začátku roku 2000 a málem mě připravila o podnik, který jsem tehdy už sedm let budoval. Měla podobu člověka, který stál od začátku u zrodu firmy a považoval jsem ho za svou pravou ruku. Nejprve si řekl o víc peněz, ale později chtěl i podíl ve firmě. To první jsem chápal, to druhé odmítl. Rozhodl se proto z firmy odejít. Měl jsem za to, že jsme se domluvili, finančně vypořádali...“

Jenže on nastoupil k našemu jedinému exportnímu partnerovi, kterého jsme tehdy měli na Slovensku. Měl sice konkurenční doložku, ale tím, že odešel na Slovensko, ji obešel. Sebral nám celý slovenský trh a začal ze Slovenska atakovat naše zájmy v Česku. Využil receptury i názvy, které jsme tehdy ještě neměli chráněné, objel všechny naše klíčové zákazníky s podstřelenou nabídkou. Pro nás to byla velikánská rána, ale i velké poučení. Byli jsme tehdy ještě malá a křehká firma a Slovensko naší jedinou exportní zemí. Dodnes to považujeme za to nejtěžší, co jsme ▶▶

►► za téměř čtvrtstoletí Oxalisu zažili, ale na druhou stranu nám to hodně dalo. Vyprovokovalo nás to k ještě většímu úsilí, spousta věcí se urychlila. Kdyby se nám tato lapálie nestala, asi bychom dnes neměli síť 62 poboček, exportní trhy v mnoha zemích po světě a obrát 250 milionů korun při ročním zisku 15 milionů.“

NESTAČÍ MI JEN VYDĚLÁVAT

Pro majitele Oxalisu je čaj srdeční záležitostí. Sám říká, že se pro něj narodil. „Nejsem klasický obchodník, nemohu prodávat cokoli, nestačí mi jen vydělávat. Musím v tom cítit nějaké poslání, uspokojení, něco víc. S čajem jsme se prostě vzájemně našli,“ říká Petr Zelík, který prý na začátku vůbec neuvažoval o velké firmě, ale představoval si, že by bylo fajn, kdyby prodejem sypaného čaje uživil sebe a svou rodinu.

„Vím, že sypaný čaj je okrajový produkt, a s tím záměrem jsem do podnikání šel. Vždyť i dnes jej u nás kupuje pravděpodobně jen asi patnáct procent obyvatel a výběrovou kávu pouze tři až čtyři procenta.“ Čaj přitom tvoří šedesát procent obrátu firmy, káva dvacet procent a zbývajících dvacet procent příslušenství a obaly – sklo, porcelán, kovová sítko a podobně.

Kde je tedy přidaná hodnota Oxalisu? „Naučili jsme se aromatizovat a vytvářet směsi. Máme svou vývojovou laboratoř, do čajů přidáváme od jednoho do sedmi různých aromat, a tak vzniká neopakovatelná směs – cosi jedinečného, co má exportovatelný charakter. Kdybychom čaj jen přivezli a vidlemi ho přesunuli dál, nikdo by o něj neměl zájem. A další, co nás odlišuje, jsou naše designové řady čajového i kávového příslušenství a nejrůznějších doplňků,“ prozrazuje Petr Zelík s tím, že na nich poprvé začali spolupracovat v roce 2005 s katedrou designu ve Zlíně a od té doby v té myšlence pokračují.

Od počátku se také spoléhají na silného finančního partnera, kterým je Komerční banka. „KB nám například poskytla investiční úvěr, díky němuž jsme mohli vybudovat nové distribuční centrum v Tečovicích u Otrokovic, a tak nyní společně s centrálou ve Slušovicích disponujeme šesti tisíci čtverečními metry administrativních, výrobních a skladovacích ploch. I když samozřejmě není

jedinou bankou, s níž spolupracujeme, spoléháme se na ni v oblasti provozního financování, úvěrů na zásoby, akreditivů a bankovních záruk,“ shrnuje majitel slušovické firmy téměř čtvrtstoletí spolupráce s Komerční bankou.

OXALIS JAKO ČTYŘLÍSTEK PRO ŠTĚSTÍ

Když se ptám, proč firmu před čtvrtstoletím pojmenovali Oxalis, zjišťuji, že to byla myšlenka manželky zakladatele. „Moje žena má ráda květiny, a tak jsme tehdy vybírali z jejich latinských názvů. Oxalis je v latině šťavel a taky čtyřlístek. Měl být pro štěstí. Zhruba deset let byl i součástí našeho loga a to štěstí nám přinesl.“

Zdá se, že zafungoval dokonale. Petrovi Zelíkovi se jeho sen opravdu splnil. Má nějaké další?

„Rád bych svou firmu prodal druhé generaci. Pokouším se na tom pracovat, ale vím, že to nezáleží pouze na mně a v našich podmínkách se to povede jen necelé třetině podnikatelů. Snažím se k firmě vést své děti, ale nechci, aby to bylo násilné. Synovi je deset, takže těžko říct, jak to s ním bude. Dceři je čtyřadvacet, dokončuje univerzitu ve Vídni, obor zahraniční obchod, a má přitom u nás na starosti některé země, odkud přivážíme kávu. Ovšem jestli se do Oxalisu vrátí napořád, si netroufám říct. Zatím je to velmi citlivé téma,“ svěřuje se majitel slušovického Oxalisu se svým tajným přáním. ■

TEXT: JANA JENŠÍKOVÁ

FOTO: ARCHIV OXALISU A SHUTTERSTOCK



OXALIS, spol. s r.o.

Česká společnost se sídlem ve Slušovicích oslaví příští rok čtvrt století od svého založení. Řadí se k předním evropským výrobcům a distributorům sypaného čaje a výběrové kávy. Vedle nich nabízí také několik druhů kakaa a nejrůznější čajové a kávové příslušenství. Zelenou kávu zpracovává na špičkové pražičce Kestrel. V dovozu kávových zrn dominuje „direct trade“. Čaje importují v nejvyšší jakosti přímo ze zemí původu, směsi vyvíjejí ve vlastní laboratoři a následně míchají a balí na vlastních výrobních zařízeních. Společnost je držitelem mnoha certifikátů jakosti včetně mezinárodně uznávaného IFS Food verze 6 na vyšší úrovni pro všechny procesy spojené s výrobou kávy. Jejím největším exportním trhem je v současnosti Polsko, za ním Slovensko, Rumunsko a Velká Británie. Vyváží však do mnoha dalších zemí, například do Itálie, Španělska, Portugalska nebo Finska.

Ing. Petra Sanitřáková,
manažerka pro korporátní
klientelu KB:



„Tomáš Baťa kdysi prohlásil: ‚Chcete-li vybudovat velký podnik, vybudujte nejdříve sebe!‘ Tento výrok se mi vybaví vždy, když slyším z úst majitele společnosti pana Zelíka příběh o jeho cestě za velkým snem.

Se společností Oxalis spolupracujeme téměř čtvrt století. Posledních 10 let jsme významným obchodním partnerem v oblasti trade finance a provozních úvěrů. Podíleli jsme se na financování nového moderního distribučního centra v Tečovicích. Těší nás, že můžeme klientovi poskytnout zázemí silné banky, která je schopná řešit jeho individuální potřeby a požadavky. Vážíme si našeho partnerství a spolupráce. Rádi Oxalis podpoříme v jeho dalším rozvoji.“



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
C Z E C H E X P O R T B A N K



P O U R F É L I C I T E R

Děkujeme za spolupráci a přejeme Vám šťastný a úspěšný rok 2018



ZEMĚ DĚTÍ

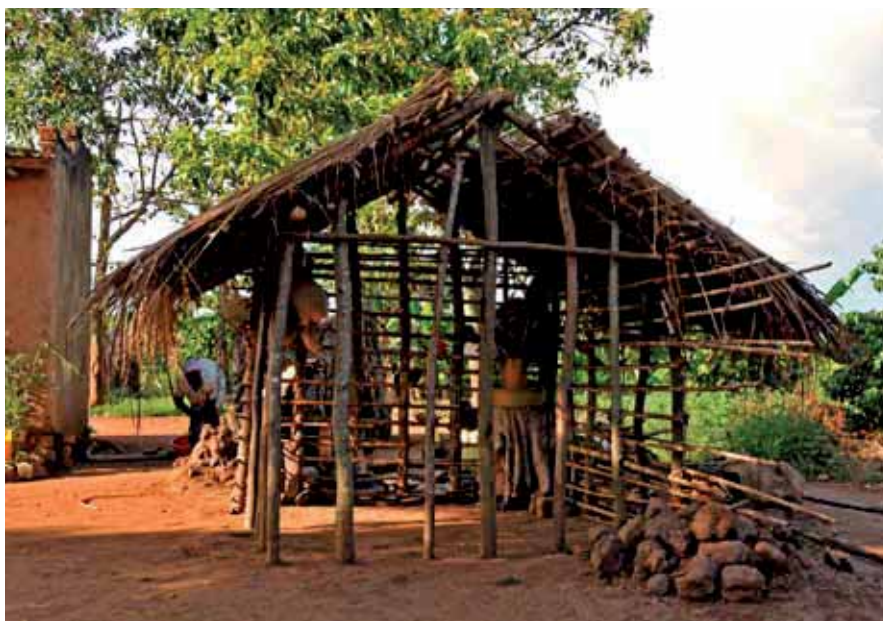
Krásná nedotčená příroda, sytě zelené stromy, půda v odstínech hnědočervené, hory a jezera, rozlehlé národní parky obývané lvy, žirafami, slony, buvoly, antilopami, hrochy, krokodýly, šimpanzi či dokonce horskými gorilami. Nejen to nabízí Uganda, země s nejmladší populací na světě. V průměru se zde lidé dožívají 54 až 55 let a přibližně polovinu populace představují děti do patnácti let. Přes veškeré poměrně úspěšné osvětové programy má AIDS v Ugandě na svědomí stále vysokou úmrtnost. Tu svým způsobem kompenzuje v Africe tradiční zvýšená porodnost. Jedna čtyřicetiletá těhotná mladá žena s batoletem v náručí, kterou jsem v Ugandě potkala, mi s úsměvem prozradila, že čeká své páté dítě.

