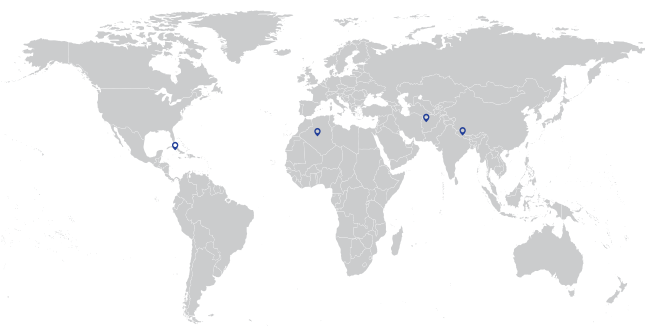


# Procházka EGAPEM

Magazín ze světa exportu

15/2017



## Perská fata morgána? Íránský trh je velkým lákadlem

Z obsahu: **Perská fata morgána?** (str. 7–9) / **Malé a střední firmy expandují do rizikovějších teritorií** (str. 15–16) / **EGAP se představil japonským firmám** (str. 17–18)





# EGAP

Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

**Za čtvrtstoletí jsme  
pojistili export za více  
než 800 mld. Kč**

► [www.egap.cz](http://www.egap.cz)

## Obsah

### 2–5

Exportní dům – ekonomická diplomacie a podpora exportu pod jednou střechou

### 6

Stát rozšíří podporu malým a středním podnikům v rámci rozvojové spolupráce

### 7–9

Perská fata morgána?  
Íránský trh je velkým lákadlem

### 10–11

Rok 2017 dává exportním pojišťovnam naději na růst obchodů

### 12–14

Novinky ze světa úvěrových pojišťoven

### 15–16

Malé a střední firmy expandují do rizikovějších teritorií, myslí ale i na pojištění

### 17–18

EGAP se představil japonským firmám

### 19–20

Novinky z bank

### 21–23

Novinky od ekonomických diplomatů

### 24

Měli byste vědět...

## Úvodní slovo



### Vážení přátelé českého exportu,

mámé před sebou poslední dny roku 2017 a k nim patří i to, že se ohlížíme za tím, co přinesl, a s nadějí vyhlížíme ten následující. Při celkovém pohledu na export bude rok 2017 téměř jistě rekordním, všechna data naznačují, že by číslková shrnující celkový vývoz v roce 2017 měla začínat čtyřkou.

I z pohledu EGAP se rok jeví jako obchodně úspěšný, protože se nejspíše povede uzavřít pojistné smlouvy na vývoz v hodnotě přes 40 miliard korun, který míří opět do více než 30 zemí světa. Už nyní mohu prozradit, že rekordní je rok 2017 ve vymáhání pohledávek. Před dvěma měsíci jsme překročili hranici jedné miliardy korun, která byla připsána na naše účty, a tím zdaleka nekončíme.

V tomto roce EGAP oslavil 25 let své existence. Za tu dobu pojistil export za více než 800 miliard korun. Právě před rokem jsem věřil, že rok 2017 bude i jasným obratem v hospodaření společnosti a podaří se nám dosáhnout černých čísel. Pro dosažení tohoto obratu se podařilo splnit všechna kritéria. Jediným, ale naprosto zásadním, otazníkem byl vývoj kolem elektrárny Adularya

v Turecku. Tedy posledního velkého problémového případu uzavřeného v minulosti. Právě tento případ bude mít na letošní hospodářský výsledek obrovský vliv a s pravděpodobností hraničící s jistotou dostane naši pojišťovnu do čísel červených.

Doufám, že se českému exportu nadále bude dařit jako doposud a i EGAP opět přispěje k velmi důležité diverzifikaci exportu. Vývoj situace ve světě je sice pořád dost komplikovaný, přesto existuje stále celá řada zemí, kam máme společně šanci prosadit výrobky s logem „Made in Czech Republic“. Společně s dalšími subjekty hledáme neustále nové cesty, jak vás, exportéry, v rizikovějších teritoriích podpořit. Jednou z nich je i spolupráce EGAP, České rozvojové agentury a ČMZRB, o které se dočtete na stránkách tohoto časopisu. Pomoci by mohla také nová dohoda s Íránskou centrální bankou – i když je financování exportu do Íránu stále velmi komplikované, koncem letošního roku jsme začali projednávat dva velmi zajímavé obchodní případy.

Pro rok 2018 máme několik cílů – z obchodního hlediska podpořit export za přibližně 40 miliard korun a nadále pokračovat ve vymáhání starých pohledávek. Čeká nás ale také diskuse o nastavení parametrů pojišťování exportu, nejen o tom institucionálním, ale také třeba o pravidlu dodržování 50% českého podílu na podpořených zakázkách.

Těším se na další spolupráci a do roku 2018 Vám všem přeji hodně osobních i pracovních úspěchů!

