

**Úspěšný exportér**  
Export do Ruska tvoří už  
desetinu tržeb Hamé

**Rozhovor**  
Ruský trh ožívá, šancí jsou  
zemědělské technologie

**Kazachstán**  
Země obrovských pastvin  
a polí, která dala světu jabloně

Duben 2017

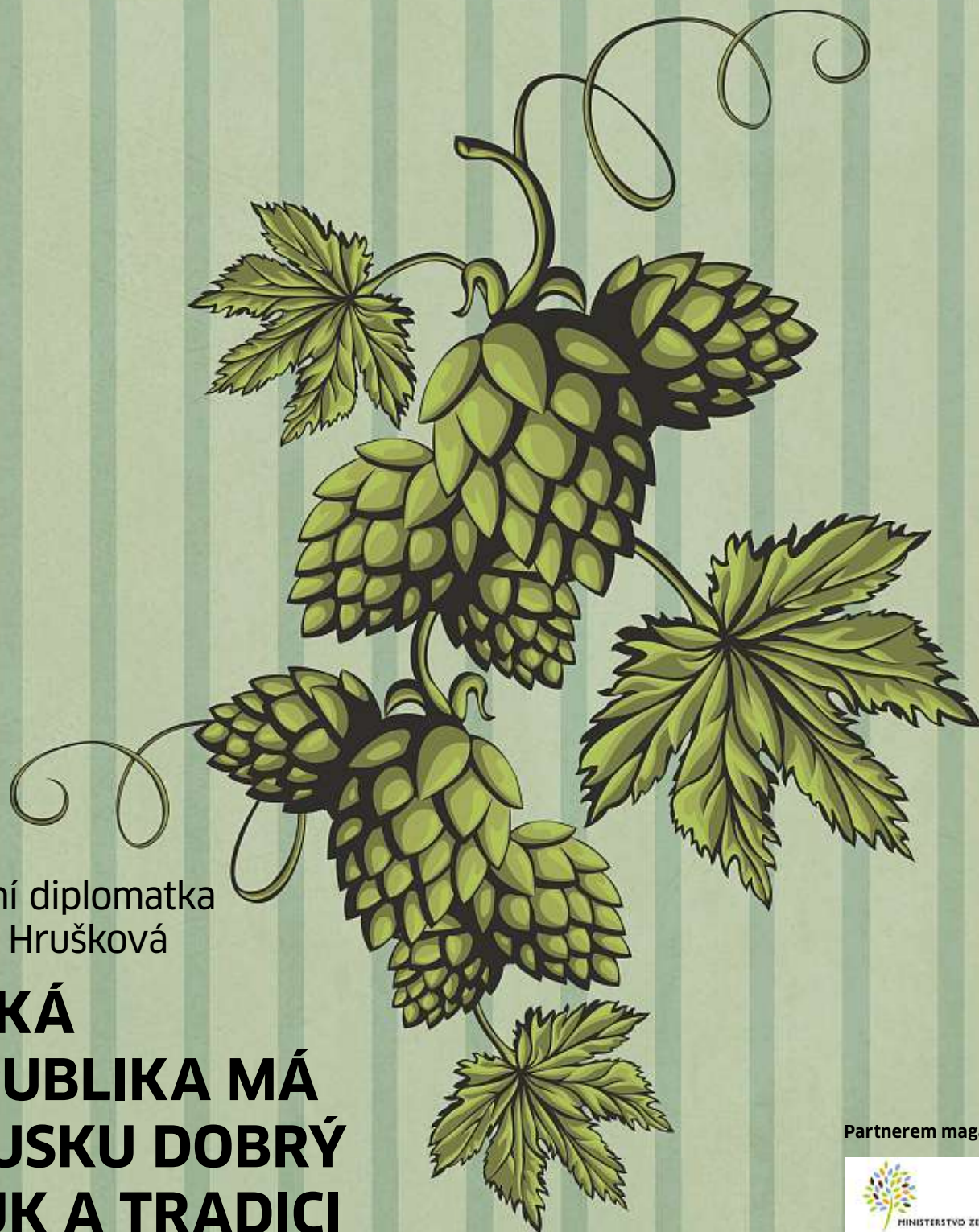
číslo 02

# AGRO EXPORT

VÝVOZ

ZEMĚDĚLSTVÍ

DIPLOMACIE



Agrární diplomatka  
Nikola Hrušková

**ČESKÁ  
REPUBLIKA MÁ  
V RUSKU DOBRÝ  
ZVUK A TRADICI**

Partnerem magazínu je:



# 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 [předplatne@economia.cz](mailto:předplatne@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.

## Obsah:



4

**Téma**

**Agroobchod s Ruskem je i přes jeho problémy stále perspektivní**

4

**Rozhovor s N. Hruškovou**

**Ruský trh ožívá, exportéři mají šanci se zemědělskými technologiemi**

8

**Úspěšný exportér**

**Začalo to paštikami a dnes export do Ruska tvoří už desetinu tržeb Hamé**

12

**Rozhovor s M. Jurečkou**

**Na Východě máme pořád skvělé renomé, byznysu se tam daří**

14

**Obchod s Ruskem a Ukrajinou**

**Pět nejvíce obchodovaných komodit mezi Českem a Ruskem a Českem a Ukrajinou**

16

**Informační servis**

**Krátké zprávy ze světa agroobchodu z Číny, Ruska, Srbska a Saúdské Arábie**

18

**Téma**

**Dobytčí farmy nebo pivovary a pekárny objednávají Rusové u českých exportérů**

20

**Úhel pohledu**

**Rozvoj zemědělství na Ukrajině – nové příležitosti ke spolupráci**

24

**Kazachstán – země obrovských polí a pastvin, která dala světu jabloně**

26

**Ekonomická diplomacie**

**K lepší spolupráci s Ruskem v agrární oblasti pomáhá ekonomická diplomacie**

29

**Rozhovor**

**Spot o České republice: základní pilíř naší prezentace v zahraničí**

30

**Kalendář akcí**

**Plán akcí pod patronací ministerstva zemědělství v letech 2017 a 2018**

32

**Informační servis**

**Důležité kontakty pro české vývozce**

34



8



12

Marian Jurečka  
ministr zemědělství



Vážení čtenáři, jako ministr zemědělství se snažím různými prostředky podporovat vstup českých firem, podnikatelů a institucí na zahraniční trh a zprostředkovávat jim potřebné kontakty. Proto mě na pracovních cestách do zahraničí většinou doprovázejí podnikatelské mise. Jsou v nich především zástupci z oboru zemědělství, potravinářství či z podniků zabývajících se technologiemi pro potravinářský průmysl. Tyto mise považuji za jeden z efektivních způsobů, jak podporovat náš agrární zahraniční obchod. Počátkem dubna jsme s jednou z takových podnikatelských misí navštívili Rusko. Cílem naší cesty do Rostovské oblasti bylo zejména podpořit české podniky, které tam hledají obchodní partnery, navazují a prohlubují kontakty. Rusko patří mezi prioritní země v našich proexportních aktivitách a s ohledem na vzájemný agrární obchod existuje potenciál pro jejich další rozvoj. Domnívám se, že je vhodné i nadále pokračovat v podpoře zainteresovaných ruských a českých podniků a organizací v oblastech dvoustranné spolupráce, jako je například budování farem pro chov skotu a živočišnou výrobu, budování skladovacích kapacit, oblast genetiky rostlin a pěstování chmele, plemenářství, semenářství, akvakultury a využívání moderních technologií v zemědělství a potravinářství. Ostatně o naší nabídce těchto kvalitních technologií a dlouholetých zkušeností s chovem a šlechtěním hospodářských zvířat jsem jednal i při únorové návštěvě Ukrajiny. Tam jsme dokonce kvůli posílení vzájemného obchodu rozhodli o zřízení pozic takzvaných místních sil pro zemědělství při zastupitelském úřadu. Hlavním úkolem takového zaměstnance bude usnadňovat přístup českým subjektům na místní trh, tedy například monitoring trhu a možností uplatnění českých výrobků, poskytování informací a vytípnování vhodných partnerů. Věřím, že at už jde o podnikatelskou misi, běžnou pracovní cestu nebo činnost takzvaných agrárních diplomatů, to vše pomáhá nejen poznat nové obchodní partnery, ale i obnovovat tradiční spolupráci.

## TIRÁŽ

**Agro Export:** příloha Hospodářských novin – vydavatelství Economia, a.s., 25. 4. 2017

Magazín vznikl ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství ČR.

**Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek **Vedoucí přílohy:** Martin Knížek **Editor:** Marek Bičík

**Foto:** Reuters, Shutterstock, HN – Martin Svozílek, HN – Václav Kozák, HN – Radim Beznoska, HN – Matej Slávik, HN – Jiří Kotátko, Hamé, ZVU Strojírny, Bauer Technics, MZV ČR

**Grafická úprava:** Jan Vyhnanek, Jan Stejskal, Albert Bartoš, Richard Bakeš

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

# Agroobchod s Ruskem je i přes jeho problémy stále perspektivní

Perspektiva agroobchodu s Ruskem bude stále více stát na dodávkách technologií k zemědělské a potravinářské produkci, investicích do těchto oborů, poradenství a obecně know-how.

**Petr Havel**  
autor je spolupracovníkem redakce  
autori@economia.cz

**P**okud chce ČR do budoucna zachovat potenciál růstu agrárního obchodu s Ruskem, musí být na území Ruské federace stále aktivní. A to i přes trvající a stále prodlužované sankce EU vůči Rusku a zároveň i přes pokračující embargo Ruska na dovoz některých potravinářských a zemědělských produktů.

## Trendy vzájemného agroobchodu

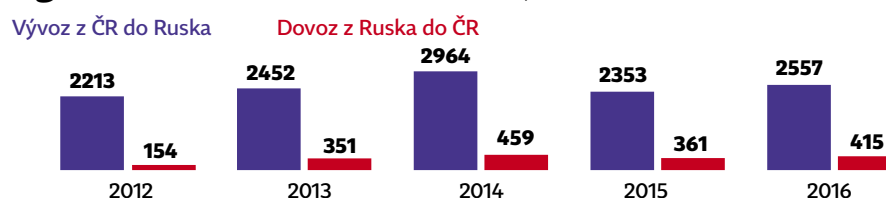
Obchodní potravinářská válka mezi EU a Ruskou federací trvá už bezmála tři roky a samozřejmě se podepsala na poklesu vzájemného agropotravinářského obchodu. To je přitom problém hlavně pro naši zemi, která měla s Ruskem v této oblasti dlouhodobě kladnou obchodní bilanci oscilující kolem úrovně 2,5 miliardy korun. Export do Ruska po zavedení embarga ale nepoklesl zcela fatálně – podle aktuálních, již dopočtených statistik mezinárodního agroobchodu s Ruskem vyvezla ČR do této země loni zboží dle položek celního sazebníku 1–24 (což jsou zemědělské a potravinářské produkty) za 2,56 miliardy korun, zatímco v roce 2014 (kdy bylo od srpna embargo poprvé uplatněno) dosáhla hodnota exportu z ČR částky 2,96 miliardy korun a v roce 2012, tedy v období před embargem i před sankcemi EU, činil agroexport ČR do Ruska 2,21 miliardy korun.

## Změna struktury poptávky

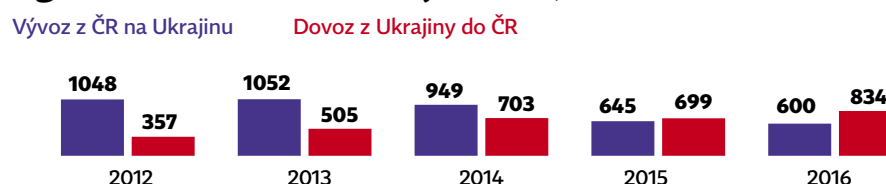
„Obchodní válka“ mezi EU a Ruskou federací ale každopádně mnohé změnila. Především v tom, že se Rusko od té doby soustřeďuje mnohem více na budování vlastní zemědělské a potravinové soběstačnosti, což částečně restrukturalizovalo požadavky Ruska na spektrum dovážených produktů. S tím, že je v současné době obtížnější uplatnit na ruském trhu finální potravinářské výrobky. V zásadě jde o naplňování známého úsloví, podle kterého není třeba do země vývozu dodávat ryby, ale rybářské pruty k tomu, aby si dotčená země lovila ryby sama. Jinými slovy, perspektiva agroobchodu s Ruskem bude stále více stát na dodávkách technologií k zemědělské a potravinářské produkci, investicích do těchto oborů, poradenství a obecně know-how.

K tomu má přitom naše země historicky lepší podmínky než mnohé konkurenční

## Agrární obchod ČR s Ruskem (údaje v mil. Kč)



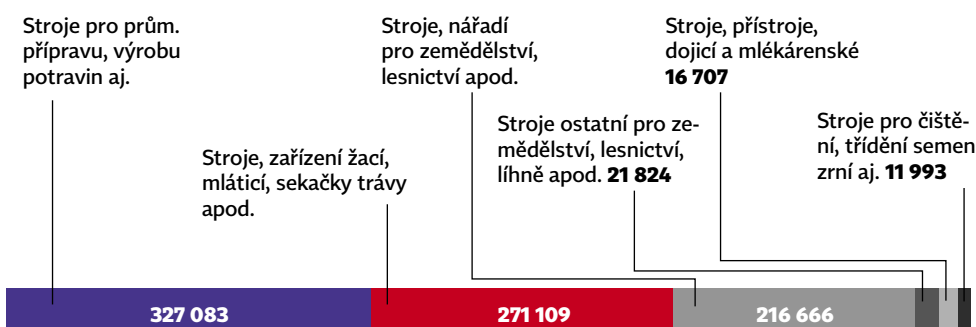
## Agrární obchod ČR s Ukrajinou (údaje v mil. Kč)



## Seznam sankcionovaných položek

- Maso hovězí čerstvé, chlazené nebo mražené
- Maso vepřové čerstvé, chlazené nebo mražené
- Maso a drůbeží produkty pod kódem 0105, droby drůbeží jedlé čerstvé, chlazené, zmražené
- Maso solené, ve slaném nálevu, sušené nebo uzené
- Ryby živé (s výjimkou násady lososa atlantického – *Salmo salar* a pstruha – *Salmo trutta*, *Oncorhynchus mykiss*)
- Ryby a koryšci, měkkýši a jiní vodní bezobratlí (s výjimkou násady ústřic a mušlí)
- Mléko a mléčné produkty (s výjimkou speciálního mléka a mléčných produktů bez laktózy určených pro léčebnou výživu)
- Zelenina (s výjimkou sadby brambor, cibule sazečky, hybridní kukuřice pro setí, hrách pro setí)
- Ovoce
- Salámy a podobné výrobky z masa, drobů a krve; produkty vyrobené na tomto základu
- Potravinářské výrobky a přípravky (s výjimkou potravinových doplňků, vitaminů a minerálních doplňků, aromat, koncentrátů a proteinů, jejich směsí, potravinových přísad)
- Potravinářské výrobky vyrobené na základě technologie výroby sýrů a obsahující 1,5 % nebo více mléčného tuku

## Vývoz zemědělské techniky a potravinářského zařízení do Ruska v roce 2016 (údaje v tis. Kč)



Zdroj: ministerstvo zemědělství



Perspektiva agrobchodu s Ruskem bude stále více stát na dodávkách technologií k zemědělské a potravinářské produkci. Mezi výrobky s velmi dobrou image na ruském trhu dlouhodobě patří také traktory Zetor. FOTO: HN - RADIM BEZNOŠKA

Řada českých výrobků má ještě z předlistopadových dob na ruském trhu velmi dobrou image. Ať již je to pivo, traktory Zetor nebo automobily Škoda.

země EU. Celá řada českých výrobků má ještě z předlistopadových dob na ruském trhu velmi dobrou image, ať již je to pivo, traktory Zetor nebo automobily Škoda. Výhodou je také absence jazykové bariéry i skutečnost, že ČR je pro Rusko stále zájmovou oblastí, což minimálně obchodně platí i opačně.

#### Co lze a co nelze do Ruska vyvážet

Ruská federace je dlouhodobě největším mimounijním partnerem ČR v oblasti agrárního zahraničního obchodu. Stávající embargo, prodloužené zatím do konce letošního roku, se přitom vztahuje na hovězí, vepřové i drůbeží maso a masné výrobky (kromě bílkovinných koncentrátů a jejich směsí), dále na mléko a mléčné výrobky (kromě bezlaktóзовého mléka a bezlaktóзовých mléčných výrobků pro dietetickou léčebnou a dietetickou preventivní výživu), na živé ryby (kromě potěru lososa obecného, pstruha obecného a pstruha duhového), korýše a měkkýše, z citlivých produktů rostlinné výroby pak především na ovoce a zeleninu s výjimkou sadby některých druhů hospodářských plodin.

Nadále je ale možné do Ruska exportovat, jak vyplývá z předchozích údajů, například kojeneckou výživu, krmiva (jejich export mimochodem velmi výrazně roste), jednodenní kuřata nebo násadová vejce, jejichž vývoz se jen v druhé polovině loňského roku oproti stejnému období 2015 téměř zdvojnásobil. Aktuálně sice Rusko v souvislosti s výskytem

ptačí chřipky na území ČR dovoz živé drůbeže a násadových vajec z některých regionů ČR pozastavilo, lze ale důvodně předpokládat, že se v těchto položkách situace vrátí do stavu před zákazem.

Z již dopočtených údajů Českého statistického úřadu za loňský rok vyplývá, že ČR vyváží do Ruska především potravinářské doplňky (v hodnotě 643,4 milionu korun), produkty nepodléhající embargu ve skupině mléko, vejce a med (v hodnotě 497,9 milionu korun), semena plodů (421,4 milionu korun) a lihoviny a ocet (404 milionu korun). V porovnání s rokem 2012, kdy současná omezení neplatila, poklesly loni exporty do Ruska jen u pekárenského zboží, cukrovinek a lihovin, tedy kupodivu ani ne v oblasti mlékárenské produkce. To je však dáno zejména tím, že v celním sazebníku jsou ve skupině s mlékárenskými produkty také vejce, a dále tím, že je možné exportovat již zmiňovanou kojeneckou výživu.