Má cesta do této působivé východoafrické země, sousedící se zeměmi častých válečných konfliktů, občanských nepokojů a ztížených bezpečnostních podmínek, začala v hlavním městě Kampale a v jeho blízkém okolí. Právě do rurální oblasti za Kampalou jsem jela navštívit Stuarta žijícího u své tety, jehož jsem podporovala v rámci charitativního projektu. Setkání s chlapcem nakonec sice proběhlo trochu jinak, než jsem očekávala, bylo však neméně milé

a příjemné. Místo komorního popovídání si jsem strávila zajímavé chvíle nejen se Stuartem a s jeho tetou, ale i s mnoha dalšími dětmi, které se v momentě mého příjezdu vyrojily kolem nás. Děti jsem zde potkávala kromě národních parků vlastně téměř stále, obvykle ve školní uniformě. Až jsem chvílemi měla pocit, že jsem v jednom obrovském školním kampusu. Ani všudypřítomný červený prach z železité půdy, který se usazoval na jejich tvářích a uniformách, přitom nesmazal dojem úhlednosti a řádu.

I když jsem později viděla několik ugandských národních parků s nádhernými přírodními klenoty, jako jsou třeba Murchisonské vodopády nebo deštný prales Mabira, nejvíc se mi do srdce vepsaly právě ugandské děti. Na jejich rozesmáté tváře nejvíc vzpomínám. Představují pro mne Ugandu stejně jako krásné ženy v pestrobarevných šatech a divoká příroda. ■

TEXT A FOTO: HANA BRODSKÁ





Hana Brodská působí dvacet let v české diplomacii. Zájem o cestování a poznávání cizích zemí, jejich obyvatel a kultur je pro ni nejen profesí, ale i koníčkem. Vedle knih, fotografování a rodiny



Etiopie:

STAROBYLÁ MOZAIKA KULTUR A EKONOMICKÝ PILÍŘ VÝCHODNÍ AFRIKY

DRUHÁ NEJLIDNATĚJŠÍ AFRICKÁ ZEMĚ, KTERÁ SE DŘÍVE OZNAČOVALA JAKO HABEŠ, SE PYŠNÍ HISTORIÍ SAHAJÍCÍ AŽ K ŠALAMOUNOVĚ DYNASTII. DNES NEOHROMUJE POUZE HLOUBKOU A BOHATOSTÍ SVÝCH DĚJIN, ALE I DYNAMICKÝM HOSPODÁŘSKÝM RŮSTEM, JENŽ JE NEJVYŠŠÍ NA AFRICKÉM KONTINENTU. A PŘITOM JE TU ČESKÁ ZNAČKA STÁLE SYNONYMEM KVALITY.

Etiopie se těší specifickému postavení. Přestože byla jednou z mála afrických zemí, která si dokázala během éry kolonialismu zachovat vlastními silami svoji nezávislost (vyjímaje krátkodobé italské okupace z let 1936 až 1941), tak i tento východoafrický stát prošel ve 20. století bouřlivým politickým vývojem. Ten se vyznačoval přechodem od císařského režimu v roce 1974 přes období ideologie marxismu (tzv. vědeckého socialismu) až po nastolení federativního zřízení, jež ovšem doposud nedokázalo vyřešit palčivou záležitost etnického uspořádání země a vyváženého rozdělení státní moci mezi jednotlivé etiopské regiony.

V současné době má Etiopie dvojaký charakter. Na jedné straně mimořádný ekonomický růst rychle mění tvář etiopského hospodářství, které je tradičně založené na zemědělství, a dává Etiopanům naději vymanit se z bludného kruhu chudoby. Na druhé straně

Etiopie zároveň potřebuje v zájmu udržitelnosti sociální míru provést mírovou cestou vnitropolitickou reformu. To nicméně nebude jednoduché vzhledem ke dlouhodobým tensím mezi hlavními etnickými skupinami (Oromové, Amharové, Somálci a Tigrajové), autoritativní politice centrální vlády a složitému geopolitickému uspořádání východního rohu Afriky. I přes specifika místního prostředí Etiopie zůstává jedním z nejbližších obchodních partnerů České republiky v Africe a mezi Čechy a Etiopany dlouhodobě panují výborné vztahy.

ČESKÝCH STOP V ETIOPII NAJDETE MNOHO

Ačkoliv tehdejší Československo otevřelo stálé diplomatické zastoupení v Etiopii až v roce 1955, kontakty mezi oběma zeměmi sahají mnohem dále. Kromě návštěv českých učenců a cestovatelů v Etiopii jako například

Václava Remediuse Prutkého, Antonína Steckera, Jiřího Hanzelky a Miroslava Zikmunda je možné zmínit fakt, že čeští občané, jmenovitě Adolf Parlesák, a také zbraně vyrobené ve Zbrojovce Brno sehrály nezanedbatelnou úlohu při obraně Etiopie v roce 1935, což dodnes Etiopané velmi oceňují.

Zajímavé je rovněž to, že Československo rozvíjelo vztahy s Etiopií kontinuálně jak během císařství, tak i s marxistickou vládou, v jejímž čele stál Mengistu Haile Mariam. Především během 60., 70. a 80. let byly vyvezeny do Etiopie české průmyslové výrobky a technologické celky. Mezi nejznámější patří vodní přehrada Melke Wakana na řece Wabe Shebelle, pivovary v Hararu a Bedele, textilní závod Kombolcha či podzvukové cvičné letouny L-39 vyrobené v Aeru Vodochody a dodané etiopskému letectvu na počátku 80. let. Skutečnost, že mnoho z tohoto vybavení dodnes v Etiopii funguje,



Rozvoj bilaterálních ekonomických vztahů

V červenci 2017 se pod záštitou Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a Hospodářské komory ČR uskutečnilo Česko-etiofské podnikatelské fórum za vysoké účasti bezmála třiceti firem. Ve stejném měsíci zavítala do Etiopie podnikatelská mise českých exportérů pod vedením ministra zemědělství ČR a náměstka ministra zahraničních věcí ČR. S pokračováním obdobných proexportních aktivit se počítá i v roce 2018.

vypovídá nejenom o spolehlivosti českých strojírenských produktů, ale slouží i jako výborná reference pro české exportéry, kteří mají zájem o vstup na tamní trh.

VELKÉ AMBICE A VIZE 2025

Pro etiopskou ekonomiku, která je čtvrtá největší v subsaharské Africe, byl od roku 2005 charakteristický dvojciferný ekonomický růst okolo 10,5% ročně, přičemž zbytek východní Afriky vykázal pouze poloviční hodnotu. V Etiopii byl tento pozitivní trend dán hlavně rozvojem služeb a zemědělství. Vyšší hospodářský růst se také příznivě projevil snížením počtu obyvatel žijících pod hranicí chudoby z 55,3% v roce 2000 na 33,5% v roce 2011, trojnásobným zvýšením základní školní docházky a poklesem dětské úmrtnosti na polovinu. Přestože Etiopie stále patří mezi nejchudší země světa, dlouhodobý ekonomický růst posiluje její vizi stát se do roku 2025 středně příjmovou zemí. To znamená, že by musela podle klasifikace Světové banky mimo jiné zvýšit HDP na hlavu celkově o pětinu, z dnešních 795 amerických dolarů minimálně na 1026 amerických dolarů.

Za účelem naplnění této ambice Etiopská plánovací komise vydala v roce 2015

druhou fázi Růstového a transformačního plánu (tzv. GTP II), který bude implementován do roku 2019/2020. Nastiňuje priority etiopské vlády v dalším rozvoji národního hospodářství, včetně zemědělství, zpracovatelského průmyslu, energetiky, dopravní infrastruktury, vodohospodářství a základních služeb. Investice do těchto odvětví nepochybně vytváří mimořádné příležitosti pro zahraniční exportéry i pro české firmy. GTP II také počítá se zlepšením podnikatelského prostředí, přilákáním zahraničních investic, širším zapojením privátní sféry a komplexními řešeními na tlumení následků klimatických změn, jež často v podobě sucha mají devastující efekt na etiopské zemědělství. To nadále zůstává jedním z hlavních hospodářských odvětví, protože zemědělství se podle údajů Světové banky podílí z 37,2% na tvorbě etiopského HDP, zaměstnává téměř 80% pracovní síly a generuje 70% exportních výnosů, obzvláště pak z etiopské kávy.

PRŮMYSLOVÉ ZÓNY, INFRASTRUKTURA A IMPOZANTNÍ VODNÍ DÍLA

Etiopie je současným diplomatickým centrem Afriky, neboť v Addis Abebě má sídlo nejenom Africká unie, ale i Ekonomická komise pro Afriku Organizace spojených národů (UNECA).

Cílem země je však stát se také hlavním výrobním uzlem na kontinentu. Díky zahraničnímu kapitálu z Asie, Evropy a Severní Ameriky rychle posiluje svoji průmyslovou základnu, která dnes tvoří 21,3% národní ekonomiky. Plán GTP II počítá v příštích pěti letech s vynaložením až jedné miliardy amerických dolarů na otevření patnácti nových průmyslových zón se záměrem navýšit konkurenceschopnost etiopského exportu, zlepšit bilanci běžného účtu a vytvořit nová pracovní místa.

Tyto plány nezůstávají pouze na papíře. V červenci minulého roku byla jižně od Addis Abeby ve městě Awasa otevřena doposud největší výrobní zóna v Africe, v níž textilní a oděvní výroba má zaměstnat až 60 tisíc lidí. Za finanční asistence Exportní a importní banky Číny Etiopie štedře investuje do rozšiřování své silniční a železniční soustavy. Významným úspěchem bylo například zahájení provozu 750 km elektrické tratě mezi hlavním městem a přístavem v sousedním Džibutsku, přes které putuje 90% etiopského vývozu. Etiopie taktéž plánuje v následujících letech rozšířit železniční síť o dalších sedm páteřních tratí o celkové délce až 5 tisíc km, které by vytvořily vysokorychlostní spojení mezi Etiopií, Džibutskem, Keňou, Jižním Súdánem a Súdánem. ►►



► Vzhledem k rostoucí poptávce po elektrické energii se Etiopie zaměřuje také na rozšiřování svých produkčních kapacit, jež by měly do roku 2020 celkově vygenerovat až 17 200 MW, přičemž více než čtyři pětiny energie by pocházely z vodních zdrojů. V současné době země dokončuje na Modrém Nilu největší vodní dílo v Africe, tzv. Grand Ethiopian Renaissance Dam (GERD) o výkonu 6400 MW. Rovněž počítá s výstavbou dalších hydroelektráren i s vývozem elektřiny do sousedních zemí. Již nyní exportuje až 100 MW elektrické energie do Súdánu a v příštím roce má být uvedena do provozu přenosová soustava spojující Etiopii, Keňu a Tanzanii.

