



## Souhrnná teritoriální informace:

# Ghana



Zastupitelský úřad 11. 6. 2021 11:41

Ghana je mnohonárodnostní stát v západní Africe, který je domovem nejružnějších etnických, jazykových a náboženských skupin. Pestrá geografie a ekologie Ghany sahá od pobřežních savan až po tropické deštné lesy. Je to jednotná ústavní demokracie vedená prezidentem, který je hlavou státu i hlavou vlády. Rostoucí hospodářská prosperita a demokratický politický systém Ghany zvýšily její regionální vliv v západní Africe. Ghana je členem regionálního sdružení ECOWAS a signatářem dohody o Africké kontinentální zóně volného obchodu (AfCFTA). Ghana byla vybrána jako země, která bude hostit sekretariát AfCFTA, což ji dodává prestiž a je symbolem stability v regionu. V roce 2019 rostla země tempem 6,48 %. Podle odhadů se však tempo růstu v roce 2020 výrazně snížilo na 0,9 % v důsledku dopadu COVID-19 a s tím souvisejících problémů. Ghanská ekonomika je závislá na ropě a plynu, zemědělství, službách a těžbě. Ghana vyváží zejména kakao, surovou ropu, zlato, diamanty, bauxit, mangan a tropické dřevo, zatímco dováží rýži, drůbeží maso, automobily, strojírenské výrobky, spotřební zboží všeho druhu, chemikálie, elektroniku, rafinovanou ropu a ropné produkty, textilie, léky.

Vzhledem k očekávanému populačnímu boomeru, ze současných 30 milionů na 49 milionů v roce 2050, lze zemědělství a potravinářský průmysl považovat za nejslibnější průmyslové odvětví, dále pak infrastrukturu, zdravotnický sektor, automobilový průmysl a průmysl obecně v rámci programu Ghana beyond Aid, kdy se země snaží vymanit ze závislosti na rozvojové pomoci. Dále pak obranný průmysl v důsledku zhoršující se situace v oblasti Sahelu a potřeby hlídat hranice země. Oficiálním jazykem v zemi je angličtina, při vstupu na trh není nutné mít místního partnera, zahraniční vlastník může vlastnit 100% podniku. Určité sektory jsou vyhrazeny pouze ghanským občanům.

Základní údaje	
Hlavní město	Accra
Počet obyvatel	31,73 mil
Jazyk	Angličtina (úřední), 50 etnických jazyků
Náboženství	71,2 % křesťané, 17,6% muslimové, 5,2% tradiční náboženství
Státní zřízení	Republika
Hlava státu	Nana Addo Dankwa Akufo-Addo
Hlava vlády	Nana Addo Dankwa Akufo-Addo
Název měny	Ghanské cedi (Ghc)
Cestování	
Časový posun	-1h (v létě -2h)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	PhDr. Ján FÜRY
Ekonomický úsek	Ing. Robert Hrubý, MBA
Konzulární úsek	Mgr. Tomáš Hlavan
Czechtrade	
Czechinvest	
Ekonomika	
Nominální HDP (mld. USD)	73,7
Hospodářský růst (%)	1,9
Inflace (%)	8,1
Nezaměstnanost (%)	N/A



# Kapitoly a podkapitoly:

## 1 Základní informace o teritoriu

- 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi
- 1.2 Zahraniční politika země
- 1.3 Obyvatelstvo

## 2 Ekonomika

- 2.1 Základní údaje
- 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet
- 2.3 Bankovní systém
- 2.4 Daňový systém

## 3 Obchodní vztahy s EU a ČR

- 3.1 Obchodní vztahy
- 3.2 FTA a smlouvy
- 3.3 Rozvojová spolupráce
- 3.4 Perspektivní obory (MOP)

## 4 Kulturní a obchodní jednání

- 4.1 Úvod
- 4.2 Oslovení
- 4.3 Obchodní schůzka
- 4.4 Komunikace
- 4.5 Doporučení
- 4.6 Státní svátky

## 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

- 5.1 Vstup na trh
- 5.2 Formy a podmínky působení na trhu
- 5.3 Marketing a komunikace
- 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 5.5 Trh veřejných zakázek
- 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů
- 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria
- 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR
- 5.9 Veletrhy a akce

## 6 Kontakty

- 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 6.2 Praktická telefonní čísla (záchrana, policie, požárníci, infolinky, apod.)
- 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty



# 1 Základní informace o teritoriu

Podkapitoly:

- 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi
- 1.2 Zahraniční politika země
- 1.3 Obyvatelstvo

## 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

Oficiální název státu: Ghanská republika

Prezident: Nana Addo Dankwa Akufo-Addo (od roku 2016)

Viceprezident: Dr. Mahamudu Bawumia (od roku 2016)

Ministr zahraničních věcí: Shirley Ayorkor Botchway

Složení vlády: <http://www.ghana.gov.gh/index.php/governance/ministers-of-state>

V zemi v podstatě existují dvě hlavní politické strany - vládoucí Nová vlastenecká strana (NPP) a Národní demokratický kongres (NDC) - , které se od návratu politiky mnoha stran v roce 1992 střídají u moci a vytvářejí mnohem větší politickou stabilitu než jinde v regionu. Předpokládá se však, že politická situace bude kolísavější v letech 2021-25 po všeobecných volbách v prosinci 2020, v nichž úřadující prezident Nana Akufo-Addo těsně zvítězil a jeho strana NPP získala stejný počet křesel jako opoziční NDC. Hlavní cíle staronové vlády jsou : Obnovit a udržet makroekonomickou stabilitu se zaměřením na udržitelnost dluhu ve střednědobém horizontu; • Revitalizovat a transformovat hospodářství prováděním ghanského programu COVID-19 pro zmírňování následků, revitalizaci a podporu podnikání (CARES) s cílem zajistit sociálně-ekonomickou transformaci, která povede k modernizované, konkurenceschopné a odolné ekonomice podporující začlenění a udržitelný růst; • Vytvořit robustní finanční sektor na podporu růstu a rozvoje; • Zajistit příznivé prostředí soukromého sektoru pro rozvoj podnikání, domácích podniků a přímých zahraničních investic; a • Prohloubit strukturální reformy, aby vláda fungovala efektivněji a účinněji na podporu socioekonomické transformace.

## 1.2 Zahraniční politika země

Vláda bude i nadále upřednostňovat posilování obchodních a investičních vazeb s mezinárodním společenstvím a bude se snažit odklonit od historických vztahů převážně zaměřených na rozvojovou pomoc. Čína je prozatím největší obchodní partner, taktéž největší investiční partner a hlavním motorem industrializace. Dohoda o kontinentální zóně volného obchodu v Africe (AfCFTA), jejímž cílem je snížit cla a podpořit obchod napříč kontinentem a jehož je Ghana signatářem, vstoupila v platnost 1. ledna 2021, přesto se očekává, že dopad na obchod bude několik let omezený, protože většina necelních překážek zůstávají v platnosti a protekcionistické nálady v mnoha zemích a logistická úskalí zůstávají překážkou liberalizace obchodu. Ghana bude mezitím pokračovat v podpoře obchodních dohod s jinými trhy. V březnu podepsala dohodu o volném obchodu s Velkou Británií, který ghanskému zboží poskytne bezcelní a bezkvótový přístup na britský trh a preferenční snížení celních sazeb pro vývozce ze Spojeného království na ghanský trh.

