

**Vývoz mimo EU**  
Turecko je příležitostí  
pro český zemědělský export

**Byznys v zemi čaje**  
Při obchodních jednáních  
Turci tvrdě bojují o cenu

**Veletrh**  
Na berlínském Internationale  
Grüne Woche byli Češi vidět

Únor 2017

číslo 01

# AGRO EXPORT

VÝVOZ

ZEMĚDĚLSTVÍ

DIPLOMACIE

Český velvyslanec Pavel Kafka

**DOBŘE JMÉNO NÁM  
NA TURECKÉM TRHU  
DĚLÁ SKOT  
I OSOBNÍ AUTA**

Partnerem magazínu je:



2. ročník  
odborné konference časopisu Logistika  
**ZÓNA LOGISTIKA**

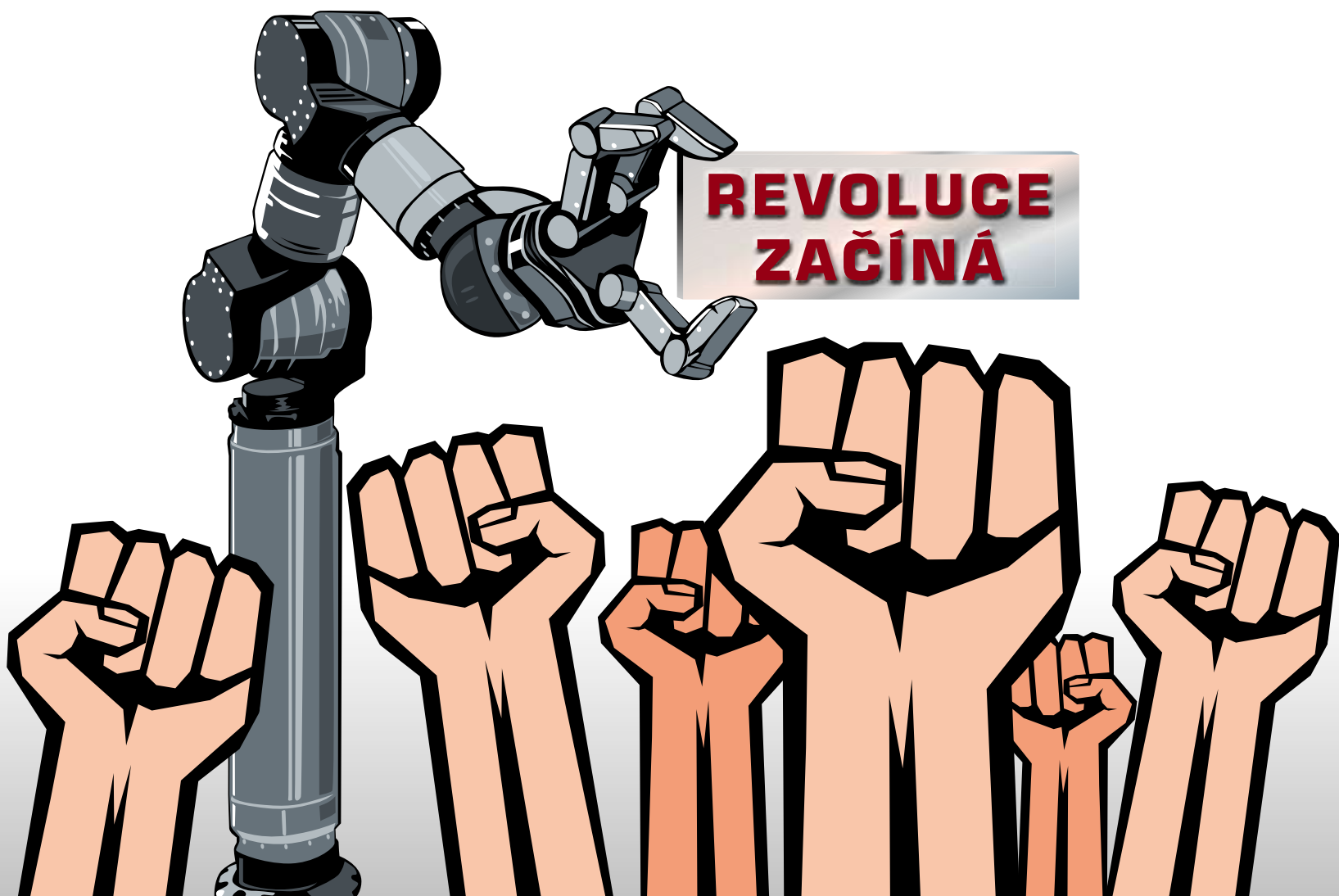
20. dubna 2017, Paspův sál, Praha

PROGRAM:

- Logistika 4.0 • Nákladově efektivní logistika • Rady, tipy, případové studie
- **Bonus:** Logistické výzvy olympijského výboru

Mezi vystupujícími budou zástupci společností jako Škoda Auto, Zoot, Continental Automotive, Kiekert-CS, Košík.cz, Witte Automotive nebo Český olympijský výbor.

Přihlášky a více informací na adrese: [events.economia.cz](http://events.economia.cz)



Pořadatel:

**Logistika**

Hlavní partner:

**ZEBRA**

Partneři:

**IOB** INSTITUTE  
AGENCY



Schoeller Allibert

Mediační partneři:

**ekonom**

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Záštita:

**ČESKÁ LOGISTICKÁ  
ASOCIACE**



SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY  
ČESKÉ REPUBLIKY



Produkce:

**e.economia  
events**

## Obsah:



4

**Téma**

**Turecko je vhodným partnerem nejen pro agrární obchod**

4

**Rozhovor**

**Velvyslanec v Turecku: Dobré jméno nám na zdejších trhu dělá skot i osobní auta**

8

**Zkušenost**

**Při obchodních jednáních bojují turečtí partneři o každý cent**

12

**Podnikatelská mise**

**Turecko je pro mnohé firmy vstupenkou dál na Blízký východ**

14

**Téma II**

**Česká střívka pro masné, drůbeží a mlékárenské výrobky zaplavují svět**

18

**Úhel pohledu**

**Příležitost pro české firmy: velká turecká města se chtějí vyrovnat standardu EU**

22

**Sbohem Pacifiku. Dohoda TPP je v dosavadní sjednané podobě minulostí**

25

**Infografika**

**Světový a evropský trh vepřového a hovězího masa**

26

**Zahraniční veletrhy**

**Díky účasti na zahraničních výstavách mohou firmy navazovat nové obchody**

28

**Na berlínském veletrhu Internationale Grüne Woche byli Češi vidět**

29

**Pohled na region**

**Šance pro české zemědělce: v Mongolsku s milionovými stády je maso stále drahé**

30

**Informační servis**

**Kalendář akcí pro roky 2017 a 2018  
Důležité kontakty pro české vývozce**

32



8



30

Marian Jurečka

*ministr zemědělství  
České republiky*



**V**ážení čtenáři, již tři roky, kdy jsem ve funkci ministra zemědělství, se snažím podporovat náš agrární zahraniční obchod. Jedním z efektivních způsobů je například pořádání podnikatelských misí. Proto jsme spolu se zástupci českých zemědělských a potravinářských firem v únoru navštívili Turecko, které považuji za jednoho z našich nejdůležitějších obchodních partnerů ze zemí mimo EU.

Z pohledu vývozu našeho zemědělského a potravinářského zboží bylo v roce 2015 Turecko na čtvrtém místě. Agrární vývoz českých firem do Turecka přesáhl jednu miliardu korun a stále roste. Dobré obchodní vztahy jsou přínosem pro obě země a jsou také obrovskou příležitostí pro podnikatele v různých odvětvích.

Turecký trh je perspektivní a nabízí velké možnosti. Například vývoz živých býků k porážce z České republiky do Turecka vzrostl mezi lety 2014 a 2015 o více než 90 procent. O náš skot, ať už chovný nebo určený na výkrm, je velký zájem, protože je velmi kvalitní a v dobrém zdravotním stavu.

Dlouholeté vzájemné obchodní zkušenosti českých i tureckých podnikatelů máme zájem nadále udržovat a rozvíjet. Osobně jsem přesvědčený, že na tureckém trhu je prostor pro větší uplatnění dalších českých firem, především z oblasti potravinářství.

Rád podpořím jakoukoliv smysluplnou aktivitu, která našim firmám pomůže expandovat, a to nejen na turecký trh, ale i do jakékoliv další významné destinace. ■

## TIRÁŽ

**Agro Export:** příloha Hospodářských novin – vydavatelství Economia, a.s.  
Magazín vznikl ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství ČR.

**Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek **Vedoucí přílohy:** Ondřej Luštinec **Editor:** Marek Bičík

**Foto:** Reuters, ČTK, Shutterstock, HN – Jiří Zerzoň, HN – Matej Slávik, Viscofan, archiv Ministerstva zemědělství ČR, Erdenet Mining Corporation – Berndt Gross, CHEEMANAGER, Škoda Transportation

**Grafická úprava:** Jan Vyhnaněk, Jan Stejskal, Richard Bakeš, Jana Jandáčková

**Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz **Tisk:** EUROPRINT **Samostatně neopodejné**

# Turecko je vhodným partnerem nejen pro agrární obchod

Jednu z největších příležitostí pro export naší zemědělské a potravinářské produkce mimo státy EU představuje Turecko, geografický most mezi Evropou a Asií.

Petr Havel  
spolupracovník redakce  
autori@economia.cz

Značná část občanů naší země zná Turecko jako atraktivní turistickou destinaci s množstvím kulturních památek, přírodních zvláštností a plnohodnotných služeb spojených s rekreací u moře. Kdo přitom jezdil nebo jezdí do Turecka opakovaně, vidí již delší dobu trvající bouřlivý stavební rozvoj a rozvoj ekonomiky vůbec. I z pohledu laického pozorovatele je tak na první pohled patrné, že tato země představuje možnost rozvoje vzájemných bilaterálních obchodních vztahů s Českou republikou, zvláště za situace, kdy má Česko – nejen historicky, ale i aktuálně – v Turecku velmi dobrou image.

## Obrat obchodu neustále roste

Již v současné době patří turecký trh se 78 miliony spotřebitelů k významným obchodním partnerům ČR. To dokládá i objem vzájemné obchodní výměny a také jeho trendy.

I když dopočtená finální data za loňský rok ještě nejsou k dispozici (v porovnání s předchozím rokem ale bude objem obchodu zcela jistě vyšší), vzrostl v roce 2015 obrat zahraničního obchodu meziročně o 7,1 procenta a dosáhl zatím rekordní hodnoty 78,2 miliardy korun. Navíc s přebytkem ve prospěch České republiky ve výši 16,9 miliardy korun. V roce 2014 byla nicméně bilance obchodu ve prospěch ČR ještě vyšší, 17,3 miliardy korun – tehdy šlo o nejvyšší hodnotu kladné obchodní bilance v porovnání se všemi 12 prioritními zeměmi, a dokonce i v porovnání s 26 zájmovými zeměmi mimo EU, s výjimkou Švýcarska.

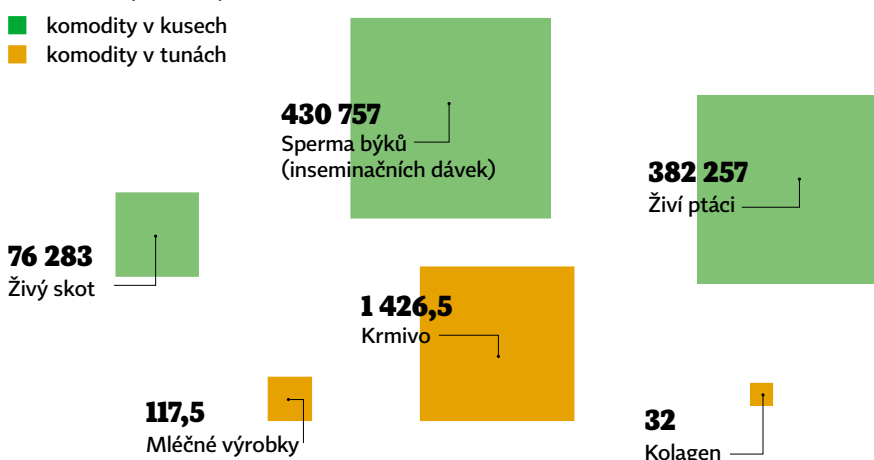
Z hlediska objemu figuroval náš export do Turecka v roce 2014 na třetím místě mezi našimi nejvýznamnějšími partnery z prioritních (mimoevropských) zemí, za Ruskem a Spojenými státy.

## Politické, geografické a další souvislosti

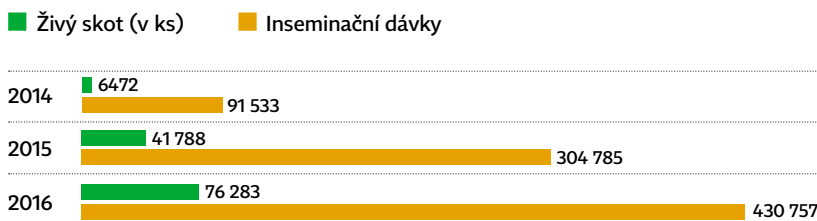
Turecko usilovalo desítky let o členství v Evropské unii, tento proces ale nebyl nakonec dotažen do konce. A minimálně ve střednědobém časovém horizontu to na užší integraci Turecka a celé EU nevypadá, současné trendy jsou vzhledem k politické situaci v Turecku spíše opačné. O to více ale vystupuje do popředí nutnost rozvoje

## Zemědělský vývoz do Turecka

Hlavní položky českého zemědělského vývozu do Turecka v roce 2016 (množství exportovaných komodit)



## Vývoj exportu živých zvířat a inseminačních dávek



ZDROJ: Státní veterinární správa ČR

bilaterálních vztahů na úrovni jednotlivých zemí. Turecko je přitom významným hráčem při řešení blízkovýchodních konfliktů a tuto svou roli dále posiluje a posilovat chce. S tím logicky souvisí i posilování ekonomiky, růst spotřeby energie i budování takzvané potravinové soběstačnosti Turecka. To se mimo jiné projevuje v současnosti masivními importy skotu, neboť hovězí je tradiční a častou složkou turecké gastronomie.

Vzhledem k tomu, že je Turecko díky své poloze faktickým „mostem“ mezi Evropou a Asií, hraje také velmi důležitou roli prostředníka možné expanze českých firem dále na východ a do ekonomických teritorií v jeho

okolí. Tato role se ještě zvýšila poté, co Moskva zakázala dovoz potravin z EU, a Turecko se tak stalo možnou „přestupní stanicí“ pro vývoz celé řady technologií a výrobků právě do Ruska v těch případech, kdy je tam není možné exportovat přímo. Tomu navíc nahrává i cílené zlepšování politických, strategických a obchodních partnerství mezi oběma zeměmi v posledním období. A to nejen kvůli válečnému konfliktu v Sýrii.

## Perspektivy nepotravinářského obchodu

Rostoucí ekonomika Turecka spotřebovává stále více energie, přičemž meziročně tato spotřeba roste o více než pět procent. To



Zatímco ještě v roce 2010 činila hodnota exportu živých zvířat z České republiky do Turecka 484 tisíc korun, v roce 2015 vzrostla na 873 milionů a loni na více než 905 milionů korun. FOTO: ČTK

představuje i pro české firmy možnost exportů energetických celků a obecně exportů všech s energií souvisejících technologií a příslušného materiálu. Vzhledem k tomu, že Turecko má nemalé zásoby nerostného bohatství, je další možností vstup tuzemských firem i do tohoto segmentu turecké ekonomiky.

Významnou příležitostí je také možnost podílet se na budování páteří infrastruktury Turecka, ať již jsou to železnice, silnice nebo stavební činnost v turisticky atraktivních regionech. S tím souvisí i vzájemný obchod v oblasti automobilového průmyslu, který roste ze všech oblastí nejrychleji. Jenom v roce 2015 vyvezla Škoda Auto do Turecka 22 000 vozů.

#### Obchod se zemědělskými surovinami

Již zmíněné úsilí Turecka zvýšit svou potravinovou soběstačnost je ale také šancí pro rozvoj vzájemného obchodu, zejména exportu z ČR v oblasti zemědělských surovin a potravin. Agropotravinářský byznys je přitom jednou z mála oblastí, v nichž je obchodní bilance Česka s Tureckem negativní a každoročně osciluje kolem jedné miliardy korun. Konkrétně v loňském roce dosáhl deficit agroobchodu s Tureckem částky

**Turecká strana  
míní svou  
poptávku  
skutečně vážně,  
a je dokonce  
ochotna  
poskytnout  
dopředu zálohu  
30 procent.**

*předseda ČSCHMS  
Miroslav Vráblík*

1,09 miliardy korun, o rok dříve 1,33 miliardy korun.

Klíčovou roli v loňském výsledku sehrál tuzemský export živých zvířat, kde bilance přebytku ve prospěch ČR za prvních 11 měsíců loňského roku dosáhla 905 milionů korun. Doslova raketový růst exportu živých zvířat, především zástavového skotu (skot k dalšímu dokrmení na území Turecka) a plemenného materiálu, tedy inseminačních dávek z České republiky do Turecka, je novým zásadním fenoménem v obchodech s touto zemí.

Uvědomuje si to i ministr zemědělství Marian Jurečka. „Turecko je jedním z našich nejvýznamnějších obchodních partnerů, za poslední tři roky výrazně vzrostl například vývoz českého živého skotu. Příležitost k exportu ale vidím i v mnoha dalších oblastech, zejména pro potravinářské firmy je turecký trh velmi zajímavý,“ řekl ministr na nedávném Česko-tureckém podnikatelském fóru.

Zatímco ještě v roce 2010 činila hodnota exportu živých zvířat 484 tisíc korun, v roce 2015 vzrostla na 873 milionů a loni na více než 905 milionů korun.