SOUČASNOST NAŠICH OBCHODNÍCH VZTAHŮ

V roce 2016 dosáhl obrat vzájemného obchodu 0,812 miliardy korun a Etiopie se zařadila mezi šest našich nejdůležitějších obchodních partnerů v subsaharské Africe. Dlouhodobě představuje nejvýznamnější trh pro český export do východní Afriky. Mezi hlavní vývozní komodity ČR do Etiopie patří stavební konstrukce, stroje na automatické zpracování dat, proudové motory, plynové turbíny a nejrůznější vojenský materiál. Je nutné dodat, že 12,4% importu země pochází z Evropské unie, a proto mnoho českých výrobků se nepochybně dostává do Etiopie přes třetí trhy. Z Etiopie

se k nám naopak dováží káva, luštěniny, textil a řezané květiny.

Etiopická federální demokratická republika také patří k programovým zemím Zahraniční rozvojové spolupráce (ZRS) ČR na léta 2010 až 2017, která je v gesci Ministerstva zahraničních věcí ČR a je realizována Českou rozvojovou agenturou (ČRA). Prioritními oblastmi ZRS ČR v Etiopii jsou zejména zemědělství, sociální služby, vzdělávání, ochrana životního prostředí, zásobování vodou, prevence katastrof atd., a to především v Regionu jižních národů, národností a lidu (SNNPR). Součástí ZRS je také program Aid for Trade, který patří do kompetence Ministerstva průmyslu

a obchodu ČR. Ten pomáhá Etiopii zlepšovat podnikatelské prostředí, rozvíjet malé a střední podnikání, odbourávat administrativní překážky a zkvalitňovat spolupráci mezi privátní sférou a veřejným sektorem. ■

TEXT: MICHAL PROKOP

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV M. PROKOPA



Ing. Michal Prokop je pracovníkem oddělení Afriky, Asie a Austrálie Odboru zahraničně ekonomických politik II Ministerstva průmyslu a obchodu ČR



Karel Kučera:

PODPOŘÍME INVESTICE S VYSOKOU PŘIDANOU HODNOTOU

NA PODZIM VLÁDA POVĚŘILA MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU PŘÍPRAVOU NOVELY ZÁKONA O INVESTIČNÍCH POBÍDKÁCH. CO TO V PRAXI ZNAMENÁ? O TOM JSME HOVOŘILI S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM CZECHINVESTU KARLEM KUČEROU.



Ing. Karel Kučera,
generální ředitel CzechInvestu

Jak dlouho a jakou formou se investiční pobídky investorům v Česku poskytují?

V různých formách jsou poskytovány od roku 1998, přičemž nejčastěji ve formě slevy na dani z příjmu právnických osob, méně často také ve formě hmotné podpory na vytváření nových

pracovních míst a rekvalifikace nebo školení nových zaměstnanců, hmotné podpory na pořízení majetku či osvobození od daně z nemovitosti. V současnosti podporují oblast zpracovatelského průmyslu, technologická centra a centra strategických služeb.

Co bude hlavním cílem změn?

Změny mají za cíl více podpořit investice s vysokou přidanou hodnotou, které s sebou přináší i růst mezd a zvyšování životní úrovně obyvatel. Nejde nám tedy primárně o podporu nových pracovních míst, ale o kvalitu investic jako takových.

Co vás k těmto krokům vedlo? Proč přichází změna právě nyní?

Vláda ČR schválila letos v říjnu návrh úprav zákona o investičních pobídkách a pověřila Ministerstvo průmyslu

a obchodu přípravou novely zákona o investičních pobídkách. Agentura CzechInvest ve spolupráci s ministerstvem zvážila úpravy systému podpory investic a pomohla připravit novelizaci zákona zejména proto, že česká ekonomika je na tom nyní nejlépe za poslední roky. Abychom udrželi tempo růstu a nezaostávali do budoucna za nejvyššími západními státy, zaměřujeme se nyní spíše na zvyšování robotizace výroby a na zvyšování podílu vývoje a přidané hodnoty v produkci. Změny zákona tak mají za cíl toto zohlednit i v zákonných podmínkách a více podpořit investice s vysokou přidanou hodnotou, které s sebou přináší i růst mezd a zvyšování životní úrovně obyvatel. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE DANIEL LIBERTIN

FOTO: ARCHIV CZECHINVESTU



Investiční pobídky v České republice

Získejte podporu od CzechInvestu pro Váš projekt

- + jsme výhradní organizací v České republice, u které může investor zaregistrovat svoji žádost o investiční pobídky
- + máme dlouholeté zkušenosti s administrací investičních pobídek
- + za dobu svého fungování jsme zpracovali více než tisíc žádostí o investiční pobídky
- + připravíme pro Vás předběžnou finanční kalkulaci Vašeho investičního záměru
- + poskytneme Vám asistenci a provedeme Vás celým procesem žádosti o investiční pobídky
- + komunikujeme v českém a anglickém jazyce
- + poskytujeme veškeré služby zdarma





Nová nemocnice v hlavním městě Gabonu Libreville, na jejíž výstavbě a vybavení se podílely i české firmy

ČESKÁ ZDRAVOTNICKÁ TECHNIKA DOBÝVÁ NOVÁ TERITORIA

ČEŠTÍ VÝROBCI ZDRAVOTNICKÉ TECHNIKY ÚSPĚŠNĚ PRONIKAJÍ NA ZAHRANIČNÍ TRHY. JEN STÁTNÍ ÚVĚROVÁ POJIŠTOVNA EGAP ZA POSLEDNÍCH PĚT LET POJISTILA OBCHODNÍ PŘÍPADY ZA VÍCE NEŽ 7,5 MILIARDY KORUN. JDE PŘEDEVŠÍM O KOMPLETNÍ VÝSTAVBU NEMOCNIC A POLIKLINIK. EGAP POJISTÍ KAŽDÝ ROK EXPORT DO ZHRUBA ČTYŘ DESÍTEK ZEMÍ SVĚTA. V POSLEDNÍCH LETECH SE MŮŽE POCHLUBIT TÍM, ŽE SE V JEHO PORTFOLIU KAŽDOROČNĚ OBJEVÍ TŘI NOVÁ TERITORIA. „V UPLYNULÝCH DVOU LETECH TO BYLY NAPŘÍKLAD GABON, GHANA, LAOS, KOLUMBIE NEBO PAPUA-NOVÁ GUINEA,“ VYSVĚTLUJE GENERÁLNÍ ŘEDITEL EGAP JAN PROCHÁZKA. VE VŠECH TĚCHTO ZEMÍCH ČESKÉ SPOLEČNOSTI ZÍSKALY KONTRAKTY NA VÝSTAVBU A VYBAVENÍ NEMOCNIC A POLIKLINIK. V PRŮMĚRU SE NA JEDNÉ TAKOVÉ ZAKÁZCE PODÍLÍ V POZICI SUBDODAVATELE 25 ČESKÝCH FIREM.

I čísla EGAPu tak potvrzují boom, který v posledních letech zažívají výrobci zdravotnické techniky. „Dříve jsme pojišťovali vývoz v hodnotě desítek či maximálně stovek milionů korun, teď je ale situace úplně jiná: Zdravotnická technika patří mezi jedno z primárních odvětví podpory exportu prostřednictvím pojišťovny EGAP,“ říká Jan Procházka.

V LAOSU MAJÍ ČESKÉ FIRMY UŽ TŘETÍ ZAKÁZKU

Velmi aktivní na rozvojových trzích je v poslední době společnost VAMED Health Project CZ, která je dcerou rakouské skupiny VAMED. Například v Laosu získala zakázku, díky níž se podílí i na druhé fázi rozšíření a modernizaci tamní nemocnice Friendship. Jde

o státní nemocnici s kapacitou 150 lůžek, kterou přímo spravuje laoské ministerstvo zdravotnictví. Rozšířením budovy dojde k navýšení kapacity o dalších 120 lůžek a zvětší se nabídka lékařské péče.

EGAP u tohoto projektu pojistil dodávky v hodnotě přes 110 milionů eur a přispěl nemalou měrou k získání kontraktu.



„Vývozní pojištění je zásadním předpokladem financování, a je tedy nesmírně důležitým faktorem pro získání zakázky,“ říká jednatel firmy VAMED Health Project CZ Martin Blaha. Financující bankou je v tomto případě UniCredit Bank.

„Financování vývozu technologie do sektorů zdravotnictví a farmacie patří dlouhodobě mezi prioritní sféry exportního financování poskytovaného naší bankou. Transakce do Laosu byla výjimečná v několika směrech – jednak se jednalo pro banku i EGAP o historicky první projekt do této země, jednak jsme na základě referencí z první fáze projektu získali i druhou etapu projektu a v neposlední řadě struktura financování umožňuje financovat nejen odběratele, ale i celý řetězec subdodavatelů společnosti VAMED, jichž jsou desítky,“ doplňuje Jiří Flégl, manažer Structured Trade & Export Finance UniCredit Bank. Letos se v Laosu podařilo na základě úspěšného průběhu této modernizace získat další zakázku. Tou je tentokrát modernizace a rozšíření vojenské nemocnice, která se nachází blízko Houayase v oblasti Champasak. Výstavba by měla trvat třicet měsíců, obchodní případ je opět upisován na suverénní riziko státu.

Pojišťovna EGAP podporuje především vývoz do méně rozvinutých a rizikovějších zemí, tedy tam, kde firmy tržní pojištění zpravidla nemají šanci dostat. Laos je jednou z takových ekonomik. Na jednu stranu nabízí příležitosti – tento stát se sedmi miliony obyvatel patří s osmiprocentním růstem HDP mezi nejrychleji se rozvíjející asijské

ekonomiky. „A české firmy mají v jihovýchodní Asii dobré jméno. Pro úspěch je důležité mít dobré lokální zastoupení a trpělivost,“ tvrdí Martin Blaha. Laos potřebuje zahraniční investice, jeho infrastruktura je zaostalá a hospodářství stále z velké části spoléhá na zemědělskou výrobu. Na druhou stranu jej ale OECD hodnotí jako vysoce rizikovou zemi. Se zaváděním legislativy do praxe jsou často problémy a firmy musí zápasit s nejasnými či protichůdnými pravidly podnikání.