#### Možnosti agroexportu na Ukrajinu

Ruské embargo by přitom bylo na první pohled možné částečně kompenzovat agroexportem na Ukrajinu. Kromě toho, že je k nám Ukrajina blíž, což je praktické z pohledu transportních nákladů, je možné také kalkulovat s postupným přidružováním Ukrajiny k EU, a tedy postupně výhodnějšími tarifními podmínkami pro vzájemný obchod. Stejně jako v případě Ruska jde o slovanskou zemi bez větších jazykových bariér, v ČR navíc →



Ukrajina má velmi úrodnou zemědělskou půdu. Mohla by se proto po uklidnění politické situace v budoucnu znovu stát jednou z „obilnic Evropy“. Pro agroexportéry proto může být časem výhodné, že v zemi mají vybudované dobré obchodní kontakty. FOTO: SHUTTERSTOCK

v současné době pracuje mnoho Ukrajinců, kteří mohou být aktuálními nositeli praktických zkušeností s českým zemědělstvím, potravinářstvím i gastronomií.

Nepřehledná politická situace na Ukrajině však nevzbuzuje u tuzemských exportérů přílišnou důvěru. „Obchodovat v současné době s Ukrajinou je určitě větší riziko než obchodovat s Ruskem,“ konstatuje například vedoucí sekce dodavatelů potravinářských technologií při Potravinářské komoře ČR Jan Jedlička.

Na druhou stranu je již od počátku roku 2016, byť s určitými omezeními, v platnosti ekonomická část asociační dohody EU s Ukrajinou (DCFTA) a i přes komplikace vývoz z ČR na Ukrajinu, v některých položkách téměř raketově, roste. Export rostlinných tuků a olejů například meziročně vzrostl o 300 procent, o desítky procent pak roste export vína, lihovin či likérů.

Jak přitom zaznělo i na letošním únorovém Agro fóru ČR–Ukrajina v Kyjevě, také Ukrajina má zájem o české technologie, ale i dodávky traktorů a zemědělské techniky a importy hospodářských zvířat, genetického materiálu, prostředků pro ochranu zvířat, léčiv a vakcín z ČR a také o pomoc při budování energetických kapacit na základě biopaliv.

Tak či tak by naši exportéři neměli Ukrajinu do budoucna odepisovat, i proto, že ještě před politickými turbulencemi byla Ukrajina považována díky tamní kvalitní zemědělské půdě za jednu z možných „obilnic Evropy“. To může po stabilizaci ukrajinské ekonomiky

**Exportéři by neměli Ukrajinu do budoucna odepisovat, i proto, že byla dříve považována díky tamní kvalitní zemědělské půdě za jednu z možných „obilnic Evropy“. To může po stabilizaci tamní ekonomiky zase začít platit.**

i samotného zemědělství platit i v budoucnosti, a je tak strategické „být u toho“.

#### **Problémem jsou větší investice**

„Být u toho“ však platí i pro udržování obchodních i osobních kontaktů v Rusku, i navzdory sankcím. Jak totiž připomíná Jan Jedlička, v tomto směru nezahálejí ani další členské země EU, aktivní jsou tam především Němci. ČR přitom chybí po rozpadu exportně orientovaných státních podniků typu Strojexport specializované organizace, které dokážou soustředit obrovské nabídky a zprostředkovat kontakty na možné obchodní partnery na ruské (ale i jakékoli jiné) straně.

Ambici částečně tento deficit nahradit má mimo jiné i sekce dodavatelů potravinářských technologií, sdružující v současné době 13 firem a nabízející pomoc dalším zájemcům. „Hodně firem z Ruska v současné době poptává právě technologické celky,“ konstatuje Jedlička s tím, že hlavním problémem je profinancování projektů, což obvykle ruská strana po té české požaduje, ale ne každý má k dispozici potřebný kapitál.

Obdobně to vidí také někdejší ředitel Českého svazu pivovarů a sladoven Jan Veselý. Také on poukazuje na skutečnost, že ačkoliv je české pivo v Rusku vnímané jako naprostá jednička, není na české straně subjekt, který by dokázal vyvážet velké pivovarské celky. „V praxi se tak do Ruska vyváží spíše menší celky do celkového výstavu 100 tisíc hektolitrů ročně, a to spíše do odlehlejších

regionů, třeba na Sibiř. Registrujeme ale také zvyšující se poptávku po českých sládcích, ti zahraniční se totiž v Rusku moc neosvědčili,“ podotýká Veselý.

### Perspektiva je v regionech

Prakticky všichni, kdo se v tajích ruského trhu orientují, doporučují exportérům soustředit se spíše než na konkurenčně nabitě prostředí Moskvy a jejího okolí spíše na vzdálenější regiony.

Myslí si to i emeritní tajemník Česko-ruské pracovní skupiny pro zemědělství a potravinářství František Sládek. Jako správnou strategii tak hodnotí podnikatelské mise mířící do těchto oblastí. Zatím poslední mise, kterou připravilo Ministerstvo zemědělství ČR ve spolupráci s velvyslanectvím v Moskvě a Komorou pro hospodářské styky se SNS, odletěla počátkem dubna 2017 do Rostovské oblasti. Předchozí mise ministerstva zemědělství loni v říjnu zase směřovala do Republiky Baškortostán. Před dvěma lety se uskutčnila mise v podání ministerstva průmyslu a obchodu do Sverdlovské oblasti, za exministra Petra Bendla navštívili naši zemědělci a potravináři oblast Samary.

To vše připravuje půdu pro agroobchod s Ruskem, které si v tomto směru potrpí na oficiální kontakty na nejvyšší úrovni. Důležité jsou i rostoucí aktivity agrární diplomacie, která v únoru letošního roku zaštitila takzvaný Český týden, v němž se naše zemědělství a potravinářství prezentovalo ruské straně prostřednictvím série rozhovorů s předními českými odborníky z oblasti zemědělství a mlékárenství.

### Zakládání nových podniků

Již zmiňovaná snaha Ruska o zvýšení potravinové soběstačnosti generuje mimo jiné poptávku na zakládání podniků českými firmami na ruském území a na různé formy licenčních výrob. Dobře to zná například pivovar Velké Popovice, stejně tak ale i společnost Hamé, která založila výrobní závod Bogorjubovo ve Vladimírské oblasti. Platí to i pro zemědělství – společnost Farmtec staví v Rusku na klíč zemědělské farmy působící již dnes v oblasti Samary a Baškortostánu, tedy v místech, kam v minulosti směřovaly podnikatelské mise. To je také důkazem, že tyto bilaterální aktivity mají svůj smysl a že je strategické v nich nadále pokračovat.

### Politické souvislosti

Právě bilaterální vztahy budou mít podle všeho stále větší význam. I když se obchodníci na české i ruské straně v minulosti několikrát těšili, že politická blokace agroobchodu skončí, byly jak sankce EU, tak embargo Ruska již několikrát prodlouženy. Je sice možné spekulovat o tom, že jednou tato „válka“ skončí, celosvětové trendy včetně měnící se pozice USA k dosavadnímu procesu liberalizace ale spíše naznačují, že se jednotlivá ekonomická teritoria budou před jinými ekonomickými celky v budoucnosti více chránit.

Speciálně v obchodních vztazích s Ruskem pak do hry ještě vstupuje Turecko, které je stále větším konkurentem evropských, a tedy i našich obchodníků v agropotravinářské oblasti. Příklad Turecka je přitom ilustrativní, protože rozvoj obchodu staví na konkrétních obchodních vztazích s konkrétními státy, regiony, podniky a konkrétních službách, technologiích i komoditách. Tudy vede cesta i pro tuzemský agroexport při využití všech historických i novodobých kontaktů mezi oběma zeměmi, navzdory politickým regulacím. ■

## Česká banka pro český export



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA  
CZECH EXPORT BANK

### Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

### Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-  
Moody's Investors Services A1

### Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vývozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

Česká exportní banka, a.s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1, Česká republika,  
tel.: +420 222 843 111, e-mail: ceb@ceb.cz, fax: +420 224 226 162

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

# Ruský trh ožívá, exportéři mají šanci se zemědělskými technologiemi

Je důležité, abychom stále udržovali povědomí o kvalitních českých potravinách a výrobcích, protože na tak obrovském trhu, jako je Rusko, mají perspektivu. Sankce nebudou trvat věčně.

Ivana Gračková

autorka je spolupracovnice HN  
ivana.grackova@economia.cz

**Nikola Hrušková (28)**

agrární diplomatka,  
zastupitelský úřad v Moskvě

*Je absolventkou Českého vysokého učení technického v Praze a Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, studovala také na Petrohradské státní polytechnické univerzitě v Rusku, dále absolvovala na Tchaj-wanu studijní program v angličtině zaměřený na management a marketing, absolvovala kurzy čínského jazyka, kurzy ruského jazyka na Ivanovské státní univerzitě v Rusku a studijní program v ruském a anglickém jazyce na Vilniuské pedagogické univerzitě v Litvě. Od roku 2013 pracovala na Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR jako referentka pro vztahy se zeměmi SNS, měla na starosti agendu sankcí mezi EU a Ruskem. V únoru 2016 nastoupila na zastupitelský úřad v Moskvě na pozici zemědělské diplomatky.*

**N**ovinkou v ekonomické diplomacii České republiky jsou takzvaní zemědělské diplomaty, kteří začali působit při některých velvyslanectvích. V únoru loňského roku nastoupila nově na zastupitelský úřad v Moskvě agrární diplomatka Nikola Hrušková.

**Vývoj exportu z České republiky do Ruska byl od 90. let poměrně turbulentní. Co ho hlavně ovlivnilo?**

Od roku 1993 český export do Ruska narůstal a během dekády se zhruba zdesetinásobil. V ruské ekonomice se ale odehrálo několik zásadních událostí, které měly negativní dopad i na náš export. Jednak to byla měnová krize v roce 1998, jednak světová krize v roce 2009. V obou případech český vývoz do Ruska vždy poklesl. S následnou stabilizací ruské ekonomiky se opět stabilizoval i český export do Ruska. Před zavedením sankcí v roce 2014 se podařilo dosáhnout historicky nejlepších výsledků a český export do Ruska se pohyboval okolo 115 miliard korun za rok. Do Ruska směřovala téměř čtyři procenta z celkového českého vývozu, Rusko se stalo naším nejdůležitějším odbytím mimo země Evropské unie. S rokem 2014 ale přišly sankce, nízké ceny ropy a devalvace rublu, což se opět negativně promítlo i v českém exportu do Ruska. Ten se nyní podílí na celkovém vývozu pouze asi 1,5 procenta. Říkám pouze, ale pořád se pohybuje v hodnotách okolo 70 až 80 miliard korun ročně. Zmíněné krize postihly všechny obory bez výjimky. Letos se očekává růst ruské ekonomiky, což by opět mohlo pomoci k oživení českého exportu.

**Jaké byly dopady sankcí přijímaných od roku 2014 v souvislosti s rusko-ukrajinskou krizí na exportéry českých zemědělských a potravinářských produktů?**

Ruské protisankce, které se dotýkají potravinářství a zemědělství, mají dopady jak přímé, tak především nepřímé. Ty přímé se týkají několika českých firem, jež do Ruska vyvážely zboží, jako například mléčné nebo masné produkty, které jsou nyní pod sankcemi a dovoz do Ruska se nedají. Toto zboží prakticky zmizelo z české statistiky vývozu do Ruska. Uvedu dílčí příklad: v roce 2013 české firmy

vyvezly do Ruska mléčné výrobky v hodnotě přes 200 milionů korun. Tento segment měl v té době potenciál růstu, ovšem od zavedení sankcí je vývoz nulový. Takto bychom mohli postupně vyčíslovat jednotlivé komodity a odvětví. Došli bychom však k částce, která by ve srovnání s jinými evropskými zeměmi nebyla až tak zásadní. Náš přímý agrární export do Ruska se podílí na tom celkovém pouze několika málo procenty, u jiných evropských zemí se pohyboval v desítkách procent.

Daleko větší jsou pro nás podle mého názoru dopady nepřímé. Ty je ale téměř nemožné objektivně vyčíslit. Zákaz vývozu evropských potravin na ruský trh způsobil přetlak na trhu evropském, kde je nyní přebytek některého zboží a jeho ceny se výrazně snížily. Nejviditelnější je situace například v mlékárenství, kde mělo svůj podíl také zrušení mléčných kvót. Situaci je potřeba vnímat v celém kontextu: ke všem negativním dopadům sankcí se přidala také krize ruské ekonomiky způsobená nízkými cenami ropy a následná devalvace ruské měny. Konkrétní částky, které se čas od času objevují, jsou tak opravdu pouze hrubými odhady skutečných důsledků.

**Jaká je a jak se vlivem zmíněných vnějších vlivů mění vzájemná obchodní bilance mezi Ruskem a Českou republikou u agrárních produktů?**

Rusko je pro Českou republiku dlouhodobě nejdůležitějším trhem pro vývoz agrárního zboží mimo země Evropské unie. Agrární export do Ruska se i přes přetrvávající protisankce a devalvaci rublu vyvíjí docela pozitivně, a to především vlivem struktury našeho agrárního exportu. Zatím se historicky největší agrární vývoz z Česka do Ruska realizoval v roce 2014, kdy dosáhl hodnoty tří miliard korun. Od srpna 2014 sice platily sankce, ale protože dobíhaly již dříve uzavřené kontrakty, byl vývoz ještě možný. V roce 2015 se vývoz propadl zhruba o 20 procent na hodnotu 2,4 miliardy korun, v roce 2016 začal agrární export opět pozvolna růst a dosáhl hodnoty 2,6 miliardy korun. Saldo vzájemného agrárního obchodu s Ruskem je dlouhodobě pozitivní, protože Rusko k nám vyváží potraviny v hodnotě okolo půl miliardy korun. Samostatnou kapitolou jsou zemědělské tech-





Ruská vláda bude i letos pokračovat s finančními podporami sektoru zemědělství a potravinářství. Podpora se týká například výhodnějšího financování, dotací na nákup zemědělské techniky, dotací pro stavbu mléčných farem a dalších oborů. To je pro české firmy příležitost uplatnit ještě více vlastních technologií a zboží, protože Rusko si je ve většině případů zatím neumí vyrobit samo, říká agrární diplomatka Nikola Hrušková. FOTO: MZE

nologie a potravinářská zařízení. Ty poznamenal propad kurzu rublu, ale poptávka z Ruska po nich přetrvává a jejich export po slabším roce 2015 začal loni opět růst.

**Po dvouletém propadu se čeká mírné oživení a ruská ekonomika by měla dále růst. Co to může znamenat pro české exportéry?**

Mohu potvrdit, že v letošním roce prognózy předpovídají mírný růst ruské ekonomiky.

Ustálila se cena ropy, relativně stabilní je i kurz ruské měny, a tak ruští zákazníci opět začínají nakupovat zahraniční zboží. Dá se říct, že tento pozitivní vývoj je možné pozorovat ve všech oborech. Ve všech oborech se ale Rusko také snaží aplikovat takzvanou „politiku náhrady dovozu“, jejímž cílem je vymanit se z přílišné závislosti na dovozovém zboží. Ruská vláda bude i letos pokračovat s finančními podporami sektoru zemědělství

a potravinářství. Podpora se týká například výhodnějšího financování, dotací na nákup zemědělské techniky, dotací pro stavbu mléčných farem a dalších oborů. To je pro české firmy příležitost uplatnit ještě více svých technologií a zboží, protože Rusko si je ve většině případů zatím neumí vyrobit samo.

**Které zemědělské, případně potravinové produkty mají šanci se tam uplatnit?**

Dlouhodobě patří mezi naše nejdůležitější exportní položky do Ruska krmiva, násadová vejce, pivo, chmel, slad, mák, nečokoládové cukrovinky, přísady do potravin, alkoholické a nealkoholické nápoje a další. Ani jedné z těchto položek se ruské sankce netýkají.

**A na které produkty se vztahují?**

Protisankce se týkají ovoce, zeleniny, mléčných výrobků, hovězího, vepřového a drůbežího masa a masných výrobků (s výjimkou například některých konzerv), ryb, soli a některých jednotlivých druhů potravinových přípravků. Důležitými českými exportními artikly před sankcemi byly také mléčné výrobky jako například smetana, sýry, tvaroh, syrovátka a další. Z masných výrobků to byly některé druhy salámů, šunka a podobně. Jejich vývoz nyní není možný, i když by po nich jistě byla poptávka. Ovšem většinu našich důležitých zemědělských a potravinářských produktů vozit můžeme a stále vozíme.

**Vzhledem k tomu, že je Rusko v potravinách nesoběstačné, otevírá se na tamním trhu další prostor pro české exportéry potravinářského zboží a zemědělských produktů?**

Od zavedení protisankcí se Rusko nejen v zemědělství a potravinářství snaží zvýšit svou soběstačnost a nahradit dovozové zboží domácí produkcí. V některých oblastech se toto předsevzetí daří plnit. Rusko si dokáže zabezpečit produkci vepřového a drůbežího masa, brambor, obilí a dalších základních potravin. Jsou však stále oblasti, kde je domácí produkce nedostatečná. Zmínit můžeme mléko, ryby, hovězí maso, zeleninu. Ruská vláda zvýšení soběstačnosti podporuje dotacemi do zemědělství, a proto se tento sektor velmi aktivně rozvíjí. To nabízí prostor pro uplatnění českých firem, především těch, které dodávají technologie, zařízení, staví farmy, dodávají zvířata, veterinární léčiva a další související zboží. Z potravin mají na ruském trhu prostor ty, které jsou zde dlouhodobě prověřené, například pivo, chmel, mák, cukrovinky a mnoho dalších. Ačkoliv je Rusko obrovská země, především kvůli klimatickým podmínkám si nikdy nebude moci pěstovat vše samo.