S velkým odstupem za vývozem zvířat je export cukru a cukrovinek, třetí příčku v tuzemském exportu do Turecka zaujímá rozsáhlá skupina potravinových příprav- ➔



Kromě vývozu živých zvířat z Česka do Turecka roste v posledních letech rychle i vývoz inseminačních dávek. Těch se od nás do Turecka vyvezlo v roce 2014 celkem 91 533, loni ale již 430 757. FOTO: REUTERS

ků. Naopak export mléka a výrobků z něj, do kterého vkládá část našich výrobců velké naděje, je zatím zanedbatelný – loni jen mírně přesáhl hodnotu jednoho milionu korun. To se však může změnit k lepšímu, pokud by dále trvalo ruské embargo na potraviny z EU. Ruský trh má totiž o mlékařskou produkci z ČR zájem a třeba k tomu by bylo možné využít Turecka jako prostředníka.

### Konkrétní příležitosti

Aktuálně je ale praktické sázet spíše na export živých zvířat. Největší potenciál k exportům představuje zástavový skot, a to jednak masná plemena, jako je limousin, charolais a masný simental, dále pak export vysoko březích jalovic a také export živých zvířat k produkci mléka. V současné době je v ČR nepsaným koordinátorem poptávky a nabídky Český svaz chovatelů masného skotu, který také shromažďuje partie zvířat pro export do Turecka v letošním roce.

„Potenciál exportu činí letos alespoň 50 000 kusů zvířat. Turecká strana míní svou poptávku skutečně vážně, a je dokonce ochotna poskytnout dopředu zálohu 30 procent,“ avizuje předseda ČSCHMS Miroslav Vráblík.

Reálně bude zřejmě potenciál ještě větší – jen loni se do Turecka z Česka vyvezlo podle údajů Státní veterinární správy ČR 76 283 kusů zvířat. Právě skutečnost, že v ČR je dlouhodobě příznivá nálezová situace a nevyskytuje se zde například slintavka ani kulhavka, je podle prezidenta Agrární komory ČR Miroslava Tomana jedním z důvodů, proč Turci nakupují ve velkém hovězí od nás.

„V obchodech s Tureckem nevidím problém, jen je třeba udržovat korektní veterinární spolupráci,“ konstatuje Toman. Turci navíc nabízejí chovatelům zvířat lepší ceny než naši domácí zpracovatelé masa a jejich poptávka nejen po zvířatech z České republiky, ale i z celé EU a z mimoevropských teritorií je tak vysoká, že je Turecko na trhu EU v této komoditě v zásadě cenotvůrcem. Totéž platí i pro export inseminačních dávek skotu, kdy se jich z Česka do Turecka vyvezlo v roce 2014 celkem 91 533, loni ale již 430 757. Kromě toho se od nás loni vyvezlo do této země 382 257 kusů živých ptáků, ale jen 117,5 tuny mléčných výrobků.

### Obecné podmínky obchodu

Vzhledem k tomu, že Turecko není členskou zemí EU, stanovuje si podmínky pro dovoz zemědělských komodit a potravin samo. V případě exportů živočišné produkce, která je dnes v této oblasti stěžejní, potvrzují splnění podmínek pro export na základě veterinárního osvědčení místně příslušné krajské veterinární správy, přičemž konkrétní podmínky vývozních dokumentů stanovuje turecká strana. Příslušné dokumenty zveřejňuje na svých stránkách turecké ministerstvo zemědělství, pomoc exportérům ale poskytnou i Státní veterinární správa ČR.

Důležité je, že od loňského roku může zvířata do Turecka exportovat jen takový subjekt, který je držitelem příslušné licence – Turci chtějí mít tento byznys poměrně logicky pod kontrolou. I kvůli již zmiňovanému riziku zavlečení různých chorob hospodářských zvířat, což je právě pro Českou republiku výhodou. Naopak nevýhodné je to pro menší subjekty – za licence se platí, a to nemálo peněz, taková garance obchodu týkající se exportu 20 000 kusů zvířat z ČR přijde na 740 000 eur, tedy v přepočtu zhruba 20 milionů korun.

#### Rezervy v přidané hodnotě

Pro naše zemědělství a potravinářství dlouhodobě platí, že ČR je spíše exportérem surovin a polotovarů a obecně výrobků s nižší přidanou hodnotou a naopak ze zahraničí dovážíme finální výrobky s vyšší přidanou hodnotou. To se týká i struktury exportů do Turecka. Vývoz živých zvířat je fakticky vývozem suroviny, že by ale Česká republika do Turecka vyvážela zpracovanou masnou produkci, to se zatím neděje. „Je otázkou, zda by o to turecká strana stála, protože třeba o technologie z Česka z oblasti dojení skotu zatím nestojí,“ podotýká ale Vráblík.

## V obchodech s Tureckem nevidím problém, jen je třeba udržovat korektní veterinární spolupráci.

prezident Agrární komory ČR  
Miroslav Toman

Přesto je současná situace vhodným impulzem ke zvýšenému úsilí vyvážet do Turecka i potraviny nebo alespoň polotovary z hovězího masa (a samozřejmě i jiné produkty), protože tím zůstává více vytvořené přidané hodnoty (a tedy obvykle i zisku) na území naší země.

Vidět je to i na zmíněném exportu mléčárské produkce, který je zatím zanedba-

telný. A stejně tak na vzájemném obchodu s cukrem a cukrovinkami, v němž navzdory tomu, že Turci jsou tradičně „na sladké“, dopadá vzájemná obchodní bilance v neprospěch Česka.

Strategickým cílem pro naši zemi by tak měla být v agropotravinářství snaha o širší nabídku finálních potravin, opřená o rozvíjející se byznys se zemědělskými surovinami a také o podnikatelské mise navazující na tu nedávno uskutečněnou. Jistou první vlašťou je přítomnost oblast už zmiňovaných insemi-načních dávek, což lze považovat za vývoz know-how, v tomto případě jde ale o dočasný proces. Až totiž dosáhne Turecko optimální plemenné skladby svých hospodářských zvířat, nebude už další dávky potřebovat.

Každopádně Turci mají k dobrému jídlu a gastronomii velmi vřelý vztah, což mohou jistě potvrdit ti, kteří v této zemi byli. Pestrá a plnohodnotná gastronomie se ale samozřejmě neobejde bez kvalitních a pestrých surovin k její přípravě a na tom se může Česko podílet nepochybně více než dosud. Zvláště když počet obyvatel Turecka, kteří si mohou takovou stravu dovolit, s rozvojem této země stále roste.

Hospodářské noviny pořádají konferenci

# Inovativní energetika 2017

Nechceme být další z řady teoretických konferencí. Poskytneme vám konkrétní návody, jak ušetřit na energiích. Vysvětlíme, co pro to musíte ve firmě udělat. Představíme různá technická řešení a řekneme, pro koho jsou vhodná a jaká bude návratnost vaší investice.

**3. května 2017, Praha**

více informací a registrace na [events.economia.cz](http://events.economia.cz)

Mediální partneři:

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

ekonom

Logistika

Ve spolupráci:

KPMG

SP SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY  
ČESKÉ REPUBLIKY

Produkce:

e.economia  
events

# Dobré jméno nám na tureckém trhu dělá skot i osobní auta

Prostor pro české vývozce se v Turecku nabízí také v oblasti infrastruktury, energetiky, těžebního průmyslu, kolejových vozidel, zdravotnictví, radí český velvyslanec v této zemi.

Ivana Gračková

ivana.grackova@economia.cz

## Pavel Kafka

velvyslanec České republiky v Turecku

Po vystudování politologie působil v různých funkcích na ministerstvu zahraničních věcí a ve firmě Price-waterhouseCoopers v oboru auditu a podnikání, pracoval v kanceláři předsedy Valného shromáždění OSN v New Yorku, byl členem stálé mise ČR při OSN v New Yorku. V roce 2011 byl jmenován mimořádným a zplnomocněným velvyslancem ČR v Egyptské arabské republice, v Republice Súdán a Státu Eritrea. Od roku 2014 je velvyslancem ČR v Turecké republice se sídlem v Ankaře.

**L**oni se do Turecka vyvezlo české zboží v rekordním objemu 50 miliard korun. A toto číslo se v posledních letech neustále zvyšuje. V jakých sektorech mají čeští exportéři největší šanci uspět a jak vnímají české výrobky samotní Turci? A na co je třeba dávat si při obchodování s tureckými partnery pozor? I na tyto otázky v rozhovoru odpovídal velvyslanec České republiky v Turecku Pavel Kafka.

### **Mají vůbec čeští vývozci zemědělských a potravinářských produktů šanci uplatnit se v Turecku, které je samo potravinovým gigantem?**

Český agrární export do Turecka se za poslední dva roky ztrojnásobil na 1,25 miliardy korun v loňském roce. Za tímto nárůstem stojí z drtivé většiny vývoz hovězího dobytka. A to jak chovného, tak jatečného skotu. Důležitý zlom nastal zhruba před rokem a půl, kdy se podařilo dořešit veterinární omezení. V současnosti je skot významnou položkou v našich exportních komoditách.

Turecko se snaží rozšířit domácí chov, tím pádem existuje zajímavý prostor i na trhu krmných směsí či léčiv pro hospodářská zvířata. V poslední době stoupá i dovoz genetického materiálu, protože český skot považují turečtí chovatelé za velmi kvalitní.

V produkci drůbeže je samo Turecko velkým exportérem na okolní trhy. Značný potenciál má naopak i český vývoz potravinářských aditiv a přípravků, které masivní turecký potravinářský průmysl potřebuje dovážet jako vstupy pro svou výrobu. Zájem je i o kvalitní potraviny s vyšší přidanou hodnotou, jako jsou výrobky zdravé a bezlepkové výživy. V tomto segmentu najdeme na trhu zatím převážně německé či italské produkty.

### **Při exportu živých zvířat sehrává velkou roli doprava. Turecko je pro převoz skotu ještě v přijatelné vzdálenosti, ale důležitým atributem je i kvalita infrastruktury. Odpovídá potřebám dopravců?**

Nejsem schopen zhodnotit celou trasu mezi Prahou a Ankarou, ale v samotném Turecku je páteří síť silnic, po nichž se zvířata přepravují, relativně nová. Z vlastních zkušenos-

tí mohu říci, že je velmi kvalitní, pohodlná a propojení významných center je logisticky bez problémů.

### **Využívají čeští exportéři potenciál tureckého trhu?**

Statistika mluví poměrně jasnými čísly: loňský export do Turecka ve výši zhruba 50 miliard korun byl opět rekordní, s meziročním nárůstem až 14 procent. Byť tempo hospodářského růstu a kurz turecké liry v poslední době oslabily, v zemi jen za poslední rok přibyl milion obyvatel, jejichž potřeby a vkus jsou v mnohém podobné těm našim. Prostor pro české vývozce se nabízí v oblasti infrastruktury, energetiky, důlního a těžebního průmyslu, kolejových vozidel, zdravotnictví.

### **Jaké má Česká republika, potažmo Československo, na tureckém trhu jméno? Jaká je historie vývozu do Turecka, na co mohou naši exportéři navazovat?**

Česko má v Turecku tradičně dobré jméno v oblasti těžkého a energetického strojírenství. V době socialismu nebyly naše obchodní vztahy z pochopitelných důvodů tak intenzivní jako u jiných, v té době „spřátelených“ zemí. Škodaexport nicméně v 80. letech postavil několik velkých tureckých uhelných elektráren, o jejichž modernizaci mají české firmy nyní silný zájem.

Už od 50. let 20. století je turecký parlament kompletně vybaven lustrý z Kamenického Šenova, které i po tak dlouhé době stále vypadají reprezentativně a jsou plně funkční. Mimochodem byly tenkrát vyobchodovány za turecký tabák a před pár měsíci Česká republika jako dar prostřednictvím firmy Huňat a Preciosa opravila, respektive dodala ty, které byly poškozené a zničené během pokusu o převrat 15. července.

Výrobky z České republiky mají pověst kvalitního zboží, Turci vnímají velmi pozitivně náš trademark. Historicky je tu přítomna například značka Škoda Auto, na zdejšímu trhu dlouhodobě velmi oblíbené auto. Za poslední dva roky se dovoz vozů této značky do Turecka zdvojnásobil až na loňských 25 tisíc kusů.

### **Čím jezdí zaměstnanci českého velvyslanectví v Ankaře?**





Z našich čtyř služebních vozů jsou tři škodovky. Takže šíříme po Ankaře dobré jméno naší automobilky.

#### **Jaký je turecký trh spotřebního zboží?**

Je velmi podobný tomu evropskému. Je zde mnoho obchodních center, jejichž nabídka je srovnatelná s tím, na co jsme zvyklí třeba v České republice. Podobný je i sortiment potravin, byť právě v kulinářství existují mnohá specifika, protože Turci mají své tradiční pokrmy a trochu jiné chuťové preference. Ale obecně je způsob nakupování spotřebního zboží hodně podobný tomu našemu. A protože v zemi přibyl jen za poslední rok milion obyvatel, je trh se spotřebním zbožím také významným hybatelem ekonomiky.

Anglicky se v Turecku podle Pavla Kafky člověk domluví v menším okruhu lidí, než by očekával. Naopak vzhledem k tomu, že velká komunita Turků žije v Německu nebo Rakousku, tak jsou místa, kde se lze dobře domluvit i německy. Pro mnoho obchodních úkonů ale určitě doporučujeme dobrého překladatele.

FOTO: ARCHIV HN – MATEJ SLÁVIK

#### **Konají se v Turecku nějaké zajímavé odborné veletrhy, na které by se měli čeští exportéři vypravit?**

Dlouhodobě nejvíce českých firem potkáváme na veletrzích Eurasia Rail, ICCI Energy Fair a Mining Turkey, které i díky oficiální české expozici a podpoře ministerstva průmyslu navštíví v průměru vždy tak kolem 15 českých firem.

Největší zemědělský veletrh Agro Expo Eurasia se koná každoročně v Izmiru a české firmy jej zatím nenavštěvují, letos se však už česká účast plánuje. Všechny zmiňované veletrhy mají regionální přesah do Střední Asie a na Blízký východ. I když kontrakty se domlouvají spíše mimo tyto akce, rozhodně bych českým firmám účast na některých z nich doporučil. Hlavně kvůli orientaci na trhu, jejich vysoké návštěvnosti, nebo naopak úzké produktové specializovanosti.

Informace o kvalitě konkrétních veletrhů, možnostech sponzorované či individuální účasti může našim exportérům nejlépe poskytnout istanbulská kancelář CzechTradu.

#### **Na jaká specifika či bariéry na tureckém trhu byste české exportéry upozornil? Co byste jim poradil?**

První bariérou je v mnoha případech jazyk, zejména pokud nejde o velké turecké korporace, kde se člověk dobře domluví anglicky. Jisté administrativní bariéry mohou existovat při účasti ve státních či veřejných tendrech, kde je nutné hledat silného místního partnera. Důležité je k tureckému trhu přistupovat bez předem daných předpokladů či pevného očekávání. České firmy se mohou s důvěrou obrátit na naše zastupitelské úřady v Ankaře a Istanbulu a kancelář CzechTradu v Istanbulu, které jim mohou zprostředkovat informace, pomoci s vyhledáním a částečně i ověřením případných partnerů.

#### **V běžném obchodním styku si tedy člověk s angličtinou nevystačí?**

Anglicky se tady člověk domluví v menším okruhu lidí, než by očekával. Naopak vzhledem k tomu, že velká komunita Turků žije v Německu nebo Rakousku, tak jsou místa, kde se lze dobře domluvit i německy. Pro mnoho obchodních úkonů ale určitě doporučujeme minimálně dobrého překladatele. Výhodou je partner, který dobře ovládá turečtinu a zná i místní prostředí, což je v podstatě nezbytností, pokud se chce firma účastnit vypisovaných tendrů.

Dobrého překladatele z některého mezinárodního jazyka do turečtiny a naopak lze zajistit přes některou z místních, dobře zavedených překladatelských firem. Ty nabízí poměrně vysoký standard. Ovšem s češtinou je to komplikovanější, není to tady právě frekventovaný jazyk. Takže když je zapotřebí překlad jednání vedeného v češtině a turečtině, je výběr překladatelů velmi omeze- ➔

ný. V případě potřeby samozřejmě můžeme poradit, koho zkontaktovat, koho oslovit.

### **Může ovlivnit obchodní jednání s Turky, pokud je na druhé straně jednacího stolu žena?**

Nemyslím si, že by to mělo nějaký zásadní vliv.

### **Jakmile se dostáváme s vývozem na východ nebo na jih, exportéři vždy hovoří o nutnosti být trpěliví, navázat přímý osobní kontakt s potenciálním obchodním partnerem. Zjednodušeně řečeno, uzavření kontraktu trvá mnohem déle, než jsme zvyklí, a je postaveno na osobních vztazích. Platí to i o Turecku?**

Platí to stoprocentně. Turci jsou velmi pohostinní lidé, mají v oblibě návštěvy, rádi nabídnou čaj, popovídají si. Samozřejmě je rozdílná mentalita lidí na vesnicích a ve velkoměstech. Když se ve velkých městech setkáváme se zástupci státní správy, ministrů, parlamentu, navazujeme spíše profesionální vztah, ale i ten může brzy přerůst do přátelské roviny. Turečtí partneři mají vesměs zájem o dlouhodobé obchodní vztahy. Nějakou dobu jim trvá, než je navážou, potřebují napřed vytvořit vzájemnou osobní důvěru. Určitě nejde očekávat, že se větší obchod uzavře po mailu nebo telefonicky. Osobní projednání s pitím čaje nebo kávy je součástí standardně uzavřeného obchodu a osobní vazby jsou tady strašně důležité.

### **Okřídlené spojení – handluje jako na tureckém trhu – se v obchodních jednáních neprojevuje?**

Turci jsou už historicky velmi dobří a velmi tvrdí vyjednavači. Mají strukturovanou strategii vedení obchodu s danými pravidly. Jednání bývají složitá. Ale vždy je zájem úspěšně je dokončit, takže po mnoha čajích lze dospět k oboustranně uspokojivému závěru. Ale předmětem vyjednávání bývají spíše parametry obchodu. Handlování o ceně, jak ho známe z tradičních tureckých tržišť, je už spíše turistickou atrakcí. V normálních obchodech už se dnes také nesmlouvá. Když je prodejce spokojen s tím, za jakou cenu své zboží prodává, a kupec je spokojen s tím, jaké zboží a za jakou cenu kupuje, tak se vždy dospěje k výsledku.