Jan Procházka  
předseda představenstva a generální ředitel  
EGAP



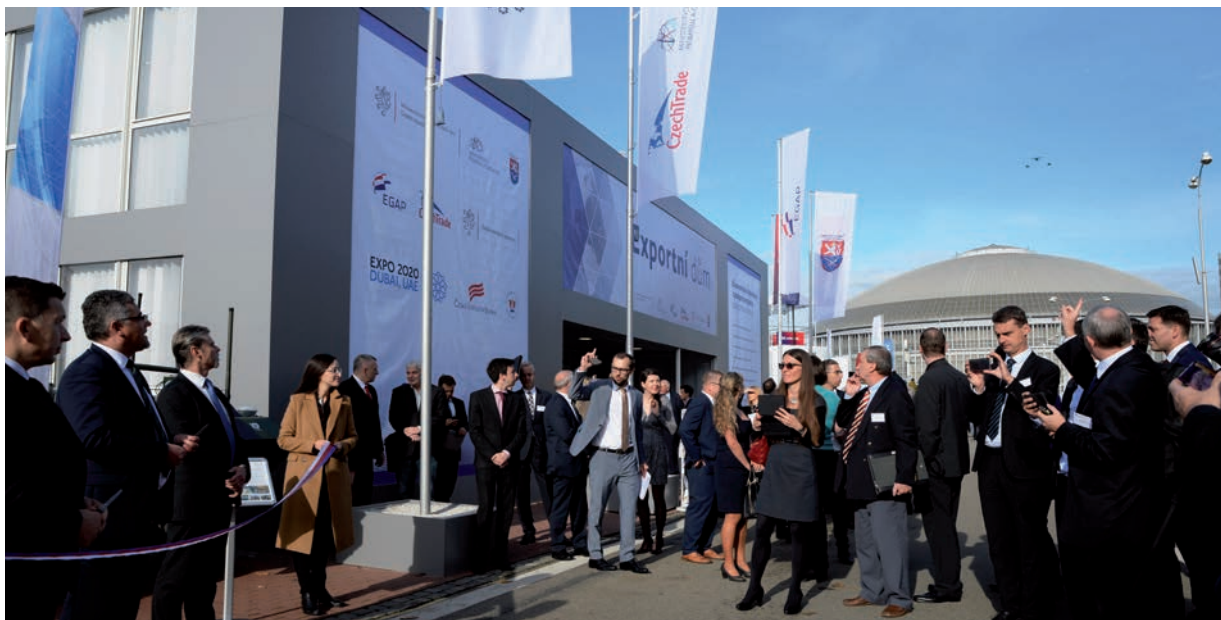
## Exportní dům – ekonomická diplomacie a podpora exportu pod jednou střešou

Novinkou letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu byla koncentrace všech služeb pro exportéry na jedno místo. V Exportním domě na volné ploše firmy mohly využít služeb ekonomické diplomacie Ministerstva zahraničních věcí, exportní pojišťovny EGAP, Ministerstva průmyslu a obchodu, agentury CzechTrade, Klientského centra pro export, České rozvojové agentury, Ministerstva obrany či České exportní banky. Prezentovala se zde také česká účast na EXPO 2020 v Dubaji a služby Hospodářské komory ČR.

text: Hana Hikelová foto: Marek Tajbl



„Jsem velmi rád, že se podařilo tento koncept realizovat. Česká ekonomika stojí na exportu a stát v této oblasti plní celou řadu úkolů. Tady v Exportním domě můžeme českým firmám ukázat celou škálu služeb a poradit a pomoci s jejich exportními projekty,“ řekl při slavnostním otevření Exportního domu ministr průmyslu a obchodu **Jiří Havlíček** a dodal: „Český export nyní zažívá zlatou éru, nemůžeme ale spát na vavřínech, tato doba nebude trvat věčně. Musíme umět pomoci využít každou exportní příležitost, pokusit se dostat naše firmy i na nová teritoria. I proto jsme právě na Mezinárodním strojírenském veletrhu v takto silné sestavě.“ Přímo v Exportním domě byl připraven bohatý odborný doprovodný program. „Na stánku měli exportéři k dispozici 11 obchodních radů z různých zemí světa. Vývozci mohli přijít jak na specializované semináře,



kde se dozvěděli novinky z řady teritorií, tak využít možnost individuálně konzultovat své projekty," řekl náměstek ministra zahraničních věcí **Martin Tlapa**. V Exportním domě se diskutovalo například o exportu do Maroka, Turecka, Kanady, Ománu, Indie, Laosu či Kambodže. „Společný stánek je důkazem toho, že se podařilo překlenout nesoulad rezortů v podpoře českého exportu a českých firem v zahraničí," dodal náměstek Tlapa.

Velkým posunem byl podle něj vznik Jednotné zahraniční sítě a Klientského centra pro export. Podařilo se uzavřít dohodu mezi MZV a dalšími rezorty (MPO, MO, MZe, MMR a ÚV), díky níž od roku 2017 vznikl nový Společný fond, prostřednictvím kterého rezorty spolufinancují Projekty ekonomické diplomacie. Díky fondu se daří podporu exportu kumulovat a netříštit ji. Ve společném fondu je pro letošní rok 53 mil. Kč a podaří se financovat okolo 300 projektů, což představuje výrazný nárůst oproti

předchozím letům, kdy se uskutečnilo okolo 160 projektů. Státní exportní pojišťovna EGAP vystavuje na MSV pravidelně. „Naším hlavním úkolem je pomoci diverzifikaci exportu, snažíme se co nejvíce pomoci exportérům na mimounijních trzích. V letošním roce jsme už podpořili export za téměř 33 mld. do více než 30 zemí," řekl generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

## EGAP a TAČR propojují výzkumníky s investory a exportéry

První velkou akci pořádal v Exportním domě právě EGAP spolu s TAČR. Šlo o seminář na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje. Státní instituce povzbudí hledání tuzemských investorů pro originální české výzkumné projekty, které by mohly vést k exportu jejich výsledků do zahraničí. Pokud se díky partnerství mezi výzkumníky a firmami skutečně podaří tyto projekty komercializovat, může vývoz nových