EU je pro Ghanu i nadále významným obchodním partnerem. EU je hlavní destinací ghanského vývozu a druhým největším zdrojem ghanského dovozu. Vývoz zahrnuje převážně suroviny, zatímco dovoz z EU zahrnuje stroje, zemědělská zařízení a minerální paliva. Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a Ghanou představoval v roce 2019 pro Ghanu jako 60. obchodního partnera EU přibližně 4 464 milionů eur. Obchodní vztah Ghany s Evropou se datuje od Římské smlouvy, která v roce 1957 dala vzniknout Evropskému hospodářskému společenství (EHS). Římská smlouva stanovila protokol o spolupráci mezi EHS a 31 zámořskými společenstvími a územími (ZZÚ). V roce 2016 podepsala Ghana v Bruselu prozatímní dohodu o hospodářském partnerství (EPA). Očekává se, že EPA zajistí, aby podniky a průmyslová odvětví v Ghaně mohly vyvážet na trh EU bez kvót a bez placení jakýchkoli cel na své výrobky. Firmy v EU zase mohou za stejných podmínek vyvážet zboží a služby na ghanský trh. Nejvýznamnější importéři do EU Nizozemsko (4,16 %) Itálie (1,77 %) Španělsko (1,40%) Německo (1,38 %). Nejvýznamnější exportéři z EU do Ghany UK (9,74%) Belgie (5,08%) Německo (3,88%) Francie (3,36%)



## 1.3 Obyvatelstvo

Počet obyvatel: 31,53 milionu (březen 2021) Průměrný roční přírůstek obyvatelstva: 2,15%

Struktura populace podle věkových skupin: 0–14 let: 37,83 % 15–24 let: 18,61 % 25–54 let: 34,21 % 55–64 let: 5,05 % 65 a více let: 4,3 %

Struktura etnik: Akan (47,5 %) Dagbani (17,0 %) Ewe (14,0 %) Ga-Adangbe (7,0 %) Gurma (6,0 %) Guan (4,0 %) Gurunsi (2,5 %) Bissa (1,0 %) ostatní (1,0 %)

Struktura náboženských skupin Křesťané (71,2%) Muslimové (17,6%) Tradiční (5,2%) Ostatní (0,8%) Non (5,2%)



## 2 Ekonomie

Podkapitoly:

- 2.1 Základní údaje
- 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet
- 2.3 Bankovní systém
- 2.4 Daňový systém

### 2.1 Základní údaje

Ghana byla v posledních několika letech jednou z nejrychleji rostoucích ekonomik subsaharské Afriky. Růst hrubého domácího produktu (HDP) byl v roce 2019 odhadován na 6,5 %. V roce 2020 vláda předpovídala tempo růstu ve výši 7,3 %, ale země snížila prognózy růstu pro rok 2020 poté, co opatření na potlačení koronaviru zadusila hospodářské aktivity. Tempo růstu HDP pro rok 2020 se pro Ghanu odhaduje na -0,2 %. MMF však předpovídá HDP na rok 2021 ve výši 1,9 % a na rok 2025 ve výši 4,5 %. Nejnovější údaje ukazují, že ghanská ekonomika letos ve třetím čtvrtletí podruhé za sebou klesla (-1,1%), avšak nižším tempem než ve druhém čtvrtletí. Pokles ekonomiky ve třetím čtvrtletí je do značné míry způsoben dopadem pandemie covidu-19, při níž došlo během tohoto období k výraznému svázání ekonomiky. Nejvyšší růst zaznamenalo odvětví zemědělství, a to o 8,3 %, zatímco odvětví průmyslu a služeb zaznamenalo pokles o -5,1 %, respektive -1,1 %. Z hlediska velikosti odvětví bylo odvětví služeb ve třetím čtvrtletí roku 2020 největším odvětvím ghanské ekonomiky s podílem 42 procent HDP v základních cenách. Podíl průmyslu na HDP činil 35 procent a zemědělství 23 procent. Ghana si v roce 2021 pravděpodobně udrží pozici největšího afrického producenta zlata poté, co v roce 2019 překonala v produkci zlata Jižní Afriku podle agentury Fitch Solutions

Míra inflace v Ghaně, která se v roce 2020 zvýšila v důsledku opatření souvisejících s pandemií na 9,9%. Obchodní bilance země za prvních osm měsíců roku 2020 se odhaduje na přebytek 1 318 milionů amerických dolarů (2,0 % HDP) ve srovnání s přebytkem 1 421 milionů amerických dolarů (2,1 % HDP) za stejnou dobu v roce 2019. Tento výsledek byl způsoben větším poklesem příjmů z vývozu především ropy.

Tabulka z MOP + navíc platební bilance, zadluženost/HDP.

Ukazatel	2018	2019	2020	2021	2022
Růst HDP (%)	6,3	6,5	-0,2	1,9	2,6
HDP/obyv. (USD/PPP)	5 320,5	5 651,9	5 620,0	5 700,0	5 830,0
Inflace (%)	9,8	8,5	9,9	8,1	8,5
Nezaměstnanost (%)	4,2	4,1	4,5	N/A	N/A
Export zboží (mld. USD)	14,9	15,7	14,5	16,0	15,9
Import zboží (mld. USD)	13,1	13,4	12,4	13,2	13,8
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	1,8	2,3	2,0	2,8	2,2
Průmyslová produkce (% změna)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Populace (mil.)	29,8	30,4	31,1	31,8	32,4
Konkurenceschopnost	106/140	111/141	N/A	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	6/7	6/7	6/7	6/7	N/A

Zdroj: EIU, OECD, WEF

### 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Rozpočet byl ovlivněn dopady pandemie COVID -19 a výdaji na boji s ní, dále předvolební kampaní a současně klesajícími příjmy z vývozu ropy. Nicméně další významné ghanské vývozní komodity (zlato a kakao, které

Veřejné finance	
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-8,4



představují asi 40 % a 10 % příjmů z vývozu, oproti 30 % pro ropu) se v roce 2020 držely dobře, což zmírnilo celkový dopad na běžný účet. Obchodní údaje ukazují, že příjmy z vývozu klesly v roce 2020 o 8,4%, což je mnohem méně výrazný pokles než jinde v regionu. Dovození výdaje klesly o 7,3%, obchodní účet tedy zůstal v přebytku. Očekává se, že tento přebytek v roce 2021 prudce vzroste, až se příjmy z vývozu vrátí (což odráží vyšší průměrné ceny ropy a zlata a kakaava) V poměru k HDP by pak měl obchodní přebytek v letech 2022-25 trvale klesat, což bude odrážet především větší domácí poptávku a od roku 2023 nižší ceny ropy. Deficit primárních příjmů se sníží, ale zůstane velký, což odráží zájem splátky zahraničního dluhu a repatriace zisku. Účet druhotných příjmů bude nadále vysoké přebytky podpořené přílivem remitencí pracovníků (které se zotaví z 2021 a dále po prudkém poklesu v roce 2020). Celkově se předpokládá, že deficit běžného účtu snížit na 0,9 % HDP v roce 2021 (z odhadovaných 2 % HDP v roce 2020), načež se postupně rozšiřovat na 2,4% HDP v roce 2025. Schodky budou financovány prostřednictvím externích půjček a toků přímých zahraničních investic.