POPTÁVKA PO ZDRAVOTNICKÉ TECHNICE ROSTE I V AFRICE

Asijské země ale nejsou jedinou destinací, kde se firmám i díky státní podpoře vývozu podařilo uspět. Například v africké Gabonu EGAP v posledních deseti letech pojišťoval aktivity hned dvou společností vyvážejících zdravotnickou techniku. Velký kontrakt v této zemi,

kteřou stále živí především těžba a export ropy, se podařilo opět získat skupině VAMED. Šlo o výstavbu nemocnice v hlavním městě Gabonu Libreville. Firma VAMED Health Projects CZ, česká dcera skupiny, se na zakázce podílela dodávkou v hodnotě přes 28 milionů eur. Kontraktu se účastnily i další společnosti, například výrobce nemocničních lůžek Linet. Právě její nemocniční lůžka jsou součástí vybavení téměř všech nemocnic a poliklinik, které EGAP v poslední době pojišťoval. Podobně se na vybavení nemocnic podílí i firma MZ Liberec.

V Ghaně, další africké zemi, staví nyní české firmy deset regionálních poliklinik v hodnotě přes 22 milionů eur. Výstavba začala loni a měla by trvat dva roky, obchodní případ je upisován na suverénní riziko státu. Hlavním cílem výstavby poliklinik je dostat lékařskou péči blíže pacientům, v současné době musí totiž dojíždět i za menšími zákroky do vzdálené centrální nemocnice. Polikliniky budou poskytovat ambulantní péči, diagnostické a laboratorní služby, bude zde také fungovat lékárna, prádelna, likvidace odpadu a spalovna.

Čeští výrobci zdravotnického zařízení se ale nesoustředí pouze na výstavbu nemocnic. Na kolumbijském a alžírském trhu se podařilo uspět firmě Medin. Ta s podporou pojišťovny EGAP dodala do obou zemí traumatologické implantáty. Podle Mapy oborových příležitostí Ministerstva zahraničí patří právě nástroje pro lékařské využití mezi komodity, se kterými mají čeští exportéři nejen v Kolumbii šanci uspět. ■

TEXT: HANA HIKELOVÁ

FOTO: ARCHIV EGAP

HANA HIKELOVÁ JE TISKOVOU MLUVČÍ EGAP



BIOTECH (Z)MĚNÍ ZDRAVOTNICTVÍ PERSONIFIKACE LÉČBY SE STANE STANDARDEM

BIOTECHNOLOGIE JSOU VYNÁŠENY DO NEBES I ZATRACOVÁNY. PŘÍZIVCI SEKTORU SÁZEJÍ NA TO, ŽE NABÍDNE LÉKY NA NEVYLÉČITELNÉ CHOROBY A ZABRÁNÍ DALŠÍ DEGRADACI ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ; KRITICI VARUJÍ, ŽE PODOBNĚ JAKO FRANKENSTEIN VYPRODUKUJE MONSTRUM, KTERÉ NÁS NAKONEC ZNIČÍ. OBĚ STRANY MINCE V RÁMCI CYKLU ALTER EKO DISKUTOVALI EKONOM PPF BANKY LUBOŠ MOKRÁŠ A PORTFOLIO MANAŽER FONDU TOP STOCKS ZE SKUPINY ERSTE JÁN HÁJEK.

Mokráš: Řekněme si na úvod, co vlastně ten často používaný, ale stále trochu tajemný či nepochopený termín „biotechnologie“ znamená – a zároveň, co tento svět, který například Investopedia označuje jako „podivný, obávaný a sexy zároveň“, vlastně nabízí?

Hájek: Klasická farmacie, dá se říci, už vyčerpala substance, které bylo a je možno použít jako léky. Biotechnologie jsou v tomto smyslu, řekněme, pokračováním: od klasické, „kotlíkové“ chemie, v jejímž rámci se dělají sloučeniny, se přechází na výrobu léků na bázi proteinu, které mají mnohem blíže k typickým lidským sloučeninám. (To je důležité, protože léky jsou cizí substance, na které má tělo tendenci reagovat jako na cizí látku.) Toto už nejsou látky, které se vaří, ale které se například pěstují, rostou na specializovaných farmách.

Díky tomu se pak dají vyvíjet léky na nemoci, na něž ještě donedávna žádné nebyly. A stejně tak díky tomu došlo k posunu i v případě nemocí, kde už nějaká léčba byla možná, ale doposud nebyla příliš účinná.

Mokráš: To je jedna, zřejmě nejznámější dimenze biotechnologického sektoru, tedy léčiva. Biotechnologie jsou ale pojímány širěji, a to i kvůli tomu, že se v této oblasti angažují nejen tradiční farmaceutické firmy a nové biotech společnosti zaměřující se na léky, ale také společnosti, jejichž podnikání s podobnými věcmi na první pohled vůbec nesouvisí. Je to například IBM, která se snaží využít svůj program umělé inteligence Watson jak pro diagnostické účely, tak i pro podporu vývoje v oblasti

biotechnologií. Zmíněných proteinů je totiž velké množství a vytipovat ty správné není vůbec jednoduché.

Hájek: V této souvislosti je dobré zmínit jeden významný trend, a to rozklíčování genetického kódu. Obecněji řečeno, máme stále více informací o tom, jak lidský organismus funguje. Víme, že mnoho nemocí má svůj původ v různých genetických mutacích. A právě těmito věcmi se nemálo firem, které formálně patří mimo biotechnologický sektor, zabývá; pohybují se například v oblasti life sciences, zabývají se živou přírodou, dělají klasické genetické testování a tak dále. Dnes i díky tomu nemusí proběhnout diagnostika nemoci způsobem, na který jsme zvyklí. Namísto toho dojde ke genetickému testu, na jehož základě se určí mutace. Jelikož se ví, že určité mutace způsobují určité nemoci, je pak léčba cílená. Spočívá v tom, že se



Ján Hájek, manažer fondu Top Stocks ze skupiny Erste



Luboš Mokráš, ekonom PPF banky

lék snaží funkci genu potlačit, vypnout, nebo zesílit podle toho, s čím daný pacient bojuje.

Mokráš: To jsou tedy konkrétní příklady toho, jak a kde biotechnologie pomáhají. Zaměřme se i na pomyslnou odvrácenou stranu, tedy výzvy s nimi spojené. Jednou z nich je otázka nákladů na zdravotní péči. Biotechnologie nepochybně slibují velmi účinné léky i na vzácné nemoci, ceny takovýchto léků jsou nicméně velmi vysoké a stále rostou, což vyvolává nevoli veřejnosti a přitahuje pozornost politiků. Vysoké ceny přitom úzce souvisejí s cenou vývoje a také s tím, že s cílováním léčby počet těch, pro které je daný lék určen, pochopitelně klesá. Jak tento paradox řešit? Nehrozí, že přiškrtní rozvoj sektoru jako takového?

Hájek: To je velký problém, pod kterým je podepsáno hned několik faktorů. Zaprvé: inflace v celém zdravotním sektoru tradičně přesahuje tempo, jakým rostou ceny v ekonomice. Zadruhé: určitě platí, že cena léku je odvozena od počtu lidí, pro které je určen. Náklady na výzkum a vývoj jednoho léku jsou zhruba stejné, ať se jedná o nemoc rozšířenou nebo velice vzácnou. Když ale následně člověk léčí tři miliony pacientů, může si dovolit mnohem nižší cenu a přitom pokrýt prvotní náklady, než když jich léčí tisíce. Do třetice: určitě také platí, že nejnovější trendy, o kterých tu mluvíme, umožňují léčit

i nemoci, kterým se donedávna v podstatě nikdo nevěnoval. Když se pak na to člověk dívá z pohledu společnosti, uvědomí si, že na samém začátku tyto léky stojí hodně peněz, jelikož mají patentovou ochranu. Po jejím vypršení se nicméně na trh dostanou generika, která výrazně snižují cenu, a tím také navýší dostupnost léku.

Mokráš: Jinými slovy v tomto případě je třeba přemýšlet o dlouhodobých horizontech, respektive je třeba upravit nebo přímo změnit celý pohled na to, jak zdravotnictví funguje.

Hájek: Přesně tak. Jde svým způsobem o derivát problému, se kterým se potýká celé zdravotnictví. Dnes se nemoci často neléčí, ale jen utlumují, což znamená, že lidé užívají léky dlouhodobě. Teď se přitom blíží situace, kdy si člověk vezme lék jen jednou a další už nebude muset brát. Na to nejsme připraveni. Není na to připraven systém zdravotního pojištění, který by zřejmě v tomto případě požadoval zaplacení celé částky za léčbu najednou. A nejsou na to vlastně připraveni ani výrobci léků. Podle nich by to mělo být tak, že dokud jejich lék funguje, měli by pobírat rentu.

Mokráš: Jak k tomuto neznámu v už v existujících případech společnosti přistupují?

Hájek: Dám příklad firmy, která vyvinula velice účinný lék na hepatitidu C. Jejím největším problémem bylo, že všechny

pacienty vyléčila, čímž si vlastně zlikvidovala trh. Po období výrazného růstu tržeb tak měla období, kdy jí tržby prudce klesaly. To jsou případy, nad kterými se bude muset celé spektrum zúčastněných firem včetně pojišťoven a státu zamyslet. Na samém začátku úspěšného vývoje nějakého léku je totiž podnikatelské rozhodnutí jít do rizika. A v tom okamžiku je pochopitelně otázka návratnosti kapitálu nesmírně důležitá, ne-li klíčová.

Mokráš: A ještě jedna otázka týkající se nákladů: Stále hlasitěji se spekuluje o tom, že by lidé v budoucnu mohli s pomocí genetických manipulací ovlivňovat své zdraví a také své schopnosti (už dnes mezi námi ostatně žije několik kyborgů). Nehrozí, že se společnost rozštěpí na ty, kteří si podobné technologie, podobné vymoženosti budou moci dovolit, a na zbytek? Nebylo by to nebezpečné, neměli bychom se snažit tomu zabránit?