## Anotace prezentovaných projektů

### DETEKTOR ŽIVOTNÍCH FUNKCÍ

(prezentace Fakulty elektrotechnické ČVUT)

Při neštěstích, jakými jsou například dopravní nehody či požáry, je třeba co nejrychleji zjistit, zda nalezený člověk žije a má-li smysl zahájit záchranné práce ihned, nebo se věnovat dalším přeživším. Velkým problémem bývá, že z postižené osoby je obvykle viditelná jenom část těla. Rychle rozhodnout o poskytnutí pomoci je proto obtížné. Je třeba vymyslet přístroj, který dokáže identifikovat životní funkce člověka (teplota, tep, obsah kyslíku v krvi a zejména systolický a diastolický tlak) a to vše v řádu jednotek sekund, bezkontaktně a neinvazivně. Ideální je snímání životních funkcí pouhým přiložením k volné tkáni. Tento přístroj je tedy výhodný především pro jednotky záchranného integrovaného systému IZS.

### ANALÝZA ZBYTKOVÝCH NAPĚTÍ RENTGENOVOU DIFRAKČÍ

– nástroj k zavedení laserových technologií v dopravní technice (prezentace Výzkumného a testovacího centra materiálů SVÚM, společností MATEX PM a RAPTECH)

Laserové technologie se v dopravní technice zavádějí především díky jejich vysoké kvalitě a produktivitě, u dlouhých svarů také kvůli minimalizaci deformací. Soustava pro měření zbytkových napětí v polykrytalických materiálech metodou rentgenové difrakce umožňující mapovat strukturu svaru a stav zbytkových napětí, která jsou klíčová pro odhad délky životnosti svarů. Právě korelace výsledků technologických zkoušek, únavového chování svařenců a vývoj zbytkových napětí během celého cyklu je největším přínosem projektu a cenným zdrojem informací umožňujících přímé uplatnění výsledků v praxi.

### HYBRIDNÍ NANOKOMPOZITY SYNPO

(prezentace společností SYNPO, 5M a Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně)

V rámci projektu byla připravena řada speciálně navržených koncentrátů, které poskytovaly vynikající elektrickou vodivost epoxidovým, polyesterovým nebo polyuretanovým pryskyřicím. A to při zachování jejich mechanických vlastností a minimálním dopadu na hostitelskou matici a bez významného zvýšení její viskozity a hustoty. Koncentráty mohou najít využití pro nejnáročnější aplikace v leteckém, automobilovém, petrochemickém, ropném a plynárenském, zdravotnickém, farmaceutickém a elektronickém průmyslu. Klíčové aplikace: vodivé podlahy na bázi epoxidů, epoxidové sloučeniny, kompozity vyztužené uhlíkovými vlákny, potrubí zesílená skleněnými vlákny, epoxidová lepidla a další epoxidové aplikace, kde je vyžadována elektrická vodivost. Polyesterové a polyuretanové systémy, kde je vyžadována elektrická vodivost.



produktů případně dále podpořit státní pojišťovna EGAP. Potenciální pojištění vývozu se tak může stát klíčovým faktorem při posuzování tržního potenciálu výzkumných projektů.

Navázání partnerství výzkumníků s potenciálními investory a exportéry bylo hlavním cílem prezentace výzkumných projektů, která se uskutečnila během Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. „Smyslem této akce bylo seznámit zástupce firem s výsledky výzkumných projektů a poskytnout jim prostor pro technickou i obchodní diskusi přímo s jejich řešiteli,“ řekl předseda TAČR **Petr Očko**. Prezentace v Brně se uskutečnila v rámci širších aktivit, které se týkají podpory exportu výsledků výzkumu a vývoje. „V podpoře takového exportu vidíme obrovský potenciál. Jde nám totiž o vývoz s vysokou přidanou hodnotou, který bude také udržitelnější v delším časovém období,“ uvedl generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

### Nové nadějně projekty

Prezentace se zaměřily na tři nadějně projekty – vývoj detektoru životních funkcí člověka, který může pomoci při dopravních nehodách či požárech, dále vývoj nástroje k zavedení laserových technologií v dopravní technice a také na výzkum hybridních nanokompozitů, které mohou najít uplatnění v nejnáročnějších aplikacích pro letecký či automobilový průmysl, zdravotnictví a řadu dalších odvětví.

„Cesta ke komercializaci podobných výzkumných projektů není jednoduchá, ale začíná na podobných setkáních, kde si řešitelé těchto projektů poprvé vymění vizitky s exportéry,“ zdůrazňuje Jan Procházka. „Právě zde se mohou zrodit taková partnerství mezi firmami a výzkumníky,

kteří posílí konkurenční schopnost naší země. Nové inovativní produkty se pak mohou stát významnými položkami našeho exportu, který bude pohánět českou ekonomiku za pět či deset let,“ dodal generální ředitel EGAP.

Spolupráce mezi pojišťovnou EGAP a agenturou TAČR již v minulosti umožnila například podporu vývozu pokročilých senzorů do tachografů v nákladních automobilech od tábořské společnosti **Lesikar**. Tyto senzory, které vyvinula firma Lesikar s podporou Ministerstva průmyslu a obchodu, brání podvodům s povinnými pauzami řidičů.