**Je zájem o český genetický materiál?**

Rusko má problém s vlastním genetickým materiálem, proto se jedná o velmi perspektivní obor, ve kterém se mohou čeští dodavatelé uplatnit. Je ale potřeba obstát v silné →

evropské konkurenci a nestačí pouze vyvézt zásilku inseminačních dávek. Stejně jako to dělají jiné země, je potřeba připojit něco navíc. Pomůže například, když přijedou čeští odborníci ukázat těm ruským, jak je možné dále postupovat, jak se o skot, zvířata starat a podobně. Předávání zkušeností a školení odborníků jsou v Rusku nyní velmi žádaná. Podobná situace je i v rostlinné výrobě. Rusko nemá dostatek vlastních kvalitních osiv a sazenic, například vinné révy a brambor. Tyto komodity tak Rusko stále poptává v Evropě a dalších zemích.

### **Kde se v Rusku odehrává byznys?**

Centrem obchodu je samozřejmě Moskva, ale v Moskvě toho moc nevypěstujete. Stále více se tak zaměřujeme na podporu spolupráce s jednotlivými regiony, a proto do nich směřujeme podnikatelské mise. Tento přístup má svá pozitiva; protože každý region má své potřeby, konkurence v regionech nemusí být tak velká jako v hlavním městě, dostanete se přímo ke konkrétním lidem.

### **Na které oblasti z hlediska teritoriálního by se měli čeští exportéři zaměřit?**

Ačkoliv se Ruská federace skládá z více než 80 jednotlivých různorodých regionů, z hlediska agrární spolupráce má smysl zaměřit se jen na ty, kde má zemědělství a potravinářství určitý význam a perspektivu. Ať už z hlediska klimatických podmínek, ekonomiky regionu, či vzdálenosti. Nejperspektivnější se jeví oblasti na jihu evropské části Ruska, jako například Krasnodarský kraj, Rostovská oblast, Voroněžská oblast, Baškortostán, Stavropolský kraj. V těchto perspektivních a geograficky dostupných regionech je ale velká evropská konkurence. Do budoucna by mohly být výzvou také některé regiony v asijské části Ruska

### **Jaká forma dovozu do Ruska v oboru potravin a zemědělských výrobků je vhodná?**

Například pivo se prodává téměř samo, protože „české pivo“ je v Rusku pojem. Ale jak jsem již zmínila, v některých oborech, jako třeba v případě inseminačních dávek, je potřeba přidat i něco navíc. Ideální je situace, kdy se spojí více českých firem a vystupují jako celek. Například jedna firma postaví farmu, další dodá technologie, třetí zvířata, čtvrtá pomůže s krmivem, pátá by mohla postavit závod na zpracování mléka. Tak by mohla vypadat ideální situace. Některé evropské země už takto postupovat umí.

Vhodný partner je především ten, který má nebo si umí sehnat finance. Pokud k projektu umí zajistit i státní garanci, je to také ku prospěchu. Když hovoříme o vývozu potravin, stačí takový partner, importér, distributor, na kterého je možné se spolehnout.

### **Mohou na ruský trh proniknout i nováčci?**

Nováčci to mají vždy těžší ve srovnání s těmi, kteří již s Ruskem mají určitou zkušenost



**Byznys v Rusku je o dlouhodobých kontaktech, přátelství, dobrých referencích, množství společně vypité vodky...**

nost a vědí, „jak v tom chodit“. Byznys v Rusku je o dlouhodobých kontaktech, přátelství, dobrých referencích, množství společně vypité vodky... To ale neznamená, že by nové firmy neměly šanci. Určitě je důležité, jaký produkt nabízí a jak se k celé situaci postaví. Zásadní je osobní kontakt, opakovaná jednání, ochota věnovat obchodu určitý čas, pozvání partnerů do Česka, do svého podniku. Nikdo nemůže čekat, že do Ruska přijede jednou a bude rovnou podepisovat kontrakt.

### **Umí si české firmy poradit s nestabilitou ruské měny?**

Vzhledem k tomu, že se většina obchodů odehrává v eurech či dolarech, je ideální mít na ruské straně takového partnera, který má zajištěný příjem i v jiné měně než jen

v ruských rublech. Ačkoliv je v posledních měsících ruský rubl relativně stabilizovaný, kurzové riziko je velké.

### **Jak to aktuálně vypadá s financováním a pojištěním exportu do Ruska, zajištěním konkrétních obchodů?**

České firmy mají k dispozici státní financování prostřednictvím České exportní banky (ČEB) nebo financování pomocí komerčních bank. Podobný výběr je u pojištění, kde je možné využít služby Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) nebo komerčních pojišťoven. Je na každém podnikateli, která varianta mu vyhovuje.

V posledních letech se zintenzivnila spolupráce mezi Ministerstvem zemědělství ČR, ČEB a EGAP. Jak ČEB, tak EGAP mají vyčleněné specialisty, kteří se zabývají výhradně agroexportem a jsou českým exportérům k dispozici. Obě instituce byly v minulosti u řady agrárních projektů v Rusku i dalších zemích světa.

**Česká republika má v Rusku dobré jméno, dobrý zvuk a tradici. Navíc pokud se českým výrobkům podaří dostat se do Ruska, téměř automaticky se jim otevírá trh dalších zemí celní unie – Běloruska, Kazachstánu, Arménie a Kyrgyzstánu.**

Zajištění obchodu záleží na jeho druhu a na konkrétním oboru. Ideální zákazník je určitě ten, který je schopný obchod financovat nebo financování zajistit a je prověřený například jinou českou firmou. Podnikatelům doporučujeme, aby své obchody pojišťovali, nebo aby žádali za své služby platby předem. Vždy je namístě obezřetnost, osobní dohled, nemusí se vyplatit spoléhat pouze na svého ruského partnera, ale naopak je ku prospěchu mít obchod neustále pod kontrolou.

### **Vyklidili čeští exportéři po roce 2014 pole, nebo si naopak stále drží své pozice?**

Nedá se říci, že by čeští exportéři přímo vyklidili pole. Ale je pravda, že některé české firmy své aktivity v Rusku významně omezily. Stále však deklarují zájem o tento trh a vyčkávají na pozitivnější období. Jde o trh, který má více než 140 milionů obyvatel a Česká republika tu má dobré jméno, dobrý zvuk a tradici. Navíc pokud se českým výrobkům podaří dostat do Ruska, téměř automaticky se jim otevírá trh dalších zemí Eurasijské hospodářské unie – Běloruska, Kazachstánu, Arménie a Kyrgyzstánu.

Musím bohužel konstatovat, že aktivity českých firem, například účast na ruských veletrzích či jiných akcích, jsou výrazně slabší ve srovnání například s evropskou konkuncí. Navzdory sankcím jsou na všech hlavních zemědělských a potravinářských veletrzích,

fórech a akcích přítomné desítky firem z Itálie, Německa, Maďarska, Francie a dalších zemí. U českých firem se jedná o jednotlivé případy. Aktivní v Rusku začínají být také země mimo Evropskou unii, například Čína, Korea, Srbsko, státy Latinské Ameriky.

Myslím si, že je důležité, abychom stále udržovali povědomí o kvalitních českých potravinách a výrobcích, protože na tak obrovském trhu, jako je Rusko, mají perspektivu a sankce nebudou trvat věčně. Například i přesto, že nemůžeme vyvážet mléčné výrobky, nedávno proběhl na ruském webu o mlékárenství „český týden“, kde měly české firmy a odborníci prostor prezentovat své aktivity.

### **Jaké projekty na podporu českého exportu do Ruska a s jakým výsledkem se v poslední době uskutečnily?**

Za poslední rok a půl jsme realizovali tři projekty ekonomické diplomacie, konkrétně podnikatelské mise do regionů Ruské federace.

### **Co si slibujete od poslední mise v Rostovské oblasti?**

Misi vedenou ministrem Jurečkou jsme směřovali do Rostovské oblasti, protože se jedná o jeden z nejvýznamnějších zemědělských regionů v Rusku. Ministra doprovázeli zástupci 15 českých agrárních firem, kteří o tuto oblast projevíli zájem. Definovali jsme několik hlavních oborů, ve kterých budeme podnikat další kroky. Jedná se především o technologie na zpracování obilí, stavbu mléčných farem a chov skotu, pivovarnický průmysl, odpadové hospodářství a další. V rámci cesty se uskutečnilo česko-ruské podnikatelské fórum, firmy se zúčastnily B2B jednání s ruskými partnery a měly možnost navštívit několik podniků.

### **Je Česká republika v Rusku na poli ekonomické diplomacie aktivní také v jiných oborech?**

Intenzita vzájemných kontaktů se zvýšila. Vedle ministerstva zemědělství je aktivní také ministerstvo průmyslu a obchodu, představitelé některých krajů, uskutečnilo se též několik kontaktů na nejvyšší, prezidentské úrovni. V loňském roce se v Praze po čtyřleté pauze konalo zasedání česko-ruské Mezivládní komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědecko-technickou spolupráci a v dohledné době plánujeme další ročník zasedání této komise v Rusku. Jiné evropské země jsou však v těchto misích a kontaktech aktivnější.

### **Jedním z významných kroků ekonomické diplomacie bylo zavedení zemědělských diplomatů. Jak vnímáte výsledky své práce agrární diplomatky v Rusku?**

Jsem ráda, že jmenování zemědělského diplomata a mé fungování v Rusku firmy velmi kvitují. Myslím si, že ministerstvo zemědělství udělalo obecně zřízením pozic zemědělských diplomatů velmi dobrý krok. Konkrétně v Rusku tím dáváme našim partnerům jasný a hmatatelný signál, že spolupráci v agrární oblasti myslíme vážně. Obrací se na mě velké množství firem, které chtějí rozvíjet spolupráci s Ruskem.

### **V Rusku působíte na zastupitelském úřadu už přes rok. Čím na vás země zapůsobila?**

Už během vysoké školy jsem půl roku studovala v Sankt Petěrburgu a také cestovala po Rusku. Nyní jsem tu přes rok pracovně, takže si myslím, že jsem měla nějaký čas na to, udělat si obrázek.

Rusko je obrovská země, obrovský národ s bohatou historií a svéráznou mentalitou, která však není té české až tolik vzdálená. Čas a vzdálenost jsou v Rusku velmi relativní pojmy, všechno je tu obrovské, včetně kontrastů. Jako každá země má své klady a zápory. Co se Rusům ale nedá upřít, je to, že umí žít naplno, se vším všudy. Když už, tak už.

První dvě vedla náměstkyně ministra zemědělství ČR a směřovaly do významných ruských zemědělských regionů, do Krasnodarského kraje a Baškortostánu. V dubnu jsem se čerstvě vrátila z Rostovské oblasti, kde probíhala podnikatelská mise v čele s ministrem zemědělství Marianem Jurečkou. Těchto akcí se zúčastnilo dohromady přes 30 českých agrárních firem. Letos plánujeme ještě minimálně dva další agrární projekty: degustaci moravských vín v Moskvě a incomingovou misi firem z Baškortostánu do České republiky.

Ukázalo se, že naše mise do regionů oživily zájem ruské strany o spolupráci s českými agrárními firmami. Zástupci všech navštívených regionů chtějí přijet do České republiky a pokračovat v započatých jednáních. Delegation podnikatelů z Krasnodarského kraje navštívila Českou republiku již loni, cestu podnikatelů z Baškortostánu plánujeme na letošní rok a jsem si jistá, že podnikatele z Rostova můžeme čekat v dohledné době. To, že ruské firmy tyto mise opětvují, svědčí o jejich zájmu spolupracovat.

Podnikatelskými misemi pomáháme „otevrat dveře“ a navazovat přímé kontakty, které by české firmy na dálku jen těžko rozvíjely. Pokud navíc misi vede ministr nebo náměstek ministra a doprovází nás velvyslanec, dostane akce naprosto jiný rozměr a punc vážnosti pro ruské partnery.

# Začalo to paštikami a dnes export do Ruska tvoří už desetinu tržeb Hamé

Už 13 let má potravinářská skupina Hamé v Rusku výrobní závod. Letos tam chystá rozsáhlou marketingovou kampaň.

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz



## Martin Štrupl (40)

Od roku 2012 je generálním ředitelem Hamé. Absolvoval obor podniková ekonomika, management a logistika na Vysoké škole ekonomické v Praze, už ke konci studia ale pracoval ve strojírenské firmě na chladicí zařízení Bratři Horákové jako vedoucí logistiky a nákupu. Poté působil tři roky jako manažer ve štětínských papírnách u společnosti Norske Skog, kde měl na starosti logistiku. Odsud přešel v roce 2004 do Hamé. Nejprve jako ředitel logistiky a distribuce a už pět let je nejvyšším šéfem celé skupiny. Byl v rozjezdu prvního výrobního závodu v zahraničí, kterým bylo Rusko. A dodnes toto rozhodnutí považuje za strategicky velice důležité a perspektivní pro setrvání na ruském trhu.

FOTO: HN – VÁCLAV KOZÁK

**N**a ruském trhu už dávno neplatí, že s obchodním partnerem je třeba pokaždé vypít spoustu skleniček vodky. Podle Martina Štrupla, generálního ředitele potravinářské skupiny Hamé, je ovšem pravda, že lze zařídit, aby po úvodních formalitách bylo obchodní jednání otevřenější.

„Správná cesta je, když ruský obchodník z jednání partnera cítí, že vystupuje jako rovný s rovným, nehraje si na nějakého západního vševěda. Pak vystřídá formality určitá neformálnost a dá se dělat obchod snáz,“ míní Štrupl s tím, že jako dorozumivací jazyk je nejlepší angličtina nebo ruština. „Je ovšem pravda, že ruští partneři ocení, když jednáme v ruštině.“

## Sázka na Bogoljubovo se Hamé vyplatila

Hamé má od roku 2004 v Rusku výrobní závod. Nejprve tam čtyři až pět let potraviny česká společnost vyvážela, pak je začala v Bogoljubovu vyrábět. Mimochodem, Bogoljubovo leží asi 200 kilometrů východně od Moskvy na železničním koridoru a je napojené i na významnou silniční komunikaci. Takže má velmi dobré spojení do Moskvy i dalších ruských měst. „Je to výborná poloha,“ hodnotí generální ředitel.

Zpočátku export do Ruska probíhal přímo z Česka, posléze z výrobní fabriky v Moldávii, protože z této země bylo kvůli clům výhodnější exportovat na ruský trh než z Česka. Rusko totiž není součástí bezcelních evropských struktur. Samotný ruský závod pak byl logickým vyústěním a dodnes je ekonomicky pro Hamé výhodnější.

„Naším záměrem na samém počátku bylo vybudovat si na ruském trhu určitou pozici a pak, až se to vyplatí, teprve postavit vlastní závod,“ vysvětluje Štrupl.

Mimochodem právě rok 2004, spjatý se zahájením výroby v Rusku, je významný také pro generálního ředitele. V té době totiž do Hamé nastoupil. „Byl jsem u toho, i když ne jako nejvyšší šéf, ale pomáhal jsem tam fabriku rozjet,“ vzpomíná. „V Rusku jsme koupili pozůstatky tehdy už nefunkčního výrobního závodu, který jsme celý přestavěli. Vlastně se koupil pozemek, infrastruktura a z Česka jsme dovezli výrobní linky,“ dodává Štrupl.

Prvním produktem, který firma Hamé v Rusku vyráběla, byly paštiky. V současné

době je tam soustředěna masová výroba, tedy vedle paštik i masové konzervy a hotová jídla. K tomu v Bogoljubovu ještě dělají dětský sortiment a kečupy. Masné produkty jsou ale stále dominantní. Z celoročních čistých tržeb Hamé, které loni dosáhly 5,2 miliardy korun, představoval export na ruský trh deset procent, celkem skupina vyváží 50 procent.

„Oproti tomu, kdybychom se zahraniční výrobou začínali třeba v Německu nebo i jinde na východě, bylo Rusko dobrá volba. Tato země i její obyvatelé mají stále k Česku blízko, česká potravinářská značka je tam vnímána pozitivně,“ uvádí nejvyšší šéf Hamé. Navíc když se ohlíží těch téměř 13 let zpět, tak v té době byla v Rusku vysoká nezaměstnanost. „Trh byl začátkem 21. století ještě neobsazený. Myslím si, že to byla určitě správná doba a jednoznačně správné rozhodnutí.“

Podle Štrupla je sice ruské byznysové prostředí jiné, ale zároveň relativně pochopitelné. Nejde o natolik vzdálený trh, kterému by české firmy nedokázaly porozumět. „Pracovní síla nemá takovou přirozenou efektivitu, ale je ochotná se učit.“

## Výroba v Rusku pomohla v konkurenčním boji

V současné době zaměstnává celá skupina Hamé 2500 lidí, z toho 300 jich dělá v ruském závodě. Pouze jeden manažer je tam Čech. „Je to můj dlouhodobější názor, že stačí jeden člověk z Česka, jinak by měl být management lokální,“ uvádí generální ředitel Hamé, který do Ruska jezdí pracovně tak třikrát za rok. A to obvykle stihá několik věcí najednou. Veletrhy, jednání s obchodními partnery i ruským managementem a samozřejmě také kontroluje změny, ke kterým v ruské výrobě došlo.

Zájem spotřebitelů o značku Hamé na ruském trhu neustále roste, což je zapříčiněno jednak tím, že firma v zemi působí, jednak i pozicí, kterou si zde postupně vybuodovala. Značka Hamé je mezi ruskými spotřebiteli vnímána velice pozitivně. „Je to záruka kvality i reprezentant moderních trendů v potravinářství,“ tvrdí Štrupl.

Aktuálně se ruská vláda zejména kvůli sankcím snaží preferovat domácí firmy, místní produkci. A tomu vyhovuje i Hamé díky svému závodu Hamé Foods v Bogoljubovu. „Navíc Slovensko a Česko vnímají Rusové jako spřátelené státy. I to nám pomáhá,“



Hamé má od roku 2004 v ruském Bogoljubovu výrobní závod. FOTO: HAMÉ

naznačuje generální ředitel, že i přes vládní proklamace má ruský spotřebitel rád zahraniční značky a preferuje je.