Veřejný dluh (% HDP)	72,2
Bilance běžného účtu (mld. USD)	-1,2
Daně	
PO	N/A
FO	N/A
DPH	N/A

Agentura S&P Global Ratings mezitím snížila rating Ghany na B- ačkoliv přehodnotila svůj výhled na stabilní. To bylo do značné míry připisováno dopadu vypuknutí koronaviru na fiskální sílu země, neboť státní dluh v roce 2020 nadále roste na více než 70 procent HDP. Mezinárodní měnový fond bude v roce 2020 v Ghaně vykazovat poměr dluhu k HDP ve výši 72,2%. Hrubé mezinárodní rezervy se na konci srpna 2020 odhadovaly na 8,7 miliardy amerických dolarů, což stačilo na pokrytí dovozu na 4 měsíce. Ghana zůstává poněkud závislá na tocích eurobondů a dalších mezinárodních půjček, aby posílila mezinárodní rezervy.

## 2.3 Bankovní systém

Ghanská centrální banka (BoG) odpovídá za dohled a regulaci všech bank v zemi. Primárním zákonem, podle kterého jsou regulované a kontrolované banky, je zákon o bankách a specializovaných institucích pro přijímání vkladů z roku 2016. V roce 2020 ghanská centrální banka ukončila sanaci bankovního sektoru, která začala v roce 2017. Tento postup vedl k tomu, že se odvětví skládá z menšího počtu dobře kapitalizovaných bank. V současné době existuje 25 licencovaných univerzálních bank, 26 spořitelů a úvěřů a 12 finančních domů. Zlepšily se všechny klíčové ukazatele finančního zdraví, pokud jde o solventnost, likviditu, efektivitu a kvalitu aktiv. Reformy bankovního sektoru již stály zemi přibližně 21,0 miliard GHS. Vláda zavedla odvod za sanaci finančního sektoru ve výši 5 % ze zisku před zdaněním bank, aby pomohla pokrýt nesplacené závazky v tomto sektoru. Dávka bude přezkoumána v roce 2024. Ghana omezila vyplácení dividend a rozdělování kapitálu akcionářům s cílem zachovat kapitál bank a zajistila, aby banky měly dostatek likvidních aktiv, aby mohly plnit splatné závazky. Pandemie COVID-19 měla na operace bank minimální dopad. Banky aktivovaly své plány kontinuity podnikání (BCP), včetně aktivace všech svých platforem elektronického bankovníctví. Došlo k výraznému nárůstu využívání služeb elektronického bankovníctví a mobilních peněžních převodů. Ghanský sektor finančních služeb je rozdělen do tří hlavních kategorií – bankovní, nebankovní a mikrofinanční instituce. Spořitelny a úvěrové společnosti spadají do kategorie nebankovních finančních institucí, zatímco mikrofinanční společnosti spadají do kategorie mikrofinancování. Spořitelna a úvěrová společnost má mít počáteční kapitálový požadavek 15 milionů GH, zatímco u mikrofinanční společnosti je to 2 miliony GHS. Kapitálový požadavek na univerzální banku je 400 milionů GHS.

Top 5: 1. Societe General (Ghana) Limited 2. Zenith Bank (Ghana) Limited 3. OmniBSIC Bank Ghana Limited 4. United Bank for Africa (Ghana) Limited 5. First National Bank (Ghana) Limited

## 2.4 Daňový systém

Institucí pro výběr, vyměření a účtování daně z příjmu v Ghaně je Ghana Revenue Authority (GRA). Daně z příjmu z prodeje a služeb (Value Added Tax) jsou řízeny domácí divizí Domestic Tax Revenue Division (DTRD), která spadá pod GRA; cla a nepřímé daně jsou spravovány celní divizí Customs Division (CD), také působící v rámci GRA.

Fyzické a právnické osoby jsou povinny platit daň z příjmu (5-25%) • daň z příjmu právnických osob je obecně 25% • společnosti působící v těžebním průmyslu a tzv. "upstream" petrochemickém průmyslu (průzkum a těžba) platí 35% • zlevněné sazby jsou například hotely 22% • společnosti ve svobodných zónách platí po daňových prázdninách 15 % • daň z kapitálových příjmů (10-15%) • darovací daň (5%) • daň z nemovitosti, daň z pronájmu (8 %) • půjčky pro zemědělské podniky a leasingové společnosti platí pouze 20% • Burzy cenných papírů (Ghanská burza cenných papírů) mají od 1.1.2004 pouze 22% daň z přidané hodnoty a odvod sociálního a národního zdravotního pojištění (NHIL)

Šest nových daní, které vláda zavedla v roce 2021 • Daň ze sázek/her. • A Covid-19 Health Levy of 1% on VAT, Flat Rate Scheme (VFRS) and a 1% on National Health Insurance Levy (NHIL) jako část příjmů s bojem covid 19 • Odvětví energetické obnovy, 20 peset na litr paliva. • Přezkum mytného • Poplatek za hygienu a znečištění • Poplatek za vycištění finančního sektoru

Více informací o daních naleznete na internetových stránkách Ghanského daňového úřadu <https://gra.gov.gh/>



# 3 Obchodní vztahy s EU a ČR

Podkapitoly:

- 3.1 Obchodní vztahy
- 3.2 FTA a smlouvy
- 3.3 Rozvojová spolupráce
- 3.4 Perspektivní obory (MOP)

## 3.1 Obchodní vztahy

### Obchodní vztahy s EU

V srpnu 2016 došlo k podepsání předběžné dohody o partnerství s EU – Interim Economic Partnership Agreement (iEPA). EPA poskytuje bezcelní dovoz a dovoz bez kvót pro veškerý export z Ghany, který se týká zemědělství a lokální produkce, na trhy EU, zatímco Ghana bude postupně a částečně liberalizovat dovoz z EU. Zahraniční obchod mezi členskými státy EU a Ghanou představoval v roce 2019 pro Ghanu jako 60. obchodního partnera EU přibližně 4 464 milionů eur. Zahraniční obchod mezi EU a africkým kontinentem byl v roce 2019 nižší než 2 % (1,5 %). EU je pro Ghanu i nadále významným obchodním partnerem. EU je hlavní destinací ghanského vývozu a druhým největším zdrojem ghanského dovozu. Vývoz zahrnuje převážně suroviny, zatímco dovoz z EU zahrnuje stroje, zemědělská zařízení a minerální paliva. Hlavními obchodními partnery Ghany nadále zůstávají, i přes pokles jejich podílu, zejména evropské země jako je Švýcarsko, Velká Británie, Francie, Nizozemí, Německo, Itálie

	2018	2019	2020	2021	2022
Export z EU (mil. EUR)	2 415,9	2 183,5	2 569,1	N/A	N/A
Import do EU (mil. EUR)	2 668,0	2 268,4	1 890,2	N/A	N/A
Saldo s EU (mil. EUR)	252,0	84,8	-678,9	N/A	N/A

Zdroj: Evropská komise

### Obchodní vztahy s ČR

Ghana aktuálně patří mezi pět nejdůležitějších obchodních partnerů ČR v subsaharské Africe, s nimiž ČR pojí bohatá historie politicko-ekonomických vazeb. Bilaterální spolupráce mezi oběma zeměmi v poslední době nabývá na intenzitě. Jenom v roce 2020 bylo uzavřeno několik významných kontraktů z oblasti infrastruktury, zdravotnictví a obranného průmyslu.