### Podpora exportu obranného průmyslu

Exportní potenciál českého obranného průmyslu na Mezinárodním strojírenském veletrhu představilo Ministerstvo obrany. A to i ukázkou armádní techniky. „Obranný den“ na brněnském výstavišti začal přeletem stíhaček JAS 39 Gripen přímo nad plochou K, kde byl umístěn



Exportní dům „Účast na veletrhu jsme využili jako další nástroj podpory stabilního, udržitelného a vyváženého růstu obranného průmyslu ČR a jeho podporu na zahraničních trzích,“ vysvětluje náměstek pro řízení sekce



Česká firma PRO-BIO ve spolupráci s moldavskými farmáři zajišťuje biocertifikaci výrobků pro následný odbyt na trzích Evropské unie.

průmyslové spolupráce a řízení organizací **Tomáš Kuchta**. A zatímco návštěvníci veletrhu obdivovali vojenskou techniku, exportéři měli možnost dozvědět se přímo v Exportním domě o nových exportních příležitostech v Japonsku a státech střední Evropy.

### Česká rozvojová agentura posiluje svou roli v podpoře exportu

ČRA v rámci Rozvojového dne v prostorách Exportního domu představila program B2B, který má za cíl pomoci českým podnikatelům při vstupu na rozvojové trhy. **Tomáš Píša**, zvláštní zmocněnec pro ekonomickou diplomacii MZV ČR uvedl: „Dotační program B2B je jedním z nástrojů ekonomické diplomacie, protože vytváří dlouhodobá podnikatelská partnerství a vazby mezi ČR a rozvojovými zeměmi.“ Dále však zdůraznil, že „program sleduje nejen český zájem, nýbrž cíleně podporuje rozvoj vlastního podnikání v rozvojových zemích. Přispívá tedy jak k ekonomické diplomacii ČR, tak k naplňování strategie moderní rozvojové spolupráce, ke které se Česká republika hlásí.“ Rozvojové trhy mají velký potenciál pro české firmy, které jsou cenově i technologicky konkurenceschopné. Přenos know-how, vyškolení partnerů či vytvoření nových pracovních míst mají navíc přímý pozitivní dopad pro rozvoj daného regionu. Ředitel ČRA **Pavel Frelich** vysvětlil, že „program B2B poskytuje dotace pro malé a střední podnikatele a snižuje tím

*riziko ztráty při vstupu na rozvojový trh“.* Program je rozdělený do fáze přípravy (přípravy vstupu na rozvojový trh – podnikatelský plán – a studie proveditelnosti – dotace 250 tis. Kč) a fáze realizace, kdy firma už partnera má a hledá cestu k vytvoření dlouhodobého podnikatelského partnerství (dotace až 5 mil. Kč s cílem založit joint venture, pobočku, výrobu na místě, nebo uzavření dlouhodobé dodavatelské smlouvy apod.).

### Mezi nejúspěšnější patří firmy v oblasti zemědělství

**PRO-BIO** je jednička na trhu s biopotravinami v ČR, která pomáhá získat bio certifikaci moldavským farmářům a zároveň jim garantuje odběr. Zakladatelé firmy **MAMACOFFEE** jsou progresivní vizionáři, kteří díky B2B objevili nové trhy v Etiopii, Nikaraguy a Kambodži. Živnostníci sdružení kolem propagace superpotraviny **Moringy** v Čechách – úspěšný etiopský projekt, který podporuje místní svépomocnou farmu žen. Úspěšné jsou také odborné konzultační firmy, například **AQUATEST**, který získal nedávno komerční zakázku v Etiopii v sektoru vodohospodářství, návazně na dotaci B2B a své dlouhodobé působení v roli realizátora rozvojových projektů České republiky. ●

# Stát rozšíří podporu malým a středním podnikům v rámci rozvojové spolupráce

Malé a střední podniky, které se zapojí do českých projektů rozvojové spolupráce v chudších zemích, získají silnější podporu tuzemských státních institucí. Kromě dotace České rozvojové agentury (ČRA) budou moci čerpat finanční prostředky Českomoravské záruční a rozvojové banky (ČMZRB) ve formě zvýhodněných úvěrů či garancí. Pojištění těchto projektů v zahraničí pak nabídne EGAP.

text: **Text: Hana Hikelová** foto: **archiv EGAP**



Jan Procházka, Jiří Jirásek a Pavel Frelich po podpisu dohody.

Koordinaci aktivit v rámci rozvojové pomoci a zapojení českých malých a středních podniků předpokládá memorandum o spolupráci, které na Mezinárodním strojírenském veletrhu podepsali představitelé ČRA, ČMZRB a EGAP. „Je zřejmé, že rozvojových cílů není možné dosáhnout bez zapojení soukromého sektoru. Naším cílem je tak mobilizovat soukromé prostředky prostřednictvím motivačních nástrojů. Námi podpořené projekty by měly být zároveň příležitostí pro české podnikatele,“ řekl ředitel České rozvojové agentury **Pavel Frelich**.