„V tuzemsku je zaměření na domácí produkty větší než v Rusku, tam má zákazník rád hlavně francouzské a české potraviny.“ Přitom jsou podle Štrupla potraviny zahraničních značek pro ruské zákazníky v přepočtu na kupní sílu výrazně dražší než v Česku.

„Třeba v kategorii paštik je Hamé vnímané jako top značka, v dětském sortimentu tak výraznou roli nehrajeme.“ Zatímco v masných produktech konkurují Hamé na ruském trhu lokální producenti, u dětského sortimentu jsou to světově proslulé brandy jako třeba Nestlé a Bonduelle. Každopádně ovšem to, že má Hamé v Rusku výrobní závod, firmě podle nejvyššího šéfa v konkurenčním boji pomohlo. „Plno firem, které tam jen dovážely, z trhu buď úplně zmizelo, nebo jim klesly marže. Musely pochopit, že to není dlouhodobá cesta. Ruský trh je tak velký, že tam musí mít společnosti nějaké přímé zastoupení,“ uvádí Štrupl.

#### Letos se chystá velká marketingová kampaň

Zahraníční producenti potravin se soustřeďují především na Moskvu a Petrohrad, Hamé je kromě této centrální oblasti silné i v regionech. „Máme dlouhodobě distributory třeba v Irkutsku, Vladivostoku, na Urale. Díky lokálním partnerům se naše výrobky dostanou i tak daleko. Nejsme závislí na pár dominantních hráčích v oblasti Moskvy.“

Společnost Hamé polovinu své produkce exportuje do 40 zemí světa. A podle generálního ředitele hledají ve firmě stále nové trhy. Začíná se dařit na Balkánu a Blízkém výcho-

#### Hamé

Sídlí v Kunovicích u Uherského Hradiště a specializuje se na výrobu chlazených a trvanlivých potravin. V portfoliu má kolem 1700 druhů produktů, mezi něž patří třeba paštiky, masové konzervy, kompoty, džemy, kečupy, majonézy, sirupy, kojenecká strava a podobně. Nejznámějšími značkami skupiny Hamé jsou Májka, Otma, Znojmia, Hamánek... V současné době firma polovinu produkce vyváží do 40 zemí světa, z toho do Ruska míří 10 procent z celkových tržeb. Ty loni přesáhly pět miliard korun, což představuje meziroční navýšení skoro o tři procenta. V Česku má skupina sedm výrobních závodů a v zahraničí tři – v Rusku, Rumunsku a na Slovensku. Celkem zaměstnává 2500 lidí, v ruském výrobním závodě v Bogoljubovu pracuje 300 lidí. Od loňského jara vlastní Hamé norská skupina Orkla, která je zaměřena na spotřební zboží a řešení v oblasti potravin a pekárenství.

dě v zemích, jako jsou Írán, Irák, Palestina, do budoucna prý může být zajímavá Sýrie. Před dvěma roky začali v Hamé s vývozem do Číny. „Každý má velké očekávání vzhledem k velikosti tohoto trhu. Vstup se nám povedl, ale objemy jsou stále malé,“ je kritický Štrupl.

Zároveň ovšem přiznává, že dětská strava je pro vývoz zvláště náročná, podléhá mnohem větším omezením, složité legislativě a kontrolám. Hamé se na čínském trhu podařilo prorazit právě s potravinami pro nejmenší. „Je tam vysoká přidaná hodnota,“ dodává generální ředitel.

Na ruském trhu Hamé nepostihly ani tak sankce, jako spíše pokles rublu vůči euru. „Euro bývalo za 90 rublů, nyní je za 60. A to už je dobré. Takle změna se už odrazila na loňských výsledcích,“ tvrdí šéf firmy s tím, že po zpevnění rublu se situace vylepšila a Rusko je po Česku a Slovensku pro Hamé trhem číslo tři.

Zřejmě proto se společnost chystá na ruský trh zaútočit ještě intenzivněji. V plánu má letos zhruba dvacetiprocentní nárůst tržeb z dosavadních více než půl miliardy korun a také zvýšení počtu zaměstnanců z 300 na 360. Vyčleněná investice ve výši asi 30 milionů korun půjde z třetiny do vylepšení výroby a zbytek do celoplošné rozsáhlé marketingové kampaně, která bude v historii firmy na ruském trhu zatím největší.

„Využijeme kompletní marketingový mix, včetně televizní a rozhlasové reklamy, naši komunikaci soustředíme také na on-line a ruské sociální sítě, na něž je ruský zákazník více soustředěný než český,“ dodává Štrupl s tím, že tato kampaň by měla pomoci k dalšímu rozšíření Hamé na ruském trhu.

# Na Východě máme pořád skvělé renomé, byznysu se tam daří

Značka Made in Czechoslovakia má v zemích bývalého Sovětského svazu dobrý zvuk. Všichni tam vědí, jakou kvalitu a dlouhou životnost naše výrobky měly. Takže na nás i po těch téměř třiceti letech od revoluce stále velice dobře reagují.

Kristina Kadlas Blümelová  
autorka je spolupracovnicí HN  
autori@economia.cz

## Marian Jurečka

ministr zemědělství České republiky

Vystudoval Mendelovu zemědělskou a lesnickou univerzitu v Brně, kde získal titul inženýr. Působil jako obchodní zástupce, pracoval také jako rostlinolékař. Je členem KDU-ČSL. V roce 2013 byl zvolen poslancem Parlamentu ČR a nakrátko se stal předsedou poslaneckého klubu KDU-ČSL. V lednu 2014 byl jmenován ministrem zemědělství ČR. Je ženatý a má pět dětí.

**P**odnikatelské mise ministerstva zemědělství na Ukrajinu a do Ruska mají za úkol pomoci českým exportérům. Jak jsou tyto proexportně vedené aktivity úspěšné, hodnotil ministr zemědělství Marian Jurečka.

**Najít zahraniční odbytiště pro tuzemské podnikatele určitě není snadné. Jak se v podpoře exportu angažuje ministerstvo zemědělství?**

Snažíme se proexportní politiku podporovat z vícero rovin. Tou první jsou podnikatelské mise na úrovni náměstka nebo ministra, druhou je podpora incommingu, kdy se snažíme podnikatele i politické představitele ze zahraničí dovézt sem do České republiky a představit jim naše firmy, které vyrábějí stroje a technologie. Také jim ukazujeme i praxi zemědělců a potravinářů, aby si zástupci zahraničních firem měli možnost v rámci diskuse ověřit, jak jsou tuzemští zemědělci se stroji, technologiemi a zvířaty spokojeni.

Do konceptu proexportní politiky dále spadá i podpora veletrhu. Podnikatel si může vybrat kterýkoliv veletrh na světě a od nás dostane podporu, když tam bude realizovat stánek. V této podpoře je zahrnuto mnoho věcí, například finanční pomoc při pronájmu plochy stánku, také jsme schopni uhradit část cestovních nákladů. Dále se jako ministerstvo účastníme jedenácti veletrhů, kde máme svůj stánek a kde mohou české firmy za výhodných podmínek prezentovat své produkty a účastnit se tak veletrhu pod naší vlajkou. V klíčových zemích máme rovněž své agrární diplomaty.

**Vybíráte si země pro mise podle nějakého klíče?**

Určitě ano. V současné době má smysl dělat tyto cesty především do států na východ od nás. Jezdíme hlavně do zemí bývalého východního bloku, bývalého Sovětského svazu a do některých zemí v Africe. Přítomnost politika buď na úrovni náměstka, či přímo mě jako ministra hodně pomáhá. Dává obchodní misi úplně jiný rozměr, dalo by se říci, že otevírá dveře. Jakmile se takové mise účastní i náš protějšek z dané země, dokážeme nalá-

kat daleko více tamních firem, a tím pádem i zákazníků našich exportérů. Nedávno byl náš náměstek v Iráku, jel na byznysforum do Bagdádu s šesti firmami a iráckých se přišlo podívat třicet. Jejich zájem o naše subjekty je několikanásobný.

**Na Východě je tedy o naše produkty zájem. Čím si tento fakt vysvětlujete?**

Řekl bych, že je to velmi prosté. Značka Made in Czechoslovakia má ve všech zemích bývalého Sovětského svazu dobrý zvuk. Všichni tam vědí, jakou kvalitu a dlouhou životnost naše výrobky měly. Ať už šlo o tramvaje, trolejbusy či zemědělskou techniku. Takže na nás i po těch téměř třiceti letech od revoluce stále velice dobře reagují. Pokud si mohou tamní podnikatelé vybrat ze dvou stejně drahých a stejně kvalitních výrobků, přičemž jeden je od nás a druhý třeba z Německa, tak máme velkou šanci, že budou obchodovat s námi. Chovají k nám velké přátelství, může za to asi i jakási blízkost, kterou k nám pociťují jako ke Slovanům.

**Máte nějakou zpětnou vazbu ohledně toho, jak jsou podnikatelské mise úspěšné?**

Než jsem nastoupil na ministerstvo, dělal jsem osm let obchod, takže vím, že nelze mít jasná čísla během pár měsíců. Ale když vezmu země, se kterými takto spolupracujeme, a kde máme navíc i agrárního diplomata, tak do nich export z českých zemí loni rostl. Vidíme i obchody, které už jsou v běhu a směřují k podpisu smlouvy. Troufnu si říci, že prakticky všechny mise, které jsme dělali, přinesly zúčastněným firmám kontrakty navíc. A tyto kontrakty už jsou ve finálních částech přípravy nebo se i začaly realizovat.

**Jaké máte zkušenosti s platební morálkou Ruska a Ukrajiny?**

Před měsícem jsem byl v Kyjevě na Ukrajině, kde bylo jedenáct firem v rámci jednoho veletrhu. Tyto firmy dodávají na Ukrajinu jak živá zvířata, insemináčnické dávky, tak i technologie jako třeba stavbu farem na klíč či zemědělské stroje. Hovořil jsem tam se zástupci všech těchto společností a byl jsem překvapený i potěšený zároveň. Za posledních deset let,



včetně těch tří válečných, jim nezůstala nikde neuhrazená ani jedna koruna. Vždy bylo vše zapláceno. Stejně zkušenosti mají podnikatelé z Ruska, a to i přes velké kurzové výkyvy. Tamní podnikatelé situaci zvládli a veškeré pohledávky byly zapláceny. Veřejnost se na tyto země kouká občas trochu s despektem, ale není k tomu důvod.

### **S exportem souvisí i sankce pro Rusko, jak moc exportéry poškodily?**

Sankce měly dva dopady, především na naše mlékárny, které exportují do Ruska sýry, hlavně sýry typu Niva. Možnost exportu ze dne na den skončila, to pro ně byl velký problém. Museli totiž rychle dokázat přeorientovat produkci. Druhý dopad, dalo by se říci sekundární, byl v tom, že po zavedení sankcí najednou existoval obrovský přetlak zboží v Evropě. To mělo za následek výrazný pokles cen mléka a mléčných výrobků, ale i ovoce a zeleniny. Ne že bychom z České republiky exportovali velké objemy ovoce a zeleniny, jednalo se spíše o malá množ-

Značka Made in Czechoslovakia má podle ministra zemědělství Mariana Jurečky ve všech zemích bývalého Sovětského svazu dobrý zvuk. Všichni tam vědí, jakou kvalitu a dlouhou životnost naše výrobky měly. Ať už šlo o tramvaje, trolejbusy či zemědělskou techniku. Takže na nás i po těch téměř třiceti letech od revoluce stále velice dobře reagují.

FOTO: HN - MARTIN SVOZÍLEK

ství, ale ten sekundární dopad poklesu ceny a ovlivnění ekonomiky exportujících firem byly nakonec dost velké. Na evropské úrovni jde odhadem o deset miliard eur ročně.

### **Ministerstvo zatím nenabídlo českým exportérům žádné kompenzace. Neuvažujete o tom ani nyní?**

Opakovaně jsem říkal a říkám pořád, že my jako ministerstvo žádnou kompenzaci dát nemůžeme. I proto jsme se však snažili posílit exportní aktivity. Snažíme se firmám ztráty kompenzovat tím, že jim pomáháme hledat nové možnosti odbytu například v Saúdské Arábii či Libanonu, tedy na trzích, kde je o mléčné výrobky zájem a kde máme dobré renomé.

### **Jak se vůbec podniká v zemích typu Ukrajiny či Ruska?**

Z hlediska zemědělství a potravinářství jsou tam pořád obrovské možnosti. Ukrajina dnes asi nabízí možnosti trochu širší než Rusko. Ale je to specifický trh, je třeba mít větší trpělivost a věnovat dohadování obchodu více osobního přístupu. Ale myslím si, že tam lze najít velmi spolehlivé obchodní partnery, kteří jsou schopní své závazky plnit.

### **Co je v oblasti obchodu národní specialitou těchto zemí?**

Určitě dbají na osobní, řekl bych až přátelský přístup. Pokud budete chtít obchodovat na Ukrajině či v Rusku, je nutné věnovat obchodním partnerům čas a sejít se víckrát. Myslím, že úzké vztahy a vazby hrají v těchto zemích velkou roli a na nich mnohdy záleží, zda bude obchod úspěšný.

### **Jakými kroky se může český exportér protistraně zalíbit?**

Podnikatelům z Ruska i Ukrajiny hodně záleží na tom, aby od nás měli zajištěnu i následnou péči. Chtějí nejen předat technologii či stroje, ale také pomoc při nasazování do provozu, aby investice byla úspěšná. To čeští partneři dělají a oni si toho velmi váží. Česká firma například dodala vepřín, ale také technika, který zaškoloval tamní lidi a dohlížel na to, že technologie i provoz fungují ke spokojenosti zákazníka. Naopak jsem se setkal i s reakcí, že firmy z Rakouska a Německa tento přístup neměly a jejich obchodní partneři to vyloženě postrádali.

### **Můžete být konkrétní?**

Rakouská firma v Kazachstánu vybudovala lihovar, ale nebyla schopná byznys technologicky rozjet, takže se nakonec tamní podnikatelé obrátili na Čechy, aby problematiku věci doladili, zaškolili personál a pomohli onen lihovar rozjet. To samé však platí třeba i o pivovarech, vedení je schopné dodat na nějakou dobu i českého sládky, aby bylo zajištěno, že pivo, které se bude v cizině vařit, bude dobré.

# Pět nejvíce obchodovaných komodit mezi ČR a Ukrajinou

## Jaké zemědělské produkty se nejvíce obchodují s Ruskem a Ukrajinou

(podle mezinárodní klasifikace zboží HS4, v závorce typický produkt, objem v mil. Kč, údaje za rok 2016)



### Export do Ruska:

#### Přípravky používané k výživě zvířat

(výživa pro psy a kočky v balení pro drobný prodej)



#### Vejsce ve skořápkách

(násadová vejce)



#### Pivo ze sladu

(pivo v lahvích)



#### Olejnata semena a olejnata plody ostatní, též drcené

(maková semena)



#### Chmelové šišťice, čerstvé nebo sušené, též drcené, v prášku nebo pelety; lupulin

(chmel)



### Import z Ruska:

#### Rybí filé a jiné rybí maso (též mleté), čerstvé, chlazené nebo zmrazené

(filé z tresky)



#### Droždí; jiné neživé jednobuněčné mikroorganismy; hotové prášky do pečiva

(neaktivní droždí)



#### Etylalkohol nenedenurovaný, pod 80 %; destiláty, likéry a jiné lihové nápoje

(vodka)



#### Lněná semena, též drcená

(lněná semena)



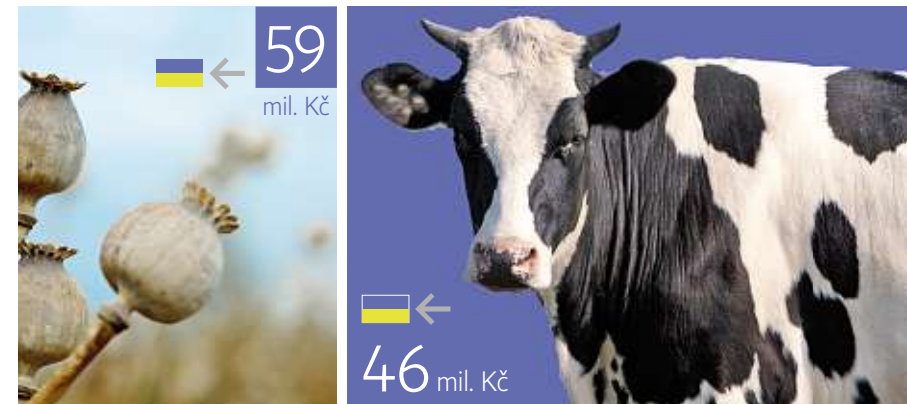
#### Cukrovinky (včetně bílé čokolády), neobsahující kakao

(tvrdé bonbony)





# i Českem a Ruskem či Ukrajinou



## Export na Ukrajinu:

**Olejnátá semena a olejnáté plody ostatní, též drcené**  
(maková semena)

59

**Rostlinné šťávy a výtažky, pektiny apod., slizy, ostatní**  
(pektin)

55

**Živý skot**  
(skot)

46

**Etylalkohol nedenaturovaný, pod 80 %; destiláty, likéry aj.**  
(likéry a destiláty)

44

**Živí kohouti a slepice, kachny, husy, krocani, krůty a perličky**  
(jednodenní kuřata)

38



## Import z Ukrajiny:

**Ovoce, ořechy, i vařené, zmrazené a slazené**  
(borůvky)

148

**Slunečnicový, světlicový nebo bavlníkový olej a jejich frakce**  
(slunečnicový olej)

137

**Etylalkohol nedenaturovaný nad 80 %, destiláty denaturované**  
(líh)

109

**Droždí; jiné neživé jednobuněčné mikroorganismy; prášky do pečiva**  
(droždí)

67

**Maso a jedlé droby z drůbeže, čerstvé, chlazené nebo zmrazené**  
(drůbeží maso)

59

ZDROJ: MZE

## Krátké zprávy ze světa

### Významné posuny ve vyjednávání o odbourání některých necelních překážek pro dovoz z ČR do Číny

V uplynulých měsících se podařilo dokončit vyjednávání o žádostech o vymazání ČR ze seznamu zemí zasažených nemocí BSE a rovněž v otázce žádosti o schválení vývozu sladu. V obou případech čínská strana rozhodla o vyslání expertních misí do ČR, které by se měly konat ještě v roce 2017. První mise bude zjišťovat aktuální nakažovou situaci nemocí BSE a veterinární opatření k potírání této nemoci a druhá mise se bude zabývat procesy pěstování obilí a výroby sladu. V případě pozitivního hodnocení bude následně umožněno, aby ČR mohla požádat o schválení dovozu hovězího masa, kde se následně očekává vyslání další expertní mise. V případě sladu dojde k podpisu tzv. protokolu, který umožní českým výrobcům sladu, aby mohli žádat o schválení výrobních závodů a následně realizovat export. Čekací lhůty vyřizování veterinárních a některých fytosanitárních schválení pro export do ČLR jsou obecně (především ve veterinární oblasti) nepřiměřeně dlouhé a mohou trvat několik let. Proto je tento problém terčem vzrůstající kritiky ze strany mnoha zemí.