Obchodní výměna s ČR (mil. EUR)

	2018	2019	2020	2021	2022
Export z ČR (mld. CZK)	0,4	0,4	0,6	N/A	N/A
Import do ČR (mld. CZK)	0,2	0,1	0,1	N/A	N/A
Saldo s ČR (mld. CZK)	-0,2	-0,3	-0,6	N/A	N/A

Zdroj: ČSÚ

## 3.2 FTA a smlouvy

### Smlouvy s EU

Obchodní vztah s Ghanou se váže ke smlouvě z Říma, která dala vzniknout Evropské hospodářské komisi European Economic Community (EEC) v r.1957. Tato smlouva definovala podmínky spolupráce mezi EEC a 31 zámořskými teritorii (OCTs). V r.2016 podepsala Ghana v Bruselu předběžnou dohodu o hospodářském partnerství s EU Interim Economic Partnership Agreement (iEPA). Tato dohoda by měla zaručit,



že podniky a společnosti v Ghaně budou moci exportovat do EU zboží bez množstevního omezení a bezcelně. Firmy z EU na oplátku budou moci vyvážet do Ghany zboží a služby za stejných podmínek.

#### Smlouvy s ČR

11. dubna 2017 byla podepsána Dohoda o zamezení dvojímu zdanění. (ratifikována ghanským parlamentem 2018)

Pokračuje jednání o Smlouvě o ochraně a podpoře investic.

Pokračují jednání o dohodě mezi vládou České republiky a vládou Ghanské republiky o hospodářské spolupráci.

### 3.3 Rozvojová spolupráce

V roce 2020 byly realizovány dva MLP. Projekt "Farm with the wings" na vybudování farmy pro chov drůbeže včetně jatek, která poskytne zdroj obživy pro dlouhodobě žijící rodiny uprchlíků v uprchlickém táboře poblíž Cape Coast.

Projekt "Attractive Farming Creation" má za cíl přispět zlepšení situace farmářů v chudém distriktu regionu Brong Ahafo prostřednictvím vybudování skladu pro jinak rychle se kazící ovoce a zeleninu a poskytnutí přístroje na výrobu džusů.

V roce 2021 jsou v realizaci další 2 MLP (Malé lokální projekty) a to rekonstrukce školy v oblasti Cape coast a vrtání studny pro komunitu v oblasti Abuka. Dále ZÚ realizuje Vázaný peněžní dar pro nemocnici Korle Bu, kde by měla být vybudována nová proti covidová jednotka.

### 3.4 Perspektivní obory (MOP)

#### ► Zdravotnický a farmaceutický průmysl

V rámci zvládnutí pandemie COVID 19 vláda iniciovala „Agendu 111“, která by měla zajistit výstavbu 101 nemocnic v obvodech bez nemocnic, 7 regionálních nemocnic a 2 psychiatrických nemocnic. Program byl zahájen v loňském roce a výstavba mnoha nemocnic již probíhá. Kromě této výstavby se nabízí možnosti v oblasti následného vybavení těchto nemocnic jak technologiemi, tak léky a dalším materiálem

#### ► Dopravní průmysl a infrastruktura

Prezident vyhlásil rok 2021 za „druhý rok silnic“. Toto prohlášení má i nadále upřednostňovat výstavbu silnic a další potřebné infrastruktury, zejména by mělo dojít k rekonstrukci klíčových mostů, nadjezdů a dalších staveb.

#### ► Železniční a kolejová doprava

V Ghaně bylo v únoru 2017 zřízeno nové ministerstvo pro rozvoj železnice. Hlavní cíle ministerstva, definované v „Hlavním plánu pro železnice Ghany“ z roku 2013, jsou propojení největších měst Ghany a využití Ghany pro přepravu zboží z vnitrozemských zemí, jako je Burkina Faso, k přístavům v Temě a Takoradi a opačně

#### ► Obranný průmysl

Zejména zhoršující se bezpečnostní situace v okolních zemích nutí vládu do větších investic v oblasti obranného průmyslu. Hlavním cílem strategického plánu je modernizace ghanských ozbrojených sil, na kterou ghanská vláda dlouhodobě vyloučila ještě před pandemií 145 mil. USD

#### ► Zemědělský a potravinářský průmysl

Jedná se o jeden z nejdůležitějších sektorů ekonomiky, který zaměstnává až 70 % pracovní síly a podílí se na 24 % HDP země. Prioritním cílem současné vlády je zajistit soběstačnost v produkci rýže, kukuřice a sójových bobů a usiluje o zajištění finančně dostupné zemědělské techniky pro drobné a střední zemědělce zejména se situací Covid-19.

#### ► Automobilový průmysl

Ghanská vláda přijala zákon o automobilech, který dává právní rámec pro montáž vozidel v zemi. Očekává se, že podrobný politický rámec sníží dovoz vozidel, který každoročně činí 85 000 a stojí více než 1 mld. dolarů

Detailní informace naleznete v Mapě oborových příležitostí.





# 4 Kulturní a obchodní jednání

Podkapitoly:

- 4.1 Úvod
- 4.2 Oslovení
- 4.3 Obchodní schůzka
- 4.4 Komunikace
- 4.5 Doporučení
- 4.6 Státní svátky

## 4.1 Úvod

Na jednání s ghanskými partnery je nutno se připravit přinejmenším stejně svědomitě a přistupovat k nim stejně jako k jednání s partnery v západní Evropě. Nadto je třeba zohlednit skutečnost, že se jedná o představitele jiného kulturního okruhu: prezentace proto musí být jasná, srozumitelná a přesvědčivá. Afričané neradi čtou mezi řádky, proto je třeba hovořit konkrétně a přímo k věci.

## 4.2 Oslovení

V prvním kroku je třeba si uvědomit, zda je Váš produkt či služba uplatnitelná na ghanském trhu. Trh je zde z 90 % čistě proimportní a většina věcí se dováží ze zahraničí. Je důležité mít na paměti, že trh je velmi citlivý na cenu. Hodně zboží se dováží z Číny, které konkurovat nemůžete, ale ve velkém počtu se objevují společnosti, které jsou bohaté a preferují kvalitu. Důležitý je osobní kontakt po emailu a telefonu lze komunikovat až po navázání obchodního vztahu.

## 4.3 Obchodní schůzka

Jak sjednat obchodní schůzku a jak probíhá (lokace a čas schůzky /kancelář, restaurace; oběd, večeře/, vizitky, dárky atd.)?

Na jednání s ghanskými partnery je nutno se připravit přinejmenším stejně svědomitě a přistupovat k nim stejně jako k jednání s partnery v západní Evropě. Nadto je třeba zohlednit skutečnost, že se jedná o představitele jiného kulturního okruhu: prezentace proto musí být jasná, srozumitelná a přesvědčivá. Afričané neradi čtou mezi řádky, proto je třeba hovořit konkrétně a přímo k věci. Je zde jiné vnímání času, zejména jednání na úřadech a ministerstvech se odehrávají ad hoc, není dobře možné plánovat svůj harmonogram. Potvrzení schůzky na ministerstvu se dozvíte obvykle pár hodin dopředu, ale určitě ne třeba s týdenním předstihem. V případě služební cesty je nutné počítat s dostatečnou časovou rezervou, obrnit se trpělivostí a být flexibilní. Každé pondělí dopoledne všechna ministerstva mají interní porady, takže schůzky s úředníky lze plánovat až odpoledne nebo jiný den. Používání vizitek je běžné, ghaňané používají rádi kvalitní papír i tisk neboť i vizitky o člověku něco vypovídají a zde se velmi zdůrazňuje forma ne jenom obsah. Ghaňané mají velmi rádi ceremonie a obřadnosti, na oficiálních jednáních je ghanská strana zastoupena početným sborem. Dárek není nutný, nicméně je to gesto, které může napomoci lepší komunikaci.