Signatáři memoranda se dohodli na koordinaci aktivit a výměně informací jak při realizaci národních programů rozvojové pomoci, tak při implementaci iniciativ Evropské unie. „Naším hlavním cílem je podporovat exportní

aktivitu českých firem s tím, že stále větší pozornost věnujeme právě projektům malých a středních podniků. Jsem přesvědčen, že podpora exportu se musí s rozvojovou spoluprací vhodně doplňovat. Zapojení do rozvojových projektů může českým firmám otevírat brány na další trhy a k dalším podnikatelským příležitostem,“ uvedl generální ředitel EGAP **Jan Procházka**. ČRA, ČMZRB a EGAP budou mimo jiné spolupracovat v rámci projektů partnerství B2B – business to business partnership. Poskytnou tedy podporu českým firmám, které budou realizovat projekt rozvojové spolupráce společně se soukromým partnerem v zemi, do které míří česká rozvojová pomoc.

„Podpoře malých a středních podniků se věnujeme už 25 let. V souvislosti s naší novou rolí národní rozvojové banky bychom měli působit také v oblasti zahraniční rozvojové spolupráce. To znamená podporovat zapojení českých subjektů do jejich zahraničních aktivit (např. projektů v rozvojových zemích). Věříme, že takové projekty mohou být prospěšné nejenom pro příjemce rozvojové pomoci, ale také pro další rozvoj českých firem,“ uvedl předseda představenstva a generální ředitel Českomoravské záruční a rozvojové banky **Jiří Jirásek**.

## ČMZRB v roli národní rozvojové banky

Malým a středním podnikům se výhledově rýsují i další možnosti získat v rámci projektů rozvojové spolupráce vyšší finanční podporu. „Pro projekty podporované Českou rozvojovou agenturou je velmi důležité, že budeme mít národní rozvojovou banku, jejíž roli bude plnit ČMZRB. Možnosti podpořit soukromý sektor v rámci rozvojové spolupráce se tak mohou výrazně rozšířit. A také bude možné více využít prostředků z evropských fondů a z programů Evropské komise,“ řekl na tiskové konferenci ředitel České rozvojové agentury **Pavel Frelich**.

ČRA, ČMZRB a EGAP budou nejenom spolupracovat při koordinaci projektů podpory malých a středních podniků, ale také podnikatelům nabízet komplexní informace. Všechny tři zmiňované instituce tak budou informovat i o relevantních aktivitách ostatních signatářů této dohody. ●



# Perská fata morgána? Íránský trh je velkým lákadlem

## Češi a další Evropané vidí obrovské příležitosti, politické překážky ale zatím nezmizely

Loňský rok 1395 byl v mnoha ohledech skvělý. Nejde o chybu, řeč je totiž o íránském kalendáři. Jak upozorňuje český obchodní rada v Teheránu **Pavel Kalina**, v tomto roce se Íránu poprvé po 62 letech podařilo dosáhnout obchodního přebytku. Země, která se hlásí k odkazu slavné Persie, se zároveň díky postupnému rušení sankcí sama otevírala světu a exportéři z celého světa se snažili dostat na tamní nadějný trh.

text: **Jan Žižka, Hana Hikelová** foto: archiv EGAP, Adobe Stock

A tato blízkovýchodní velmoc, nejprůmyslovější země regionu s více než 80 mil. obyvatel, se pochopitelně stala obrovským lákadlem také pro české vývozce. Mimo jiné díky tomu, že dlouhé období značné izolace od vyspělého západního světa má dodnes své důsledky. Fakticky jde stále o dost nenasyčený trh.

„Íránci jsou nejvzdělanější a nejevropštější ze všech národů v celém regionu. V tamních firmách jsou velmi dobře jazykově vybavení, erudovaní lidé. Řada z nich v Evropě studovala,“ uvádí generální ředitel společnosti Wikov Industry **Antonín Růžička**, který se zúčastnil konference

agentury HATcom o íránském trhu na říjnovém Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně.

### Výhoda starých kontaktů

Firma **Wikov** známého podnikatele **Martina Wichterleho** jako přední výrobce převodovek pro energetiku, petrochemii, důlní průmysl či cementárny udržovala s Íránem kontakty i v době tvrdých sankcí. O to úspěšněji dnes dokáže obchodní kontakty dál rozvíjet. Podobně je na tom i další firma a účastník brněnské konference – výrobce armatur **MSA** z Dolního Benešova. Celkový objem vzájemného obchodu je stále relativně nízký – mezi obchodními partnery Česka zaujímá Írán až 83. místo. Pozitivním signálem je postupný růst obrátu. V roce 2016 se oproti předchozímu roku zvýšil o 0,34 % – především díky vyššímu



českému exportu – a dosáhl hodnoty zhruba 70 mil. USD. Příležitosti k dalšímu růstu jsou obrovské, ale Češi musí počítat s tvrdou mezinárodní konkurencí. „Zlatý důl“ vidí v dnešním Íránu kdekdo.

Nejde ale jenom o „fatu morgánu“, která se vzhledem k přetrvávajícímu politickému napětí, zvláště mezi Spoj-



*Zájem o obchodování s Íránem má řada českých exportérů. Potvrzuje to i zájem o konferenci, která byla v rámci MSV v Brně.*

nými státy a Íránem, ukáže jako pouhý přelud? To nejspíš ne, nové obchodní kontrakty už jsou zcela reálné, i když nejistoty přetrvávají. Zmiňovaná konference o íránském trhu se uskutečnila jen pár dní před oznámením amerického prezidenta **Donald Trumpa** ohledně postoje USA k mezinárodní dohodě s Íránem, jež omezuje tamní jaderný program a umožňuje postupné uvolnění sankcí. Trump pro nový vztah k této dohodě použil pojem „de-certifikace“, což znamená, že ji přímo nevypověděl, ale vyjádřil značnou americkou rezervovanost. Do jaké míry to bude znamenat další přitvrzení sankcí USA vůči Íránu, které by ovlivnily i evropské exportéry, zatím nebylo jasné.