FOTO: HN – MATEJ SLÁVIK

### Rusko má problém s nedostatkem mléka a falzifikáty mléčných výrobků

Ruské zemědělství v roce 2016 vyrostlo o cca čtyři procenta a v řadě oblastí dosahuje rekordních výsledků, pouze v produkci mléka se stále nedostává kýžených výsledků. Deficit, který podle ruských producentů mléka dosahuje asi 7–8 milionů tun, vede ke zvyšování cen mléčných výrobků a problémům s falzifikáty. Ministerstvo zemědělství Ruska rozvíjí dotační programy a zvýhodněné financování, které mají za cíl pomoci mlékárenskému sektoru zvýšit produkci. Zároveň by se měla zpřísnit legislativa pro označování výrobků, na základě které by pro zákazníka mělo být na první pohled jasné, kdy se jedná o mléčný produkt a kdy o náhražku z rostlinného tuku.

### Srbsko snížilo DPH na brikety a pelety z biomasy z 20 na 10 procent

Srbská vláda ve snaze podpořit využití biomasy k energetickým účelům snížila DPH na tuto kategorii paliv z 20 na 10 procent. Snížení zdanění by mělo vést k větší diverzifikaci energetických zdrojů a zvýšení zaměstnanosti především méně kvalifikovaných pracovních sil na venkově. Drobní zemědělci slámu či jiný rostlinný odpad stále spalují přímo na polích. Vzhledem k ceně elektřiny i fosilních paliv neměly srbské domácnosti o vytápění peletami či briketami z biomasy velký zájem a 80 procent domácí produkce bylo exportováno. Nová, nižší sazba DPH platí také pro brikety a pelety vyrobené z průmyslového odpadu při zpracování dřeva. Opatření by mělo přispět i k dosažení dvacetiprocentního podílu využití obnovitelných zdrojů energie z celkové spotřeby do roku 2020.

### Pád Agrokoru by zasáhl celý Balkán

Největší chorvatská společnost, podnikající v oblasti maloobchodu, potravinářství a zemědělské výroby, vytváří nejen 15 % chorvatského HDP, ale v Srbsku, Slovinsku a Bosně a Hercegovině zaměstnává na 60 000 lidí. Agrokor v současné chvíli dluží věřitelům šest miliard eur, velká část úvěrů má splatnost do roku 2020 a veškerý zisk pokrývá pouze splátky úroků. Zpoždění plateb dodavatelům přesahuje 150 dní a místní analytici odhadují dluh vůči dodavatelům na 300 milionů eur. Poslední špatnou zprávou je prohlášení Jurije Solovljeva z ruské banky VTB o falzifikaci údajů o finanční situaci společnosti, kterou prováděli vlastníci a vedení, a snížení známky ratingové agentury Moody's Investors Service na Caa1. Moody's upozorňuje, že Agrokor dále není schopen unést dluh vůči dodavatelům.

V Srbsku je společnost díky vlastnictví řetězců IDEA, Mercator a Roda největším maloobchodním řetězcem. Přes srbské distributory je v jejich prodejnách zastoupeno i několik českých výrobců potravin a nápojů.

Agrokor vlastní v Srbsku také výrobce potravin a minerálních vod Dijamant, Mivela, Frikom a Kikinski mlin. Celkově v Srbsku zaměstnává cca 11000 lidí.

Chorvatský premiér Plenković byl v otázce pomoci firmě zatím zdrženlivý, prohlásil, že stát nemůže zasahovat do záležitostí soukromé společnosti. Situace je však velmi citlivá pro jeho ministra financí Zdravka Mariče, který v letech 2011–2015 působil jako ředitel pro strategii a kapitálový trh právě v Agrokoru. Podle místních médií hodlá největší věřitel, ruská banka Sberbank, poskytnout další úvěr, peníze však chce vyplatit přímo dodavatelům. Vzhledem k prohlášení generálního ředitele Sberbank Hermana Grefa, že se banka nehodlá zabývat maloobchodem, lze předpokládat restrukturalizaci společnosti. Situaci by mohla změnit jen intervence chorvatské vlády.

### Kam se vydá Saúdská Arábie, až nebude mít ropu?

Rijádská obchodní komora (RCCI) zorganizovala v pondělí 27. 3. veřejnou výroční schůzi svých členů a pozvala na ni obchodní a ekonomické rady zahraničních zastupitelských úřadů. V oficiální části programu se setkala s velkým ohlasem prezentace představitele státního úřadu pro investice SAGIA (<https://www.sagia.gov.sa/en/Pages/default.aspx>) s názvem Saudi Arabia Beyond Oil. Byly v ní nastíněny cesty, kam se bude ubírat saúdská ekonomika v podmínkách výrazně snížených příjmů v důsledku cen ropy. Zároveň byly zmíněny zásadní připravované změny v restrukturalizaci saúdskoarabského hospodářství, důraz je položen na rozvoj privátního sektoru a rozvoj perspektivních odvětví ekonomiky. K rozpracovávaným změnám ve finanční sféře patří reforma daňového systému. V následné diskusi došlo k navázání nových obchodních kontaktů s představiteli místních firem.



FOTO: SHUTTERSTOCK

### Saúdstí Arabové chtějí být globálním logistickým uzlem

Rijádská obchodní komora (RCCI) uspořádala začátkem března seminář zaměřený na realizaci vládní strategie na rozšíření stávajících logistických center ve dvou významných přístavech v Damamam a Džiddě. Tyto programy mají přinést významnou změnu ve vnímání role Saúdskoarabského království i z mezinárodně politického hlediska. Svou strategickou geografickou polohou má KSA rovněž ambice stát se globálním logistickým uzlem, který bude na nejvyšší světové úrovni sloužit rozvoji globálního obchodu. Semináře se zúčastnili představitelé státní správy, vývozci, dovozci a zástupci celní správy. Při zahájení semináře Mansour al-Shathri, místopředseda představenstva RCCI, poukázal na to, že tento projekt je jednou z iniciativ transformačního programu Future Vision 2030 a národního transformačního programu (NTP). Akce potvrdila důležitost významu zapojení soukromého sektoru do projektů rozvoje infrastruktury a služeb. Strategie má za cíl, aby se KSA stalo jedním z předních logistických uzlů ve světě již v roce 2020.

### Rijád vysvětloval přísné předpisy týkající se dovozu potravin

Rijádská obchodní komora (RCCI), zastoupená Výborem pro zemědělství a bezpečnost potravin, uspořádala v úterý 28. února 2017 seminář s názvem Předpisy a nařízení v oblasti potravin. Přednášejícími byli představitelé státního úřadu pro kontrolu bezpečnosti potravin (SFDA – Saudi Food and Drugs Authority). Majid al-Khamees, předseda Výboru pro zemědělství a potravinářství z RCCI, zdůraznil, že je velmi důležité, aby dovážené potraviny a zemědělské produkty splňovaly požadavky na ochranu zdraví a bezpečnost spotřebitelů. Dohled nad jejich dodržováním má na starosti úřad SFDA, který se snaží vytvořit efektivní monitorování a řízení systému pro zajištění bezpečnosti a kvality potravin v celém řetězci od výrobců po spotřebitele. Představitelé SFDA podali výklad ustanovení platných norem a předpisů. Důraz byl položen na technické a zdravotní certifikace. SFDA budou organizovat školicí programy pro pracovníky ve výrobě potravin a obchodníky, jejichž činnost je spojena s importem potravin a zemědělských výrobků.

### Reexport potravin přes Bělorusko se nelíbí Rusku

V posledních týdnech graduje obchodní spory mezi Ruskem a Běloruskem. Rusko monitoruje nezákonný reexport potravin z Běloruska, problémy s certifikáty a nesoulad ve statistikách. Do Ruska je přes Bělorusko dováženo zboží z Ukrajiny a evropských zemí, na které se vztahuje zákaz dovozu potravin. Podle ruského dozorového orgánu „Rosselchoznadzoru“ se touto cestou reexportuje např. maso z Ukrajiny nebo polské ovoce a zelenina. Zboží je na běloruském území přebalováno a jsou pozměňovány certifikáty o zemích původu. Na základě statistik je pak patrné, že Bělorusko do Ruska vyváží objemy potravin několikanásobně vyšší, než je schopné vyprodukovat. Zároveň se neshodují čísla o dovozech/vývozech ruské a běloruské celní služby. Rusko na toto reaguje dočasnými zákazy dovozu pro jednotlivé běloruské podniky.



FOTO: SHUTTERSTOCK

Autor: Ministerstvo zemědělství ČR

# Místo výrobků dováží Rusko technologie pro farmy, pivovary či pekárny

Výrazně vzrostl zájem ruských investorů o technologie pro zemědělství a potravinářství z Česka. Pomáhá snaha o „importozaměščení“.

Marcela Honsová  
marcela.honsova@economia.cz

**V**elmi dobrým českým vývozním artiklem jsou technologie pro zemědělství a potravinářství. Tato odvětví tvoří v každé rozumné zemi základ hospodářství a suverenity. V době sankcí si tento fakt Rusko velice bolestivě uvědomilo, a začalo proto razit politiku soběstačnosti. Vše se točí kolem magického slovíčka „importozaměščení“, což znamená náhradu dovozu zahraničního zboží domácí produkcí.

K tomu výrazně přispívají výrobní technologie z Česka. Jejich tuzemští výrobci letos zaznamenali zvýšený zájem ruských investorů. „Ruské zemědělství a potravinářství se dynamicky rozvíjí a stává se ziskovým odvětvím. Proto i v následujících letech bude pokračovat příliv finančních prostředků z federálního rozpočtu do jednotlivých regionů,“ uvedl koncem minulého roku ruský premiér Dmitrij Medveděv na tradiční zemědělské výstavě Zlatý podzim.

S ohledem na přetrvávající embargo na dovoz vybraných potravin plánuje Rusko masiv-

ní investice do rozvoje a modernizace zemědělství a potravinářského sektoru. A to nabízí uplatnění i pro české firmy. Jednak mají čeští výrobci technologií pro zemědělství a potravinářství ve světě renomé profesionálů už z dřívějších dob, a navíc také díky vlastním inovacím a vývoji dosahují i v současné době špičkové úrovně.

## Už nefrčí hotové výrobky, ale technologie

Zásluhu na tom má i domácí trh. Jen za poslední tři roky totiž investovali tuzemští potravináři do nových technologií přes 2,6 miliardy korun. Pomohly jim v tom také dotace od státu i Evropské unie. Jejich hlad po nových technologiích logicky přispěl k rozvoji tuzemských firem vyrábějících tyto potřebné stroje a linky. Na zahraničních trzích tak díky tomuto tlaku teď mají co nabídnout.

„Technologie jsou speciální odvětví, v Rusku je po nich obecně velká poptávka. Od roku 2005 máme v Rusku 60 obchodních případů z oblasti technologií do zemědělství a potra-

vinářství za 1,8 miliardy korun. Konkrétně se jedná hlavně o pekárny, pivovary, farmy, odchovny prasat, krav či drůbeže,“ potvrzuje Jan Procházka, generální ředitel Exportní, garanční a pojišťovací společnosti (EGAP).

Podle jeho zkušeností dochází v Rusku k historické změně v oblasti produkce, kterou lze do Ruska vyvázet. Je zájem o to, aby české firmy postavily výrobní fabriky, respektive dodaly výrobní technologie. Takže vedle klasického strojírenství najdou své uplatnění i linky v potravinářské a zemědělské výrobě. „Je patrná výrazná snaha ruskou ekonomiku někam posunout, maximum vyrábět v Rusku. Už není zájem o hotové výrobky,“ vysvětluje Procházka.

Aktuálně je oficiální politika Ruska zaměřena na investice do lokální výroby, a to jak do výstavby nových závodů, tak do modernizace stávajících fabrik. K tomu, aby vyráběli Rusové maximum své spotřeby doma, nepotřebují dovážet potraviny, ale technologie. A ty berou v docela výrazném množství z Česka.



Rusko nyní razí politiku soběstačnosti. A platí to i pro zemědělství. V následujících letech bude proto pokračovat příliv finančních prostředků z federálního rozpočtu do jednotlivých regionů. FOTO: ARCHIV HN - JIŘÍ KOŤÁTKO

A důvod? „Roli hraje poměr kvality a ceny a také to, že čeští a ruští obchodní partneři se znají z dřívějších dob, mnozí společně i studovali, není mezi nimi jazyková bariéra. Samozřejmě nejpodstatnější je fakt, že české technologie pro zemědělství a potravinářství mají v zahraničí dobré jméno,“ říká nejvyšší šéf EGAP.

### Heineken si vybral ZVU Strojírny

Například firma ZVU Strojírny z Hradce Králové dosáhla loni celkových tržeb 719 milionů korun, z toho export činil 87 procent. Speciálně na ruský trh firma vyvezla 27 procent z celkových tržeb, tedy technologie za 194 milionů korun.

„Šlo především o speciální tlakové nádoby, výměníky, nádrže a další aparáty pro výrobu umělých hnojiv, tedy pro provozy petrochemických a chemických závodů,“ upřesňuje Vladimír Kysela, generální ředitel ZVU Strojíren.

Jeho firma je rovněž výrobcem technologií pro pivovary. Českou pivovarnickou technologii od ZVU Strojíren tak mají třeba až v Jakutsku. Loni dodali další technologii za 200 milionů korun také do pivovaru v další z postsovětských republik, Gruzii.

„Jednalo se o třetí kompletní pivovar v této zemi. Ten náš je schopen ročně vyrobit 400 tisíc hektolitrů piva, konkrétně půjde o značku skupiny Heineken, která patří k největším výrobcům piva na světě. Považujeme tuto dodávku za jednu z nejlepších a nejúspěšnějších aktuálních referencí naší společnosti,“ míní Kysela s tím, že tato zakázka otevírá firmě cestu k získání dalších kontraktů tohoto typu. Třeba právě v Rusku.

V současné době vede management společnosti ZVU Strojírny jednání se zájemci o technologii hned do vícero ruských pivovarů. Podle Kysely jde o investice v řádu několika desítek milionů eur, ale jednání a příprava konkrétních kontraktů trvají delší dobu.

„Aktuálně jsme velmi aktivní také v oblasti dodávek pro ruské petrochemické a chemické společnosti. Vzhledem k tomu, že se jedná o strategická průmyslová odvětví, a také díky tomu, že naše společnost navazuje na rozsáhlé dodávky technologií pro chemickou výrobu pod značkou ZVU před mnoha desítkami let, považujeme Rusko za velmi významný trh,“ dodává Kysela.

### Vazby z dob RVHP se vyplácejí

Právě pod značkou ZVU už na trzích bývalého Svazu sovětských socialistických republik (SSSR) skončilo mnoho desítek pivovarů. A na tyto tradice v současné době firma úspěšně navazuje – rekonstruuje zastaralé technologie, rozšiřuje stávající nebo dodává nová vybavení.

Silnou pozicí má firma na ruském trhu i v dodávkách pro výrobu močoviny. Nyní tyto závody požadují nové aparáty, aby mohly opotřebovaná zařízení vyměnit.



Společnost ZVU Strojírny je na ruském trhu úspěšná s dodávkami svých technologií pro pivovary. Má ji třeba pivovar v Jakutsku. S dalšími zájemci firma jedná. FOTO: ZVU STROJÍRNY

„Na ruském trhu pracujeme soustavně již mnoho let, a proto místní podmínky dobře známe, sázíme na instalované technologie a dlouhodobé vztahy. Velmi dobře se projevíly také synergie s ostatními společnostmi ze skupiny Safichem Group, které nabízejí komplexní dodávky,“ prozrazuje generální ředitel ZVU Strojíren, které patří do skupiny průmyslníka Tomáše Plachého.

Právě kvůli zkušenostem z dob minulých českou společnost aktuálně oslovují ruské firmy dokonce i samy a nabízejí kontrakty.

Při získávání ruských zakázek se českým firmám podle Kysely vyplatí poukazovat na dodávky z dob Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP). I když jen to by pochopitelně nestačilo.

„Je třeba být na jednání vždy dobře připraven, neboť v současné době se na ruském teritoriu střetávají zájmy všech významných světových firem působících jak v petrochemickém a chemickém, tak v potravinářském

průmyslu. A to s sebou nese vysoké nároky ruských zákazníků, které jsou promítány do technických i obchodních podmínek uzavíraných smluv,“ míní Vladimír Kysela, generální ředitel ZVU Strojíren.