### **Jak se projevuje v práci velvyslanectví dva roky stará dohoda mezi ministerstvem průmyslu a obchodu a ministerstvem zahraničních věcí, jejímž cílem je posílení ekonomické diplomacie? Jak funguje spolupráce velvyslanectví s tureckou kanceláří CzechTrade?**

Ze své pozice mohu říct, že spolupráce mezi CzechTradem a našimi zastupitelskými úřady v Ankaře a Istanbulu je velmi dobrá. Potkáváme se nejen na velkých veletrzích, kam jezdí až dvě desítky českých firem, ale i při

individuální asistenci firmám, ať už například v oblasti kolejové dopravy, či důlní bezpečnosti a techniky.

Při omezeném počtu pracovníků, velikosti země a různorodosti sektorů je to logický přístup. Kontakty a zkušenosti vzájemně sdílíme a snažíme se propojovat i při organizaci sektorových misí, aby byla nabídka pro české firmy co nejzajímavější. Užší spolupráce ministerstva zahraničí s jinými resorty se projevuje hmatatelně například formou obchodních misí, jako byla cesta zemědělských firem s ministrem zemědělství Marianem Jurečkou minulý měsíc. Mise vesměs připravujeme ve spolupráci s českými firemními asociacemi. Vzájemné provázání s ministerstvem průmyslu a obchodu, respektive s agenturou CzechTrade, funguje i při organizaci české účasti na některých velkých veletrzích.

Na silnou účast firem na loňském listopadovém Mining Turkey chce naše velvyslanectví na jaře navázat s incomingovými misí do České republiky, kde by se přímo ve firmách prezentovaly expertizy v oblasti důlní bezpečnosti. Obdobně loni generální konzulát v Istanbulu spolu s asociací ACRI organizoval incoming tureckých firem v návaznosti na veletrh Eurasia Rail a následně spolupráci v této oblasti. Tímto způsobem v současnosti pomáháme firmám udržovat dlouhodobý kontakt s tureckým trhem.

Ale podpora exportu a ekonomická diplomacie byly vždy součástí práce zastupitelských úřadů. A nejen v posledních dvou letech patřily k našim hlavním činnostem. Akcent na podporu českých podnikatelů a propojování nabídky a poptávky jsem vnímal jako zásadní už při svém působení v Egyptě a vnímám ho i tady v Turecku.

### **Můžete uvést konkrétní příklad, případně výsledek takové spolupráce a pomoci českým exportérům?**

Jako příklad mohu uvést projekt inteligentního dopravního systému v Izmiru společnosti AŽD a Cross Zlín. Dále náš úřad v rámci projektu ekonomické diplomacie uspořádal B2B seminář, na němž se představily české firmy a technologie z oblasti důlního a těžebního průmyslu. Nyní turecká strana pořádá cestu do České republiky, kde už by mělo dojít ke konkrétním jednáním o konkrétních zakázkách. Zastupitelský úřad též například realizoval prezentaci českých firem vyrábějících kompenzační kondenzátory a další zařízení pro výkonovou elektroniku.

### **Do roku 2007 dosahovalo Turecko až devítiprocentního růstu HDP, poté nastaly výkyvy. Jaká je tedy aktuální ekonomická situace země?**

Ekonomika loni celkově rostla odhadem asi o tři procenta, což je zhruba úroveň posledních dvou let. Ve třetím kvartálu 2016 Turecko nicméně poprvé po sedmi letech zazname-



FOTO: ARCHIV HN – MATEJ SLÁVIK

nalo pokles HDP a nyní nelze odhadnout, zda se jedná o jednorázový výkyv, či nový trend.

Musíme si také uvědomit, že Turecko zrovna neprochází lehkým obdobím. Kromě červencového pokusu o převrat čelí problému terorismu a konfliktu na jihovýchodě země. V důsledku uprchlické krize hostí již léta tři miliony Syřanů, z nichž velkou část nelze lehce jazykově či kvalifikačně integrovat na pracovním trhu s nyní dvanáctiprocentní nezaměstnaností. Navíc na politické scéně nyní probíhají zásadní diskuse o změnách ústavy, které budou, v případě schválení v referendu, znamenat přechod od parlamentní demokracie k prezidentskému systému. Tyto diskuse se projevují i ve společnosti.

### **Jak se promítá současná politická situace do mezinárodního obchodu?**

Oslabení kurzu turecké liry a snížení úvěrového ratingu, které jsou důsledkem i výše uvedených faktorů, pochopitelně oslabují



poptávku po dovozech i příliv zahraničních investic. Na druhou stranu jsou sektory, o kterých lze se značnou mírou pravděpodobnosti říct, že budou nadále růst a že české firmy se v nich mohou dobře uplatnit. Jde například o technologické vybavení pro stavebnictví, které je dlouhodobým tahounem turecké ekonomiky i exportu služeb. Velké příležitosti skýtá i oblast kolejové dopravy a těžby přírodních zdrojů, kterou stát štědře podporuje.

**Odráží se v aktuálních obchodních vztazích v současné vypjaté mezinárodní politické atmosféře nějak skutečnost, že Turecko, i když sekulární země, je převážně muslimské?**

V současné době se ve vztazích s tureckými partnery mohou diskutovat otázky bezpečnosti, ekonomické stability prostředí a v případě investičních počinů zcela samozřejmě i zajištění návratnosti těchto investic. Otázka

náboženství se dle mého názoru v daném kontextu neprojevuje.

**Po třech letech, kdy jste působil jako velvyslanec v Egyptě, jste byl v roce 2014 jmenován velvyslancem v Turecku. Není to náročné, neustále takhle měnit působišť, zvykat si neustále na nové a odlišné kultury?**

Je to velmi obohacující. Turecko je pro český zahraniční obchod čtvrtou největší zemí mimo Evropskou unii, takže je to pro mě opravdu velká výzva. A jmenování velvyslancem v Ankaře pro mě bylo nesmírnou poctou.

Přijížděl jsem do Turecka v době, kdy ještě nebyla mezinárodní situace rozjitřená migrační krizí a zvýšenými bezpečnostními riziky. Země mě oslovila svou bohatou historií, různorodostí, lidmi, kteří přinášejí zase úplně jiný pohled na život, jsou hrdí na svou kulturu a pyšní na své kulinářství.

**Když obchodníkům cestou za byznysem do Turecka zbude trocha času, co by si neměli nechat ujít?**

Turisté, kteří přijíždějí do tureckých letovisek, vesměs zavítají i do Istanbulu. Já bych určitě doporučil návštěvu Kappadokie poblíž Ankary, což je nádherná oblast s kostely a domky vytesanými do skály a s neopakovatelnou přírodní scenérií.

A každý by si měl užít kontextu místa i atmosféry. Kdo v Turecku nepopíjí čaj, jako by v něm ani nebyl. Turci jsou nejspíše největší poživatelé čaje na světě. Čaj je součástí každého jednání, mnohdy vám ho nabídnou i v obchodě, zatímco si prohlížíte zboží. Počet vypitých čajů za den u mě odpovídá vždy minimálně počtu schůzek. Já osobně rád přijímám to, co země, ve které jsem, nabízí. Mnohé z těch zkušeností jsou nepřenositelné do jiného prostředí, protože tam třeba nemáte potřebné originální suroviny, vybavení ani ten grif. Pití čaje k nim určitě patří.

# Při obchodních jednáních bojují turečtí partneři tvrdě o každý cent

Potravinářské firmě Goldim se účast na podnikatelské misi s ministrem zemědělství Marianem Jurečkou do Turecka vyplatila.

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz



## Hana Poskočilová (64)

Je zakladatelkou a spolujednatelkou firmy Goldim a jako absolventka Vysoké školy chemicko-technologické má k problematice potravinářských produktů blízko. Proto právě ona stojí jako vůdčí osobnost za veškerým vývojem potravinářského sortimentu společnosti. Tvrdí o sobě, že má takový dar – jakmile vidí nějakou surovinu nebo si o ní čte, hned jí napadá, do jakého produktu by se hodila, co by k ní bylo vhodné přiřadit, aby celek fungoval se zvýšeným efektem. Po škole pracovala na výzkumných pracovištích potravinářského průmyslu, kolem roku 1990 radila začínajícím podnikatelům v tomto byznysu, až nakonec v roce 1992 založila vlastní společnost se zaměřením na racionální výživu.

FOTO: HN – JIŘÍ ZERZŮN

Už navázané obchodní vztahy byly upevněny, kontrakty dohodnuty a nové kontakty navázány. Tak lze stručně shrnout účast firmy Goldim na dvou denní podnikatelské misi do Turecka, kterou vedl ministr zemědělství Marian Jurečka.

„Díky tomu jsme v exportní expanzi do Turecka rychle pokročili. Ověřili jsme si, že pokud je firma součástí oficiální vládní cesty, získává díky tomu v zahraničí punc serióznosti, posiluje dobré povědomí o svých podnikatelských aktivitách a získává další body při rozhodování, zda s ní bude zahraniční partner spolupracovat,“ míní Hana Poskočilová, spolujednatelka a ředitelka Goldimu.

Rodinná společnost ze Soběslavi, které bude letos na podzim 25 let, se specializuje na koží a bio produkty. Od roku 2003 vyvíjí a vyrábí speciální potraviny také pro zahraniční trhy, většinou pod privátními značkami. Na firmě je sympatické, že jednotlivé výrobky vyvíjí sama. Jak pro sebe, tak na základě požadavků zahraničních partnerů.

Celkem exportuje 65 procent produkce, především na Slovensko a do Pobaltí. V současné době restartuje vývoz do Ruska a na Ukrajinu a se speciální proteinovou dietou se prosadila až v Bolívii. Se zákazníkům na Filipínách aktuálně v Goldimu finišují jednání o dodávkách rehydratačních nápojů, produktů pro maminky a mléka pro výživu seniorů.

## Produkty z kožího mléka zamíří i do Číny

Pro každý zahraniční trh v Goldimu obvykle chystají jak sortiment z vlastní produkce, tak vyvíjejí i speciální výrobky. Od začátku roku se firma připravuje zaútočit na čínský trh. „Oslovil nás švýcarský partner, který tam vyvíjí kravské mléko pro kojence, a nabídl nám, že na základě svých zkušeností zvládne v Číně schvalovací řízení pro produkty z kožího mléka,“ naznačuje Poskočilová s tím, že do poloviny roku má být jasné, jak export do Číny dopadne. V Soběslavi jsou už na zvýšení výroby připraveni. Zavedli by dvousměrný provoz na lince se sušeným mlékem, takže loňský obrát 55 milionů korun by mohl letos vzrůst až na 85 milionů.

„Nejsložitější jsou jednání o vývozu výrobků ze sušeného kožího mléka, což jsou třeba

kaše pro děti či mléko pro kojence. Například v Rusku schválení i obyčejných produktů trvá tři čtvrtě roku, kdyby se jednalo o kojenecké mléko, rok a půl zřejmě nebude stačit,“ míní Poskočilová a dodává, že právě produkty z kožího mléka exportují především na Slovensko a do Pobaltí. Výhledově letos snad i do Číny. Do Turecka zatím ze Soběslavi exportovali hlavně čaj pro kojící matky a fenyklový čaj pro kojence, v obou případech v granulovaném provedení.

„Náběh tureckého trhu v roce 2015 byl opravdu veliký, byli jsme schopni rychle reagovat na tamní požadavky. Seznámili jsme se s distribuční tureckou firmou na výstavě v Istanbulu, pak oni přijeli k nám, ochutnali vzorky a další týden jeli kolegové podepsat smlouvu do Turecka. Do konce roku jsme dodali pět kamionů,“ uvádí šéfkyně Goldimu. Pak ale došlo k utlumení zakázek, protože turečtí partneři zřejmě přecenili zájem na trhu.

Ale na základě těchto zkušeností se česká firma rozhodla hledat v Turecku i další kontakty. A to se jí podařilo loni na potravinářském veletrhu v Istanbulu. I když ten proběhl v období politických šarvátek a mocenských bojů, a tuzemské firmy tak český stánek, který tam pro ně připravila agentura Czech-Trade, příliš nevyužily. „České exportéry tam zastupovaly hlavně propagační materiály. My jsme tam snad byli jediní fyzicky přítomní,“ vzpomíná Hana Poskočilová.

## Ministr dodává firmě značku kvality

Právě kontakty navázané na loňském veletrhu v Istanbulu a také ty starší se podařilo Goldimu upevnit při oficiální cestě s ministrem Jurečkou. Delegace jednala v Istanbulu a v Ankaře, kam dokonce jeden obchodní partner speciálně přiletěl kvůli české firmě.

„Se společností, s níž spolupracujeme od roku 2015, jsme projednali harmonogram dodávek produktů pro speciální výživu kojenců a kojících žen. Se dvěma společnostmi, se kterými jsme se seznámili na istanbulském veletrhu, jsme také výrazně pokročili. S jedním distributorem, který vyvážá na trhy Blízkého východu, jsme dohodli vývoj nových produktů. A druhý partner, který má zájem o dodávky biopotravin pro kojence, malé děti a matky, si provede na základě naší cenové



Výroba ve společnosti Goldim.  
FOTO: HN – MATEJ SLÁVIK

nabídky průzkum trhu,“ prozrazuje ředitelka Goldimu, že s dalšími dvěma zcela novými firmami se dostali do nabídkové fáze. „Jak tato jednání nakonec dopadnou, je ale zatím brzy předjímat.“

Cesta s ministrem Jurečkou přišla firmu odhadem na 30 tisíc korun. Podobná mise do USA byla pro Goldim finančně mnohem náročnější, stála 200 tisíc korun.

Podle ředitelky Poskočilové jsou to ale dobře investované peníze. „Jednotlivá ministerstva mají dotační programy, takže jak na takovéto mise, tak na účast na veletrzích mohou i menší firmy dosáhnout. Třeba taková účast v podnikatelské misi v čele s ministrem dělá dobrý dojem o firmě. Je to tak trochu značka kvality, na kterou se mohou zahraniční partneři spolehnout.“

#### **Problémy v cizině je třeba řešit ihned osobně**

Na otázku, zda se Poskočilová nebojí spolupracovat s tureckými partnery vzhledem ke složitější politické situaci, se jen usmívá a odpovídá otázkou: Který trh je v dnešní době bezpečný?

„Nemáme z Turecka strach. Určitě to ale nebude tak jednoduchý trh, jako byl dřív. Býval otevřenější, teď, když se upevnila prezidentská moc, se to třeba změní. Ale zatím je to dobré. Vždy jsou důležitá osobní jednání. Jakmile proběhnou, je to najednou na jiné úrovni,“ míní.

Poskočilová si už v Turecku také ověřila, že případné problémy je třeba řešit ihned a osobně. Jako třeba v případě, kdy se z turecké strany objevily reklamace, které vypadaly, že za ně může. „Nelenila jsem, sedla s kolegou

#### **GOLDIM**

Jde o českou rodinnou potravinářskou firmu, která vznikla na podzim roku 1992. Spolupřítelci jsou manželé Hana a Jiří Poskočilovi. V současné době už má firma v jihočeské Soběslavi dva výrobní provozy, v nichž zaměstnává přes 40 lidí. Loni dosáhl obrát 55 milionů korun. Letos plánuje díky zakázkám pro čínský trh navýšit obrát o dalších 30 milionů. Vyrábí kojenecké mléko z bílkovin z kozího mléka, kozí kaše, rehydratační nápoje a čaje pro kojence z bylin, detoxikační přípravky, proteinovou dietu i doplňky stravy pro zvláštní výživu například kloubů, očí a podobně. Přestože je sortiment s vysokou přidanou hodnotou určený pro všechny věkové skupiny, některé produkty jsou speciálně určené kojícím matkám a jejich dětem. Sušené kozí mléko nakupují v západní Evropě a zpracovávají. Na export jde 65 procent produkce. Na českém trhu bioprodukty Goldim nabízejí především lékárny a také firemní e-shop. Veškerý sortiment speciálních potravin si firma sama vyvíjí.

do letadla a na místě jsme zjistili, že s našimi produkty se zacházelo špatně ve skladu. Vše se doladilo díky osobní iniciativě a kontaktům,“ radí spolumajitelka firmy Goldim. Její společnost sice se zahraničními partnery hodně komunikuje i pomocí e-mailů, bez osobních jednání ale dnes již exportovat nejde.

A jací že jsou Turci jako obchodní partneři? „Dohadování o ceně jsou opravdu nekompromisní. Bojují o každý cent. Třeba jedno jednání u nás jsem asi po pěti hodinách považovala za ztracené, nakonec jsme ale našli společnou řeč. Kdo chce obchodovat s Turky, musí být připravený na strašně tvrdé vyjednávání, na které ani nemáme mentalitu, nejsme na ně zvyklí,“ tvrdí Poskočilová. Na druhé straně ovšem tureckým partnerům přiznává, že když nejde o byznys, dokážou být milí a přátelští. „Vždy jsme tam měli dobrý pocit.“

Jedno jednání v Turecku vedla dokonce Poskočilová s manažerkou evropského typu. Vlasy neměla zakryté a Poskočilová nepostřehla, že by se na ni její turečtí podřízení dívali svrchu.

Ředitelka Goldimu měla možnost poznat dobře pouze Istanbul a i toto město na ni přes měšity působilo evropským, respektive světovým dojmem. „Určitě nelze spojovat byznys v Turecku s tureckým hospodářstvím, jak bývalo u nás toto sousloví chápáno.“

Ve stejném duchu apeloval ministr zemědělství Marian Jurečka během oficiální cesty do Turecka. „Vedle dosavadního úspěšného vývozu skotu vidím příležitost v mnoha oblastech. Zejména pro potravinářské firmy je turecký trh velmi zajímavý,“ řekl.