### Podle pravidel EU

„Záleželo by potom také na tom, jak se k celé záležitosti postaví Evropská unie,“ řekl v Brně místopředseda představenstva státní pojišťovny EGAP **Marek Dlouhý**. Česko hodlá exportéry na íránský trh podpořit. „Můžeme pojišťovat export do Íránu za dodržení všech pravidel EU,“ zdůraznil Dlouhý. V této souvislosti také připomněl, že i když se mnohé banky staví k možnosti financovat tuzemský vývoz do Persie rezervovaně, pojišťovna EGAP se neomezuje na spolupráci pouze s českým bankovním trhem. Cílem je samozřejmě maximálně podpořit české vývozce. Dlouhý v této souvislosti také připomněl, že íránské banky splatily své staré dluhy. „Zkušenost s platební morálkou íránských firem a bank je pro EGAP velice pozitivní. Sankce samozřejmě znamenaly buď úplné přerušení, nebo značné komplikace pro platební styk. Po jejich uvolnění však byly všechny dlužné částky dopláceny,“ uvádí Marek Dlouhý.

### Opatrné banky

Na druhé straně na brněnské konferenci několikrát zaznělo, že veškeré sankce zatím nepadly a mnohé komerční banky jsou vůči jakémukoliv „koketování“ s íránským

trhem stále opatrné – obávají se postihu ze strany Spojených států. Přitom jeden z velkých kontraktů na dodávku dopravních letounů uzavřela s Íránem americká společnost **Boeing**. Pozornost v Brně vzbudil rozhovor s **Topim Vestřim**, šéfem Bernské unie, která sdružuje úvěrové pojišťovny z celého světa (v minulém čísle časopisu Procházka EGA-PEM). Vesteri v něm prohlásil: „Většina z našich exportních agentur je schopna pokrývat íránská rizika. Americké sankce se ale týkají každého, kdo má jakoukoliv transakci v USA, nebo dokonce jen využívá americký dolar jako měnu. Je známo, že některé velké komerční banky už ve Spojených státech dostaly obrovské pokuty za porušování sankcí.“ V podobném duchu se v Brně vyslovoval mimo jiné generální ředitel státní České exportní banky **Karel Bureš**: „Uskutečňování dlouhodobějších projektů je složité. Komerční banky mají obavy, které vyplývají mimo jiné z nejasností kolem přetrvávajících amerických opatření,“ uvedl Bureš. Závěrem však konstatoval, že bohužel ani ČEB není v současné době schopna z důvodů amerických sankcí íránské transakce financovat. Na druhé straně ocenil, že se objevují první vlašťovky ve formě krátkodobých projektů, akreditivů. V současnosti je podle něj především nutné najít spolehlivou platební cestu.

### Ropa, plyn, investice

Náměstek ministra průmyslu **Vladimír Bártl** poznamenal, že přetrvávající bankovní sankce jsou pro íránskou ekonomiku stále největším problémem – navzdory všem pozitivním posunům v ekonomice. A poukázal na další faktor, který



s tím souvisí: „Zahraniční investice v Íránu stále nedosahují potřebné úrovně. Přitom jsou velmi potřebné zejména v ropném a petrochemickém průmyslu.“ Faktem je, že právě obrovské zásoby ropy a plynu dělají z Íránu ještě mnohem atraktivnější trh. V případě zemního plynu má Írán dokonce hned po Rusku druhé největší zásoby na světě. Potenciální partneři ve světě očekávají, že finanční prostředky získané z těchto surovin budou sloužit k dovozu strojů i spotřebního zboží. K obnově a modernizaci ropné a plynárenské infrastruktury ale ještě vede dlouhá cesta.

### Priority: Voda, železnice

**Vladimír Bártl** také upozornil, že prioritní investice mají podle schváleného rozpočtu pro letošní íránský rok 1396 (začal 21. 3. 2017) směřovat do těchto oblastí: **vodní hospodářství, odpadové hospodářství** včetně výstavby čističek

odpadních vod, **železniční doprava, životní prostřední** včetně rozvoje alternativních zdrojů energie.

„Vedení země si uvědomuje, že mimořádnou pozornost je třeba věnovat vodnímu hospodářství a zásobám pitné vody,“ popisuje současnou situaci obchodní rada **Pavel Kalina**. Zásoby vody z obnovitelných zdrojů podle něj v poslední době výrazně poklesly. S nedostatkem vody se potýká několik velkých měst a situace je vyložene kritická v řadě venkovských oblastí. Příčinou tohoto stavu jsou sucha, nehospodárná politika zemědělců při zavlažování farem, nelegální provozování zhruba 30 tis. studen a nevyhovující stav vodovodního potrubí. Pokud jde o železniční dopravu, hlavní důraz Íránci podle Pavla Kaliny kladnou na prodloužení železniční sítě o více než 9 tis. km a elektrifikaci dvoukolejných rychlostních tratí o délce 1500 km. Českým firmám by se také mohly otevřít brány ke kontraktům, v nichž by vystupovaly jako subdodavatelé v okolních zemích, se kterými může Írán na budování dopravních sítí spolupracovat, kupříkladu v Íráku nebo Ázerbájdžánu. O tom, jak je íránský trh zatím nenasyčený

v oblasti obnovitelných zdrojů energie, vypovídají další čísla z Kalinovy prezentace – podíl jednotlivých OZE na celkové výrobě elektřiny se pohybuje maximálně jen v desetinách procenta. Příležitostí je tedy spousta, Pavel Kalina pouze lituje, že žádná česká firma zatím v Íránu nemá svého stálého obchodního zástupce.