Hájek: Největší problém ve zdravotnictví tkví podle mě nadále v tom, že peníze na léčbu nejsou účinně vynakládány. To, co mě při pohledu na sektor přijde zajímavé – nikoli jen z pohledu investora, ale z pohledu společnosti jako takové – je, že výdaje na léky předsta-

BLÍŽÍ SE SITUACE, KDY
SI ČLOVĚK VEZME LÉK
JEN JEDNOU A DALŠÍ
UŽ NEBUDE MUSET
BRÁT. NA TO NEJSME
PŘIPRAVENI.

vují jen zhruba desetinu výdajů na zdravotnictví. Přitom standardně platí, že když člověk bere léky, je to méně nákladné než cokoliv jiného. A právě tímto prizmatem by podle mě měl člověk věci nahlížet. V praxi to znamená, že by pojištění nemělo proplácet standardní záležitosti, ale že by mělo fungovat jako pojištění v tom pravém slova smyslu: mělo by zafungovat tehdy, pokud člověk dostane nějakou vzácnou nemoc, jejíž ►►

► léčba je drahá, ale nahradí další náklady, které by neléčením vznikly. To je jakási systémová změna, změna myšlení, která je potřeba. Pokud se tu totiž nadále budou proplácet ve velkém generika, pokud, jak se někdy říká, budou „aspiriny pro všechny zdarma“, nezbude například na léky na roztroušenou sklerózu.

Mokráš: Elon Musk spojovaný nejčastěji s Teslou a obecněji se svými projekty v oblasti mobility založil také společnost zabývající se vývojem přímého rozhraní mezi mozkiem a elektronikou. Podobně společnost Facebook oznámila, že vyvíjí rozhraní umožňující zadávat příkazy myšlenkou. Navíc významné pokroky hlásí i genové inženýrství, které by mohlo umožnit měnit člověka způsobem, jakým si dnes ani neumíme předsta-

vit. Jak na vás možnosti s tím spojené působí?

Hájek: Za těch patnáct let, co tento sektor podrobně sleduji, jsem měl opakovaně pocit, že zažíváme nějaké sci-fi. A stále věřím tomu, že k dalším výrazným posunům dojde. Tak jako v případě v podstatě čehokoli přitom i na biotechnologie a technologie obecněji sedí rčení „dobrý sluha, ale zlý pán“. To hezky ilustruje probíhající diskuse o nakládání s genetickými daty. Je jasné, že kdyby byla tato data volně dostupná, pomohlo by to významně vývoji nových léků. Na druhou stranu, pokud by o člověku pojišťovna věděla, že má nějaký druh genetické mutace, zvýšila by mu pojistné.

Mokráš: I toto bráno v potaz, co zajímavého v sektoru medicíny čekáte příště?

Hájek: Řekl bych, že bude pokračovat určitá personifikace léčby, tedy schopnost léčbu zacílit, a tím podstatně navýšit její účinnost. To by mělo mít také své celospolečenské výhody. Když to vezmu historicky, léky měly kupříkladu dvacetiprocentní účinnost. Postupovalo se tak, že se zkusil jeden, když nezabral, zkusil se druhý a tak dále. To pak ve svém důsledku znamená mnohem vyšší náklady, než když se cíleně malá skupina pacientů léčí tím, co je jasné, že zabere – a léčí se jen jednou. Na druhou stranu je třeba zdůraznit, že na pomyslné cestě k tomuto cíli budeme řešit ještě hodně problémů. ■

TEXT: ROMAN CHLUPATÝ

FOTO: ARCHIVY OBOU DISKUTUJÍCÍCH A SHUTTERSTOCK

RYCHLÝ MOBILNÍ INTERNET JE KLÍČEM K ÚSPĚŠNÉMU PODNIKÁNÍ,

ŘÍKÁ PRO TRADE NEWS JIŘÍ ŠVARC, ŘEDITEL ROZVOJE SÍTĚ VE SPOLEČNOSTI VODAFONE

Z čeho vyplývá váš názor na roli internetu?

Digitalizace čím dál víc prostupuje našimi životy, ať už soukromými nebo pracovními – a těmi především. Proto vidíme, že se bez moderních digitálních technologií dnes již neobejde žádné odvětví byznysu. Každý podnikatel má v kapse chytrý telefon, který umožňuje být v neustálém kontaktu se zákazníky. Aplikace a chytré telefony boří zažitá tradice: vždyť třeba objednávka zboží je nyní v podstatě otázkou několika kliknutí v mobilu. Mobil zároveň poskytuje možnost rychlého a efektivního řešení nenadálé situace.

Všechno, co popisujete, zní hezky, ale jsou pro to rozvinuty už i technické podmínky, například co se týká přenosových sítí?

Jistě, k tomu, aby toto vše fungovalo, jsou samozřejmě potřeba kvalitní a rychlé mobilní sítě. Podle nezávislých testů je takovou sítí v Česku dlouhodobě i ta naše. Rychlost sítě LTE v nabídce Vodafonu opakovaně potvrdily například testy P3 Communications a certifikát Best in Test. Pokrýváme přes 99 procent populace a pokrytí neustále zlepšujeme. Loni o Vánocích jsme přenesli největší objem dat ze všech operátorů. Z interních průzkumů víme, že rychlou sítí zákazníci i rádi využívají – jen musí mít k dispozici vhodné zařízení s podporou LTE.

Můžete se pochlubit s nějakými novinkami?

Jednotlivci i firmy čím dál častěji používají různé specializované aplikace, často šité na míru jejich potřebám. Před

časem jsme spustili novou síť NB-IoT určenou pro nový fenomén, internet věcí. Dalším krokem bude zavádění sítí páté generace.

O sítích páté generace se už nějakou dobu mluví, ale praxe trochu zaostává. V čem vidíte problém?

Abychom mohli budovat síť označovanou jako 5G, potřebujeme kvalitní optické spojení, a to bohužel v České republice není. Zatímco v jiných zemích pochopili, že budování optických sítí je pro rozvoj digitální ekonomiky a také příchod 5G nezbytné, náš stát digitalizaci ekonomiky zatím dost podceňuje. Takové spojení je přitom nezbytným předpokladem pro dostatečnou kapacitu mobilních sítí v budoucnosti. ■

TEXT: JOZEF GAŘIK

NOVÉ DISTRIBUČNÍ CENTRUM MAKRO NABÍDNE AŽ 600 PRACOVNÍCH POZIC

MAKRO BUDUJE NOVOU LOGISTICKOU SÍŤ, DÍKY NÍŽ CHCE BÝT SVÝM ZÁKAZNÍKŮM ZASE O KROK BLÍŽ. ZÁKLADNÍM KAMENEM SE STANE MODERNÍ DISTRIBUČNÍ CENTRUM O PLOŠE 55 TISÍC M² U KOZOMÍNA V SEVERNÍCH ČECHÁCH. CÍLEM JE ZAJISTIT NEJLEPŠÍ DISTRIBUČNÍ SLUŽBY V ČESKÉ REPUBLICE.

Přímá distribuce je hlavním kanálem pro klíčové zákaznické skupiny MAKRO. V současné době tvoří v potravinách 25% a má do budoucna velký potenciál. Nová struktura logistiky vznikla jako reakce na potřeby zákazníků. Dvě třetiny zákazníků ze segmentu gastronomie a nezávislých maloobchodů lze totiž obsloužit pouze prostřednictvím přímé distribuce.

Nové distribuční centrum, které bude postupně otevíráno v polovině roku 2018, využije nejmodernější technologie. Sklad bude rozdělen do čtyř teplotních zón pro různé kategorie produktů a prostor zde najde 50 tisíc skladovacích pozic. Přes 40% plochy budou zabírat chladicí prostory. Sklad bude obsluhován jak personálně, tak pomocí automatických linek s nepřetržitým provozem.



Distribuční centrum bude inovativní nejen díky modernímu zázemí, ale také redukcí ekologické zátěže. Díky efektivnímu systému se sníží dopravní zátěž pojičící se s dodávkami MAKRO o 67 %, tj. 23,3 milionu kilometrů a snížení emisí o 24 % ročně.

OD PRODEJE KE SLUŽBÁM

Zboží z distribučního centra poputuje nejen přímo k zákazníkům, ale také do všech prodejen MAKRO Cash & Carry v České republice. Proces expedice bude velmi rychlý. Pokud si zákazník objedná zboží, obdrží ho během 24 hodin. Při optimálním řešení proběhne doručení zboží zákazníkovi v Praze dokonce během osmi hodin od objednávky.

Efektivní zpracování zakázek umožní poskytnout všem zákazníkům MAKRO služby na nejvyšší úrovni. Rychlá expedice zboží zajistí čerstvost a delší trvanlivost. Výrobky budou doručeny v té nejvyšší kvalitě také díky kontrole v distribučním centru.

Stavba moderního skladu je pro MAKRO přelomovou událostí a velkým posunem v oblasti distribuce a plně odpovídá změně obchodní strategie od prodeje ke službám. Ve střednědobém horizontu distribuční centrum nabídne zajímavé pozice až pro 600 lidí z regionu.

Nové distribuční centrum pro MAKRO ČR staví developerská společnost CTP v logistickém parku CTP Park Prague North. Vnitřní technologické řešení poloautomatických skladovacích a manipulačních linek zajišťuje německá společnost SSI Schäfer, která všechny skladové komponenty vyrábí v Hranicích na Moravě. ■

ZDROJ: MAKRO

Martin Tománek:

ČEŠI ZAČÍNÁJÍ KONEČNĚ INVESTOVAT VYPLATÍ SE TO

JAK TO UDĚLAT, ABYSTE NEPŘIŠLI O SVÉ PENÍŽE? „JE DŮLEŽITÉ MÍT INVESTIČNÍ PLÁN A TOHO SE DRŽET BEZ OHLEDU NA TO, CO PŘÁVĚ TRH DĚLÁ,“ ŘÍKÁ MARTIN TOMÁNEK, PORTFOLIO MANAŽER PARTNERS.



Martin Tománek se pohybuje na finančních trzích od roku 2007. V Partners se věnuje sestavování investičních portfolií pro afluentní klientelu a pořádá semináře zaměřené na investice a vývoj světové ekonomiky. Působí rovněž na pozici portfolio manažera v Partners investiční společnosti

Současné úrokové sazby jsou velmi nízké, a hodně lidí tak investuje. Jaké jsou vaše investorské tipy?

Investorům bych především doporučil, aby jakékoli tipy ve smyslu „teď kupte A“ naprosto ignorovali. Řekl bych, že většina takzvaných investičních tipů přímo ohrožuje finanční zdraví člověka. Dávají je makléřské firmy, které v některých případech investory motivují k velmi častému obchodování, protože z každého realizovaného obchodu pak mají provizi. Nevýhodou častého obchodování

na burze je to, že jediných kladných výnosů až příliš často dosahuje pouze makléřská firma, a to právě díky inkasovaným poplatkům. Stejně tak doporučuji ignorovat různé makroekonomické předpovědi a předpovědi budoucího vývoje trhů.