# Turecko je pro mnohé firmy vstupenkou dál na Blízký východ

Turecko investuje do zemědělství a hledá evropské know-how. Vedle živého skotu má zájem i o české potraviny, krmení nebo elektrárny.

Kateřina Adamcová

katerina.adamcova@economia.cz

**D**louhá tradice, kvalitní chovy a dobré veterinární podmínky udělaly z Česka evropskou špičku v dovozu živého skotu do Turecka. Čeští zemědělci se naučili vychovat taková zvířata, o která je na východních trzích poslední dobou nebývalý zájem. Jen za loňský rok Česká republika prodala do Turecka skot téměř za 900 milionů korun.

Pro srovnání – v roce 2013 to bylo 65 milionů korun. „Turecko má tendenci dlouhodobě růst, ať už z hlediska demografie nebo kupní síly, a je tam velký potenciál do budoucna,“ říká ministr zemědělství Marian Jurečka. Ten se společně s podnikateli a Hospodářskou komorou vydal koncem ledna na první agrární podnikatelskou misi do Turecka. Jurečka jel otestovat, jestli tamní vláda stojí o pokračování, zjednodušení a rozšíření obchodu se živým skotem.

„Turecko evidentně směřuje k větším farmovým chovům a potřebuje naše zvířata,“ dodává Jurečka. Čeští sedláci se musí podřizovat přísným veterinárním a technickým certifikátům, kterými si Turecko brání trh. Jurečka se spolu se Státní veterinární správou nebo s Českomoravskou společností chovatelů snažil tato omezení zjednodušit, ale to se nepodařilo. „Turecká strana nechce slevit a udělit nám výjimku, i když jsme největším vývozcem živého skotu v rámci EU,“ říká ředitel Českomoravské společnosti chovatelů Josef Kučera.

Omezení však nebrzdí český byznys. Zájem Turků o český skot a genetický materiál je patrný u samotných firem. „Chceme rozšířit prodejní síť inseminačních dávek, přestože s Tureckem obchodujeme už tak pět let,“ říká Ladislav Škařupa, ředitel společnosti CBS Genetics, která se zabývá prodejem zvíře-

cího genetického materiálu a obchoduje se státy Evropské unie nebo s USA. O rozšíření byznysu se snaží i největší český a zároveň i evropský dovozce živého skotu do Turecka – o nových obchodech intenzivně jedná společnost Bohemia Breeding. „Za poslední roky jsme naše hospodářské výsledky několikrát znásobili a vozíme o třetinu víc zvířat než loni,“ přibližuje Alois Šacl, předseda představenstva Bohemia Breeding.

Ta společně s druhou firmou ve skupině Český chov letos utrží 1,6 miliardy korun. „Naše hovězí maso je tady dobře zapsané. Zvířata mají všechny vakcíny, imunitu a nemají zdravotní problémy, dobře tady prospívají,“ objasňuje Šacl některé důvody, proč má Turecko o český skot takový zájem. Turci následně zvířata dokrmí a porazí halal způsobem.

Turecko může být zároveň vstupenkou dál na východ. „Je to pro nás ozkoušená cesta. Víím, že Německo už prorazilo za hranice Íránu, dodávají tam nejenom zvířata, ale také inseminační dávky. A o to bychom taky měli zájem,“ nastiňuje Josef Kučera z Českomoravské společnosti chovatelů.

## Otevřené dveře pro další sektory

Prodej živého skotu otevírá prostor pro expanzi do Turecka i českým firmám podnikajícím v oblasti zemědělství, potravinářům nebo i strojařům. „Nedělám si iluze, že sem budeme dalších deset let vozit tuny skotu jako dnes, ale je tu možnost nabídnout potravinářské výrobky s vyšší přidanou hodnotou nebo technologie,“ tvrdí ministr zemědělství.

Nové trhy se do Turecka vydala hledat například společnost VVS Verměřovice, která se zaměřuje na výživu mléčného a masného dobytka, spárkaté zvěře, koní a domácích mazlíčků. „Považuji za chybu, že tady ještě nejsme, hledáme tady distributora pro naše produkty,“ uvádí výkonný ředitel společnosti VVS Verměřovice Václav Brynda. Nestabilní politické situace v Turecku se neobává. „Bez ohledu na politické výkyvy je v klasickém hospodářství a zemědělství stabilita,“ myslí si.

Podobný názor zastávají i další podnikatelé, kteří nyní mohou těžit z rostoucího zájmu Turecka o evropské know-how.

„O naše produkty mají obecně zájem státy,



Ministr zemědělství Marian Jurečka (KDU-ČSL) na podnikatelské misi v Turecku na jednání se zástupci turecké vlády a českými podnikateli. FOTO: ČTK

kteřé dováží do EU, protože díky této technologii v potravinách nejsou žádná rezidua pesticidů," vysvětluje Martin Suchánek, ředitel společnosti Biopreparáty. Výrobce alternativních hnojiv se ochranou rostlin zabývá 25 let a nyní míří i do Turecka. Podniku se začalo výrazně dařit v posledních letech, kdy Evropská unie zvýšila požadavky na kvalitu potravin. Evropský příklon na přírodní ošetření

lionů korun – hledá velkého nadnárodního a zároveň i lokálního partnera, se kterými by na turecký trh dovážel své výrobky. Ty by místní farmáři mohli používat například jako ochranu osiv.

Turci mají o ekologické ošetření ovoce a zeleniny zájem mimo jiné i proto, že chtějí dovážet do země Evropské unie. A třeba Dánsko přemýšlí o úplném zákazu pesticidů, o jejich snížení se snaží i Francie.

Turecko dělat, v loňském roce jsme ale v potravinářské oblasti v Turecku nepojišťovali," uvádí šéf EGAP Jan Procházka.

Ochoty EGAP pojistit zakázky by mohla využít třeba severomoravská strojírenská skupina Multicraft. Ta se na turecké misi už dohodla přibližně na stomilionové zakázce s tureckými obchodními partnery. Holding v zemi vybuduje menší větrné elektrárny a elektrárny na biomasu. Do léta by Multicraft měl získat potřebná povolení a do konce roku začít stavět.

To však není jediný byznys, který se snaží Multicraft v Turecku dohodnout – jedná i o možnosti stavět kravíny a bioplynové stanice. „Umíme udělat kompletní dodávku. Třeba postavit dvacet kravínů společně s biokotlem, který bude vyrábět energii," říká Tomáš Pastrňák, majitel společnosti P.Z.S. Group, jež za strojírenskou skupinu Multicraft a další firmy z Moravskoslezského kraje v Turecku zakázky dojednává.

Šanci podnikat v Turecku mají podle něj i další podniky – od firem napojených na těžební průmysl až po výrobce zemědělských strojů. „Kvůli situaci v OKD cítí moravskoslezské firmy výrazný pokles zakázek a hladový turecký trh by jim pomohl," myslí si Pastrňák.

## I přes nejistou politickou situaci má Turecko podle českých podnikatelů stabilní hospodářství a zemědělství. Úspěšný prodej českého skotu otevírá dveře dalšímu byznysu.

rostlin je ostatně vidět i na hospodářských výsledcích společnosti. Biopreparáty letos utrží 100 milionů korun, to je o 40 procent víc než v roce 2015. V příštích letech firma zřejmě opět vyroste. Pomoci by jí k tomu mohl právě obchod s Tureckem. Podnik nyní vyjednává byznys přibližně za 100 mi-

### EGAP chce v Turecku více pojišťovat

Turecko má podle Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) hodnocení rizikosti čtyři z celkových sedmi (kde sedmou kategorií představují země s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika a první kategorií země s minimální úrovní rizika). „Jsme připraveni

DANĚ NA  
3 KLIKY!

dane.aktualne.cz

## Krátké zprávy ze světa

### Srbsko nadále očkuje proti klasickému moru prasat

Přes řadu spekulací, které se objevovaly během celého roku 2016 v srbských médiích, nedošlo letos v lednu k očekávanému zákazu očkování proti moru prasat. Spekulace souvisely především s jednáním o investicích německé společnosti Tönnies v Srbsku a o ohlašované výstavbě několika nových velko-farem. Očkování prasat zcela znemožňuje export srbského vepřového masa do zemí EU a velmi komplikuje jeho dopravu i na trh Ruské federace. Vepřové maso bylo v minulosti jedním z hlavních exportních artiklů Srbska, od osmdesátých let však stavy zvířat klesají a země se pohybuje na hranici soběstačnosti. Zákaz očkování není jen otázkou exportu, ale i přístupových rozhovorů s EU, bez jeho zákazu nelze uzavřít Kapitulu 12 (Bezpečnost potravin, veterinární a rostlinolékařská politika). Vývoz masných produktů do zemí EU je pak umožněn až třetí rok od zavedení zákazu. Pro jeho efektivní zavedení je nutné provést i řadu opatření (dezinfekci, deratizaci) a chovná zařízení musí splňovat potřebné standardy, které většina malých chovatelů v zemi zatím nesplňuje.



Vepřové maso bylo v minulosti jedním z hlavních vývozních artiklů Srbska. FOTO: REUTERS

### Čína se chystá zpřísnit podmínky pro dovoz potravin

Od jara 2017 (tedy po skončení 18měsíčního přechodného období spojeného se zavedením nového zákona o bezpečnosti potravin) čínské úřady plánují zavedení tzv. harmonizovaného certifikátu, který bude nezbytný pro dovoz všech potravin, které byly dosud považovány za minimálně rizikové (jako například pivo, cukrovinky apod.). Tento certifikát, který bude zaručovat bezpečnost výrobku, budou muset exportéři zajistit u relevantních úřadů v zemi výroby. Jelikož jde o další z řady opatření majících za výsledek jednostranné ztížení obchodní výměny v oblasti dovozu potravin (navíc v rozporu s principy WTO), společenství zemí v čele s EU, USA a Japonskem v tomto smyslu hodlá protestovat formou dopisu čínskému vicepremiéru Wangovi, který má otázku bezpečnosti potravin ve svém portfoliu.

### Zvýšení celních sazeb v Saúdské Arábii

Saúdskoarabská vláda nedávno rozhodla o zvýšení celní sazby uplatňované na 193 produktů od pěti do dvaceti pěti procent. Rozhodnutí bylo zdůvodněno zrušením dotace na širokou škálu výrobků jako součást úsilí Saúdské Arábie výrazně navýšit příjmy do státního rozpočtu z jiných zdrojů než jen z ropného průmyslu. Ten v současné době tvoří zhruba 90 procent a vláda chce dosáhnout fiskální rovnováhy do roku 2020. Mezi výrobky ovlivněné zvýšeným clem patří zejména zemědělské a potravinářské komodity jako drůbež, maso a mléčné výrobky, ale rovněž některé spotřební výrobky, hnojiva, chemikálie a stavební materiály. Nové sazby jsou již prosazovány, tudíž je po dovozcích požadováno, aby zaplatili zvýšené clo za zboží, které již bylo od začátku roku dovezeno do Saúdskoarabského království.



Srbsko loni v prosinci zrušilo opatření z roku 2015, která zvýhodňovala domácí výrobce mléka a mléčných výrobků. FOTO: REUTERS

### Zrušeny poplatky na dovoz mléka a mléčných výrobků z EU

Vláda Republiky srbské zrušila loni v prosinci platnost opatření zavedených v říjnu 2015, která zvýhodňovala domácí výrobce mléka. Opatření, jejichž cílem bylo chránit především malé, méně efektivní výrobce, vláda zdůvodňovala pokrivením trhu po zrušení kvót na výrobu mléka v zemích EU a zákazem dovozu potravin z EU do Ruské federace. Podle tehdejší ministryně zemědělství a životního prostředí Snežany Bogosavljević Boškovičové od 1. ledna do 1. května 2015 dovezlo Srbsko zhruba 2700 tun mléka, sušeného mléka a sýrů v celkové hodnotě šest milionů eur oproti 1200 tunám za čtyři miliony eur ve stejném období roku 2014. Dovoz jogurtů a smetany byl dokonce šestinásobný na meziroční úrovni. Ministryně tehdy také uvedla, že tímto způsobem chce srbský stát ochránit domácí výrobce, kteří jsou ve srovnání s evropskými farmáři ve značně těžší pozici, protože nedostávají finanční podporu. Zavedení poplatků a především prodloužení jejich platnosti bylo kritizováno EU, protože bylo v rozporu s Dohodou o stabilizaci a připojení. Výše poplatků se pohybovala v rozmezí 10 až 20 srbských dinárů na litr mléka a 10 až 30 srbských dinárů u fermentovaných mléčných výrobků.





Náklad s 22 tunami vepřového z Norimberku do Chengdu musel urazit 12 tisíc kilometrů. FOTO: CHEEMANAGER

## Otevření přímého nákladního vlakového spojení mezi Čínou a Evropskou unií

V polovině prosince 2016 dorazil z Norimberku do čínského Chengdu první vlak s nákladem 22 tun vepřového masa. Cesta vlaku trvala 13 dní, za něj ujel 12 000 kilometrů. Jde o úsporu 45 dní, které by navíc zabral námořní transport. Vlak cestoval přes Rakousko, Slovensko, Ukrajinu, Rusko a Kazachstán. Finančně se podle čínských zdrojů jedná o úsporu 1448 USD za tunu nákladu. Vlakové překladiště Chengdu Qingbaijiang International Railway Port bylo čínskými orgány schváleno jako první vnitrozemský terminál pro dovoz masa. Na druhé straně 18. ledna 2017 do Londýna po 18denní cestě dorazil jiný přímý nákladní vlak z čínského Yiwu. Vlak vezl především textilní výrobky a tentokrát cestoval přes Kazachstán, Rusko, Bělorusko, Polsko, Německo a Francii Lamanšským průlivem.

## Rusko chce od dovozu potravin přejít k jejich vývozu

Ačkoliv ještě v roce 2014 bylo Rusko pátým největším dovozcem potravin na světě, po zavedení zákazu na dovoz potravin a na základě podpory domácího zemědělství se chce v budoucnu zaměřit na export potravin. V roce 2016 se stalo největším exportérem pšenice, začalo vyvážet také například kuřecí a vepřové maso, které ještě před několika lety samo muselo dovážet. Kromě blízkých trhů, jako je třeba Kazachstán a Bělorusko, uvažuje o rozšíření spolupráce s Čínou, zeměmi jihovýchodní Asie a arabského světa.

## Spolupráce s Ruskem v agrárním sektoru se mění

Ačkoliv český agrární export do Ruska za rok 2016 rostl a teprve podruhé v historii nejspíš překoná hranici dvou miliard korun, Rusko stále více preferuje jiné formy spolupráce. Od „pouhého“ exportu se zájem přesouvá k lokalizaci výroby, společným podnikům, předávání know-how atp. Zájem je z ruské strany o dodávky osiv, genetického materiálu, krmiv, příměsí, veterinárních léčiv či zařízení a technologií pro zemědělství a potravinářství. U řady perspektivních oborů však bývá překážkou nutnost poměrně náročné certifikace.

## V Rusku se vyrábí stále více zemědělské techniky

Podle údajů Ruské asociace výrobců zemědělské techniky vzrostla produkce zemědělských strojů v roce 2016 o 65 % ve srovnání s rokem předchozím. Vyrábí se více kombajnů, traktorů i závěsných zařízení. K růstu pomohli domácí producenti i zahraniční investice (například továrna firmy Claas v Krasnodaru). Stimulem byly i státní dotace pro zemědělce na nákup techniky. Tento vývoj otevírá do budoucna možnosti pro dodávky náhradních dílů, opravárenské závody atp. Po nasycení domácího trhu má Rusko ambice exportovat.

Autor: Ministerstvo zemědělství ČR

# Česká střívka pro masné, drůbeží a mlékařenské výrobky zaplavují svět

Firmy Viscofan a Devro se prosazují na zahraničních trzích nejenom kvůli známým značkám svých mateřských společností, ale i díky vlastnímu vývoji.

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz

**K**aždoroční stomilionové zisky a úspěch na zahraničních trzích jsou svázány s odvětvím, které stojí tak trochu stranou známých exportních komodit. Jde o umělá střívka pro potravinářský průmysl, která z tuzemska míří opravdu do celého světa. Zásahu na tom mají hlavně dvě firmy – Viscofan a Devro, jejichž vlastní-

ky jsou nadnárodní společnosti. Platí tedy, že na zahraničních trzích si v sortimentu umělých střev pro výrobu párků či salámů konkurují především čeští výrobci?

„Je pravda, že kdybychom se sečetli dohromady, Viscofan a Devro, tak jsme z hlediska výroby v tomto segmentu největší. Nikde se toho víc nedělá. Ale na zahraničních trzích se

střetáváme jako standardní korporace, takže tam si nekonkurují dvě české společnosti, ale dvě nadnárodní firmy,“ vysvětluje Miloslav Kamiš, generální ředitel Viscofanu v Českých Budějovicích.

Českobudějovický závod je největší z celé španělské skupiny Viscofan Group. Jeho tržby loni dosáhly 6,5 miliardy korun, zisk před zdaněním, úroky a odpisy (EBITDA) činil 1,28 miliardy. Firma exportuje 98 procent produkce do 130 zemí světa.

Její „konkurent“ Devro, které vlastní Devro New Holdings ve Skotsku, zaměstnává ve dvou tuzemských výrobních závodech v Jilemnici a ve Slavkově u Brna přes tisícovku lidí. Podle hospodářského výsledku z roku 2015 míří na vývoz 94 procent produkce, tržby předloni dosáhly tří miliard a zisk 1,2 miliardy korun. K takovému výsledku pomohl růst odbytu v Severní a Jižní Americe a v Asii.

V obou případech jde tedy o velice úspěšné české exportéry. Například celá skupina Viscofan obhospodařuje 28 procent světového trhu umělých střev a největšího obratu dosahuje v Německu, Polsku a Jižní Africe.