Co českého obchodníka při jednání nejvíce překvapí?

Nepodléhejte prvním dojmům, zejména ne těm založeným na zažitých klišé a mediálních obrazech „chudé Afriky“. Jedním z charakteristických prvků subsaharské oblasti je značná propast mezi společenskými vrstvami. Řada Afričanů, kteří zastávají vyšší posty ve státní správě či ve vedení soukromých subjektů, pochází ze společensky úspěšně etablovaných, často vlivných a finančně dobře zajištěných rodin. Proto bývají absolventy či mají dokonce akademické tituly z jedné či více prestižních světových univerzit. Afričané si obecně cení dosažení vysokého společenského statusu, což ti úspěšní často demonstrují nápadným důrazem na okázalost a materiální sebe prezentaci. Je dobré partnera oslovovat titulem např. pane doktore, pane řediteli.

Jací jsou ..... obchodníci?

Ghanští partneři bývají obvykle na jednání výborně připraveni, především mají dobrou znalost o cenách konkurence. Je nežádoucí nadsazování



kvality vlastního zboží či pomlouvání kvality konkurence. Při vzájemných rozhovorech je třeba být vnímavý, otevřený i pro nečekané, nepovyšovat se ani neponižovat, pružně držet svůj standard.

Je vyjednávání s místními obchodníky jiné, ztěžují ho kulturní/náboženské/etnické odlišnosti?

V Ghaně převládá křesťanství, pije se alkohol, nejsou zde v podstatě odlišnosti od evropských zvyklostí. Vliv islámu je více na severu, v sousedství s Burkinou Faso, kde převládá islám. Ženy jsou respektovány jako obchodní partneri, je zde mnoho ministryň a podnikatelek. Na druhé straně se velmi dbá na kmenové tradice a ceremonie. V afrických partnerech je hluboce zakořeněna úcta ke stáří a cit k hierarchii. Proto může být dobré, aby byl součástí obchodní delegace i služebně starší kolega.

Jak nakládají ..... obchodníci s časem v rámci obchodního jednání?

Čas je darem Afriky“ a Afričanům plyne jinak. Na schůzku je třeba dorazit přesně, ale nečekat automaticky totéž od africké strany. Je nutno být flexibilní, počítat s případnými prostoji a zdržením při plánování. V případě zdržení protistrany je nejlépe věc přejít a soustředit se na obsah jednání. V Africe panuje konsensuální způsob vyjednávání. To znamená, že protistrany mluví a mluví, až se vzájemně domluví či umluví. Proto je třeba mít v záloze časový prostor na více schůzek. Při jednáních v Evropě je dochvilnost Afričanů o poznání lepší.

Jak nakládají ..... obchodníci s emocemi v rámci obchodního jednání?

Afričané jsou v průměru o něco lépe vybaveni emoční inteligencí a empatií, než bývá běžné u Evropanů: svého partnera často „přečtou“ dříve než on je a zjištěných slabin neváhají využít. S emocemi přítom aktivně pracují

Existují nějaké teritoriální rozdíly v obchodních jednáních uvnitř země?

Dá se říci, že jih země včetně hlavního města je více křesťanský, sever více muslimský, z čehož můžou vyplývat lokální specifika.

Je vhodné resp. obvyklé nabízet při obchodních jednáních alkohol?

Obecně ano. Ghaňané si nepotrpí na čaj a kávu, ale whisky nikoho neurazíte. (Pokud se nejedná o muslima)

Jak se obléci na pracovní jednání?

Důležitý je první dojem a zevnější úprava. Všichni ghaňané chodí velmi dobře upraveni, pro ně je vnější zjev vizitkou a podle toho budou posuzovat i vás. Zde platí, že šaty dělají člověka. Na obchodní schůzku se oblečte formálně, nejlépe tmavý oblek, kravatu. Bylo by škoda zanechat špatný dojem i přes třeba výbornou obchodní nabídku. Oblečení a vizáž určitě nepodceňovat.

Jak by měl vypadat ideální jednací tým (počet členů, věkové a genderové složení týmu, šéf týmu)?

Je zde kladen důraz na postavení a senioritu. Čím výše v hierarchii postavený obchodní partner, tím lépe. Lépe nadhodnotit svoji pozici ve firmě než podcenit. V afrických partnerech je hluboce zakořeněna úcta ke stáří a cit k hierarchii. Proto může být dobré, aby byl součástí obchodní delegace i služebně starší kolega.

Je obvyklé obchodního partnera pozvat domů, resp. být pozván domů? Pokud ano, co je při takové návštěvě obvyklé, co čekat?

V Ghaně nebývá zvykem zvat svého zahraničního obchodního partnera domů. Ve výjimečných případech po navázání dlouhodobého obchodního vztahu však k takovému pozvání může dojít. V takovém případě je zvykem přinést partnerovi malý dárek (značkové víno, drahý alkohol, květinu obchodní partnerce nebo manželce obchodního partnera).

## 4.4 Komunikace

Je důležité vzít si s sebou tlumočníka?

Schopnost dohovorit se anglicky je dostatečná, hovoří jí většina populace. Je potřeba si zvyknout na místní dialekt.

Jak je to s jazykovou vybaveností?

Obyvatelstvo ovládá angličtinu a hovoří jedním či více z 50 místních jazyků.

Existují nějaká komunikační tabu?

Zachování tváře je pro ghaňany nesmírně důležité. Při jednáních je proto potřeba dávat pozor, aby se ghanský protějšek nedostal do trapné situace a dbát na určitou taktnost, citlivost a zdrženlivost. Přestože zde je většinové křesťanství, panuje zde důvěra v tradiční magii Woodoo, ke které má většina lidí respekt, až pověřivý strach, proto je lépe se některým tématům hovoru vyhnout.

Jak nejlépe komunikovat (osobně, e-mail, telefon atd.)?



Určitě osobní jednání. Obchod se zde neuzavírá po emailu či telefonu, pokud se partneři dlouhodobě neznají. Je nutné nejdříve vybudovat osobní důvěru.

## 4.5 Doporučení

Co byste doporučili podnikatelům, kteří se do Ghany chystají?

Základní zásady při jednání s ghanskými partnery, jejichž respektování napomůže prosazení obchodního záměru: - Kontaktovat ZÚ Akkra, které vám může poskytnout aktuální informace, poradit s obchodním případem, ověřit reálnost obchodní nabídky, zajistit schůzky, poskytnout asistenci - Navázat s partnerem osobní vztah (zjistit jeho záliby, pozvat jej do ČR, zde se mu řádně věnovat). - Vždy se usmívat, být zdvořilý a příjemný. - Nestěžovat si kvůli maličkostem. - Kritiku udělat nepřímou a vyhnout se konfrontaci. - Nikdy nedávat najevo rozčilení – hrozí ztráta respektu partnera. - Nesnažit se očividně o získání výhody před partnerem – je třeba být kooperativní a spolupracovat. Jedna vyhraná bitva může někdy prohrát válku. - Nespěchat. Pozvolné jednání od obecných věcí ke konkrétním pomůže partnerovi lépe se vyznat v návrzích. - Počítat s průtahy – zakalkulovat je do programu. - Dobře připravit projekt a být v argumentaci konkrétní. - Vždy kalkulovat se slevami a provizemi. Cenový faktor je na místním trhu rozhodující a je často fatální pro dodavatele příliš kvalitního (a tedy drahého) zboží.