Proč?

Od roku 2009, kdy začaly ceny akcií po finanční krizi růst, se napsaly spousty článků o blížícím se medvědím trhu. Uplynulo mnoho let a stále nic. Tím nechci říct, že žádný výrazný pokles nepijde. Ten je vlastně nevyhnutelný, protože vysoká volatilita je přímo v DNA akcií. Chci říct jen to, že takový pokles může přijít hned příští týden nebo třeba za dalších pět let. Nikdo to nemůže vědět.

Máte tedy nějaké rady v rukávu?

Platí, že pro investiční úspěch je zásadní držet dobře diverzifikované portfolio a zaměřit se na věci, které je možné mít pod kontrolou. Vývoj ekonomiky nebo akciového trhu pod kontrolou samozřejmě nemáme, ale vlastní jednání ano. Všichni jsme už mnohokrát četli velmi dobře míněnou radu, že prodávat akcie po velkém poklesu je kontraproduktivní. Ale až takový pokles jednou přijde, spousta lidí stejně prodá. Právě reakce na tržní události často odlišuje úspěšné investory od těch neúspěšných.

Když se tedy rozhodují o investici, co bych měl zvážit?

Zásadním krokem je stanovení takzvané alokace aktiv. Investor se musí

rozhodnout, kolik procent svého portfolia dá do dluhopisů, kolik do akcií a případně alternativních investic, jako jsou komodity nebo nemovitosti. Pokud má dlouhý investiční horizont, řekněme deset a více let, potom může velkou část svého portfolia směřovat do akcií.

Nejsou akcie příliš rizikové?

Akcie historicky vzato přinesly zajímavé nadinflační výnosy. Investor s dlouhým horizontem přitom může bez problémů přečkat i dlouhotrvající medvědí trh, zkrátka si může dovolit ignorovat neustále se měnící nálady trhu. Čím delší horizont má, tím větším „ignorantem“ může být. Samozřejmě nelze dát univerzální doporučení, jaké procento majetku držet v akciích, vždy záleží na jedinečné životní a finanční situaci každého investora. Každopádně platí, že akcie patří v rozumné míře i do portfolia konzervativního investora.

Je lepší investovat větší sumu nebo postupně?

Záleží na individuální situaci a aktuálních tržních podmínkách.

NEHÁZEJTE JEN TAK ŠIPKY

Jak jsou na tom Češi s investicemi? Jsou konzervativní, nebo se nebojí?

Češi jednoznačně patří mezi ty konzervativnější, velkou část majetku drží typicky na bankovních vkladech a v konzervativních nástrojích, jako jsou například transformované penzijní fondy garantující nezáporné zhodnocení. V poslední době sice čím dál víc



U jakéhokoli dluhopisu musí investor počítat s kreditním rizikem. Tedy rizikem toho, že emitent dluhopisu (například firma) zbankrotuje, a dluhopisy tedy nesplatí. V takovém případě by držitel dluhopisu utrpěl nepříjemnou ztrátu, potenciálně může přijít o celou

SLOVO „GARANCE“ BYCH
VYŘADIL Z INVESTIČNÍHO
SVĚTA.

investují do akciových fondů a je tam patrné určité přibližování ke standardu zemí západní Evropy. Nicméně se bohužel jedná o pomalý vývoj.

Co byste radil, kdybych chtěl investovat do jednotlivých akcií? Podle čeho vybírat?

Rozhodně bych nespolehal na rady makléřských firem. Když zvažuji akcie určité firmy, měl bych si o ní zjistit co nejvíc informací. Měl bych porozumět jejímu oboru, obchodnímu modelu a také znát její konkurenci. Zároveň bych měl mít přehled o hospodaření firmy, což ani

nemohu dostatečně zdůraznit. Jak se vyvíjí v čase její ziskovost, kolik firma investuje do svého rozvoje, dále jak moc je zadlužená a podobně. Bohužel v praxi spousta lidí investuje do jednotlivých akcií bez vlastní analýzy a vlastně jen hází šipky na terč. V takovém případě ale na burze uspějí jen s velkou dávkou štěstí. A jak víme, štěstí je velmi přelétavé.

Co říkáte dnes časté nabídce garantovaných investic do firemních dluhopisů?

Ze všeho nejdříve bych z investičního světa zcela vyřadil slovo „garance“.

svou investici. Platí, že za příznivé ekonomické situace bankrotuje jen velmi málo firem. Nic ale netrvá věčně, a investoři tak musí počítat i s hospodářskou recesí, která dříve či později přijde. Během každé recese roste počet bankrotů, takže kreditní riziko bych rozhodně nepodceňoval. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV PARTNERS

inzerce

OD KVĚTNA 2018 ZAČNE PLATIT EVROPSKÉ NAŘÍZENÍ O OCHRANĚ OSOBNÍCH ÚDAJŮ.


Dotkne se dvou třetin českých podnikatelů. Za nedodržení předpisů hrozí přitom i malým firmám vysoké pokuty, dobrá rada bude mít cenu zlata.


Jste připraveni?

Raději individuální konzultace nyní, než problémy později.

- Rychlý vstupní audit
- Které povinnosti čekají na pověření pro ochranu osobních údajů
- Koncepce a tvorba závazných podnikových pravidel
- Jak na zabezpečení příslušných počítačových databází
- Posouzení možných rizik při zpracování údajů



 gdpr.ggce.cz

 info@ggce.cz

 724 067 975

FOTOVOLTAICKÉ ELEKTRÁRNY NA KLÍČ

PRO PRŮMYSLOVÉ AREÁLY
s možností rozšíření o úsporné LED osvětlení hal

Vyřídíme pro vás
dotaci ve výši

60–80 %!

Sběr žádostí
od ledna 2018



ČESKÝ AGROEXPORT LÁME REKORDY

ZÁJEM JE O PLODINY I POTRAVINÁŘSKÉ A ZEMĚDĚLSKÉ STROJE

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA LETOS POSKYTNE NA FINANCOVÁNÍ VÝVOZU TUZEMSKÝCH AGROEXPORTÉRŮ PŮL MILIARDY KORUN. TO JE NEJVÍC V JEJÍ HISTORII.

Do konce roku přesáhne podpora poskytnutá vývozcům potravin, zemědělských plodin a zemědělské a potravinářské techniky částku pět set milionů korun. Za celý loňský rok činila podpora tohoto segmentu sedmdesát milionů.

„Ještě před pár lety jsem na otázku ohledně podílu potravin a zemědělských produktů na námi podpořeném exportu musel odpovídat, že se toto číslo pohybuje hodně blízko nule. To už neplatí. Od začátku roku jsme podpořili vývoz potravin, plodin a hospodářské techniky víc než 450 milionů korun a do konce roku bude tato částka vyšší než 500 milionů. To je v historii banky absolutní rekord,“ vypočítává předseda představenstva a generální ředitel ČEB Karel Bureš.

Vývoz českých zemědělců financovaný ČEB táhne Kuba. Největší zájem je o pšenici, která tvoří skoro polovinu z vyvezených komodit. Na odbyt jde ale také

sušené mléko, oves, slad nebo chmel. „Kuba veškeré obilí podobně jako slad a chmel musí dovážet, je to pro ni strategická záležitost. A české zboží má v Havaně stále dobré jméno,“ vysvětluje ředitel společnosti Simplex CZ Ladislav Starka. Právě jeho firma zemědělské komodity na Kubu z Česka vyváží.

Stále úspěšnější jsou v zahraničí také čeští výrobci zemědělských a potravinářských technologií. Poptávka je po obdělávacích strojích určených k práci na polích, malotraktorech, ale třeba také po pekárenských pecích. Například pekaři v Srbsku tak budou používat pece tuzemské výroby.

„V Srbsku se konzumuje pečivo podobného charakteru jako u nás a vstupem na tento trh by se nám mohly otevřít i další balkánské státy,“ říká Martina Kornfeilová, obchodní a marketingová ředitelka rodinné firmy Kornfeil, která zařízení pro pekárny vyrábí. A Karel

Bureš dodává: „Srbsko je na seznamu prioritních zemí naší exportní strategie a právě v takových teritoriích je potřeba český vývoz podporovat.“ Zájem o českou hospodářskou techniku je ale také v Litvě, Rusku a Nizozemsku.

Rok 2017 vyhlásila ČEB „rokem podpory exportu malých a středních agroexportérů a potravinářů“. Banka tak chce mezi tuzemskými producenty a výrobci zemědělských a potravinářských technologií rozšířit povědomí o tom, že právě jejich vývoz dokáže úspěšně financovat. ■

TEXT: JAN ČERNÝ

FOTO: ARCHIV ČEB A SHUTTERSTOCK



Jan Černý je tiskovým mluvčím ČEB

Lucie Spáčilová:

VYLAÐTE SVOU FIRMU A NEZAPOMEÑTE DÁT O SOBĚ VĚDĚT

MÁME ZA SEBOU ROK, KTERÝ BYCHOM MOHLI OZNAČIT JAKO „ROK BOJE O KVALITNÍ LIDI“. BYLO TO OPRAVDU TAK „HORKÉ“? O TOM JSME SI POVÍDALI S LUCIÍ SPÁČILOVOU, ŘEDITELKOU SPOLEČNOSTI PERFORMIA.

Lucie Spáčilová

je výkonnou ředitelkou společnosti
Performia Česká republika



Ve svém portfoliu aktivních klientů máte více než šest stovek firem. Byly mezi nimi v uplynulém roce i ty, které si na nedostatek dobrých lidí nestěžovaly?

Zcela určitě ano. Není to ale ani náhoda, ani bezpracná záležitost.

Mají z vašeho pohledu něco, co je od ostatních odlišuje?

Pokud mám příležitost je pozorovat a mohu pojmenovat, tak firmy, které dnes panikaří a balí svá personální selhání do oficiálních celostátních problémů, jsou ty, jež v minulých letech podcenily důležitost systematické personalistiky a HR, tedy práci s lidskými zdroji. Měly pocit, že kdykoli potřebují, jen otevřou dveře a přijmou další zástup zaměstnanců. Proto nemají připravený propracovaný a funkční postup, který

by v dnešní době vytvořil stejný efekt. A pak je to opravdu problém, když zadání zní ve smyslu „potřebujeme čtyřicet nových dělníků a včera bylo pozdě“.