### Zkušení obchodníci

**Marek Dlouhý** z pojišťovny **EGAP** pak upozorňuje, že Íránci jsou zkušení obchodníci: „Írán není trhem pro začínající exportéry, je dobré mít již exportní zkušenosti z bližších trhů.“ Obchodního zástupce, agenta i zákazníka je třeba si důkladně prověřit. A generální ředitel Wikovu Industry **Antonín Růžička** z vlastní zkušenosti uvádí, že se tato firma zpočátku setkávala s velkou nedůvěrou vůči společnosti jako takové i jejím produktům. Íránská mentalita je totiž negativně ovlivněna dlouhotrvající mezinárodní izolací, podobně jako u nás za totality. Zaměstnanci se podle Růžičky často bojí projevit osobní iniciativu, proto je nutné v íránských firmách získat kontakt na nejvyšší místa. ●

## EGAP získal podporu íránské centrální banky pro český export

Státní pojišťovna **EGAP** vychází vstříc rostoucímu zájmu českých firem o nadějný íránský trh. EGAP v půlce listopadu uzavřel dohodu o spolupráci s **Íránskou centrální bankou (CBI)**, která přislíbila podporu při zajišťování státních záruk pro společné česko-íránské projekty.

Dohodu podepsal místopředseda představenstva EGAP **Marek Dlouhý** a generální ředitel mezinárodních vztahů CBI **Hossein Yaghoubi**. „Od roku 2015 usilovně pracujeme na tom, abychom pomohli českým firmám otevřít brány do Persie,“ řekl Marek Dlouhý. Připomněl, že mezinárodní dohoda z roku 2015 předpokládá postupné uvolnění sankcí vůči Íránu, čehož se snaží využít firmy prakticky z celého světa. Dohoda s íránskou centrální bankou je důležitá v době, kdy se velká část bank stále staví k financování českého vývozu rezervovaně. Podpisu dohody mezi EGAP a CBI se zúčastnil také český velvyslanec v Íránu **Svatopluk Čumba** a představitel **Íránského exportního garančního fondu (EGFI)** – partnerské organizace EGAP, která se kromě podpory exportu zabývá i podporou importu.

EGAP v současné době jedná o podpoře několika českých exportérů, kteří mají zájem o íránský trh. Jedním z nich je opavská společnost **Ostroj**, která chystá pro svého íránského partnera dodávku projektování a vybudování hlubinného dolu na těžbu černého, koksovateľného uhlí v provincii Kermán. ●



Marek Dlouhý a Hossein Yaghoubi při podpisu dohody o spolupráci.





## Rok 2017 dává exportním pojišťovnám naději na **růst obchodů**

Exportní úvěrové pojišťovny sdružené v Bernské unii (BU) si na byznys v letošním roce nemohou stěžovat. Objem nových obchodů za první pololetí totiž meziročně vzrostl o více než třetinu. Za prvních 6 měsíců tak 82 členů unie uzavřelo pojistné smlouvy či poskytlo úvěry se splatností delší než jeden rok za téměř 66 mld. USD.

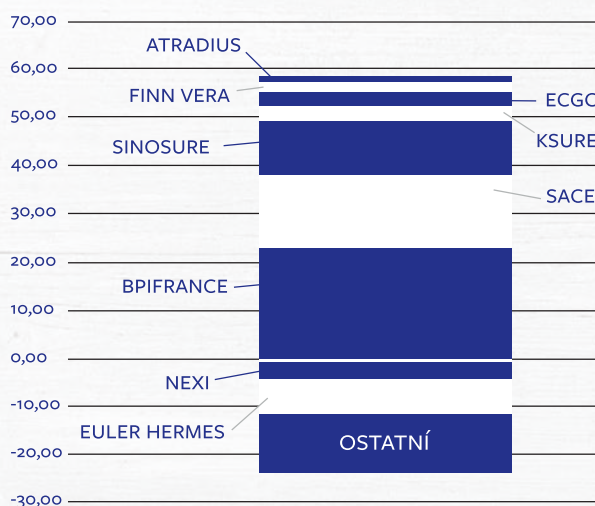
text: Radek Bednařík    foto: Adobe Stock



Tato čísla, která prezentovali představitelé unie na pravidelném výročním zasedání **Výboru pro středně a dlouhodobé pojišťování a úvěry**, signalizují možné ukončení, či alespoň zmírnění dlouholetého poklesu v pojišťování a úvěrování. Během posledních 5 let totiž objem nových obchodů členů unie nepřetržitě klesal – v průměru o více než 4 % ročně. Největší podíl z oněch 66 mld. USD, přes 10,5 mld., připadl na Indii. Do Spojených států pak směřovaly nové obchody za téměř 10 mld. Na tamním trhu se dařilo především italské **SACE**, francouzské **Bpifrance** a finské **Finnvee**.