## 4.6 Státní svátky

1. leden 6. březen (Den nezávislosti, většinou je volno i následující den) Velikonoční pondělí 1. květen 25. květen 1. červenec první pátek v prosinci (Farmers day) 25. a 26. prosinec. Dále se slaví Velikonoce a muslimské svátky Eid al-Fitr na konci Ramadanu a Eid al-Adha. Pokud svátek připadá na sobotu nebo neděli, je následující pondělí volno. Období dovolených je zhruba od poloviny prosince do poloviny ledna. V této době má řada firem celopodnikovou dovolenou a nedoporučuje se v tomto období plánovat služební/obchodní cestu do Ghany.



# 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Podkapitoly:

- 5.1 Vstup na trh
- 5.2 Formy a podmínky působení na trhu
- 5.3 Marketing a komunikace
- 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 5.5 Trh veřejných zakázek
- 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů
- 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria
- 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR
- 5.9 Veletrhy a akce

## 5.1 Vstup na trh

Trhy jako je v současné době západní Afrika přitahují buď investory počítající s relativně vysokou mírou rizika, kapitálově silné velké mezinárodní společnosti, které si chtějí budovat strategické pozice pro budoucnost, anebo společnosti, které mají dlouholeté, zkušenosti prověřené lokální partnery. Znalost místních podmínek může být někdy klíčová – mnozí mluví o tom, že například Francie a Velká Británie mají dodnes výhodu v tom, že know-how spojený s tím jak obchodovat v afrických zemích, se zde předával z generace na generaci, zatímco noví investoři nebo obchodníci ze zemí jako například Čína zde takové zkušenosti teprve získávají, někdy za cenu nemalých ztrát. Vstupní branou do celého regionu je pro řadu společností Ghana jako země s relativně fungujícími institucemi a rostoucí ekonomikou. Příležitosti zde v současné době nabízí nastartovaná rekonstrukce hospodářství podpořená příjmy ze zahájené těžby ropy a dalších nerostných surovin. Dále zde probíhá modernizace zastaralé výrobní základny, zavádění nových technologií a budování moderní infrastruktury. Tento trh ale zároveň přináší i některé zvláštní nároky, jakými mohou být například nezvyklé klimatické podmínky, prašné prostředí nebo značné kolísání elektrického napětí. Dalšími překážkami může být vysoká míra administrativy při dovozu; nedostatečně rozvinutá infrastruktura; nízká vymahatelnost práva a tvrdá cenová konkurence zboží nejen asijského, ale také jihoafrického, brazilského a tureckého. Vstup na ghanský trh by měl být rozhodnutím, učiněným s vědomím toho, že africký čas plyne trochu jiným tempem než evropský a některé kroky se proto mohou zúročit až v delší perspektivě. Spolehlivý lokální partner nebo zástupce zde může být rozhodující výhodou. Dále tedy uvádíme několik praktických rad jak postupovat při jeho hledání. Hledání by mělo začít vytipováním potenciálních partnerů, které je možné oslovit s nabídkou na spolupráci.

Zdrojem mohou být vedle osobních kontaktů a doporučení i internetové stránky, kde je možné nalézt seznamy ghanských dovozců a obchodních zástupců: [www.businessghana.com](http://www.businessghana.com)[www.ghanayello.com](http://www.ghanayello.com)[www.ghanadirectory.net](http://www.ghanadirectory.net)[www.ghana.gov.gh](http://www.ghana.gov.gh)[www.yellowpages.com.gh](http://www.yellowpages.com.gh). Ve všech případech a zejména tehdy, pokud vás partner kontaktuje sám, se doporučuje jeho důkladné prověření. S tím může v první fázi pomoci velvyslanectví ČR v Akkře, které kontrolou v databázích zjistí, zda tyto společnosti alespoň reálně existují a nejedná se jen o další trik internetových podvodníků. Ani tehdy, pokud partner obtočí v tomto prvním kole, není zdaleka ještě vyhráno. I společnost, která existuje může být různě spolehlivá a může do partnerství vkládat různě reálná očekávání. Je nutné prověřit, zda a do jaké míry má partner skutečnou zkušenost s prací pro mezinárodní společnosti, zda je eventuelně schopen poskytnout hodnověrné reference. Je nutné ověřit, zda má skutečně vykazovanou praxi a znalosti místní situace a dovozních i vývozních předpisů. Pokud produkt vyžaduje následnou zákaznickou péči a služby, je nezbytné nutné na místě zjistit jakou infrastrukturu má k dispozici a na jaké úrovni bude schopen služby poskytovat. Doporučujeme prověřit úvěrovou historii a finanční situaci potenciálního partnera. To je možné například ve spolupráci se specializovanými agenturami, které takové služby poskytují. Dále několik odkazů na takové služby: XDS Data Ghana Ltd. – <http://xdsdata.com/Dun & Bradstreet Credit Bureau Limited> – [dnbghana.com](http://dnbghana.com)HudsonPrice Data Solutions Limited – [www.hudsonprice.com](http://www.hudsonprice.com). Doporučujeme budovat spolupráci od malých zakázek, které mohou prověřit důvěryhodnost a schopnosti s minimálním rizikem. Tam, kde to není zcela možné se pak doporučuje delší přítomnost na místě, která umožní zjistit jak se bude partner reálně chovat a také umožní prověřit různé reference. V některých případech může být obtížné najít exkluzivního zástupce, protože většina zástupců prodává několik různých produktů. Dále uvádíme několik adres k získání informací o distribučních kanálech pro dovezené zboží:

[www.businessghana.com](http://www.businessghana.com)[www.ghanayello.com](http://www.ghanayello.com)[ghanadirectory.net](http://ghanadirectory.net)[www.yellowpagesofafrica.com](http://www.yellowpagesofafrica.com)[www.gepaghana.org](http://www.gepaghana.org)Krokem, který správně nasměruje Vaše úsilí může být nezávislý, kvalitní průzkum trhu. Uvádíme několik možných kontaktů na společnosti, které v Ghaně v této oblasti působí. Společnosti byly vybrány na základě referencí a zkušeností se spoluprací se zahraničními partnery. Oceníme proto i Vaše případné zkušenosti s nimi. The Bureau of Market & Social Research Ltd (MSR) Adresa: House No 112, Haatso – Atomic Road, Email: [enquiries@marketresearch.com.gh](mailto:enquiries@marketresearch.com.gh) Tel: +233 302 542 607 Website: <https://marketresearch.com.gh> Oxford Research Group- GH Elim House, Spintex Road, PO Box SR 373 Spintex Road, Accra, Ghana Tel: +233 0302 818371E-



mail: [info@oxfordresearchgroup.org](mailto:info@oxfordresearchgroup.org) Website: [www.oxfordresearchgroup.org](http://www.oxfordresearchgroup.org)