Stejně tak firmy, které se rozčilují nad ztrátami klíčových zaměstnanců. Možná někteří z nich opravdu odešli jen díky lepší finanční nabídce, ale věřím, že většina by práci nezměnila, pokud by vše ostatní opravdu dobře fungovalo. Takže i zde se doplácí na předchozí zanedbání a spoléhání se na to, že stejně nemají kam jít.

Firmy, které byly v tomto směru uvědomlejší, vždy si vážily práce svých lidí a pracovaly na zdokonalování výběru personálu, jsou dnes mnohem připravenější a přežívají lépe. Neztrácejí čas a energii lamentováním nad stávajícím stavem, ale využívají ji na tvoření své budoucnosti. A musím říct, že je přímo fascinující, jak nápadité a tvořivé vymýšlejí projekty. Neříkám, že jim to vyřeší všechno, ale rozhodně mají na čem stavět. Je to, jako by startovaly ne ze základního tábora, ale třeba z půli cesty k vrcholu. Mnohem lépe to rozdýchávají.

Často mluvíte s majiteli či řediteli českých firem. Uměla byste říct, co je v oblasti lidských zdrojů nejvíce trápí?

Nejčastěji asi to, že potřebují velké množství lidí ihned. Ne za půl roku, ale teď. Ekonomika vzrůstá, firmy obchodují s lehkostí. Jsou schopny nasmlouvat velké zakázky, ale ty nemá kdo vyrobit.

Takže hledají rychlá a snadná řešení problémů s personálem. Bohužel ne vždy jsou správná. Například inzerování ve stylu „dostavte se xkrát do zaměstnání a dostanete 12 tisíc korun“ je něco, co doopravdy nechce žádná firma (pokud nejste úřad práce). Když se předhánějí v různých příplatcích za nástup, často nemyslí na to, jak tyto benefity působí na jejich stávající zaměstnance. Stalo se vám někdy, že jste viděli reklamu svého dodavatele, který novým zákazníkům sliboval něco, na co jste si vy museli dlouho počkat, nebo dokonce takové podmínky nemáte ani dnes, po dlouholeté loajalitě? Co jste si pomysleli? Možná to, že o vás vlastně ani nestojí a že i vy můžete udělat změnu.

NEDĚLEJTE TO, CO NEPŘINÁŠÍ VÝSLEDKY

Pozorujete něco, do čeho se firmám v oblasti najímání nechce, ale co by podle vás určitě neměly opomíjet?

Jednou z věcí, která je poměrně nepopulární, je upustit od postupů, které jednoduše nepřinášejí výsledky, ale firmy je dělají, protože jsou na ně zvyklé. Nechuť investovat čas a energii do zlepšení systému najímání, ale třeba i do pracovního prostředí současných zaměstnanců je něco, co bude „po zásluze potrestáno“.

Naopak ti, kteří už dnes zavádějí systematickou práci s jednotlivými zaměstnanci, týmy nebo zlepšují najímací procesy, budou mít jistou výhodu, i kdyby se situace na trhu radikálně změnila. Pamatují si na dobu „krize“, kdy se hodně propouštělo. Firmy, které tehdy přesně věděly, kteří zaměstnanci jsou ti nejlepší, si byly jisté svými kroky. Ty, které měly mezi zaměstnanci jen „ruce a nohy“ a přeplácely lidi bez valných výkonů, jednoduše nepřežily.

Netajíte se tím, že v Performii jdete při najímání tvrdě po výsledcích a produktivitě. Jak velkou roli bude mít produktivita uchazečů v českých firmách v roce 2018?

Přála bych si, aby hrála roli opravdu velkou, protože je to základní ukazatel toho, zda vám zaměstnanec bude přinášet nějakou hodnotu, nebo spíše odnášet, a to nejen finance. Věřím, že mnoho firem, které šly cestou „vezmeme kohokoli“, už dnes vidí nevýhody tohoto způsobu zvládnání situace. Demotivace

stávajících produktivních zaměstnanců stejně jako pokles produktivity týmu za to totiž nestojí. Cestou je spíš kvalita než jen kvantita, už proto, že česká ekonomika nemůže stoupat do nekončena a věci se změny. Nevím, jestli to bude v roce 2018, ale jednou to přijde. A ti, kteří budou mít na palubě pracovitě a loajální zaměstnance, tuhle krizi nejen přečkají, ale může je posílit a posunout na úplně jinou úroveň. To už jsme ostatně v minulosti také mohli pozorovat.

PRODUKTIVITU MUSÍ MÍT ČLOVĚK V SOBĚ ZAKOŘENĚNOU

Jak ale ty produktivní poznat třeba už při přijímacím pohovoru?

Není možné si nevšimnout toho, že ne každý má stejný přístup k práci. Existují rozdíly mezi lidmi a mezi jejich výsledky, když se zaměříte na samotnou práci a odmyslíte si jejich schopnost sebe prezentace. Produktivita je klíčová, protože představuje něco, co už člověk musí mít v sobě zakořeněné. Můžete nováčka naučit ovládat stroj nebo ho výrazně posunout ve znalosti angličtiny, ale probudit v někom zaměření na výsledek a přirozenou touhu dokončovat práci, když tyto vlastnosti nemá, je extrémně náročné a ve většině případů i nemožné. Proto pokud se firma nerozhodne stát se experimentálním ústavem, ale má záměr dobře prosperovat, potřebuje vytvořit tým z jednotlivců, kteří už v sobě tuto produktivitu mají na slušné úrovni. Není to složité, jen je potřeba porozumět několika základním konceptům a natrénovat je.

Jaké budou podle vás ty nejzásadnější trendy v najímání a hodnocení lidí v roce 2018?

Většina společností už dnes chápe, že musí dělat víc. Víc pro to, aby našly schopné kandidáty a získaly je do svého týmu. Víc také pro své stávající zaměstnance, aby je v týmu udržely. Nadcházející rok bude o tom, že bude jasnější, jaké to „víc“ je funkční a jaké ne. Bezedné bonusy a přeplácení nevytvoří loajalitu a stejně tak lákání na snadnou a skvěle placenou práci nepřitáhne pracovitě kandidáty. To už firmy začínají chápat a hledají jiné cesty. Objevují sílu interního PR, účelu firmy, firemní kultury

a managementu, který naslouchá. Není to snadná ani rychlá cesta k velkému počtu kandidátů, ale poctivá práce pro pozitivní budoucnost. Doporučuji začít s tím co nejdřív.

Kdybyste tedy měla poradit majiteli střední firmy dvě nejdůležitější věci, které by ohledně najímání měl udělat, které by to byly?

Zprv je to „vyladění“ firmy. Vytvoření takových podmínek, které udělají z firmy ráj pro ty pracovité, produktivní a loajální zaměstnance, a naopak peklo pro ty, kdo se chtějí jen vézt na vlně blahobytu. Doporučuji zejména spravedlivé ohodnocení na základě měření osobní výkonnosti, dostatečnou komunikaci od vedení i mezi jednotlivými odděleními a jejich hladkou kooperaci, dobrou organizaci odrážející a usměrňující realitu, která pomáhá odstranit všechny vnitřní problémy a zádrhly. Nebo také možnosti vzdělávání a růstu v rámci firmy, zapojení do tvorby její budoucnosti a pochvala za skvěle odvedenou práci. To jsou věci, které velmi podporují setrvání šikovných lidí a zároveň působí jako magnet na ty kandidáty, jaké doopravdy chcete. Jen to nezapomeňte uvést ve známost. PR zaměstnavatele je a bude rozhodně podstatná věc.

BEZEDNÉ BONUSY
A PŘEPLÁCENÍ NEVYTVOŘÍ
LOAJALITU.

Druhou radou je pak správný výběr. Doporučuji nedělat kompromisy a do takto vyladěného týmu nepřijímat „kdekoho“, jen aby byla židle obsazena. Držte se úspěšných akcí v najímání. Buďte svých vlastních z minulosti, nebo někoho, kdo to dobře umí. Když dokážete nepodlehout panice a udržíte svou firemní integritu, přidají se k vám nakonec lidé, kteří vás ocení a pomohou vám jako nikdo předtím. ■

ZA ROZHOVOR DĚKUJE JANA JENŠÍKOVÁ
FOTO: ARCHIV PERFORMIA



ÚČAST NA PODNIKÁNÍ A MANŽELSTVÍ

PALČIVÉ TÉMA, KTERÉ SE DOTÝKÁ VĚTŠINY OSOB PODNIKAJÍCÍCH FORMOU ÚČASTI V OBCHODNÍCH SPOLEČNOSTECH, PŘÍPADNĚ DRUŽSTVU (NEJČASTĚJI JAKO SPOLEČNÍKŮ S.R.O. NEBO AKCIONÁŘŮ V AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI), PŘEDSTAVUJÍ KONSEKVENCE DOPADU A VLIVU MANŽELSKÉHO MAJETKOVÉHO PRÁVA NA TUTO ÚČAST. OTÁZKY, ZDA SE MANŽEL NABYVATELE PODÍLU VE SPOLEČNOSTI STÁVÁ SPOLEČNÝM SPOLEČNÍKEM, JAKÝ PRÁVNÍ REŽIM DOPADÁ NA ZISKY Z TOHOTO PODNIKÁNÍ, JAKÝ VLIV MAJÍ ZÁKONNÁ PRAVIDLA SPOLEČNÉHO JMĚNÍ MANŽELŮ („SJM“) NA NABÝVÁNÍ ČI NAKLÁDÁNÍ S PODÍLEM NEBO ZDA A V JAKÉM ROZSAHU JSOU TAKOVÉ DISPOZICE PROVEDENÉ BEZ SOUHLASU MANŽELA PRÁVNĚ NAPADNUTELNÉ, JSOU PŘEKVAPIVĚ ČASTO OPOMÍJENY S DŮSLEDKY BUDOUCÍCH NEPŘÍJEMNÝCH PŘEKVAPENÍ ČI KOMPLIKACÍ.