## Halal a košer střívka na přání odběratelů

„Každý trh má samozřejmě své specifikum. Zvyklosti, národnostní odlišnosti, to vše je jiné, včetně legislativy. Ale principy jsou stejné. Vždy záleží na lidech, se kterými se setkáváme u jednotlivých odběratelů. Nemám rád rozdělování v globálním světě na různé národnosti,“ uvádí Kamiš.

Jeho zkušenosti jsou takové, že když se byznys jednání dostanou na dřev, tak jsou si hodně podobná v jakékoli zemi. Maximálně se liší kvůli různé kultuře. Proto třeba v českobudějovickém Viscofanu umějí dokonce vyrobit pro židovské odběratele košer a pro muslimské halal střívka.

Podle šéfa Viscofanu chce každý zákazník dobrou cenu, servis, garanci jistoty a certifikáty, které ho zabezpečí. Za perspektivní exportní teritoria Kamiš považuje celou Asii, ne pouze Čínu, ale třeba také Vietnam, Thajsko, Filipíny. „Tam se nám rozvíjí byznys velice intenzivně. Jsem tam překvapen standardy, které jsem ani nečekal. Pak je velice zajímavá Latinská Amerika a dál mezi zajímavá teritoria patří i Afrika,“ míní Kamiš. Českému



Výrobní linka společnosti Viscofan. FOTO: VISCOFAN



Plastová střívka, která vyrábí společnost Viscofan. FOTO: VISCOFAN

Viscofanu se nadprůměrně daří na trzích Polska, Ukrajiny, Slovenska, Německa, USA, Francie, Nizozemska a Skandinávie.

### Viscofan vyvíjí i technologii na výrobu střívek

Pro laiky zjednodušeně řečeno existují dva základní druhy střívek – přírodní, přímo ze zvířat, a umělá, která jsou doménou právě Viscofanu i Devra. Umělá střeva se pak dělí na čtyři typy – kolagenová, která se vyrábějí z kolagenu z hovězí kůže – do nich se balí klasické jedlé párky. Pak jsou to střívka celulózová pro takzvané svlékací párky, třetím typem jsou fibrousové obaly například pro uherské salámy a čtvrté jsou plastové obaly pro paštiky, měkké salámy a podobně.

Ve Viscofanu i Devru vyrábějí všechny čtyři typy umělých střívek, ale v Devru se specializují na kolagenová střeva, zatímco ve Viscofanu na ta plastová. V těch je český závod dokonce lídrem celé skupiny. A to jak ve vývoji samotných střev, tak i ve výrobní technologii. Tu poskytuje samozřejmě jen závodům Viscofan po celém světě, nikoli konkurenci kvůli know-how.

V Česku vyprojektované výrobní linky zaměstnanci českobudějovického Viscofanu instalovali už v Mexiku, Číně, Brazílii, Srbsku

a v nejbližší době zamíří do Ameriky. „Například v Mexiku je naše podpora dlouhodobější. Naši lidé tam zůstávají, dokud celá linka neběží a tamní zaměstnanci nejsou zaučení,“ uvádí šéf Viscofanu, který Mexiko v poslední době také sám navštívil. „Na každém kroku je tam vidět, že do země přicházejí světoví investoři. Průmyslové objekty, které jsem viděl, jsou nové a ve velmi slušném stavu.“

### Velké české producenty střev pojí historie

Fakt, že Česko je významným exportérem umělých střívek pro potravinářský průmysl, má své opodstatnění a začíná v éře první republiky. Německá firma Naturin (později Cutisin) zahájila v létě 1933 v Kořenově poblíž Jilemnice výrobu jedlých kolagenních střev, v roce 1962 byla odsud výroba přemístěna do Jilemnice. A tam je doposud. Od roku 1941 byl v provozu také závod ve Slavkově u Brna, který byl připojen ke kořenovskému podniku. V roce 1994 obě fabriky získala americká společnost Teepak, kterou o dva roky později koupila skotská skupina Devro.

A zápletky na závěr – německou firmu, která de facto položila základy dnešního Devra, v současné době vlastní španělská skupina Viscofan Group. Pro úplnost je třeba

dodat, že v českobudějovickém Viscofanu se do privatizace pod hlavičkou Gamex vyráběla pravítka, kopíráky a pásy do psacích strojů.

I přesto, že na malém tuzemském trhu působí dvě takto velké firmy, zdá se být nemožné, že se na něm najdou i menší výrobci umělých střívek, kteří si také dobře vedou v zahraničí. Třeba v Ostravě působí společnost Proficasing, která střívka sice nevyrábí, ale upravuje jejich délku nebo barvu, potiskuje je a dál distribuuje. Jde o malou českou firmu s osmi zaměstnanci a tržbami v roce 2015 ve výši 27 milionů korun. Odhadem tak pětina její produkce, hlavně střívek na párky, míří přímo na export. Orientace na kolagenní střevo je způsobena i tím, že Proficasing spolupracuje se společností Devro.

„Na zahraniční trhy se dostáváme hlavně díky osobním kontaktům. Pomohlo nám také to, že máme webové stránky v angličtině. Třeba do USA už exportujeme šest let. Aktuálně jednáme s partnerem v Bolívii, pro kterého jsme už sortiment vyvzorovali, odzkoušeli a nyní chystáme první zásilku. Je třeba hledat odběratele mimo Česko a Evropu. Jsme otevření všem trhům,“ vysvětluje Jan Leibner, obchodní manažer Proficasing.

# Nejlepší genetika pro váš chov

Firma CBS – Czech Breeding Services s.r.o. se sídlem v Grygově je jednou z největších plemenářských firem v České republice, která převzala veškeré aktivity plemenářské firmy Genoservis, a.s., co se týká genetiky skotu a prasat. Na trhu působíme již od roku 1992.



**P**ro klienty naší firmy je zajištěn poradenský servis v oblastech reprodukce, výživy a managementu stád, který chovatelům zajišťuje přenos zkušeností a nových informací z celého světa. Naši specializovaní pracovníci přistupují ke každému chovateli individuálně podle potřeb jeho chovatelských cílů.

## Základem šlechtitelského programu skotu

je snaha nabídnout chovatelům skotu inseminační dávky býků zaměřených na výrobu mléka. Nabídka stojí na bezproblémových a zdravých plemenicích s vynikajícími produkčními a reprodukčními výsledky, s co nejlepším ekonomickým přínosem.

Na naší inseminační stanici býků jsou ustájeni býci, kteří aktivně produkují inseminační dávky. Býci jsou pod stálým veterinárním dohledem se zdravotním statutem jako prostí chorob a přenosných nákaz.

Dávky těchto býků vyvážíme do mnoha států Evropy, USA, Jižní Ameriky, Austrálie a Ruské federace.

Nabízíme inseminační dávky nejen vlastních býků s výbornými plemennými hodnotami, ale také od zahraničních partnerů, se kterými úzce spolupracujeme a jako jsou například Cooperative Resources International (CRI) z USA, A. I. Total z Holandska nebo Slovenské biologické služby, a.s.



Naše nabídka je složena z inseminačních dávek prověřených býků i býků majících plemenné hodnoty spočítané na základě provedených genomických vyšetření. To odpovídá současným trendům ve světě a zvyšujícímu se zájmu všech chovatelů používat ve stále větší míře inseminační dávky genomických býků. Ve vyspělých populacích je nyní objem používání těchto dávek

větší než objem používání inseminačních dávek býků prověřených a dosahuje přibližně 60–65% z celkového množství použitých dávek.

Naše společnost pořádá pro chovatele pravidelně přehlídky dcer po býcích přímo na farmách chovatelů. Přehlídky spojujeme se stále oblíbenějšími přednáškami odborníků z České republiky a zahraničních hostů.

## Genetický program chovu prasat

je tvořen pěti šlechtitelskými chovy na farmě Bouzov-Podolí a dvěma rezervními chovy na farmě Žírovnice-Cholunná. Chovy bílé ušlechtilé Bouzov-Podolí, landrase Bouzov-Podolí a duroc Bouzov-Podolí jsou uznány jako nukleové chovy, to znamená s nejvyšším statutem úrovně šlechtění. Dále se na této farmě šlechtí plemeno pietrain a bílé otcovské. Všechna plemenná prasata jsou vedena v oficiální plemenné knize ČR.

Přenos genetického pokroku je realizován buď prodejem plemenných kanečků a prasniček, nebo prostřednictvím inseminačních dávek z vlastních inseminačních stanic.

Východím pilířem je poradenství v oblasti inseminace a reprodukce prasnic. Specializovaní poradci působí přímo v chovech zákazníků a školí personál po teoretické a především po praktické stránce ve vyhledávání říjí, vlastní technice inseminace, evidenci a dalších úkonech spjatých s touto problematikou, včetně analýzy výsledků a návrhů opatření s cílem maximálně zlepšit sledované parametry.

U mateřských plemen se selektuje zejména vysoký počet selat ve vrhu, počet a kvalita struků, plodnost, mezidobí a optimální výška špeku. Pozornost je věnována dostatečné odstavové hmotnosti selat prostřednictvím tzv. mléčnosti, tedy hmotnosti vrhu v 21 dnech stáří selat. Dobrá hmotnost selat při odstavu je základem úspěšného zvládnutí procesu odstavu a další dynamiky růstu.

U otcovských plemen je pro nás nejdůležitější maximální růstová schopnost a zmasilost

plemenných zvířat, kvalita masa, výtěžnost, příjem a konverze krmiva. Výsledným produktem šlechtitelského programu otcovských plemen jsou terminální kancečci – otcové finálních hybridů. Mohou se používat buď jako čistokrevní kanceci, nebo se za účelem kombinace pozitivních vlastností jednotlivá plemena mezi sebou kříží. Snahou je nabídnout klientům nejvhodnější genotyp podle podmínek konkrétních chovů.

#### Další činnosti CBS

Několikrát ročně vydáváme časopis Šlechtitel, kde obchodním partnerům nabízíme reportáže a články o nových poznatcích v oboru šlechtění zvířat a chovatelství z mnoha zemí.

Oslovujeme potenciální obchodní partnery i v zahraničí. V letošním roce se ředitel CBS – Czech Breeding Services s.r.o. Ing. Ladislav Škařupa zúčastnil



Genetické centrum prasat Bouzov-Podolí

podnikatelské mise do Turecka společně s ministrem zemědělství České republiky Marianem Jurečkou a dalšími zástupci čes-

kých firem. V Bělorusku jsme mezi silnou konkurenci vyhráli výběrové řízení pro vývoz plemenných kancečků a prasniček.

Chceme i nadále v nejbližší době představovat naši společnost v zahraničí a nabídnout tu nejlepší genetiku zvířat.



CBS - Czech Breeding Services s.r.o.

**NABÍZÍME CHOVATELŮM KOMPLEXNÍ SLUŽBY**

- Poradenství v oblasti chovu hospodářských zvířat
- reprodukce skotu a prasat
- zdraví zvířat
- management stáda



Els Korsten

www.cbsgenetics.cz  
e-mail: sekretariat@cbsgenetics.cz  
tel.: +420 585 425 005

# Příležitost pro české firmy: velká turecká města se chtějí vyrovnat standardu EU

Díky populačnímu růstu a třem milionům syrských uprchlíků je v Turecku stále velká potřeba bytů a civilní infrastruktury.

Erik Siegel

autor je obchodním radou v Turecku

autori@economia.cz



České dopravní strojírenství má v Turecku zvuk. Škoda Auto zde vloni prodala přes 25 tisíc svých aut. A ve městě Konya zase jezdí moderní tramvaje od firmy Škoda Transportation. Brzy mají navíc přibýt i další města, kde budou jezdit české tramvaje. FOTO: ŠKODA TRANSPORTATION

**D**nes už bezmála osmdesátimilionové Turecko prošlo v poslední dekádě a půl velmi silným ekonomickým a infrastrukturním rozvojem, který byl založen mimo jiné na velkém přílivu investic. Přes aktuální politické a bezpečnostní problémy, které ovlivňují i ekonomiku, zůstává pro nás nejbližším velkým mimoevropským rozvíjejícím se trhem, který je již více než třicet let propojen celní unií s EU. Ta výrazně usnadňuje obchod se zeměmi EU, kam Turecko vyvážá přes 40 procent svého zboží. Kromě nulových či nízkých tarifních bariér pro průmyslové zboží

usnadňuje vstup na trh i uznávání většiny evropských certifikací.

Nikoho by proto nemělo příliš překvapit, že Turecko je po USA a Rusku třetím největším exportním trhem pro české firmy mimo země EU. Objem vývozu překonal v loňském roce 50 miliard a stabilně roste tempem přes 10 procent ročně. Obchodní přebytek dosáhl loni 18 miliard korun a je dán jak šíří vyváženého zboží, tak i jeho často vyšší přidanou hodnotou.

Kromě vývozu aut (jen Škoda Auto jich loni v Turecku prodala přes 25 tisíc) a součástek pro místní silný automobilový

průmysl, který loni tvořil asi 37 % českých vývozu, se tradičně uplatňuje i další dopravní a energetické strojírenství a široká škála spotřebního zboží.

## Dvacítka měst velkých jako Praha

Poptávka po českém zboží vyplývá také z rychlé urbanizace Turecka. V zemi je dvacítky měst s populací přes milion obyvatel, která se infrastrukturou chtějí vyrovnat zemím Evropské unie. Například město Konya a brzy i Eskişehir se mohou pochlubit nejmodernějšími tramvajemi české výroby. Inteligentní řízení městské dopravy v Izmiru,

realizované českým konsorciem AŽD Praha a Cross Zlín, se může stát vzorem pro modernizaci ve zbytku země i v širokém regionu. Na trhu jsou díky růstu privátního zdravotnického sektoru také silně zastoupeni přední čeští výrobci zdravotnických potřeb a zboží.

Velkou položku českého vývozu tvoří zařízení a materiál využitelný ve stavebním sektoru. Díky populačnímu růstu a třem milionům syrských uprchlíků existuje v Turecku stále velká potřeba bytů a civilní infrastruktury.

Ostatně turečtí stavební kontraktóři jsou agilní po celém světě. Nové čtvrtě vybudovali nejen v Moskvě, Petrohradě, ale i v metropolitních zemích Zálivu a Střední Asie a po Číně jsou světově druhým největším stavebním kontraktorem. Pokud si český dodavatel najde většího tureckého odběratele v tomto segmentu a osvědčí se mu, má šanci, že jeho výrobky budou využity i v jiných zemích.

### Zájem o strojírenské technologie

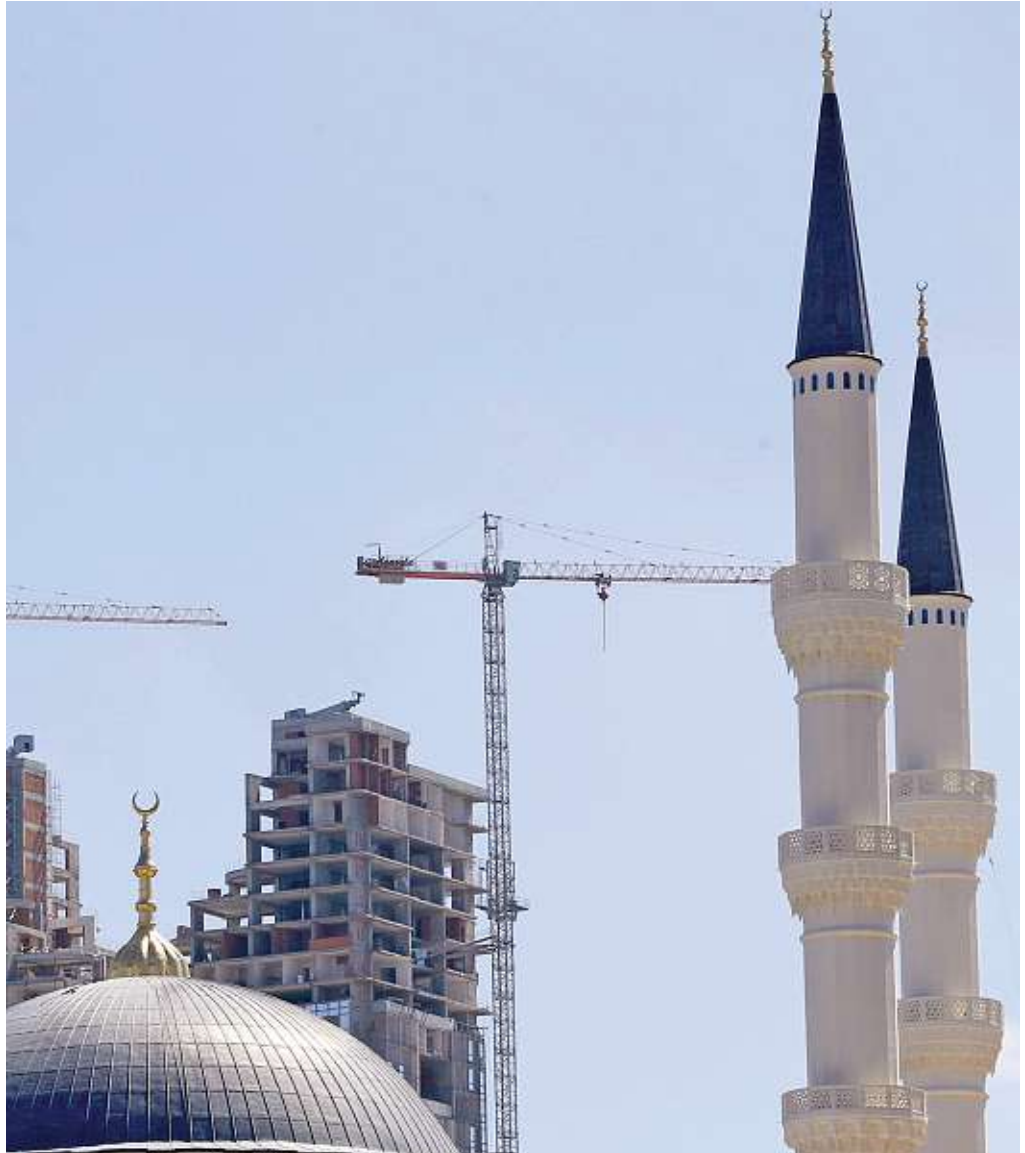
Turecko má vysoké ambice rozvíjet domácí technologickou a strojírenskou produkci, což vytváří stále větší konkurenci evropským dovozcům. Růst tureckého dopravního a obranného průmyslu nabízí ale také příležitosti, například českým výrobcům high-tech strojírenských technologií, které patří ke světové špičce.

Turecké dopravní strojírenství a obranný průmysl vyrábí stále více produktů s vyšší přidanou hodnotou, u nichž je potřeba využít špičkové stroje s maximální přesností. Obdobně platí i pro oblast důlní bezpečnosti a technologií, kde jsou české firmy silně zastoupené a mají co nabídnout s ohledem na postupné zvyšování bezpečnostních a technických standardů tureckých dolů.

Tragická důlní neštěstí, jako to v květnu 2015 v Somě, kde zahynulo 301 horníků, volají po zvýšení bezpečnostních standardů a investic. V této oblasti se česko-turecká expertní spolupráce a firemní kontakty i s podporou českého zastoupení v Turecku dobře rozvíjí.

Jako každý trh i Turecko má spoustu místních specifik, která kromě lokálních potřeb vyplývají mimo jiné ze státní či daňové regulace. Vysoké zdanění alkoholu (vedle DPH i spotřební daň ve výši 63 procent) příliš nepřeje dovozcům piva. Na druhou stranu čeští chovatelé skotu, který je zde vysoce ceněn pro svou kvalitu, loni vyvezli dobytek za téměř miliardu korun. Díky snaze rozšířit a zlepšit domácí chov existuje prostor také mimo jiné pro krmné směsi, vakcinace a léčiva pro hospodářská zvířata.

Lednové podnikatelské mise v rámci návštěvy ministra zemědělství Mariana Jurečky se účastnilo patnáct českých firem a zájem tureckých partnerů byl zejména v uvedených oblastech značný. Z turecké strany existuje zájem o export tradičních



Velkou položku českého vývozu do Turecka tvoří zařízení a materiál využitelný ve stavebním sektoru. Na snímku výstavba bytů. FOTO: REUTERS

a kvalitních místních zemědělských komodit, jako jsou ovoce, zelenina, sušené plody a oříšky a nověji také ryby a mořské plody.

### Na co si dát pozor?

Současný politický vývoj v Turecku a zhoršená bezpečnostní situace vyvolávají některé

dlužení privátního sektoru (212 mld. USD) a vysoká závislost na zahraničním financování. Schodek obchodní bilance se doposud celkem dařilo vyrovnávat díky investicím a příjmům z turismu. Kvůli současným globálním trendům a také domácím politickým a bezpečnostním problémům se turecká

**Pokud si český dodavatel najde většího tureckého odběratele ve stavebním sektoru a osvědčí se mu, má šanci, že jeho výrobky budou využity i v jiných zemích.**

otazníky. V jejím důsledku se výrazně snížil nejen turismus, ale i příliv přímých zahraničních investic. Ty dosáhly úrovně pouhých 48 procent oproti roku 2015.

Jedním z rostoucích problémů turecké ekonomiky je relativně vysoká míra za-

lira stala v posledních měsících nejrychleji oslabující měnou tzv. emerging markets, což má negativní dopady na takto exponovaný firemní sektor. Turecká lira ztratila až 28 procent své hodnoty vůči dolaru a výrazně oslabila i vůči euru. Mezinárodní rating- →



V Turecku jsou při obchodních jednáních preferována osobní setkání. A při nich často dojde i na témata týkající se rodiny nebo v Turecku velmi populárního fotbalu. S ohledem na současnou vysokou politickou polarizaci se ale raději vyhýbejte politicky nebo nábožensky citlivým tématům. FOTO: SHUTTERSTOCK

gové agentury (jako poslední Fitch v lednu) snížily rating Turecka do spekulativního pásma, což vede k odlivu portfoliových investic. Hospodářský růst v roce 2016 dosáhl slušných tří procent, nicméně ve 3. čtvrtletí 2016 růst HDP poprvé po sedmi letech kvartálně poklesl.

Nejvýrazněji v sektoru služeb (pokles turismu kvůli bezpečnostním obavám) a zemědělství, které bylo negativně ovliv-

„značkově“ vnímaným a zavedeným zbožím ze západní Evropy.

### **Jak si vybrat obchodního partnera**

Jako na mnoha mimoevropských trzích je i v Turecku důležitá „due diligence“ při hledání vhodného obchodního partnera, s nímž je nanejvýš žádoucí se vždy dobře seznámit osobně. Asistenci při základním ověřování byznys partnerů a vyhledávání a navazování

V osobním a obchodním styku v Turecku snad ještě více než jinde platí zásada „respektovat a být respektován“. Turci jsou obecně svou povahou otevření, zdvořilí a pohostinní lidé, kteří jsou hrdí na svou zemi, byť její vnitřní vývoj a historii mohou vnímat až protikladně. Turecký partner je připraven do seriózních jednání investovat svůj čas a energii a stejné nasazení očekává i od vás. Turci vás chtějí při jednání dobře poznat. Proto jsou preferována osobní setkání a součástí jednání jsou i témata týkající se rodiny nebo v Turecku velmi populárního fotbalu.

S ohledem na současnou vysokou politickou polarizaci v zemi se raději vyhýbejte politicky nebo nábožensky citlivým tématům, a to do té doby, dokud vašeho partnera důvěrněji nepoznáte. Zlaté pravidlo „do not mix business with pleasure“ by při platebním zajištění obchodu nicméně mělo platit i v případě stálých a důvěrně známých obchodních partnerů.

Turecko i navzdory svým aktuálním problémům zůstává obchodně zajímavou zemí. Svým návštěvníkům nabízí nové zkušenosti, poznání a v neposlední řadě kulturní obohacení a kulinařské zážitky. ■

**Turecký partner je připraven do seriózních jednání investovat svůj čas a energii a stejné nasazení očekává i od vás. Turci vás chtějí při jednání dobře poznat.**

něno zákazem vývozu do Ruska a poklesem na blízkovýchodních trzích. Již zmiňovaný stavební sektor naopak stále roste. Tento vývoj a zejména oslabení hodnoty turecké liry pochopitelně nehrají ve prospěch českých vývozců. Oslabení hodnoty měny může v některých segmentech napomoci v konkurenci s obecně stále dražším, ale někdy více

pracovních kontaktů poskytuje jak zastupitelský úřad v Ankaře a Istanbulu, tak i dlouhodobě úspěšně fungující kancelář CzechTrade, která také organizuje účast českých firem na veletrzích v Istanbulu. Mnohé z místních veletrhů a firem mají široký regionální význam a přesah do oblasti Blízkého východu, Střední Asie a Kavkazu.



# Sbohem, Pacifiku. Dohoda TPP je v dosavadní sjednané podobě minulostí

O jaké ekonomické změny usiluje nový prezident USA Donald Trump, popisuje ekonomický rada ČR ve Washingtonu Tomáš Hart.

Tomáš Hart

obchodní rada,  
Velvyslanectví ČR ve Washingtonu

**P**rezident Trump se hned první pracovní den ve funkci začal věnovat obchodním tématům, která v kampani kritizoval. Jako první jeho sekera o hlavu připravila Transpacifickou obchodní dohodu, která měla být jedním z hlavních úspěchů prezidenta Obamy. Trump ale vyzval Úřad obchodního zmocněnce USTR, aby podnikl kroky k odstoupení Spojených států od TPP. TPP mělo mít 12 signatářů (mj. USA, Mexiko, Kanada, Japonsko, Nový Zéland, Austrálie, Malajsie, Vietnam) a mělo jít o dosud největší zónu volného obchodu na světě – má souhrnný HDP 28 bilionů dolarů a vzájemný obchod členských zemí představuje 40 % celosvětového obchodu. Prezident Obama se vloni snažil dohodu protlačit Kongresem, ten ji ale odmítl zařadit do programu jednání. TPP bez USA nemůže vstoupit v platnost. Platit totiž může až tehdy, schválí-li ji země, které dohromady představují alespoň 85 % souhrnného HDP zemí-signatářů TPP. To bez podílu USA není možné. TPP je tedy v podobě, vyjednané prezidentem Obamou, již minulostí.

## Také na Mexiko a Kanadu znovu. (A lépe)

Donald Trump vyhlásil přání renegotiovat dohodu NAFTA, Severoamerickou zónu volného obchodu, která platí od roku 1994. V případě, že Mexiko a Kanada odmítnou vylepšit dohodu NAFTA ve prospěch amerických zaměstnanců, oznámí prezident, že USA přistoupí ke krokům, vedoucím k vypovězení dohody.

Spojené státy jsou velmocí v exportu zemědělských komodit. A farmáři byli největší fanoušci TPP, protože ve smlouvě viděli cestu k odstranění mnoha bariér na asijských trzích. V dohodě měly být také upřesněny podmínky, za jakých země mohou omezit importy, například kvůli výskytu škůdců. Vývozcí sóji a kukuřice z Kentucky, vepřového masa ze Severní Karolíny, ovocnáři z Kalifornie a mnozí další, kteří v asijské rostoucí střední třídě viděli stamiliony zákazníků pro jejich zboží, teď s napětím čekají, jak jim nový prezident pomůže na cizí trhy.

## Chceme vyrábět doma

Prezident svým memorandem nařídil administrativě, aby zrychleným vyřizováním žádostí podpořila rozvoj výrobního sektoru v USA.



Jako první připravila sekera nového amerického prezidenta Donalda Trumpa o hlavu Transpacifickou obchodní dohodu. FOTO: REUTERS

Ministr obchodu má povinnost mu do 120 dnů předložit seznam prioritních kroků k urychlení povolovacích procedur a snížení podnikatelské zátěže. Pokud bude potřeba, má ministr obchodu za úkol navrhnout změny konkrétních zákonů a regulací.

## Automobilkám se má lépe dýchat

Na setkání s generálními řediteli automobilek General Motors, Ford a Fiat Chrysler prezident řekl, že environmentální omezení pro činnost podniků se dostala „mimo kontrolu“, a slíbil, že sníží zátěž firem v oblasti ochrany životního prostředí. Také jim slíbil, že bude maximálně podporovat výstavbu nových automobilek ve Spojených státech. Automobilky se díky svojí velikosti staly terčem mnoha prezidentových ataků na jeho twitterovém účtu, který dnes sleduje skoro 23 milionů lidí.

Prezident už také stihl podepsat tři memoranda týkající se americké ropovodní sítě. Firmu TransCanada vyzval, aby opět podala žádost o schválení ropovodu Keystone XL, který by měl usnadnit dovoz kanadské ropy do USA. Minulou žádost prezident Obama z klimatických důvodů zamítl. Ve druhém

memorandu Trump vyzval domácí úřady, aby urychlily posuzování posledního úseku ropovodu, který by měl pomoci dovážet na americký trh ropu ze Severní Dakoty. Chybí na něm pouze krátký úsek, který má ale vést pod vodními zdroji využívanými kmenem Siouxů, a ti proti dostavbě protestují.

A v posledním memorandu vyzval ministra obchodu, aby do 180 dní přišel s plánem, jak docílit toho, aby všechny nové americké ropovody byly budovány z materiálů, které budou vyrobené v USA. U prioritních projektů chce navíc Trump, aby zrychlily environmentální povolovací řízení.

## Firmy se už ozývají

Hlavně technologické firmy (Amazon, Google...) se nechaly slyšet, že prezidentův výkonný příkaz o imigraci jim způsobí problémy při udržení americké technologické konkurenční výhody (například jen u Googlu v USA pracuje 10 tisíc lidí, kteří jsou držiteli amerických pracovních víz). Elon Musk, zakladatel podniků Tesla a SpaceX, na Twitteru oznámil, že při osobním setkání prezidentovi řekne o svém nesouhlasu s jeho dosavadními kroky. A výkonný šéf firmy Uber rovnou odstoupil z Trumpova poradního výboru pro ekonomiku.

## Co je třeba sledovat

Pro české firmy je Amerika stále důležitější trh, poslední dva roky dokonce největší mimo Evropu. Proto je každé narušení obchodu podle pravidel pro nás nebezpečným krokem, který může přímo ovlivnit naši prosperitu a životní úroveň. Plán šéfa senátní Sněmovny Paula Ryana se snaží ztížit a zdrazit dovozy do USA, zatímco exportující firmy by na změnách daňových pravidel vyhrály. Podle Ryanova návrhu by si firmy už nemohly z daňového základu odečítat náklady na dovozy ze zahraničí, zatímco příjmy z exportovaného zboží by byly od daní osvobozeny. I když jde jen o jeden z mnoha návrhů na velkou daňovou reformu, kterou chce Paul Ryan prosadit, je pro naše firmy asi nejvíce nebezpečný. V této oblasti se ještě nic nezměnilo a je v zájmu všech, kdo s USA obchodují, aby případné změny nepostihly jejich firmy a pracovní místa, která na obchodu s Amerikou závisí.

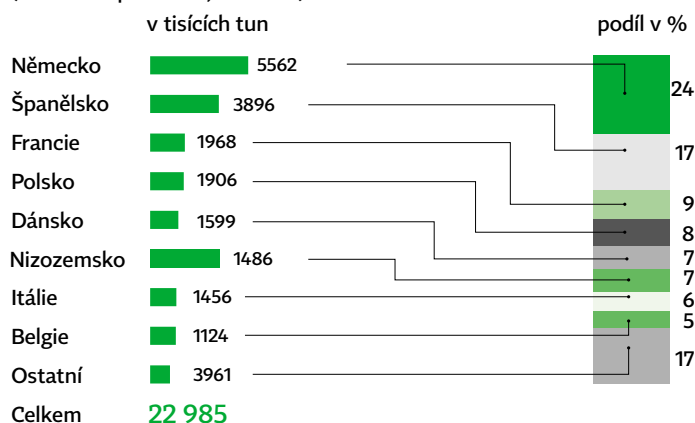
# Světový a evropský trh vepřového a hovězího masa

Celosvětová produkce masa dosáhla v roce 2015 úrovně 320 milionů tun. Jeho největším spotřebitelem, producentem a zároveň i dovozcem je Čína. V první trojce jsou s ní i USA a EU.

Připravil: Ondřej Luštinec  
ondrej.lustinec@economia.cz

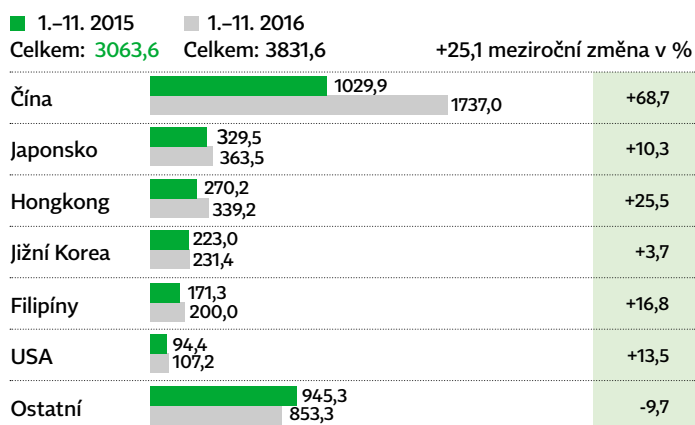
## Hlavní producenti vepřového masa v EU

(hmotnost produktu, rok 2015)



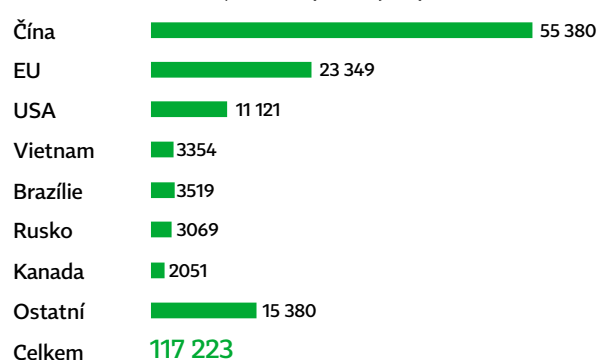
## Kam se vyváží vepřové maso z EU

(hmotnost jatečně upravených prasat, v tisících tun)



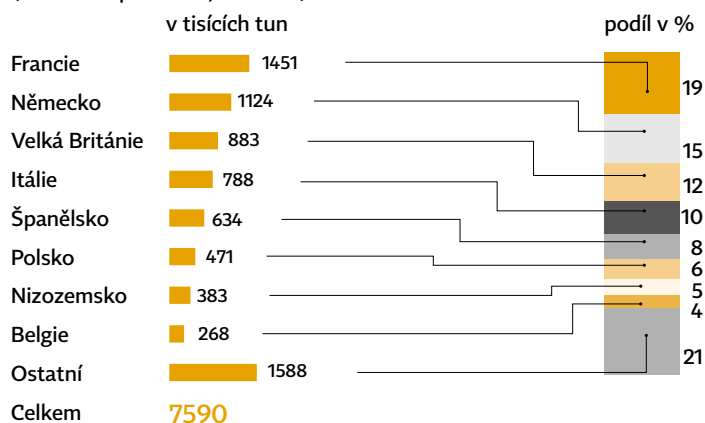
## Hlavní světoví producenti vepřového masa

(ekvivalent hmotnosti jatečně upravených prasat, v tisících tun, odhad 2015)



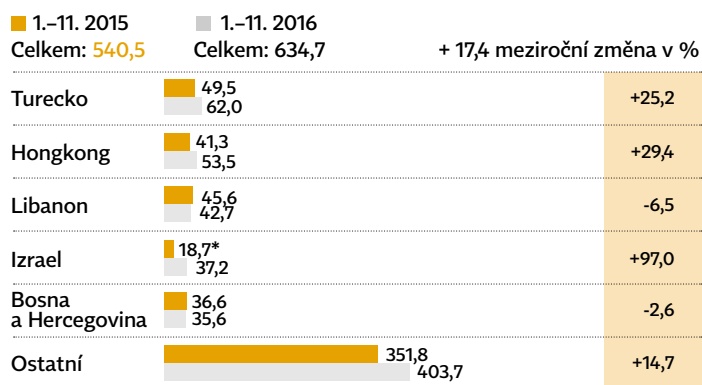
## Hlavní producenti hovězího masa v EU

(hmotnost produktu, rok 2015)



## Kam se vyváží hovězí a telecí maso z EU

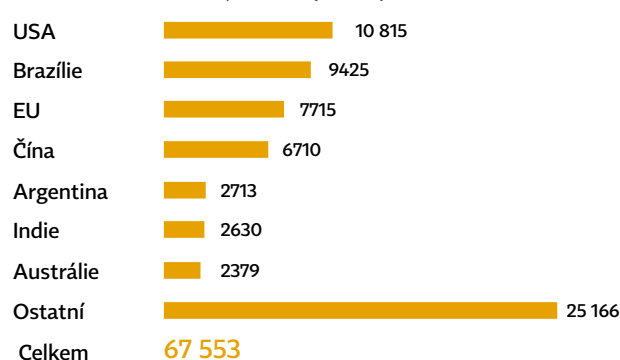
(ekvivalent hmotnosti jatečně upravených zvířat, v tisících tun)



\* za celý rok 2015

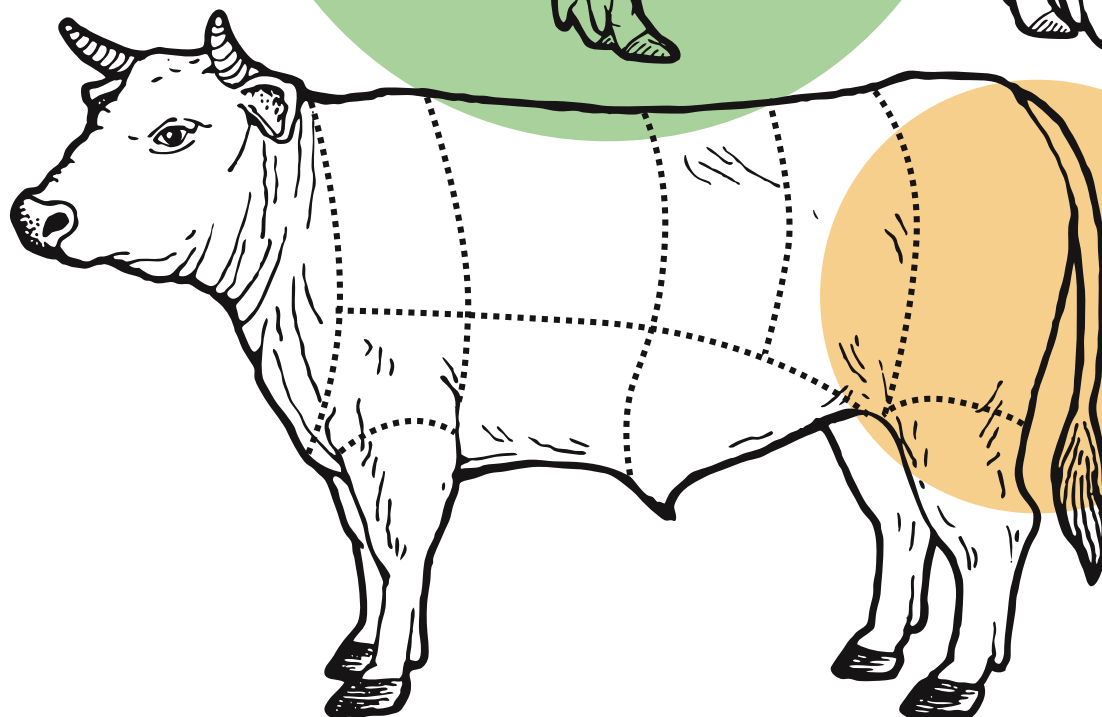
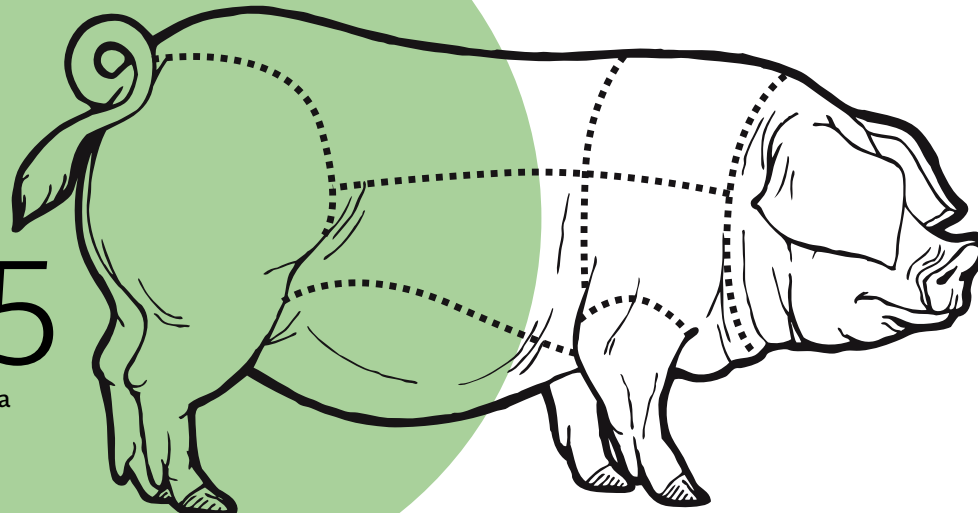
## Hlavní světoví producenti hovězího masa

(ekvivalent hmotnosti jatečně upravených zvířat, v tisících tun, odhad 2015)



22 985

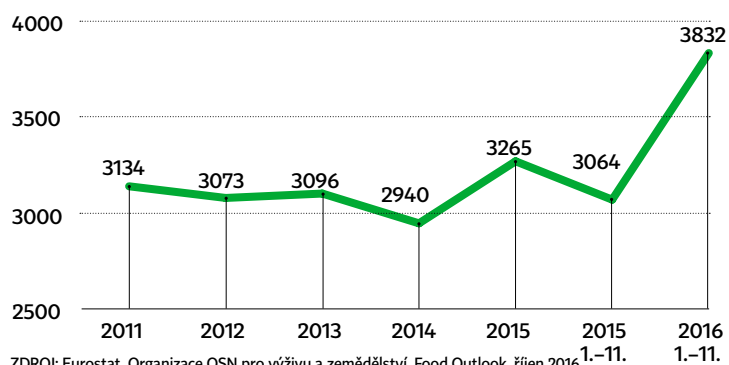
Celková produkce vepřového masa v EU za rok 2015, v tisících tun



7590

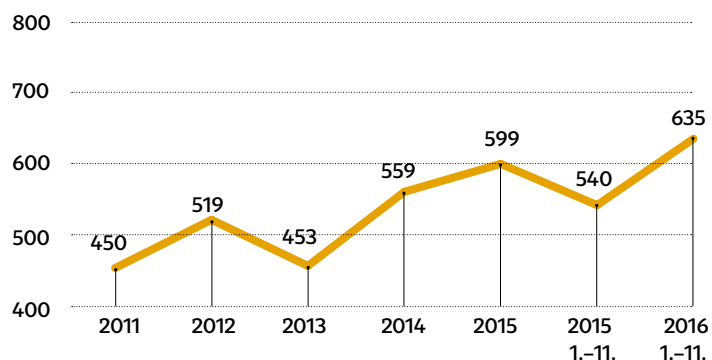
Celková produkce hovězího masa v EU za rok 2015, v tisících tun

**Vývoj exportu z EU, hmotnost jatečně upravených prasat (v tisících tun)**



ZDROJ: Eurostat, Organizace OSN pro výživu a zemědělství, Food Outlook, říjen 2016 1.-11. 1.-11.

**Vývoj exportu hovězího z EU (v tisících tun)**



# Díky účasti na zahraničních výstavách mohou firmy uzavírat nové obchody

Počet oficiálních expozičních Ministerstva zemědělství ČR, které v zahraničí pomáhají vývozcům v navazování nových obchodních kontaktů, roste.

Markéta Tomaníková  
vedoucí oddělení komunikace s veřejností,  
ministerstvo zemědělství  
marketa.tomanikova@mze.cz

**T**uzemské firmy mají zájem o účast na oficiálních expozičních Ministerstva zemědělství ČR, ale i na ostatních zemědělských a potravinářských veletrzích a výstavách v zahraničí. Ministerstvo zemědělství je podporuje dotačním programem Podpora účasti na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí.

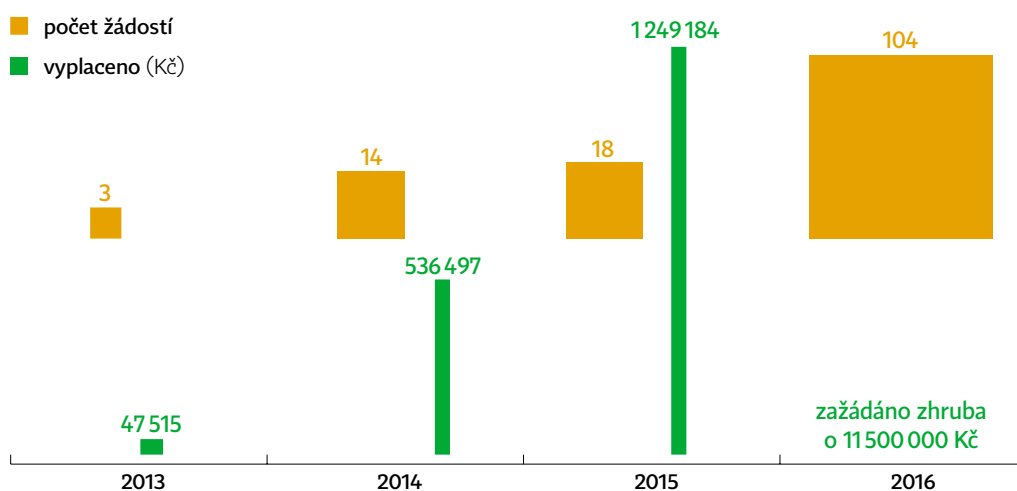
O velkém zájmu svědčí každoroční nárůst realizovaných expozičních Ministerstva zemědělství ČR: v roce 2016 to bylo sedm výstav, v roce 2017 je v plánu 11 výstav.

Přínosy firem plynoucí z účasti na zahraničních výstavách jsou v převážné většině velké. Dokládá to opakovaný zájem stejných firem o účast (například veletrhy Biofach, SIAL China, BrauBeviale). Z ankety v listopadu 2016 (osloveno 76 žadatelů o dotaci v roce 2016, odpovědi odevzdalo 46; firmy hodnotily svou účast na 75 veletrzích ve světě) vyplývá, že účast na zahraničních veletrzích je pro většinu firem jednoznačně přínosná.

Přínos veletrhu spočívá v největší míře v upevnění stávajících obchodních vztahů a v navázání nových. Jen velmi malému počtu firem se nepodařilo navázat žádné nové obchodní vztahy. Pro firmy je velmi přínosný osobní kontakt s klienty (distributory, importéry) na veletrzích, jejich účast na veletrhu vyjadřuje vážný zájem o vstup na konkrétní trh. Velkým přínosem účasti pro firmy je i možnost představení vlastních výrobků, vstup do povědomí potenciálních zákazníků (například veletrh Internationale Grüne Woche). Jako přínosnou hodnotí firmy i možnost sledovat trendy na světovém trhu.

Dalším z přínosů veletrhů je podle ankety vliv na počet nových kontraktů: značný vliv byl téměř na třetině veletrhů, mírný vliv byl na více než polovině veletrhů. Většina firem dokáže odhadnout plánovaný finanční objem až po delším časovém odstupu od výstavy, stejně jako počet nových uzavřených kontraktů. Někdy je to až s odstupem několika let. Většina firem plánuje díky pozitivním plynoucím z účasti na zahraničních veletrzích a výstavách opakovanou účast na konkrétním veletrhu, případně rozšiřuje svou účast i na dalších veletrzích podle zaměření firmy. ■

## Zájem žadatelů o účast na veletrzích i vyplacená částka se zvyšují



ZDROJ: MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR

### Dotační program Podpora účasti na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí:

Program je součástí státní proexportní politiky. Napomáhá firemním subjektům a organizacím v oblasti zemědělství a potravinářství částečně krýt náklady spojené s účastí na mezinárodních veletrzích a výstavách v zahraničí, a to formou částečné úhrady nákladů na pronájem výstavní plochy bez vybavení, úhrady registračního poplatku a zpáteční letenky v ekonomické třídě pro jednu osobu. U veletrhů, kde Ministerstvo zemědělství ČR nemá oficiální účast, funguje i částečná úhrada nákladů na výstavbu stánku. Uvedený dotační program podporuje české firmy účastnící se zahraničních veletrhů. Přítomnost firem na veletržních akcích zvyšuje jejich proexportní možnosti, veletrhy jsou pro firmy významnou příležitostí pro hledání nových obchodních partnerů a prohloubení stávajících obchodních vazeb. Tato podpora jim umožňuje alespoň částečně pokrýt náklady vynaložené na realizaci expozičních na světových veletrzích a výstavách.

### Veletrhy a značky kvality – podporu nabízí Státní zemědělský intervenční fond:

- Cílem je kromě zviditelnění značek kvality (Klasa či Regionální potravina) zejména podpora výrobců v oblasti exportu. Pravidelné expoziční v rámci nejvýznamnějších veletrhů v Evropě, jako je SIAL v Paříži, Internationale Grüne Woche v Berlíně a ANUGA v Kolíně nad Rýnem.
- Internationale Grüne Woche 2016: zájem o opakovanou účast přibližně 50 %.
- SIAL a ANUGA (výhradně kontraktovní, pomáhají najít nové obchodní partnery a příležitosti): míra zájmu o opakovanou účast se pohybuje okolo 90 %.
- Z výzkumů po akcích vyplývá, že při opakované účasti se daří více než polovině společností najít zahraničního obchodního partnera a z každé akce si odnáší přes 50 nadějných obchodních kontaktů.

# Na berlínském veletrhu Internationale Grüne Woche byli Češi vidět

Ministr Marian Jurečka podpořil české vývozce během mezinárodní prezentace firem z oblasti potravinářství, zemědělství a zahradnictví v Německu. Veletrhu se účastnilo více než 1650 vystavovatelů ze 66 zemí.

Markéta Ježková  
tisková mluvčí ministerstva zemědělství  
marketa.jezkova@mze.cz

**O**dborníkům, obchodníkům i běžným návštěvníkům je určen mezinárodní veletrh potravinářství, zemědělství a zahradnictví Internationale Grüne Woche, který se konal od 20. do 29. ledna v Berlíně. Ani letos na něm nechyběla Česká republika se svojí národní expozicí.

Veletrh je také pravidelně místem setkávání nejvyšších představitelů agrárního sektoru zemí západní, střední a východní Evropy.

„Výstavy a veletrhy jsou výbornou příležitostí pro prezentaci firem, navazování obchodní spolupráce a získávání nebo rozvíjení obchodních vztahů. Na ministerstvu využíváme řadu proexportních nástrojů, kterými se snažíme českým společnostem pomoci s uplatněním na zahraničních trzích. Kromě účasti na výstavách a veletrzích v zahraničí jsou rovněž velmi důležité posty zemědělských diplomatů, které jsme zřídili v Rusku, Číně, Saúdské Arábii a Srbsku. Rozšíříme je o Spojené státy, Libanon a Japonsko,“ řekl při zahájení veletrhu ministr zemědělství Marian Jurečka.

Pod patronací Ministerstva zemědělství ČR letos na veletrhu vystavovala například firma Indiana, která se specializuje na výrobu sušeného masa, a také významný producent ovocných destilátů ve střední Evropě Rudolf Jelínek.

Výstava Internationale Grüne Woche se pravidelně zaměřuje v oblasti potravinářství na prezentaci gastronomie, na čerstvé produkty, ryby, maso a také na mléčné výrobky. Dále je na ní představován široký výběr vín z různých zemí, piva a alkoholických nápojů, nechybí ani trendy v potravinářství a biopotravinách. Součástí výstavy bývají také lesnictví a myslivost, zahradnictví, květinářství a různé přehlídky hospodářských zvířat.

Partnerskou zemí veletrhu Internationale Grüne Woche bylo pro letošek Maďarsko. Česká republika byla partnerskou zemí v roce 2005.

Letošního veletrhu Internationale Grüne Woche se účastnilo více než 1650 vystavovatelů ze 66 zemí a zavítalo sem 400 tisíc návštěvníků.



4x FOTO: MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR



# Šance pro české zemědělce: v Mongolsku s milionovými stády je maso stále drahé

Tak jako mívalo Chicago svou malou českou čtvrt a každé větší město světa má své „Chinatown“ – mohly by se severní oblasti zatím ještě ekonomicky téměř nevyužívaného Mongolska stát „českým koutem“ uprostřed Dálného východu.

**Ivana Grollová**  
velvyslankyně ČR v Mongolsku

**Ladislav Horák**  
ekonomický diplomat  
na velvyslanectví ČR v Ulánbátaru



Mongolsko je zemí s více než šedesáti miliony kusů dobytka. Devadesát procent tvoří ovce a kozy, krav i koní jsou tři miliony a velbloudů, často hospodářsky využívaných, asi 300 tisíc. FOTO: REUTERS

**V**íce než 6000 kilometrů od České republiky, uprostřed mongolské stepi a hor se nachází „drahocenné“ město – mongolský Erdenet.

Díky objevu českých geologů vloni oslavilo 40. výročí vzniku a je synonymem bohatství, včetně drahokamů, které bývají geologickým signálem přítomnosti mědi.

Nalezené ložisko mědi a molybdenu, které v polovině 60. let zmapovali a propočítali Čechoslováci, dalo v roce 1978 vzniknout (z politických důvodů mongolsko-ruskému) těžebnímu kombinátu GOK. Ten byl celá desetiletí hlavním zdrojem příjmů mongolského státního rozpočtu a teprve v roce 2016 odprodala Ruská federace výměnou za jiné strategické dohody v regionu svůj 49procentní podíl mongolskému subjektu. Město se díky rozvoji těžby rychle rozrostlo ze tří tisíc na více než sto tisíc obyvatel a má rozhodně dobrou perspektivu.