### Nerušit pobočku v Moskvě se vyplatilo

Na rozdíl od ZVU Strojíren zaznamenala česká firma J 4 z Předměřic nad Labem asi rok a půl nazpět výrazný propad zájmu od ruských partnerů. Společnost se specializuje na projektování a výrobu potravinářské techniky, hlavně pecí na chleba a pro cukrářský sortiment. Původně dodávala do Ruska přibližně 20 pecí ročně, loni to byly jen tři. Dokonce se několikrát stalo, že kvůli propadu rublu klienti rušili už dojednané a podepsané smlouvy. Letos ovšem očekává společnost J 4 oživení ruského trhu.

„Začalo se to zlepšovat, protože rubl vůči euru posílil, takže naše pece nebudou pro Rusy už tak drahé. Aktuálně máme spous-

ty ruských zakázek. První pololetí letošního roku máme díky evropským, ale i ruským kontraktům ve výrobě zcela naplněné," pochvaluje si Jiří Černík, spoludávatel firmy, která třeba z Německa a Nizozemska má letos velké zakázky na pekařské pece za milion eur. Pro ruský trh firma aktuálně připravuje především cukrářské pece.

Od ruských partnerů požaduje složit předem zhruba polovinu ceny celé zakázky. Postupuje tak především na základě zkušeností z dob minulých. „Tak přísní nejsme na ty, s nimiž už spolupracujeme déle. Ale dávat na dluh novým klientům se nevyplácí," říká Černík a dodává, že i přes propad ruských zakázek si firma J 4 udržela ze strategických důvodů pobočku v Moskvě. Podle letošního nárůstu zájmu ruských investorů se tento tah zřejmě vyplatil.

### Obavy z nestability rublu přetrvávají

Podobně postupovala i tábořská společnost Bauer Technics, která do Ruska projektovала a dodávala zemědělské a potravinářské objekty na klíč. Právě díky tomu, že má firma vlastní zastoupení v Moskvě, se na ni v poslední době opět začali obracet ruští partneři s výzvou ke spolupráci.

Ještě v roce 2014 realizovala společnost třeba farmu pro prasata a výrobu krmných směsí v Permu poblíž Uralu za necelých 100 milionů korun. A v Obninsku v Kalužské oblasti farmu pro prasata s masokombinátem ve dvou etapách, celkem za 375 milionů korun. Naopak loňský rok byl z ekonomického pohledu na ruském trhu pro Bauer Technics špatný. „Nejlepší byl rok 2011, kdy na celkovém podílu tržeb z exportu ve výši 87 procent činily ruské zakázky 60 procent," vzpomíná Jan Miesbauer, obchodní ředitel Bauer Technics.

Hlavní příčinu současného propadu ruských zakázek vidí manažer v setrvačnosti nepříznivých vlivů minulého období, jakými byly hlavně sankce, propad kurz rublu i cen ropy. V případě velikých a složitých projektů od firmy Bauer Technics uplyne více než rok od zahájení jednání o projektu k jeho faktické realizaci. Podle Miesbauera v současné době bude i nadále největší překážkou nových ruských zakázek obava investorů z vývoje kurzu rublu vůči euru, protože návratnost a splácení zemědělských projektů trvají v průměru osm až deset let.

### Letos výrazně vzrostl zájem ruských investorů

Odševem zdá se, že snahy ruského prezidenta Vladimira Putina o výrobní soběstačnost Ruska aktuálně napomáhají znovuoživení ruských poptávek i v Bauer Technics.

„Zaznamenali jsme zvýšený zájem především od začátku letošního roku. Ale k faktické realizaci povede ještě časově poměrně dlouhá cesta, protože jde o projekty náročné na přípravu i analýzu. Ruští investoři poptávají spíše menší projekty v součtu tak za 50 milionů eur, tedy více než miliardu ko-



Tábořská společnost Bauer Technics pro ruský trh projektuje a dodává zemědělské a potravinářské objekty na klíč. Velký zájem je o farmy na chov dobytka nebo prasat. FOTO: BAUER TECHNICS

run. Ale samozřejmě ne všechny budou realizované," uvádí obchodní ředitel firmy. Jedná se o výstavby různých farem, především na produkci skotu a prasat. Investory jsou jak státní instituce, tak soukromé podniky.

„Za jednu z hlavních příčin považujeme určitou stabilizaci cen ropy a kurzu rublu, což je výhoda pro investice do všech odvětví. Speciálně nás se týká změna dotační politiky a nové modely financování zemědělských projektů.“

### Češi rozumějí ruskému trhu

Podle obchodního ředitele je realizace projektů společnosti Bauer Technics v Rusku prakticky vždy svázána se zajištěním exportního financování pro ruské investory. „Nebo v případě, že investor má vlastní zdroje, pak jsou téměř výlučně v rublech," naznačuje manažer možné problémy.

Přitom podle jeho mínění jsou právě české společnosti schopny ruskému trhu v oblasti zemědělství a potravinářství porozumět lépe než partneři ze západních zemí.

„Je to dáno historií, mentalitou i některými zvyklostmi a podobnostmi v segmentu zemědělství a potravinářství," uvádí Miesbauer.

Na základě vlastních zkušeností doporučuje potenciálním exportérům usilujícím o ruský trh, aby se soustředili na to, co umí nejlépe, a vytvořili si v Rusku spolehlivé zázemí pro vlastní činnost. „Rusko svojí rozlohou představuje veliké území, kde to, co funguje na jednom konci, nemusí zcela fungovat na konci opačném," míní Jan Miesbauer, obchodní ředitel Bauer Technics.

### Odrázel se ruský trh ode dna?

Podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky nezaznamenala pojišťovna u zakázek

do odvětví potravinářských a zemědělských technologií v Rusku extrémní problémy se splácením.

Možná i proto, že se mezi odborníky říká, že u zemědělců je platební morálka mnohem lepší, že mají reálnější odhad, co si mohou dovolit. Přesto EGAP i v těchto případech vyhodnocuje rizika, zjišťuje, zda ruští investoři mají dostatečnou sílu na splácení pohledávek.

„Rusko je zajímavé teritorium, zemědělství a potravinářství určitě podporujeme, ale je to vždy na schopnosti protistrany a případném riziku," naznačuje Procházka, že čeští exportéři zemědělských a potravinářských technologií nemohou počítat s absolutně otevřenými dveřmi v EGAP.

Na pojišťovnu se pochopitelně neobracejí exportéři dílčích strojů, ale velkých celků, jako například odchoven či výkrmů dobytka a podobně. „Zjišťujeme, zda na takovou zakázku ruští investoři vůbec mají, a podle toho se také rozhodujeme, abychom eliminovali riziko.

Podle Procházky čeští exportéři technologií vyvázejí především pro potravinářský sektor na Kubu, do Běloruska a také právě do Ruska.

„Rusko se aktuálně začíná zvedat, ještě loni to bylo slabší, letos se začínají objevovat větší akce. A nejenom v zemědělství a potravinářství," naznačuje šéf EGAP oživení celého ruského trhu.

Příčinou je zřejmě stabilnější rubl. I když ani na to nelze stoprocentně spoléhat. „Každá měna může mít výkyvy. Myslím, že úplně vyhráno ruští investoři nemají. Zatím bych nejásal, že teď budou Rusové masivně nakupovat a že bude rubl jenom posilovat," varuje generální ředitel EGAP.

# Abyste to dokázali

- Rozvoj zaměstnanců
- Vedení a řízení lidí
- Rozvoj obchodu
- Komunikační dovednosti
- Bankovníctví, pojišťovnictví, výroba, FMCG, farmacie, energetika, IT & Telco, služby aj.

Více informací na [www.economiaintrainings.cz](http://www.economiaintrainings.cz)





O tom, že má Česká republika zájem spolupracovat s ukrajinskou stranou v oblasti zemědělství, svědčí i účast ministra zemědělství Mariana Jurečky na Agro fóru ČR-Ukrajina, které proběhlo v únoru letošního roku v Kyjevě. FOTO: MZV ČR

## Rozvoj zemědělství na Ukrajině – nové příležitosti pro spolupráci

Pro usnadnění přístupu českých firem na ukrajinský trh vznikne nová pozice pracovníka pro zemědělství při Velvyslanectví ČR v Kyjevě.

**František Trojáček**  
ekonomický diplomat,  
zastupitelský úřad Kyjev  
frantisek\_trojacek@mzv.cz

**Z**emědělství představuje úspěšný a dynamicky se rozvíjející sektor ukrajinské ekonomiky, který generuje celou řadu příležitostí pro obchodní a investiční spolupráci s českou stranou. Jedná se jak o dodávky traktorů, zemědělské techniky, technologických zařízení, tak i o spolupráci při zavádění systémových řešení.

V roce 2016 na Ukrajině došlo k makroekonomické stabilizaci a její hrubý domácí produkt se zvýšil o 1,5 procenta. Předpokládá se, že tento ekonomický růst bude pokračovat i v roce letošním a bude se blížit ke dvěma procentům. Významným faktorem pro růst ukrajinské ekonomiky je zemědělský sektor, který vytváří více než 11 procent hrubého domácího produktu a který zaměst-

nává čtvrtinu z celkového počtu pracovních sil.

V roce 2016 dosáhl ukrajinský export zemědělské produkce více než 15 miliard dolarů, to znamená, že tvořil 42 % z celkového exportu země. Bylo vyvezeno rekordních 40,2 milionu tun obilnin, výrazně vzrostl export medu (57 tisíc tun), luštěnin (381 tisíc tun) a cukru (466 tisíc tun).

Nejvíce zemědělského exportu v roce 2016 směřovalo do Asie (46 procent), dále do zemí Evropské unie (celkem 4,2 mld. USD, tj. 27,1 procenta), do zemí Afriky (15,5 procenta) a do Indie (10 procent).

Z hlediska jednotlivých komodit zaujímá Ukrajina přední místo v pěstování slunečnice, ječmene, kukuřice, řepky apod. Expanze zemědělské a potravinářské výroby na Ukra-

jině by měla pokračovat v průběhu několika dalších let.

Na Ukrajině se nachází 30 procent světových zásob černozemí, což je významným předpokladem pro zajištění dlouhodobého růstu tohoto sektoru. Další komparativní výhodou ukrajinského zemědělství je jeho blízkost k evropskému trhu.

K výrazně zemědělským oblastem na Ukrajině lze zařadit zejména Dněpropetrovskou oblast (rozsah obdělávané půdy), Kirovogradskou oblast (dvě třetiny teritoria oblasti tvoří zemědělsky obdělávaná půda), Vinnyckou oblast (specializuje se na pěstování obilnin a olejnin), Čerkaskou oblast (nejvýznamnější výrobce masa na Ukrajině). Velice zajímavá je též Oděská oblast (slunečnice, víno, ryby apod.).



Před několika lety byla na Ukrajině vytvořena asociace Ukrajinská agrární rada ([www.uacouncil.org](http://www.uacouncil.org)) jako zastřešující organizace v oblasti zemědělství, která se zaměřuje na otázky fungování ukrajinského agrárního trhu, přípravu legislativních návrhů v oblasti zemědělství apod. V rámci Ukrajinské agrární rady se sdružují další asociace, jako je Asociace výrobců mléka ([www.avm-ua.org](http://www.avm-ua.org)), Asociace pěstitelů vepřového masa ([www.asu.pigua.info](http://www.asu.pigua.info)) či Ukrajinská exportní asociace ([www.ukrainian-food.org](http://www.ukrainian-food.org)). Ukrajinská agrární rada představuje zajímavého partnera pro české asociace v oblasti zemědělství a má zájem na spolupráci s českou stranou v oblastech, jako jsou výměna zkušeností u výroby mléka, poradenství u chovu skotu, systém identifikace hospodářských zvířat apod.

Ukrajinská vláda dále počítá s privatizací celé řady státních podniků v agrárním sektoru. To představuje velkou příležitost pro investory ze zahraničí, včetně České republiky. Velvyslanectví ČR v Kyjevě připravuje ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství Ukrajiny a Ministerstvem zemědělství ČR přehled privatizačních projektů v oblasti zemědělství, který bude v blízké době poskytnut českým investorům. Významnou platformu pro definování možných investic v agrárním sektoru na Ukrajině představuje též investiční fórum „Agri Invest Forum 2017“, které se bude konat v Kyjevě dne 27. dubna 2017.

### Zájem je nejen o Zetory

Na Ukrajině se v současné době nachází více než 200 zastoupení a kanceláří českých společností, zhruba desetina z nich je aktivní v oblasti zemědělství a potravinářském průmyslu.

Jedná se například o export traktorů společnosti Zetor či zemědělské techniky společnosti Farnet.

Ukrajinská strana má též zájem o rozvoj spolupráce ve veterinární oblasti, kde je mj. aktivní společnost Bioveta, či o rozvoj spolupráce se společností Biopreparáty při biologické ochraně rostlin. Zájem o ukrajinský trh má též známý český výrobce brojlerych kuřat Mach Litomyšl, dále společnosti Brunnhaller CS, JK Machinery, Zemědělská a dopravní technika apod.

V rámci české rozvojové spolupráce se na Ukrajině realizuje projekt „Zavedení systému kontroly užitkovosti a dědičnosti v Žytomyrské oblasti“, který je zaměřen na vybudování systému kontroly užitkovosti skotu a školicího centra pro laboratoře mléka v Žytomyrské oblasti. Projekt byl vypracován Chovatelským družstvem Impuls. Česká strana předpokládá následné využití výsledků projektu i v dalších oblastech na Ukrajině.

### Na Ukrajině jednal i ministr Jurečka

Významnou událostí pro rozvoj spolupráce České republiky a Ukrajiny představovala pracovní jednání ministra zemědělství ČR



Ukrajina patří k předním světovým pěstitelům takových plodin jako je třeba slunečnice, ječmen, kukuřice nebo řepka. FOTO: SHUTTERSTOCK

Mariana Jurečky na Ukrajině v polovině února 2017. Během jednání ministra Jurečky s místopředsedkyní vlády Ukrajiny pro evropskou a euroatlantickou integraci I. Klympuš-Cincadzeovou a ministrem zemědělství Ukrajiny T. Kutovým byla mj. potvrzena připravenost české strany pomoci při budování zpracovatelských kapacit formou dodávek špičkové technologie a zařízení.

Možnosti existují též u dodávek vyspělých systémů kontroly v zemědělství. Ukrajinská strana má zájem o podporu české strany při vytváření zpracovatelských podniků na Ukrajině a o české investice.

### Agro fórum ČR-Ukrajina

Dne 15. února 2017 zahájil ministr zemědělství ČR M. Jurečka společně s ministrem zemědělství Ukrajiny T. Kutovým v Kyjevě „Agro fórum ČR-Ukrajina“. Fóra se zúčastnilo více než 50 frekventantů. Byl na něm potvrzen zájem české strany o rozvoj spolupráce s ukrajinskou stranou v zemědělství a v potravinářském průmyslu, zejména formou dodávek technologií a zařízení, veterinárních léčiv, genetických materiálů, prostředků na ochranu rostlin, dodávek traktorů a zemědělských strojů apod.

Česká strana by chtěla posílit bilaterální hospodářskou spolupráci s ukrajinskou stranou v rámci Mezivládní smíšené komise pro hospodářskou, průmyslovou a vědeckotechnickou spolupráci (MVK), a to vytvořením pracovní skupiny pro zemědělství. Zasedání

MVK by se mělo uskutečnit v Kyjevě ještě v 1. polovině roku 2017.

S cílem usnadnit přístup českým firmám na ukrajinský trh bude ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství ČR v letošním roce vytvořena nová pozice pracovníka pro zemědělství při velvyslanectví ČR v Kyjevě. Jeho odpovědností bude kromě jiného navazování a zprostředkování kontaktů mezi českými a ukrajinskými podnikateli a monitoring ukrajinského trhu za účelem vyhledávání příležitostí pro český export v oblasti zemědělství a navazující potravinářské výroby.

Na české a ukrajinské straně je také zájem o další rozvoj spolupráce na úrovni jednotlivých zemědělských univerzit a dalších institucí, zejména při realizaci výměnných pobytů expertů a ve výzkumu. Např. Národní univerzita biozdrojů a využití přírodních zdrojů Ukrajiny spolupracuje v ČR s Mendelovou univerzitou v Brně, s Českou univerzitou pro vědy o živé přírodě (CULS) a s Výzkumným ústavem zemědělské techniky.

Za pozornost stojí též činnost kanceláře FAO pro Ukrajinu v Kyjevě, která je řízena Regionální kanceláří FAO v Budapešti. Kancelář FAO mj. vyhláší tendry na malé projekty, realizované v rámci poskytování humanitární pomoci v oblastech v blízkosti „bojové linie“ v Doněcké a Luhanské oblasti. Jedná se o projekty, jako jsou nákup krmiv, zařízení pro zavlažování, dodávky malých setat, kuřat, hus, králíků apod.

# Kazachstán – země obrovských polí a pastvin, která dala světu jabloně

Pro český agroexport znamená Kazachstán příležitost. Hlavně co se týče dodávek hovězího dobytka či strojů, zařízení pro pekárny a pro zpracování ovoce, zeleniny nebo technických plodin.

**Luboš Joza**  
ekonomický diplomat,  
Velvyslanectví České republiky v Astaně  
autori@economia.cz

**K**azachstán je země se značným potenciálem zemědělské produkce. Z hlediska výměry obdělávané půdy je dokonce na 12 místě na světě. Celková rozloha pastvin činí 182 milionů hektarů, z toho 47 milionů hektarů je zavlažováno.

Zemědělská a potravinářská produkce po propadu v 90. letech v současnosti vykazuje významné oživení. Poptávku vytváří nejen rostoucí populace, ale také blízkost dvou významných dovozců potravin – Ruska a výhledově též Číny. To vyvolává zájem o investice a zemědělské či potravinářské technologie obecně.

Místní potravinářský průmysl zatím není schopen zajistit produkci široké škály výrobků. Tento problém je řešen dovozy z okolních zemí, zejména z Ruska. Uvedený trend navíc zesiluje také existence Eurasijské ekonomické unie.

Ve městech existuje silná poptávka po kvalitních výrobcích a specialitách, například ze země Evropské unie, ovšem s ohledem na devalvací místní měny tenge (která od poloviny roku 2015 do konce roku 2016 ztratila 50 % své hodnoty) prodeje těchto vesměs dražších výrobků přechodně klesly. V současné době se ale místní měna i celá ekonomika

již stabilizovaly, což vytváří předpoklad pro budoucí import potravinářských výrobků také z České republiky.

## Tradice, která i přes přerušení v minulosti trvá

Historicky bylo z pohledu zemědělství možné zemi rozdělit na dvě části. Teplejší jih (který byl navíc součástí usedlejší městské civilizace) proslul rostlinnou výrobou, zejména ovocnářstvím. Ne nadarmo se má za to, že jabloně pocházejí z území jižního Kazachstánu. Ostatně to signalizuje i jméno největšího kazachstánského města Almaty, což znamená „otec jablek“.

Většina země ale spadala do nomádského okruhu, kde byla základem života živočišná výroba. Na struktuře kazachstánského zemědělství (stejně jako v celém Sovětském svazu) se značným způsobem podepsala kolektivizace za doby stalinismu. Snaha přeučit kočovníky na kolchozníky byla spojena s odebráním stád. Důsledkem tohoto nátlaku byl na začátku 20. let minulého století hladomor. Počet jeho obětí se odhaduje na milion obyvatel, zejména Kazachů.

Rozorávání celin po druhé světové válce sice posílilo význam země jako obilnice Střední Asie, ovšem také vedlo ke zničení nej-

kvalitnějších pastvin. Obecně měla sovětská éra, také v důsledku částečné industrializace, za následek přerušení předchozích zemědělských tradic. Nicméně i v dobách Sovětského svazu tvořilo zemědělství 35 procent hrubého domácího produktu země a celková výměra zemědělské půdy činila 218 milionů hektarů. Rozpad Sovětského svazu pak pro kazachstánské zemědělství v 90. letech znamenal další značný propad.

Přesto má v současné době zemědělství v zemi stále klíčový sociální význam. V zemědělství a potravinářství pracuje skoro čtvrtina populace. S ohledem na rozlehlost země a její nízkou průměrnou obydlenost (Kazachstán je rozlohou 34krát větší než Česká republika, ovšem žije zde pouze asi 18 mil. obyvatel) v odlehlejších částech území ani jiný způsob obživy neexistuje.

Zemědělství se podílí na celkovém HDP Kazachstánu zhruba pěti procenty. Stojí ovšem za zmínku, že od roku 2010 dosahuje růst produkce cca osmi procent ročně. V roce 2016 dosáhla celková výše zemědělské produkce 3615 miliard tenge (zhruba 11 mld. USD), což znamená nárůst o 5,5 procenta. Ceny v rostlinné výrobě se zvýšily v průměru o 7,8 procenta, zatímco ceny v živočišné výrobě o 2,7 procenta.

## Rostlinná výroba v Kazachstánu

- celkem obděláváno **21,4 milionu hektarů** půdy
- úroda ze **3,4 milionu hektarů** využita pro krmení hospodářských zvířat
- plocha posekaných luk je odhadována na **15,2 milionu hektarů**
- plocha pro pěstování zeleniny (mimo brambor a řepy) činila **145 tisíc hektarů**
- v zemi je skoro **40 tisíc hektarů** sadů a **14 tisíc hektarů** vinogradů

plodina	sklizeň 2016 (v mil. tun)	změna oproti 2015	osevná plocha
pšenice	14,9	+ 9 %	12,3 mil. ha
brambory	3,5	stagnace	186 tis. ha
ječmen	3,2	+ 20,8 %	1,8 mil. ha
olejnaté kultury	1,9	+ 22,9 %	1,9 mil. ha
pohanka	0,8	+ 97,3 %	98 tis. ha
kukuřice	0,7	+ 3,9 %	135 tis. ha
proso	0,6	+ 76,4 %	55 tis. ha
oves	0,3	+ 37,6 %	209 tis. ha
bavlna	0,3	+ 4,74 %	109 tis. ha

## Živočišná výroba v Kazachstánu

- produkce masa v roce 2016 dosáhla **960 tisíc tun**, což ve srovnání s rokem 2015 znamená nárůst o 3,2 %
- produkce mléka dosáhla **5,2 mil tun** (nárůst o 3,1%)
- produkce vajec stagnovala na **4,7 mil kusů**

druh	počty	změna
skot	6,2 mil. ks	+ 1,0 %
ovce	15,7 mil. ks	+ 0,1 %
kozy	3,1 mil. ks	+ 3,8 %
vepři	0,8 mil. ks	- 6,4 %
koně	2,1 mil. ks	+ 2,1%
velbloudi	172 tisíc ks	+ 1,1 %
drůbež	37,8 mil. ks	+ 6,3 %.

ZDROJ: MZV



Tradičním ovocnářským regionem v Kazachstánu je teplý jih země. V zemi je skoro 40 tisíc hektarů sadů. Kazachstán dal údajně světu jabloně a i název největšího města Almaty v překladu znamená „otec jablek“. FOTO: SHUTTERSTOCK

Limitujícím faktorem pro další růst zemědělství se ovšem stále více stávají omezené zdroje vhodné vody.

#### Kvalita produkce zatím s otázkou

V Kazachstánu je rozvinutá rostlinná výroba. Převažuje ovšem extenzivní přístup. Spotřeba hnojiv se pohybuje kolem dvou kilogramů

šest a sedm procent, což je výrazně méně než v zemích s vyspělým zemědělstvím.

#### Do zemědělství přišla z ciziny miliarda dolarů

Od začátku existence Kazachstánu do poloviny roku 2016 přilákala země do sektoru zemědělství a potravinářství přímé zahraniční investice v celkové výši 906 milionů

firem (v potravinářství dosahuje počet malých a středních podniků 1700). Významný je Program rozvoje agroprůmyslového komplexu Republiky Kazachstán na roky 2013–2020. Na podporu byl vyčleněn rozpočet v celkové výši kolem 13 mld. USD. Například v roce 2015 byly poskytnuty půjčky malým a středním podnikům v celkové výši cca 700 milionů dolarů.

V rostlinné výrobě je program realizován přímou finanční podporou na úhradu výdajů na výrobu, např. na částečnou úhradu nákupu semen, zavlažovací systémy a ošetření rostlin. Výše subvence se vypočítává podle výměry a zahrnuje také 50 % z částky pojištění.

V živočišné výrobě je zejména částečně hrazen nákup plemenného skotu (50 %). V prioritních oblastech (velkovýroba masa a mléka, průmyslový rybolov, intenzivní sadařství a zpracování zemědělské produkce) je státem hrazeno až 50 % investičních nákladů (ovšem u zemědělských strojů je preference pro nákup domácích strojů a strojů vyrobených v zemích Eurasijské ekonomické unie).

Investiční pobídky a subvence jsou spravovány holdingem KazAgro a upozorňujeme, že daný investiční projekt musí být odsouhlasen. Nejedná se tedy o automatický nárok, což u řady projektů může vyvolávat komplikace. →

## Limitujícím faktorem pro další růst zemědělství v Kazachstánu se stále více stávají omezené zdroje vhodné vody.

na hektar. Místní ekologické organizace někdy poukazují na značné používání pesticidů, zejména při pěstování ovoce a zeleniny, což se návazně projevuje ve zvýšeném obsahu těchto látek v místní produkci. Biofarmy v Kazachstánu v podstatě neexistují (ve srovnání se sousedním Uzbekistánem, kde jich má být 1250). Problémem je i nedostatek skladovacích prostor a také ztráty při dopravě. Mechanizace se postupně obnovuje, oblíbené jsou traktory a další zemědělské stroje z Běloruska a Ruska.

Problémem kazachstánské živočišné výroby je zase nízká kvalita a nedostatek krmiv. V zemi se využívá krmivo s podílem proteinů

amerických dolarů, z toho do potravinářství 220 milionů dolarů.

Daleko významnější jsou domácí investice, které například jen v období leden až srpen 2016 činily rekordních 450 milionů dolarů. Investice kazachstánských subjektů jsou financovány zejména půjčkami, a to za využití subvencí poskytovaných státem.

Hlavní překážkou pro zahraniční investory je nemožnost nákupu zemědělské půdy (bývá to řešeno dlouhodobým nájmem) a nedostatek pracovní síly s požadovanou kvalifikací.

Existuje řada titulů podpory, od hrazení části úroků po projekty malých a středních



Ze zemědělských produktů dováží Česká republika z Kazachstánu hlavně bavlnu. Dalšími významnějšími položkami jsou rybí filé a semena lnu. FOTO: SHUTTERSTOCK

## Agroobchod hlavně se sousedy

Celkový vývoz zemědělské a potravinářské produkce dosáhl v roce 2016 2,1 miliardy amerických dolarů. Z toho necelá polovina připadá na pšenici, dále jsou to mouka, bavlna, ječmen, len, rybí maso, slunečnicový olej, čokoláda atd. Zemědělský vývoz je realizován zejména do Uzbekistánu, Ruska, Tádžikistánu, Kyrgyzstánu a Íránu. Za zmínku stojí, že vývoz do Číny roste, přesto se zatím kazachstánským producentům zdaleka nepodařilo využít importní potřeby tohoto ohromného trhu.

V daném roce dosáhl agrodovoz země výše 3,0 mld. USD. Nejvíce se dováží cukr, čokoláda, drůbeží maso, mléko a smetana, čaj, sýry, ovoce atd. Do Kazachstánu nejvíce vyvážejí producenti z Ruska, Uzbekistánu, Ukrajiny, Číny a USA.

V sektoru zemědělství registrujeme za rok 2016 vývoz z České republiky do Kazachstánu v hodnotě 143,9 milionu korun (což znamená pokles o necelých 27 procent oproti roku 2015, daný zejména poklesem vývozu cukru). Naopak dovoz z Kazachstánu vzrostl o 36,1 procenta na 50,8 milionu korun.

Z jednotlivých komodit vyvážíme nejvíce cukr (v roce 2016 za 87 mil. Kč), olejnata semena (21,3 mil. Kč), živý dobytek (13,4 mil. Kč), sušenou zeleninu (8,2 mil. Kč) a pivo (3,2 mil. Kč). Ovšem řádově větší množství piva českých značek se dováží z Ruska, kde se

Ve dnech 9.–13. května 2017 proběhne mise kazachstánských podnikatelů do České republiky. Tato akce je organizována jako společný projekt ministerstva zahraničních věcí a ministerstva zemědělství na podporu ekonomické diplomacie.

vyrábí na základě licence. Dovážíme hlavně bavlnu (v roce 2016 za 37,5 mil. Kč), rybí filé (20,5 mil. Kč) a semena lnu (9,8 mil. Kč).

## Možnosti bilaterální spolupráce

V oblasti agrosektoru existuje pro český export, a zejména pro investice, celá řada příležitostí. Konkrétní exportní možnosti jsou hlavně u dodávek zemědělských strojů, dodávek zařízení pro pekárny, export hovězího dobytka, zařízení pro zpracování technických plodin, vybudování závodu na zpracování ovoce a zeleniny apod.

Možnostem spolupráce s Kazachstánem, které se v zemědělství otevírají, příkládá Česká republika značný význam. Proto ve dnech 9.–13. května 2017 proběhne incomingová mise kazachstánských podnikatelů do České republiky, v jejímž průběhu účastníci navštíví také Národní výstavu hospodářských zvířat. Tato akce je organizována jako společný projekt Ministerstva zahraničních věcí ČR a Ministerstva zemědělství ČR na podporu ekonomické diplomacie.

Případní zájemci o možnosti spolupráce s Kazachstánem se mohou obracet na ekonomický úsek Velvyslanectví České republiky v Astaně na e-mail: [commerce\\_astana@mzv.cz](mailto:commerce_astana@mzv.cz), případně na zahraniční kancelář CzechTradu v Almaty na [petr.jurcik@czechtrade.cz](mailto:petr.jurcik@czechtrade.cz).

# K lepší spolupráci s Ruskem v agrární oblasti pomáhá ekonomická diplomacie

I přes přetrvávající sankce – zákaz dovozu některých druhů potravin do Ruska – se stále nabízí řada souvisejících oblastí, ve kterých je velký potenciál pro spolupráci.

**Nikola Hrušková**  
agrární diplomatka,  
zastupitelský úřad Moskva  
autori@economia.cz

**V**elvyslanectví České republiky v Moskvě, generální konzuláty v Petrohradě a Jekatěrinburgu i regionální kanceláře CzechTrade nabízí v průběhu celého roku nespočet akcí, do kterých se mohou české firmy zapojit a navázat tak přímé kontakty s ruskými partnery. Akce jsou zaměřeny jak regionálně, tak i oborově v souladu s mapou oborových příležitostí.

## Zemědělský průmysl je i přes sankce prioritou

Jednou z prioritních oblastí spolupráce podle mapy oborových příležitostí je mimo jiné i zemědělský a potravinářský průmysl. I přes přetrvávající sankce – zákaz dovozu některých druhů potravin do Ruska – se stále nabízí řada souvisejících oblastí, ve kterých je velký potenciál pro spolupráci.

Primárně se jedná o zemědělské a potravinářské technologie. Na tyto obory budou v letošním roce zaměřeny například dvě incomingové mise z ruských regionů do České republiky. V květnu přijedou v rámci projektů ekonomické diplomacie podnikatelé ze Sverdlovské a Čeljabinské oblasti, na konci léta podnikatelé z Baškortostánu. České agrární firmy tak budou mít ideální příležitost pro prezentaci svých podniků a výrobků.

V souvislosti se zvyšujícím se důrazem na rozvoj zemědělství a potravinářství v Rusku narůstá význam specializovaných veletrhů, které s těmito obory souvisejí. Probíhají jak v Moskvě, tak i v jednotlivých regionálních centrech a zaměřují se například na pivovarnictví, živočišnou výrobu, krmiva a veterinární léčiva, zařízení pro potravinářství a tak podobně.

Právě to jsou obory, ve kterých mají české firmy co nabídnout.

V případě, že firmy chtějí oslovit širší okruh potenciálních zákazníků a mají možnost vycestovat přímo do teritoria, nabízí se různé varianty podpořované účasti na veletrzích a výstavách. Společné stánky jsou organi-



Jednou z prioritních oblastí spolupráce mezi Českou republikou a Ruskem jsou zemědělské a potravinářské technologie. Podpořit tuto spolupráci mají i akce, které tuzemským firmám nabízí velvyslanectví ČR v Moskvě, generální konzuláty v Petrohradě a Jekatěrinburgu s regionálními kancelářemi CzechTrade.

FOTO: SHUTTERSTOCK

zovány ministerstvem průmyslu a obchodu, ministerstvem zemědělství, agenturou CzechTrade a dalšími institucemi na základě podnětů jednotlivých oborových sdružení. Účast prostřednictvím zmíněných institucí je nabízena za zvýhodněných podmínek a bývá podpořena záštitou ze strany velvyslanectví či generálních konzulátů.

## Mise do regionů

Pro letošek jsou naplánovány také oborové prezentační akce a podnikatelské mise do vybraných regionů Ruska. Každá firma si tak může vybrat variantu, kterou považuje za nejvhodnější a nejefektivnější. Informace o akcích je možné najít na stránkách jednotlivých úřadů nebo na stránkách Businessinfo.cz.

Konkrétní možnosti zapojení do jednotlivých akcí, bližší informace nebo zájem iniciovat oborové či regionální aktivity, které mohou přispět k rozvoji ekonomické diplomacie, je možné komunikovat s našimi zastupitelskými úřady nebo prostřednictvím klientského centra.

Společné stánky jsou organizovány ministerstvem průmyslu a obchodu, ministerstvem zemědělství, agenturou CzechTrade a dalšími institucemi. Účast je nabízena za zvýhodněných podmínek.

# Spot o České republice: základní pilíř naší prezentace v zahraničí

Ve světě se naši diplomaté stále setkávají s tím, že se neví, co je to Česká republika, v lepším případě se jen neví, co lze v Česku nalézt. To bylo hlavním motivem k vytvoření krátkého propagačního filmu „Česko má báječné lidi“.

**Arnošt Kareš**  
vedoucí kanceláře náměstka  
Ministerstvo zahraničních věcí ČR  
arnost\_kares@mzv.cz



Spot se ve zkratce snaží divákům představit krásy naší země. FOTO: MZV ČR



## Miloslav Stašek

Od 16. března 2016 je náměstkem ministra zahraničních věcí pro řízení sekce ekonomicko-provozní. Je dlouholetým diplomatem ministerstva zahraničních věcí, mimo jiné působil jako velvyslanec v Egyptě a v Indii. Po návratu z Indie byl od září 2015 ředitelem Odboru ekonomické diplomacie Ministerstva zahraničních věcí ČR v Praze. Miloslav Stašek je absolventem České zemědělské univerzity v Praze. Hovoří plynule anglicky a arabsky.

## Bořivoj Minář

Viceprezident HK ČR s gescí za průmysl, zahraniční vztahy a podporu exportu, od roku 1993 působil v soukromém byznysu, do roku 2011 byl spolujednatel a generálním ředitelem mezinárodního koncernu STOMIX. Nyní je majitelem společnosti zabývající se exportem technologií a technologických celků. Vystudoval Fakultu strojní ČVUT, hovoří anglicky, německy, rusky, polsky.

**M**inisterstvo zahraničních věcí představilo před koncem minulého roku nový videospot pro prezentaci České republiky v zahraničí. Video budou používat při představování ČR jak české ambasády, tak politické a především obchodní mise a bude k dispozici v češtině a devíti jazykových mutacích. Videoprezentace, za jejímž vytvořením stojí Odbor veřejné diplomacie Ministerstva zahraničních věcí ČR, vznikla mimo jiné na základě iniciativy náměstka ministra zahraničních věcí pro řízení sekce ekonomicko-provozní Miloslava Staška a viceprezidenta Hospodářské komory ČR Bořivoje Mináře.