ÚČAST VE SPOLEČNOSTI

Otázka, zda se manžel osoby nabývající podíl (rozuměj: i akcie) ve společnosti či družstvu stává spolu se svým manželem tzv. společným společníkem, nebyla v novém občanském zákoníku původně výslovně upravena a užitá formulace navíc zaváděla příčiny k pochybám. Většina právní teorie i praxe se přiklonila k závěru (korespondujícího s předchozí výslovnou zákonnou úpravou), že **nabytí podílu nezakládá účast druhého manžela na společnosti nebo družstvu** (s výjimkou bytových družstev). To znamená, že manžel nabyvatele podílu není společníkem (ani společným)

ve společnosti či družstvu a **nemá žádná práva ani povinnosti ve společnosti** (např. právo účastnit se valné hromady, hlasovat na ní, nedopadá na něj vkladová či příplatková povinnost atd.). Tento závěr byl novelou občanského zákoníku účinnou od 28. 1. 2017 navíc výslovně potvrzen i doplněním zákonného ustanovení § 709 odst. 3.

V případech, že by naopak bylo úmyslem manželů **založení jejich společné účasti ve společnosti**, tj. dosažení situace, kdy jsou oba manželé spoluvlastníky totožného podílu ve společnosti, a jsou tudíž tzv. společnými společníky, museli by manželé nabytí předmětný

podíl společným právním jednáním (tj. oba by museli být nabývací stranou převodní smlouvy nebo účastníky společenské smlouvy (zakladatelského právního jednání)). V tomto případě musí manželé jako společní společníci určit podle zákonných pravidel osobu **správce společného podílu**, jež bude vykonávat jejich práva a povinnosti vůči společnosti s tím, že tímto správcem může, ale nutně nemusí být jeden z manželů. Obdobná situace ohledně společného podílu by mohla být založena **životními partnery**, kteří, jak je stále častější, nejsou manželi, a to právní formou v režimu „prostého“ podílového spoluvlastnictví (nikoliv SJM).

MAJETKOVÝ REŽIM PODÍLU

Ustan. § 709 odst. 3 nového občanského zákoníku jednoznačně upravuje majetkový režim podílu ve společnosti nebo družstvu **nabytý jedním z manželů za trvání manželství** tak, že tento **podíl ve společnosti je součástí společného jmění manželů – SJM** (ačkoliv nezakládá právo účasti manžela v této společnosti, jak je popsáno výše). Výjimku z tohoto pravidla tvoří přímo ze zákona (ex lege) případy nabytí podílu jedním z manželů některým ze způsobů vymezených v ustan. § 709 odst. 1 občanského zákoníku, jež zakládají jeho výlučné vlastnictví (např. nabytí podílu děděním, darem či právním jednáním vztahujícím se k jeho výlučnému vlastnictví). Vyloučení podílu nabytého jedním z manželů z režimu SJM je možné docílit rovněž smluvně **uzavřením smlouvy o manželském majetkovém režimu**, když snoubenci či manželé si mohou ujednat režim odlišný od zákonného, nejčastěji formou zúžení SJM či vyhrazení vzniku SJM až ke dni zániku manželství (formou veřejné notářské listiny), díky čemuž mohou dosáhnout nezahrnutí podílu ve společnosti nabytého jedním z manželů do SJM (samozřejmě při respektování zákonných pravidel zabuzujících zneužití tohoto institutu vůči třetím osobám).

V případě, že je však podíl ve společnosti nabyvaný jedním z manželů součástí SJM, je třeba na nabytí tohoto podílu, právní nakládání s ním, jakož i na majetkové hodnoty generované tímto podílem aplikovat zákonná ustanovení o hospodaření s majetkem tvořícím SJM.

NABYTÍ PODÍLU VE SPOLEČNOSTI (DRUŽSTVU)

Ustan. § 715 odst. 1 občanského zákoníku stanoví, že má-li být součástí SJM použita k podnikání jednoho z manželů a přesahuje-li majetková hodnota toho, co má být použito, míru přiměřenou majetkovým poměrům manželů, vyžaduje se při prvním takovém použití souhlas druhého manžela. Byl-li druhý manžel opomenut, může se dovolat neplatnosti takového jednání. Podle odst. 2 tohoto ustanovení dále platí, že **má-li být součástí SJM použita k nabytí podílu ve společnosti** nebo družstvu

(nebo je-li důsledkem nabytí podílu ručení za dluhy společnosti nebo družstva) **v rozsahu přesahujícím míru přiměřenou majetkovým poměrům manželů**, platí odst. 1 obdobně, tj. při prvním takovém použití se vyžaduje souhlas druhého manžela, a **byl-li druhý manžel opomenut, může se dovolat neplatnosti takového jednání**.

Z uvedených zákonných pravidel tedy vyplývá, že pokud jeden z manželů nabývá podíl ve společnosti a cena tohoto podílu přesahuje míru přiměřenou majetkovým poměrům manželů, potřebuje k uzavření převodní smlouvy nebo převzetí zakladatelských závazků (vkladové povinnosti) souhlas druhého manžela, jinak je takový úkon relativně neplatný, tj. opomenutý manžel se může u soudu dovolat neplatnosti takového jednání se všemi důsledky z tohoto plynoucími. Bude otázkou soudního rozhodování, jaká výše se bude v konkrétním případě považovat již za nepřiměřenou majetkovým poměrům manželů. V této souvislosti je otázkou, zda do této výše mají být zahrnovány i další související či hrozící náklady, tj. nikoliv pouze „čistá“ cena podílu, ale např. i možná příplatková povinnost ve společnosti nebo náklady na založení společnosti apod.

NAKLÁDÁNÍ S PODÍLEM NA SPOLEČNOSTI (DRUŽSTVU)

Podobná, nikoliv však shodná, pravidla, jako při nabývání podílu jedním z manželů na společnost či družstvu platí pro **nakládání s takovým podílem**, tj. zejména pro **prodej takového podílu (tvořícího SJM), jeho darování nebo třeba i pro zřízení zástavního práva** k tomuto podílu. V těchto případech je třeba aplikovat ustan. § 714 občanského zákoníku, podle kterého **v záležitostech týkajících se SJM a jeho součástí, které nelze považovat za běžné**, právně jednají manželé společně, nebo jedná jeden manžel **se souhlasem druhého**. Jedná-li manžel **bez souhlasu** druhého manžela v případě, kdy souhlasu bylo zapotřebí, může se druhý manžel **dovolat neplatnosti** takového jednání.

Z uvedené zákonné díkce plyne, že k nakládání s podílem ve společnosti jedním z manželů – společníkem společnosti potřebuje tento manžel souhlas druhého manžela, pokud takové nakládání

nelze považovat za běžné. S přihlédnutím k předchozí soudní judikatorní praxi lze dovozovat, že nikoliv běžným nakládáním bude prodej, darování nebo i zastavení podílu. Bezpochyby je přitom souhlas manžela třeba u každého i vícečetného nakládání s podílem či podíly.

MAJETKOVÁ PLNĚNÍ SPOJENÁ S PODÍLEM

V případě, že podíl na společnosti či družstvu je součástí SJM, náleží do společného jmění i **zisky spojené s tímto podílem**, tj. typicky dividenda, podíl na likvidačním zůstatku či vypořádací podíl a samozřejmě do SJM náleží i případná finanční či jiná plnění obdržená v souvislosti s převodem podílu třetí osobě.

ZÁVĚREM

Vzhledem k tomu, že při nakládání s podílem na společnosti nebo družstvu spadajícím do SJM, jakož i v některých (poměrně častých) případech jeho nabytí vyžadují tato právní jednání souhlas druhého manžela, a to pod sankcí relativní neplatnosti právního jednání uskutečněného bez takového souhlasu, lze jednoznačně doporučit, aby při těchto transakcích byl takový souhlas (z hlediska důkazního ideálně v písemné formě) manželem osoby disponující s podílem udělen. I druhá smluvní strana příslušné transakce by měla být v této souvislosti velice obezřetná a měla by striktně vyžadovat předložení takového souhlasu druhého manžela protistrany nebo uvedení písemného prohlášení ve smlouvě o tom, že souhlasu není třeba (pod odpovídající smluvní sankcí). V případě neudělení souhlasu bude totiž i druhá strana nést riziko napadení platnosti příslušného právního jednání ze strany opomenutého manžela protistrany. ■

TEXT: ROBERT ŠULC

FOTO: MAREK JENŠÍK A SHUTTERSTOCK



JUDr. Robert Šulc, Ph.D., je advokátem a partnerem advokátní kanceláře KVAPIL & ŠULC sídlící v Praze

Připravujeme



Státy Střední Ameriky i Kolumbie a Ekvádor, kterým se budeme věnovat v příštím čísle, představují pro české firmy zajímavého partnera také v oblasti obranného průmyslu a dodávek pro policii i civilní obranu. Česká republika má v tomto směru rozhodně co nabídnout, a to nejen v rámci špičkových technologií pro tento sektor, jako jsou například drony či další sofistikované produkty, ale rovněž na poli boje proti přírodním katastrofám, ať už se jedná o zemětřesení, povodně, sesuvy půdy a další projevy globální klimatické změny.

Přineseme rozhovor se Šárkou Stegbauerovou, která svou lásku k Latinské Americe promítá už několik let i do své práce. Je výkonnou ředitelkou Smíšené obchodní komory Česko-tichomořské aliance (ČESTA), která ve spolupráci s dalšími partnery pomáhá českým firmám při jejich vstupu na tento zajímavý trh.



Proč 2018



ANTECOM

TRADE NEWS

Šéfredaktorka

PhDr. Jana Jenšíková

Redakce

PhDr. Věra Vortelová
Ing. Mgr. Daniel Libertin
Roman Chlupatý, M.A.
Ing. Vlasta Piskačová
Kateřina Jelínková
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 & 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
produkc@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
www.itradenews.cz



3. místo
NEJLEPŠÍ
NEŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNA
2017



3. místo
KLIENSKY
NEJPŘÍVĚTIVĚJŠÍ
NEŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNA
2017

ČPP OPĚT MEZI NEJLEPŠÍMI
DĚKUJEME VÁM



NEJLEPŠÍ POJIŠŤOVNA 2017
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN



ČPP
VIENNA INSURANCE GROUP

800 521 521
www.kb.cz



**VAŠE MĚSTO BUDE
LEPŠÍM MÍSTEM PRO ŽIVOT**

AŽ UŽ POTŘEBUJETE FINANCE NA EKOLOGICKÉ PROJEKTY NEBO
CHYTRÁ ŘEŠENÍ, POMŮŽEME VÁM. PŘIJĎTE SI K NÁM USNADNIT
CESTU K DOTACÍM I ZVÝHODNĚNÝM ÚVĚRŮM.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ

