

# JAK:

## FASCINUJE SVOU PROMĚNLIVOSTÍ I ŠANCEMI, KTERÉ NABÍZÍ

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

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

### VELETRHY NEJSOU PŘEŽITEK

Jihoafrický trh bych nazval jednou velkou podnikatelskou příležitostí. Jako

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

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

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

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

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



Kapské Město je ikonou Jižní Afriky

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

## ZNÁME TRENDY

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

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

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

## CZECHTRADE JAKO PŘEDSKOKAN

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



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





Jihoafrická příroda je fascinující

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

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

## NENECHTE SE ODRADIT VZDÁLENOSTÍ

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

společného kontejneru a rozdělením finančních nákladů.

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

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

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



Jedna z tváří Johannesburgu



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

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

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

TEXT: PETR HARAMUL

FOTO: SHUTTERSTOCK A ARCHIV CZECHTRADE



Bc. Petr Haramul je ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Johannesburgu



V Johannesburgu sídlí také zahraniční kancelář CzechTrade

## RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S JAR PODLE CZECHTRADE

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