## **Nové propagační video vzbudilo v ČR poměrně velký zájem. Má z vašeho pohledu propagace státu opravdu takový význam?**

B. Minář: Je-li česká ekonomika exportní ekonomikou, pak by podpora exportu měla být permanentně tématem číslo jedna. K úspěšnému obchodu je třeba minimálně oněch „5P“. A jedním z oněch „P“ je PROMOTION. Zde máme stále co zlepšovat, ať již na straně samotných firem nebo na straně státu. Jedním z dlouhodobě formulovaných požadavků Hospodářské komory bylo konečně po dlouhé

době vytvořit jednotnou pozitivní prezentaci České republiky. Chceme-li totiž prodat své výrobky a mít ve vyhledávací mimoevropské země, pak musíme naši zemi umět pozitivně představit. K úspěšnému byznysu je pak třeba i důvěra a vztah. Opakovaně se ve světě setkáváme s tím, že se neví, co je to Česko nebo Česká republika, v lepším případě se jen neví, co lze v Česku nalézt. To bylo hlavním motivem k vytvoření spotu „Česko má báječné lidi“.

## **Proč jste se právě na ministerstvu zahraničních věcí rozhodli pro prezentační spot?**

M. Stašek: Je dlužno říci, že jednotlivé prezentace České republiky ve světě byly roztržité a nikdo je nekoordinoval. I na základě vlastní zkušenosti z působení v zahraničí jsem cítil potřebu takovouto ucelenou prezentaci pro zahraniční publikum mít. Proto jsme se ve spolupráci s útvaru MZV v oblasti veřejné a ekonomické diplomacie rozhodli vytvořit spot, který by dokázal oslovit široké spektrum lidí v zahraničí a Česko by důstojně představil jako moderní zemi s bohatou kulturou, dlouhou historií, silnou průmyslovou základnou, ale i zemi se špičkovými technologiemi a významnými osobnostmi v oblasti

vědy a výzkumu. Proto také název videospotu „Česko má báječné lidi“.

Na vytvoření spotu spolupracovaly mimo jiné i Svaz průmyslu a dopravy a Hospodářská komora, přičemž HK ČR již delší dobu iniciovala potřebu vytvořit novou ucelenou prezentaci české ekonomiky. Nový prezentační spot by tak měl především sloužit zastupitelským úřadům během vrcholných návštěv ústavních a vládních činitelů ČR v zahraničí jako krátký úvodník, který by lidem přiblížil během několika minut vše důležité o naší zemi. Je důležité, že sdělení našeho nového propagačního nástroje je všeobecně srozumitelné, a tak jej lze použít i beze slov. Pro ještě lepší efekt jsme však spot opatřili poměrně úspornými titulky, které v současné době máme celkem v 11 jazycích.

#### **Jak se vyvíjely vaše úvahy stran koncepce tohoto spotu?**

M. Stašek: Naším cílem, který byl transformován v zadání pro produkční firmu, bylo vytvořit dílo s poetickým uměleckým nádechem, které by bylo univerzálně použitelné pro české subjekty na rozličných zahraničních fórech za účelem krátké a důstojné prezentace země a jejích různých aspektů, ať již jde o kulturu, přírodu, vzdělání či ekonomickou diplomacii a podporu exportu.

Podstatou tohoto krátkého filmu neměl být výčet sofistikovaných a úspěšných českých firem či jejich výrobků, nicméně celková pozitivní prezentace Česka cizojazyčnému publiku, které o něm má malé či žádné povědomí. Videospot se tak stal naším konkrétním a také prakticky využitelným příspěvkem hned ke dvěma z pěti priorit české zahraniční politiky – ku prosperitě Česka skrze využití pro ekonomickou diplomacii a také k podpoře dobrého jména země v zahraničí. Dodejme, že sdělení spotu navazuje na vládou schválenou koncepci jednotné prezentace ČR v zahraničí a současně respektuje tzv. jednotný vizuální styl Ministerstva zahraničních věcí ČR.

#### **Máte radost z celkového vyznění spotu?**

M. Stašek: Jsem si jist, že v oblasti propagace ČR v zahraničí tak ministerstvo zahraničních věcí učinilo významný posun směrem k jednotné prezentaci naší země navenek. Jsem si jist, že spot ocení zejména čeští podnikatelé, kteří jej budou využívat během obchodních misí, ať doprovázejících nejvyšší představitele státu či účastnících se projektů ekonomické diplomacie podporované MZV. Nezbyvá než vyzvat k aktivnímu používání tohoto spotu a sdílení pozitivního naladění spotu s co nejširším publikem v zahraničí. Vždyť krásy Česka a um našich lidí za to stojí.

#### **Jak jste spokojený s výsledným spotem? Líbí se vám, jak zachycuje Českou republiku?**

B. Mynář: Je to souhrnný materiál, který vypovídá, že jsme tradiční vyspělou zemí s historií, kulturou, tradicemi, folklorem. Že jsme zemí, která má vysoce vyspělé zdravotnictví, průmysl, zemědělství, potravinářství. A také zemí, která má významné sportovce, hudebníky, malíře a umělce vůbec. Zadání se povedlo realizovat k velké spokojenosti zadavatelů a k velkému obdivu těch, kterým byl nový spot v zahraničí i v Česku prezentován.

Máme skvělé lidi, jsme hrdý národ postavený a rozvíjející se na tradici šikovných rukou i hlav. Nejsme provinční montovnou ani bezduchým spotřebitelem novodobých konzumních přístupů. A právě pro ty, kteří to nevědí, či pro ty, kteří to neumí dostatečně akcentovat, je určen nový spot „Česko má báječné lidi“.

Bude pro nás potěšením vědět, že vyrobený materiál se stal nejen hrdou prezentací České republiky a českých lidí, ale i užitečnou pomůckou hojně využívanou při prezentaci českých firem.

Velké poděkování proto patří vedení ministerstva zahraničních věcí a dalším pomocníkům, kteří se podíleli na návrhu a realizaci tohoto krásného materiálu.

## **Rok 2017 je pro ČEB rokem potravinářství a zemědělství**

**Česká exportní banka podporuje celou řadu klíčových odvětví a pomáhá vytvářet lepší konkurenční podmínky pro naše vývozce v zahraničí. Jeden z těch důležitých sektorů se vzrůstajícím objemem úvěrování je zemědělství a potravinářství, kde ČEB jen za posledních deset let uskutecnila více než 30 obchodních případů v hodnotě financování převyšující 840 milionů korun.**

Jednalo se o široké spektrum projektů, jako jsou dodávky nejrůznějších komodit, zemědělské techniky, technologie pro potravinářství či kompletní technologické celky na klíč.

Česká exportní banka byla také hlavním partnerem 208. Žofínského fóra, které se uskutečnilo 28. března ve velkém sále paláce Žofín. Záštitu nad Žofínským fórem převzal ministr zemědělství Marian Jurečka. Mimo

jiné ocenil, že Česká exportní banka je více otevřena klientům ze segmentu malých a středních podniků, řeší exportní zakázky rozličných objemů a orientuje se více i na „agrobusiness“.

Mezi hlavní výhody spolupráce s Českou exportní bankou patří individuální přístup ke klientovi i obchodnímu případu a financování bez ohledu na objem vývozního kontraktu. Právě v oblasti úvěrování zemědělských obchodních případů pro malé a střední podniky (SME) v roce 2016 vzrostl jejich počet 14x oproti roku 2015. Zemědělství a potravinářství zároveň tvořilo polovinu z celkového počtu uzavřených smluv v oblasti SME.

Těchto rekordních výsledků v segmentech zemědělství a potravinářství dosáhla ČEB v minulém roce na základě své obchodní strategie, kdy zejména zintenzivnila své aktivity, navázala kontakty s agrárními diplomaty

a proaktivně spolupracovala s odborem zahraničně obchodní spolupráce Ministerstva zemědělství.

Specialitou České exportní banky je podpora českých vývozců nejen v tradičních zemích EU, ale i v rizikovějších teritoriích. K těm větším projektům pro letošní rok patří výstavba pivovarů v Angole, vývoz zemědělské techniky do Ruska, vývoz traktorů do Ghany a další.

„Tento segment je pro ČEB důležitý. Již na začátku roku se podařilo podepsat smlouvu se společností Simplex, zabývající se vývozem potravin, o odkupu pohledávek (vývoz potravinářské pšenice na Kubu) v objemu 5 mil. EUR. Z důvodů těchto dobrých dosavadních výsledků i dalších rozpracovaných projektů Česká exportní banka vyhlásila rok 2017 „rokem zemědělství a potravinářství“, konstatuje ing. Karel Bureš, generální ředitel České exportní banky.

HN051602

# Plán českých expozic pod patronací ministerstva zemědělství v roce 2017



27. až 29. dubna,  
Chisamba, Zambie

**Agri Expo Zambia 2017**  
Mezinárodní zemědělská výstava

13. až 19. května,  
Novi Sad, Srbsko

**International Agricultural Fair 2017**  
Mezinárodní zemědělský veletrh

17. až 19. května,  
Šanghaj, Čína

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

6. až 10. června,  
Minsk, Bělorusko

**Belagro 2017**  
Mezinárodní zemědělský veletrh

17. až 19. srpna,  
Hongkong, Čína

**Food Expo Hongkong 2017**  
Mezinárodní potravinářský veletrh

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

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

1. až 3. listopadu,  
Almaty, Kazachstán

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

## Seznam tuzemských výstav, kterých se letos MZe zúčastní

11. až 14. května, Brno

**Národní výstava hospodářských zvířat a zemědělské techniky**

24. až 28. května,  
Lysá nad Labem

**Natura Viva 2017**

24. až 29. srpna,  
České Budějovice

**Země živitelka 2017**

5. až 8. října, Olomouc

**Flora Olomouc – podzimní etapa 2017**

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



Potravinářský a nápojový veletrh SIAL China.  
FOTO: REUTERS

# Důležité kontakty pro české vývozce

České společnosti, jež mají zájem o prohlubování svých obchodních vztahů nebo navazování nových kontaktů s partnery ze zemí mimo Evropskou unii, mohou využívat nástroje, které k tomu ministerstvo zemědělství používá. Jedním z nich je účast na veletrzích a výstavách, o jejichž plánu je v tomto magazínu informace na stranách 32 a 33. Využít však lze i dotace na účast na veletrzích, kde není plánována oficiální účast ministerstva.

Dalším nástrojem je zřízení sítě zemědělských diplomatů. Níže jsou uvedeny kontakty na kolegy, kteří již v zahraničí působí. Jejich řady by měly být v létě letošního roku

rozšířeny o pana Petra Ježka, který bude nastupovat na pozici zemědělského diplomata pro USA do Washingtonu, a pana Petra Sochora, který svou působnost rozvine v Libanonu na zastupitelském úřadu v Bejrútu. Jejich bližší profil a kontakt bude zahrnut v dalším čísle tohoto magazínu. Do konce roku pak přibudou zatím poslední tři destinace, o kterých v současné době rozhoduje vedení ministerstva.

V průběhu letošního roku bude dále uskutečněno 60 projektů ekonomické diplomacie, na jejichž realizaci bude ministerstvo zemědělství spolupracovat s kolegy ze zastupitelských úřadů, a posíleny budou i incomingové

mise zahraničních partnerů do ČR. Pro květnovou Národní výstavu hospodářských zvířat v Brně plánujeme incomingové mise z Mongolska, Kazachstánu, Afghánistánu a regionu Iráckého Kurdistanu. Další incomingové mise se uskuteční v průběhu roku nebo budou směřovány na výstavu Země živitelka v Českých Budějovicích.

Veškeré informace o proexportních aktivitách naleznete v proexportním okénku MZe (<http://eagri.cz/public/web/mze/ministerstvo-zemedelstvi/proexportni-okenko/>).

**Petr Ježek, ředitel odboru zahraničněobchodní spolupráce, MZe**

## 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)

# Neztraťte se!

S GPS navigací Garmin Drive + Hospodářskými novinami do Vaší schránky, počítače i mobilu buďte vždy v obraze kdykoliv a kdekoliv.



Objednávejte jen za 489 Kč měsíčně na [ihned.cz/darek](http://ihned.cz/darek).

Nabídka platí do 21. 5. 2017 pro nové nebo navýšené předplatné.

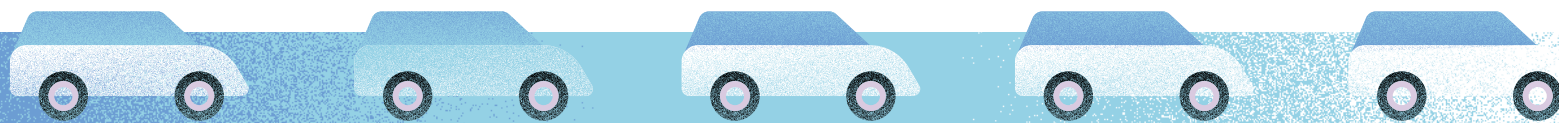
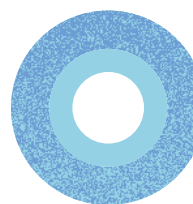
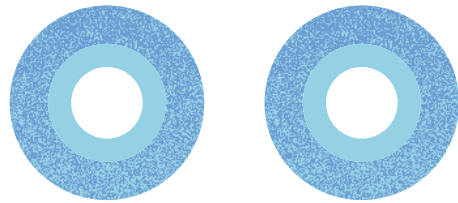
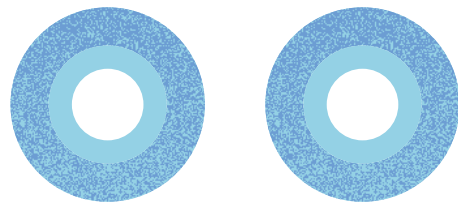
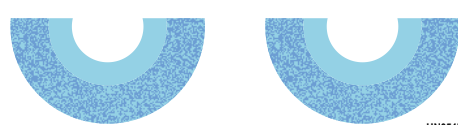
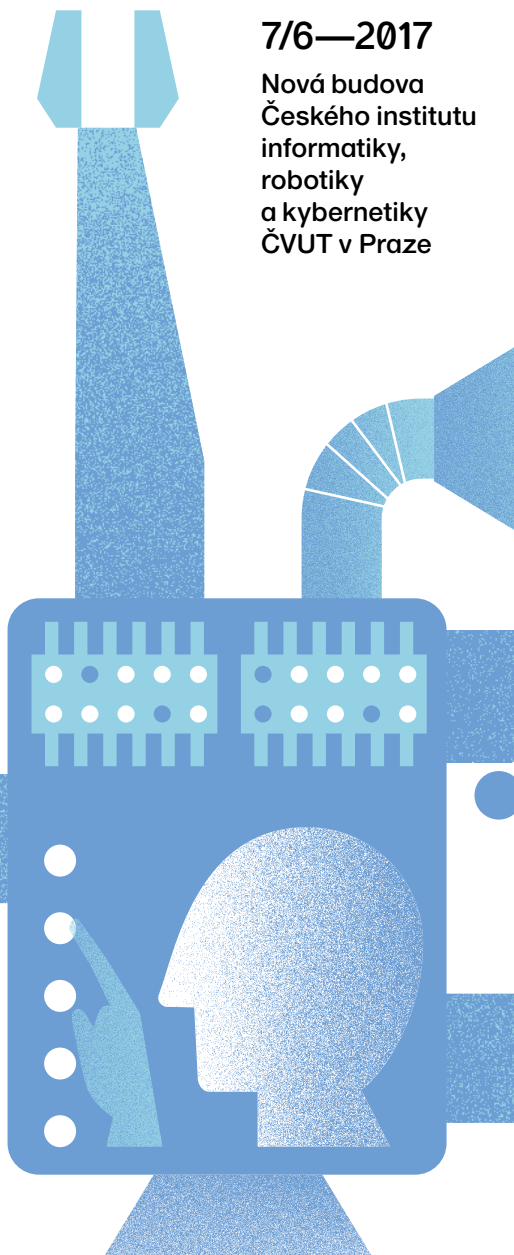
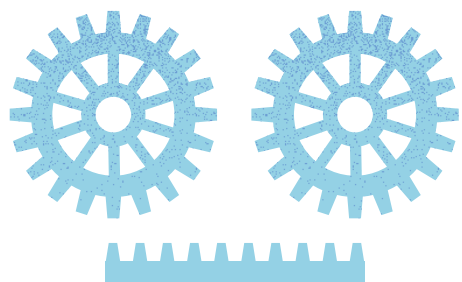
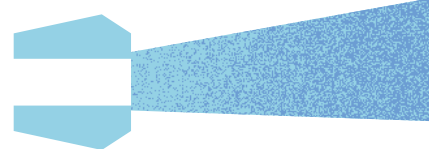
**HOSPODÁŘSKÉ NOVINY**  
noviny | aplikace | web

Hospodářské noviny pořádají  
odbornou konferenci

7/6—2017

Nová budova  
Českého institutu  
informatiky,  
robotiky  
a kybernetiky  
ČVUT v Praze

HN051714-1



# PRŮMYSL 4.0

OBJEVTE CHYTRÁ ŘEŠENÍ PRO VÁŠ PODNIK

Už žádná teorie – program plný  
konkrétních příkladů z praxe  
v tuzemsku i zahraničí!

Mezi vystupující budou zástupci progresivních firem jako  
Panasonic Automotive Systems Czech, Bentley Systems  
Incorporated, Siemens, GZ Media, A123 Systems, Asseco  
Solutions a dalších.

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

GENERÁLNÍ PARTNER

**SIEMENS**  
Ingenuity for Life

PARTNER

**ASSECO**  
SOLUTIONS

VE SPOLUPRÁCI

ČESKÝ INSTITUT  
INFORMATIKY,  
ROBOTIKY  
A KYBERNETIKY  
ČVUT V PRAZE

POŘADATEL

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

MEDIÁLNÍ PARTNER

ekonom

POD ZÁŠTITOU

**SP**  
SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY  
ČESKÉ REPUBLIKY

PRODUKCE

**e.economia**  
events