## 5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Ghanské zákony jsou v tomto směru liberální. Nejlepší místo, které může při otevření zastoupení pomoci je Ghana Investment Promotion Center. Postup při registraci nové firmy je po formální stránce poměrně nenáročný. Zákonná lhůta pro vyřízení žádosti o registraci je 5 pracovních dnů. Na centrálním registru je třeba získat osvědčení, že neexistuje společnost stejného jména, předložit stanovy společnosti (jméno společnosti, oblast podnikání, jména představitelů a jejich pravomoci), předložit jména auditorů. Po obdržení Certificate of Incorporation a Certificate to Commence Business je třeba společnost registrovat na Internal Revenue Service a Value Added Tax Service. Formy společnosti vychází z britského práva. Více informací na: Business Registration

## 5.3 Marketing a komunikace

V Akkře působí asi dvacet reklamních společností, některé z nich jsou pobočky zahraničních firem. Marketingem se rovněž zabývá několik specializovaných firem. Několik příkladů: ORIGIN8 Limited – <http://origin8gh.com/Adams360> – <http://www.adamsghana.com/AquityMedia> – <https://www.aquitymedia.com/> Obvyklým způsobem propagace zboží jsou inzeráty v denním tisku, např.: Daily Graphic Ghanaian Times Business and Financial Times (B&FT) Dále je to reklama v televizi (4 TV kanály), např.: GTV TV3 rozhlasová reklama (90 FM kanálů), která je vhodná pro propagaci zboží masové spotřeby: Citi FM (97.3) Joy FM (99.7) Stále populárnější je velkoplošná reklama pomocí billboardů. Ovšem sazba za reklamu někdy nemusí odpovídat kvalitě, v některých případech je lepší si propagaci zařídit v České republice.

## 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

V souladu s pravidly TRIPS WTO přijal parlament v roce 2003 příslušné zákony na ochranu duševního vlastnictví. Ghana je smluvní stranou řady dohod o ochraně značky, copyrightu, geografického označení, patentů atd.: Protection against Unfair Competition Act, 2000 (Act 589); Industrial Designs Act, 2003 (Act 660); Geographical Indications Act, 2003 (Act 659); Patents Act, 2003 (Act 657); Trademarks Act, 2004 (Act 664) Layout-Designs (Topographies) of Integrated Circuits Act, 2004 (Act 667) Copyrights Act, 2005 (Act 690). Tyto zákony však nebývají dodržovány. Pirátské kopírování software, hudby, filmů či levné napodobeniny zboží světových značek (drtivou většinou asijského původu) je obecně rozšířeným jevem a je ze strany státních orgánů zřídka potlačováno.

## 5.5 Trh veřejných zakázek

Vládní instituce nebo podniky se státní účastí mohou vypisovat tendry samostatně, v tomto případě většinou informují i PPA (Public Procurement Authority) a oznámení je publikováno i na jeho internetové stránce (některá oznámení se ale údajně objevují nejdříve na stránkách instituce, která je vyhláškou a teprve později na stránce PPA). V Ghaně existuje několik typů tendrů, rozdíl spočívá v tom, jaký typ zájemců se může o zakázku ucházet: Mezinárodní tendry (International Competitive Tenders) – jsou publikovány ve veřejně přístupných zdrojích, ucházet se o ně mohou firmy registrované na celém světě Národní tendry (National Competitive Tenders) – jsou publikovány ve veřejně přístupných zdrojích, ucházet se o ně mohou pouze firmy registrované v Ghaně. Zakázky s omezeným počtem zdrojů (Restricted Selective Tenders) – nejsou veřejně inzerovány, vládní instituce vybere několik možných zájemců, které osloví, Zakázky s jedním zdrojem (Single Source Procurements) – jsou vypisovány za zvláštních okolností, kdy je pouze jeden možný dodavatel (například speciální léky ve zdravotnictví, zakázky se vztahem k národní bezpečnosti atd.) Indikace ceny (Price Quotation) – zakázka není inzerována veřejně – státní instituce většinou osloví několik společností registrovaných v Ghaně s žádostí o nabídku ceny. Účast subjektů v tendrech je definována na: Ghana PPA regulation act V případě, že Vás nějaká instituce osloví sama, je na místě velká obezřetnost, protože za osoby pověřené realizací různých státních zakázek se vydává i mnoho podvodníků, kteří chtějí vylákat od zájemců uhrazení různých fiktivních poplatků. V tomto případě proto doporučujeme ověřit identitu zadavatele prostřednictvím PPA nebo velvyslanectví ČR v Akkře. Mnoho pokusů o podvod se vztahuje také k fiktivním tendrům vypisovaným jménem regionální organizace ECOWAS. Vždy se jedná o podvod, pokud je vyhláškou sekretariát „ECOWAS se sídlem v Akkře nebo v Togu“. ECOWAS žádný takový sekretariát nemá, realizací jeho tendrů je pověřený sekretariát organizace v Abuiji (Nigérie). Důležité kontakty: [www.ppaghana.org](http://www.ppaghana.org) (Public Procurement Authority) [www.ghana.gov.gh](http://www.ghana.gov.gh) (hlavní stránky ghanské vlády s propojením na další státní instituce a podniky)



## 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

Existují soudy nižší a vyšší instance (Nejvyšší soud, Odvolací soud). Soudní systém je však pomalý a ne vždy nestranný. Několik právních kanceláří již nabízí arbitrážní či smířčí služby. V roce 2005 byl založen Obchodní soud, který řeší obchodní spory. Ghana uznává rozhodnutí cizích soudů na základě reciprocity. Ghana rovněž podepsala Smlouvu o urovnání obchodních sporů z roku 1966 a uznává rozhodnutí International Center for the Settlement of Investment Disputes, podepsala rovněž Smlouvu o uznávání cizích arbitrážních rozhodnutí (New York Convention). Při řešení obchodních sporů je vždy žádoucí dát přednost mimosoudnímu jednání. Přestože v Ghaně existuje orgán řešící obchodní spory, doporučujeme zakomponovat do kontraktu ustanovení, na základě kterého by případné arbitrážní řízení probíhalo mimo Ghanu. Rizika místního trhu a investování v teritoriu Ghanský trh je orientován především na cenu. Bohatší vrstva se naopak orientuje na luxusní zboží světových značek. Dalším rizikem je fluktuace směnného kurzu, vysoké životní náklady a vysoké úroky z půjček (od 26 – 35% ročního úroku). Velkým problémem je také korupce a transparentní podmínky v obchodních praktikách. Obvyklé platební podmínky, platební morálka Záleží na velikosti firmy – u velkých a státních firem nebývá problém dodržet platební podmínky. ZÚ se však zároveň setkal s případy, kdy čeští obchodníci nedostali za své zboží zaplacené a vymáhat pohledávky je v Ghaně obtížné. Přístup ke smluvním závazkům je poměrně volný – je dobré se proto domluvit na platbě předem v hotovosti, zejména pokud jde o první obchod. Za odebrané zboží není radno platit předem.