Ceny mědi ve světě opět stoupají, zásoby jsou potvrzeny na mnoho desetiletí, přepracovatelné jsou i kopce vydolované hlušiny. Rozšíření těžby přinese další zajímavé investiční i obchodní šance. V širším strategickém horizontu klimatických změn je město v oblasti relativně bohaté na vodu, a tedy příznivé pro další rozvoj zemědělství, s železničním propojením na transsibiřskou magistrálu a budoucí severní koridor nové hedvábné stezky (tj. OBOR), a tedy i na vznikající příhraniční volné ekonomické zóny. Erdenet, podobně jako blízké město Darchan a jejich okolí, má klima a přírodní podmínky nám možná nejbližší z celého Mongolska.

## Proces „budování důvěry“

Čechům se sice pár let nedařilo v laciné nekvalitní čínské konkurenci získat konečně zakázky na rozšíření teplárny ve městě nebo v GOK či na budování přepadové hydroelektrárny. Není

ale vyloučeno, že některé z těchto příležitostí se v nových podmínkách vrátí na stůl.

V Erdenetu se navíc již úspěšně uchytila skupina investorů kolem české developerské společnosti Finep. České společnosti Finep Holding a ABP Consulting procházejí procesem „budování důvěry“ již pátým rokem. A úspěšně.

Výsledky partnerství s mongolskými podnikateli jsou očividné. V centru Erdenetu, druhém největším městě země, stojí již šesti- ce bytových domů, kde našly nový domov téměř tři stovky rodin. Moderní sídliště, které společně s nezbytnou občanskou infrastrukturou nabídne až dvě tisícovky bytů evropské kvality, zanechá markantní stopu na charakteru města. Symbolické je, že značnou část nových obyvatel česko-mongolského rezidenčního projektu tvoří zaměstnanci místní těžářské společnosti GOK, tedy dnes již mongolské Erdenet Mining Corporation. Spo-

lečnosti, která již téměř čtyřicet let komerčně využívá výsledků umu českých geologů...

Čeští podnikatelé ale připravují v Erdenetu též investici do výstavby moderního masokombinátu. Jejich ambice by jim získala vedoucí postavení na domácím trhu masné produkce. Oni se ale zacilují také na export do sousedních zemí. Tamní trhy jsou totiž po potravinářských výrobcích s „evropskými“ kvalitativními standardy hladové.

### Perspektivní pro investory

Mongolsko prochází aktuálně složitou ekonomickou situací, způsobenou především nedostatkem rozpočtové likvidity. Rating od mezinárodních agentur odpovídá situaci. Avšak odhodlání Mezinárodního měnového fondu a dalších věřitelů pomoci zemi tentokrát trvalejším tříletým záchranným programem hovoří jednoznačně o jejich přesvědčení, že dlouhodobá perspektiva této země je pozitivní.

Rizika zdejšího podnikání ale samozřejmě nelze zakrývat. Investorům však dnešní Mongolsko nabízí také mnoho velmi atraktivních příležitostí téměř „na zelené louce“. I proto jsou zde dnes vedle Číny a Jižní Koreje velkými hráči také podnikatelé z USA, Austrálie, Kanady, Velké Británie, Japonska. Snaží se sem ale proniknout i Němci či Indové, Italové nebo některé bohaté arabské země.

### Tradiční mongolské bohatství – stáda dobytka

Je potěšující, že Češi nyní v Mongolsku objevují také další „drahocennost“ spjatou s tradicemi kočovného národa. A to dokonce mnohem víc než těžba. Kromě zásob nerostných surovin jsou totiž tradičním mongolským bohatstvím hospodářská zvířata.

Dle každoročního sčítání skotu, ovcí, koz, koní a velbloudů disponuje země více než šedesátí milionů kusů dobytka. Devadesát procent tvoří ovce a kozy, krav i koní jsou tři miliony a velbloudů, často hospodářsky využívaných, asi 300 tisíc. Zemědělství, jehož klíčovou složkou je vedle rodícího se polofarmářského hospodaření stále také extenzivní pastevectví, zaměstnává 30 procent aktivního obyvatelstva. I když se bude v zájmu exportu jistě mechanizovat, přinese mnoho nových pracovních míst v přidruženém lehkém průmyslu či službách, a zůstane proto důležitým společenským sektorem.

Mongolská společnost ale zatím není potravinově soběstačná. Přetrvávající mentalita pastevců ještě spatřuje bohatství spíše v kumulaci dvouset-, ale často i tisícíhlavých stád. To vzhledem ke klesajícím rozlohám pastvin převyšuje dlouhodobou udržitelnost.

Počty však tvoří spíše „pojistku“ pro případné přírodní ztráty – nepromítají se do aktivního prodeje nebo zpracování masa a živočišných produktů ani do potřebné kvality chovu. To paradoxně udržuje ceny masa pro městské zákazníky velmi vysoko. A nabídka masných a uzenářských výrobků

je na tržištích i v maloobchodní síti v Mongolsku poměrně omezená.

Denní objemy produkce jsou ve zpracované masné produkci v porovnání s Českou republikou minimální (zatím stále jen kolem 60 tun), což je dáno zvyky místních spotřebitelů preferujících nákupy čerstvého masa, ale i „chutově“ slabým sortimentem v obchodech.

### Zájem z mongolské strany by byl

Čeští investoři ve spolupráci s Velvyslanectvím ČR v Ulánbátaru vloni provedli dlouhodobý marketingový výzkum, včetně testování možné produkce mezi mongolskými spotřebiteli. Výsledky jsou velmi pozitivní i podle prvotní zpětné vazby od zástupců klíčových obchodních řetězců a distributorů.

Vstupy v podobě skotu a ovcí se pro masokombinát plánují i z provincie Selenge, velmi krásné, a z hlavního města Ulánbátaru, relativně dobře (automobilem i vlakem) dostupné oblasti. Budoucí výroba masné produkce v Mongolsku s využitím českých technologií a receptur se tak jeví jako velmi zajímavý námět pro investici. Odpovídá i prioritě mongolské vlády a mezinárodních donorů diverzifikovat ekonomiku, budovat nové hodnotové řetězce v živočišné výrobě a také zvyšovat konkurenceschopnost a odbyt mongolské produkce na zahraničních trzích.

To není jednoduché, neboť rozlehlá země s desítkami milionů hospodářských zvířat je stále vystavena i hojnému výskytu například slintavky nebo kulhavky a změny – hlavně v mentalitě – od tradičního přístupu k procesu chovu zvířat jsou nezbytné. Česko-mongolským investorům by se to i s pomocí českých veterinárních expertů v předchozích letech zapojených do projektů české zahraniční rozvojové pomoci mohlo podařit jako jedněm z prvních.

Provoz českého masokombinátu v „drahocenném“ městě Erdenetu by umožnil komercializaci našich expertních znalostí a elegantně by uzavřel celý cyklus. Investice do masokombinátu a zřejmě i výnosy by sice byly o několik řádů nižší než třeba v případě těžařského podniku – symbolika znovuoobnovené česko-mongolské spolupráce by však byla významná.

### Třetí zdroj bohatství – lesy

Vracíme se z Erdenetu do hlavního města a cestou se zastavujeme v Selenge u českých „lesáků“. Uprostřed hlubokých lesů buduje od roku 2015 další českou stopu skupina českých expertů pod vedením Úřadu pro hospodářskou úpravu lesů. Mongolské lesy, zatím spíše opomíjený třetí zdroj „drahocenného“ bohatství, nejsou prakticky vůbec hospodářsky využívány. Spíše jen trápí stát nutností organizovat mezi pastevcí ochranné hlídky proti paličství a nelegální spontánní těžbě dřeva na stavby a otop.



Nalezené ložisko mědi a molybdenu, které v polovině 60. let zmapovali a propočítali Čechoslováci, dalo v roce 1978 vzniknout těžebnímu kombinátu GOK.  
FOTO: ERDENET MINING – BERNDT GROSS

Naši experti v rámci tříletého projektu financovaného Českou rozvojovou agenturou realizují projekt zacílený na rozvoj lesního genofondu, ale také na komplexní rozvoj lesnictví jako segmentu ekonomiky. Již vybudovali ukázkovou lesní školku, jsou propojeni se zdejšími učňovskými středisky i odborníky a vysokými školami, položili základy školicího střediska, zprostředkovávají mongolským odborníkům kontakty s českými výrobci lesnické techniky.

Projekty v oblasti lesnictví musí samozřejmě pracovat s dlouhodobou perspektivou, zde se výsledky dostávají až po generacích. V dnešní době jsme však svědky budování základny, na které by se v dalších desetiletích mohly uplatnit a vlastně z nich také „těžit“ i české firmy.

Tak jako mívalo Chicago svou malou českou čtvrť a každé větší město světa má své „Chinatown“ – mohly by se severní oblasti zatím ještě ekonomicky téměř nevyužívaného Mongolska stát „českým koutem“ uprostřed Dálného východu. Pravda, ten koutek v okolí Erdenetu je rozlohou o něco větší než kterýkoliv z krajů České republiky... ale i to jsou na asijské poměry rozměry stále velmi realistické.

# Plán českých expozic pod patronací ministerstva zemědělství v roce 2017



Veletrh SIAL v Šanghaji.  
FOTO: REUTERS

20. až 29. ledna 2017,  
Berlín, Německo

**Internationale Grüne Woche 2017**  
Mezinárodní potravinářský, zemědělský  
a zahradnický veletrh

15. až 18. února 2017,  
Norimberk, Německo

**BioFach 2017**  
Mezinárodní veletrh v oblasti biozemědělství  
a bioprodukce

26. února až 2. března 2017,  
Dubaj, SAE

**Gulfood 2017**  
Mezinárodní veletrh potravinářství  
a pohostinství

7. až 10. března 2017,  
Tokio, Japonsko

**Foodex Japan 2017**  
Mezinárodní potravinářský a nápojový  
veletrh

27. až 29. dubna 2017,  
Chisamba, Zambie

**Agri Expo Zambia 2017**  
Mezinárodní zemědělská výstava

17. až 19. května 2017,  
Šanghaj, Čína

**SIAL China 2017**  
Mezinárodní potravinářský a nápojový  
veletrh

13. až 19. května 2017,  
Novi Sad, Srbsko

**International Agricultural Fair 2017**  
Mezinárodní zemědělský veletrh

6. až 10. června 2017,  
Minsk, Bělorusko

**Belagro 2017**  
Mezinárodní zemědělský veletrh

17. až 19. srpna 2017,  
Hongkong, Čína

**Food Expo Hongkong 2017**  
Mezinárodní potravinářský veletrh

7. až 11. října 2017,  
Kolín nad Rýnem, Německo

**Anuga 2017**  
Mezinárodní potravinářský a nápojový  
veletrh, MZe bude mít informační stánek  
v rámci expozice SZIF

1. až 3. listopadu 2017,  
Almaty, Kazachstán

**World Food Kazakhstan 2017**  
Mezinárodní veletrh potravinářského  
průmyslu

Více informací o plánovaných akcích najdete na internetové adrese:  
[www.eagri.cz/proexport](http://www.eagri.cz/proexport)



# Plán českých expozic pod patronací ministerstva zemědělství v roce 2018

leden 2018,  
Berlín, Německo

## Internationale Grüne Woche 2018

Mezinárodní potravinářský, zemědělský a zahradnický veletrh

únor 2018,  
Norimberk, Německo

## BioFach 2018

Mezinárodní veletrh v oblasti biozemědělství a bioprodukce

únor 2018,  
Dubaj, SAE

## Gulfood 2018

Mezinárodní veletrh potravinářství a pohostinství

březen 2018,  
Tokio, Japonsko

## Foodex Japan 2018

Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh

květen 2018,  
Šanghaj, Čína

## SIAL China 2018

Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh

říjen 2018,  
Paříž, Francie

## SIAL Paris 2018

Mezinárodní potravinářský a nápojový veletrh, MZe bude mít informační stánek v rámci expozice SZIF



Veletrh FoodExpo se pravidelně pořádá v Hongkongu. FOTO: REUTERS

# Proexportní aktivity Ministerstva zemědělství ČR

**Petr Ježek**

ředitel odboru zahraničně obchodní spolupráce,  
Ministerstvo zemědělství ČR

I pro rok 2017 připravuje Ministerstvo zemědělství ČR řadu proexportních aktivit s cílem pomoci českým firmám v průniku nebo posílení pozic na trzích mimounijních zemí. Nad rámec podpory na veletrzích a výstavách v zahraničí (o kterých jsou podrobné informace i v tomto magazínu) je to zejména rozšíření sítě zemědělských diplomatů. Ti v současné době působí v Rusku, Číně, Saúdské Arábii a Srbsku.

V lednu tohoto roku se uskutečnila výběrová řízení na pozice v USA, Japonsku a Libanonu a od poloviny roku by po splnění všech předvýjezdových náležitostí měli zemědělství

diplomaty vyjet do svých destinací. Do té doby by dále měla být ukončena širší diskuse s odbornou veřejností, kam umístit zatím poslední dva zemědělské diplomaty, jejichž výjezdem by se celkový počet této sítě ustálil na čísle devět.

Pro letošní rok bylo schváleno i rekordních 60 projektů ekonomické diplomacie v oblasti zemědělství a potravinářství z prostředků ministerstva zemědělství. Na jejich přípravě budou pracovníci ministerstva spolupracovat s ekonomickými diplomaty zastupitelských úřadů. Jde o cílené aktivity na pomoc firmám formou menší obchodní mise, prezentace

pro potenciální partnery, účasti na veletrzích apod.

Intenzivně budou letos podpořeny takzvané incomingové mise zahraničních partnerů českých firem do České republiky. Tyto návštěvy budou cíleny primárně na Národní výstavu hospodářských zvířat v Brně a Zemi životelku v Českých Budějovicích.

**VEŠKERÉ INFORMACE O PROEXPORTNÍCH AKTIVITÁCH NALEZNETE V PROEXPORTNÍM OKÉNKU MZE ([HTTP://EAGRI.CZ/PUBLIC/WEB/MZE/MINISTERSTVO-ZEMEDELSTVI/PROEXPORTNI-OKENKO/](http://EAGRI.CZ/PUBLIC/WEB/MZE/MINISTERSTVO-ZEMEDELSTVI/PROEXPORTNI-OKENKO/)).**

## Kontakty na zemědělské diplomaty České republiky

### Rusko



Nikola Hrušková,  
Economic Section  
tel: +7 459-276 07 01 – 223  
fax: +7 499-251 25 27  
e-mail: nikola\_hruskova@mzv.cz  
nikola.hruskova@mze.cz

Embassy of the Czech Republic  
12/14, Y. Fuchika St.,  
123 056 Moscow  
Russian Federation  
[www.mzv.cz/moscow](http://www.mzv.cz/moscow)

### Srbsko, Černá Hora, Bosna a Hercegovina, Makedonie



Pavel Svoboda,  
Economic Section – Agriculture  
tel: +381-11-3336 225  
fax: +381-11-3236 448  
GSM: +381-63-388 931  
e-mail: pavel\_svoboda1@mzv.cz

Czech Embassy Belgrade  
Bulevar Kralja Aleksandra 22  
125 108 Beograd  
Republic of Serbia  
[www.mzv.cz/belgrade](http://www.mzv.cz/belgrade)

### Čína



Vladimír Randáček,  
Agriculture and Trade  
tel: +86-10-8532 9507  
fax: +86-10-8532 9590  
e-mail: vrandacek@mzv.cz

Embassy of the Czech Republic  
2 Ritan Lu  
Jianguomenwai  
Beijing 100 600  
People's Republic of China  
[www.mzv.cz/beijing/](http://www.mzv.cz/beijing/)

### Saúdská Arábie



Eduard Řeháček,  
Economic & Commercial Section  
tel: +966-11-4503 617-9  
fax: +966-11-4509 879  
e-mail: eduard\_rehacek@mzv.cz

Embassy of the Czech Republic  
Saad bin Gharir Str.  
Al Nuzha District  
P. O. Box 94305, Riyadh 11693  
Kingdom of Saudi Arabia  
[www.mzv.cz/riyadh](http://www.mzv.cz/riyadh)

# ekonom

NEJČTENĚJŠÍ EKONOMICKÝ TÝDENÍK

JIŽ ZA 169 Kč ZA MĚSÍC

1

ekonom Print na **12 MĚSÍCŮ**

+ kniha Tajemství pevné vůle



2

ekonom Premium na **6 MĚSÍCŮ**

+ kniha Elitní sniper Vlk

3

ekonom Premium na **12 MĚSÍCŮ**

+ Tchibo Cafissimo TUTTOCAFFÈ



Objednejte si své předplatné na [ekonom.cz/darek](http://ekonom.cz/darek)

Můžete objednávat i přes tel. č. 233 071 197 nebo e-mail [predplatne@economia.cz](mailto:predplatne@economia.cz)

Nabídka předplatného platí pro nové nebo navýšené předplatné do 27. 4. 2017 nebo do vyčerpání zásob.

Předplatné se uzavírá na dobu neurčitou s uvedeným časovým závazkem.

# Úspěch, charisma a inspirace v jednom magazínu



Rozhovory a články o desítkách inspirativních žen  
z Česka i ze světa

Kateřina Jirásková, Tamar Newberger, Karin Straková a další

Objednávejte přes SMS ve tvaru **ZENY JMENO PRIJMENI ULICE C.P. OBEC PSC**  
na čísle 902 11, cena 89 Kč

Objednací SMS jsou zpoplatněny podle běžného tarifu vašeho mobilního operátora. Cena SMS služby včetně doručení výtisku do vaší schránky je 89 Kč vč. DPH. Službu technicky zajišťuje ATS Praha. Infolinka 296 363 199 v pracovní dny 8.00–17.00, [www.platmobilem.cz](http://www.platmobilem.cz).