## 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Embassy of the Republic of Ghana Na Zatorce 89/6 160 00 Praha 6 tel.: +420 233 377 236 fax: +420 233 375 647 e-mail: ghanaemb@gmail.com / ghanaprague2@gmail.com Velvyslanec: Virginia Hesse (od září 2017) Cestovní pas musí být platný minimálně šest měsíců od data vstupu do země. Pro vystavení víza za účelem obchodní cesty se požaduje pozvání od ghanského partnera, poplatek za vystavení víz: jednorázový vstup (turist/business) na 30 dnů – 1.500 Kč několika-násobný vstup (na 3 měsíce) – 3.000 Kč několika-násobný vstup (na 6 měsíců) – 4.000 Kč několika-násobný vstup (na 1 rok) – 6.000 Kč. Více informací: víza do Ghany Pro vstup do Ghany je povinné očkování proti žluté zimnici, je ale doporučeno i očkování proti žloutence A a B a břišnímu tyfu. Mezinárodní očkovací průkaz na žlutou zimnici je povinným dokladem, který je při přiletu namátkově kontrolován. Momentálně je i kontrolován negativní test na COVID, vzhledem k proměnlivé situaci je dobré si zkontrolovat aktuální informace na Ghana <https://myfrontierhealthcare.com>. Ghana je silně malarická oblast s přítomností nejtěžších druhů malárie, cestovatelům se důrazně doporučuje kontaktovat před cestou lékaře a případná zdravotní rizika před cestou konzultovat. Mezinárodní letiště v Akkře Kotoka International Airport je otevřeno nepřetržitě. Dovoz hotovosti není limitován – částky nad 10 000 USD (resp. ekvivalentu v jiné měně) je však třeba deklarovat, jinak mohou nastat komplikace při zpětném vývozu ze země.

## 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Ghana Investment Promotion Center (GIPC) je jedním z prvních míst pro většinu podnikatelů, kteří hledají povolení pro investory pro Ghanu (obchodní povolení). GIPC odpovídá za registraci všech zahraničních investic do Ghany. Investor, který investuje podle zákona GIPC, má automaticky nárok na určitý počet víz / pracovních povolení na základě velikosti investice. Když je investice ve výši 10 000 USD nebo její ekvivalent ve směnitelné měně nebo strojích a zařízeních, může podnik získat vízum / pracovní povolení pro jednoho zaměstnance v zahraničí. Investice v rozmezí od 10 000 USD do 100 000 USD opravňují podnik k dvěma (2) automatickým vízům / pracovním povolením. Investice ve výši 500 000 USD a vyšší kvalifikuje podnik, aby zaměstnal čtyři (4) zahraniční pracovníky. Podnik může požádat o další víza / pracovní povolení, ale investor musí zdůvodnit, proč musí být cizinec zaměstnán spíše než ghanský. Neexistují žádná omezení týkající se vydávání pracovních povolení a povolení k pobytu investorům pro zóny volného obchodu. Více informací o zaměstnávání cizinců na: [www.ghanaimmigration.org/work\\_guide.html](http://www.ghanaimmigration.org/work_guide.html) [www.mint.gov.gh](http://www.mint.gov.gh) Náklady na zaměstnání místních sil jsou poměrně nízké: kvalifikovaný dělník 150–200USD/měsíc, úředník s vysokoškolským vzděláním 250–450 USD/měsíc, produktivita práce a obzvláště pracovní tempo tak odpovídá nízkým mzdovým nákladům. Více o platech pro místní zaměstnance na: [africapay.org](http://africapay.org).

## 5.9 Veletrhy a akce

Nejdůležitější události (veletrhy, výstavy, show atd.) pro prezentaci českých exportérů v Ghaně, je možné nalézt zde:

Trade Fairs Ghana (<https://www.tradefairdates.com/Fairs-Ghana-Z80-S1.html>)



# 6 Kontakty

Podkapitoly:

- 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 6.2 Praktická telefonní čísla (záchrana, policie, požárníci, infolinky, apod.)
- 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

## 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Embassy of the Czech Republic Kanda Hilla Limann Highway No. 2, House No. C 260/5, POB 5226, Accra – North Tel: +233/302 223 540 (302 247 282) Fax: +233/302 225 337 Mobil: (diplom. služba: +233/247 011428 e-mail: accra@embassy.mzv.cz .Teritoriální působnost ZÚ: Ghana, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Libérie, Pobřeží slonoviny, Sierra Leone, Togo. Do lokality ZÚ neexistuje žádné pravidelné dopravní spojení, je třeba použít služeb taxislužby či vlastní dopravní prostředek.

## 6.2 Praktická telefonní čísla (záchrana, policie, požárníci, infolinky, apod.)

Kód země: +233 Mezinárodní přístupový kód – 00  
 Policie – 191 Požární útvar – 192/999 Ambulance – 193 Národní management katastrof (NADMO) – Accra: 024-4508351 / 0302-762593 Centrální ústředí požární služby Ghany – 0302-772446 / 666576/666577/6664937  
 celní úřady pro výkon a prevenci úrazů v ústředí Accra – 0302-66841 / 3 Elektrárenská společnost sídla Ghany – 0302-664941 / 665205/662277  
 Oddělení informačních služeb vlády Ghany – 0302 228054/228011 Pro všechna ostatní čísla tísňového volání postupujte podle následujícího odkazu: [www.ghana.gov.gh](http://www.ghana.gov.gh)

## 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

Government of Ghana – [ghana.gov.gh](http://ghana.gov.gh) Ghana Investment Promotion Centre – [gipcghana.com](http://gipcghana.com) Bank of Ghana – [bog.gov.gh](http://bog.gov.gh) Registrar General's Department – [rgd.gov.gh](http://rgd.gov.gh) Ghana Immigration Service (GIS) – [ghanaimmigration.org](http://ghanaimmigration.org) Social Security and National Insurance Trust – [ssnit.org.gh](http://ssnit.org.gh) Ghana Chamber of Commerce & Industry – [ghanachamber.org](http://ghanachamber.org) Environmental Protection Agency (EPA) – [epa.gov.gh](http://epa.gov.gh) Ghana Free Zones Board – [gfbz.gov.gh](http://gfbz.gov.gh) Ghana Export Promotion Authority – [gepaghana.org](http://gepaghana.org) Minerals Commission – <http://www.mincom.gov.gh/Ghana> Tourism Authority – [ghana.travel](http://ghana.travel) Ghana Standards Authority – [gsa.gov.gh](http://gsa.gov.gh) National Communications Authority – [nca.org.gh](http://nca.org.gh) Ghana Revenue Authority – [gra.gov.gh](http://gra.gov.gh) Association of Ghana Industries – [agighana.org](http://agighana.org) Ghana Public Procurement Authority – [ppaghana.org](http://ppaghana.org) Ghana Ports & Harbours Authority – [ghanaports.gov.gh](http://ghanaports.gov.gh) Petroleum Commission – [petrocom.gov.gh](http://petrocom.gov.gh) Ghana Statistical Service – [www.statsghana.gov.gh](http://www.statsghana.gov.gh) Ministry of Finance – [mofep.gov.gh](http://mofep.gov.gh) Ministry of Trade and Industry – [moti.gov.gh](http://moti.gov.gh) Ghana Broadcasting Corporation (GBC) – [gbghana.com](http://gbghana.com) TV3 Network – [tv3network.com](http://tv3network.com) Daily Graphic – [graphic.com.gh](http://graphic.com.gh) Citi FM- [citinewsroom.com](http://citinewsroom.com) Joy FM – [myjoyonline.com](http://myjoyonline.com)