Jedničkou v objemu uzavřených obchodů za první pololetí letošního roku se stala italská **SACE**. Podařilo se jí téměř dosáhnout hranice 14 mld. USD, přičemž nejvíce se jí dařilo v Kataru a Spojených státech. Ve srovnání se

stejným obdobím předchozího roku dokázala objem nových obchodů prakticky zdvojnásobit. Druhé místo obsadila s 13,5 mld. **Bpifrance**. A pomyslnou nejlepší trojici uzavřela japonská **NEXI** s hodnotou nových obchodů ve výši 9,8 mld. USD. Její pracovníci dokázali uzavřít obchod



## Nové obchody členů Bernské unie

ECA	1. pololetí 2016 (v mil. USD)	1. pololetí 2017 (v mil. USD)	Meziroční změna (v %)	Podíl na celkové procentní změně (v p.p.)
BPIFRANCE	2 468,8	13 563,4	449,4	22,66
SACE	6 443,7	13 901,9	115,7	15,23
SINOSURE	2 751,2	8 118,1	195,1	10,96
KSURE	2 594,3	4 433,3	70,9	3,76
ECGC	239,4	1 505,0	528,7	2,58
FINNVERA	556,8	1 507,4	170,7	1,94
ATRADIUS	659,0	1 298,4	97,0	1,31
CREENDO Group	1 838,8	1 526,3	-17,0	-0,64
NEXI	11 737,9	9 807,8	-16,4	-3,94
Euler Hermes	8 155,3	4 749,5	-41,8	-6,96
Ostatní	11 515,1	5 540,7	-51,9	-12,2
<b>CELKEM</b>	<b>48 960,3</b>	<b>65 951,8</b>	<b>34,7</b>	<b>34,7</b>

za více než 7 mld. USD v Alžírě. Za zmínku stojí také úspěšné angažmá čínské **SINOSURE** v projektu Attaratské elektrárny v Jordánsku v hodnotě přes 2,2 mld. USD, nebo účast korejské **KSURE** v Projektu čistého paliva (Clean Fuel Project) v Kuvajtu. **KSURE** tak zajišťuje korejským firmám financování za téměř 3,5 mld. USD. Úspěšná první polovina roku se pochopitelně odrazila i v nárůstu celkové pojistné angažovanosti – zjednodušeně všech potenciálních závazků členů unie. V polovině letošního roku tak angažovanost dosáhla objemu 609 mld. USD. Na špici s poměrně velkým náskokem je s více než 100 mld. USD čínská **SINOSURE**, která je aktivní především v Angole, Etiopii či Argentíně. Druhé místo, s více jak 90 mld., obsadila německá **Euler Hermes**, která se soustředí převážně na Spojené státy, Turecko a Rusko. Exportní pojišťovny se samozřejmě z principu své činnosti nevyhnou vyplácení pojistných plnění. Trendem posledních 2 let je nárůst

výplat plnění plynoucích z pojištění komerčních rizik. V současnosti se pojistné události, a tedy i výplaty, koncentrují především do Evropy a Ameriky.

Pojišťovny pak tyto pohledávky po dlužnících vymáhají. Historicky se výrazně lépe daří vymáhat pohledávky spjaté s pojištěním politického rizika. V souhrnu od roku 2012 připadlo na jeden dolar vyplaceného pojistného plnění u politického rizika více než 2,5 dolaru následně vymoženého od dlužníků. U komerčního rizika jsou pojišťovny historicky výrazně méně úspěšné – na jeden vyplacený dolar dokázaly vymoci třicet centů. Za prvních šest měsíců roku 2017 si ve vymáhání nejlépe vedla italská **SACE** – od dlužníků dokázala získat přes 230 mil. USD. Do statistik unie se svou aktivitou v této oblasti dokázal dostat i **EGAP**, který v prvním pololetí vymohl téměř 35 mil. USD. To v meziročním srovnání představuje nárůst o 80 %. ●

## Objem vymožených pohledávek členů Bernské unie (v mil. USD)

ECA	2016 H1	2017 H1	Meziroční změna v %	Meziroční změna (index)
SACE	507,2	236,4	-53,4	0,5
BPIFRANCE	645,2	227,2	-64,8	0,4
NEXI	255,9	148,8	-41,9	0,6
SINOSURE	14,8	62,7	323,6	4,2
CESCE	96,9	61,8	-36,2	0,6
CREENDO GROUP	74,2	50,2	-32,3	0,7
ATRADIUS	204,8	40,1	-80,4	0,2
UK EXPORT FINANCE	194,4	39,3	-79,8	0,2
EULER HERMES	67,2	36,1	-46,3	0,5
<b>EGAP</b>	<b>19,3</b>	<b>34,9</b>	<b>80,8</b>	<b>1,8</b>
OSTATNÍ	272,7	65,2	-76,1	0,2
<b>CELKEM</b>	<b>2 352,6</b>	<b>1 002,7</b>	<b>-57,4</b>	<b>0,4</b>



## Novinky ze světa úvěrových pojišťoven



### UKEF nabídl společnosti Aramco záruku ve výši 2 mld. USD

Britská úvěrová pojišťovna **UKEF** nabídla ropnému gigantu **Saudi Aramco** záruku půjčky ve výši 2 mld. USD. Tento krok byl mnohými interpretován jako snaha přimět společnost k tomu, aby vstoupila na burzu v Londýně. Vstup Saudi Aramco na burzu s cennými papíry by mohl být největší počáteční veřejnou nabídkou na světě. UKEF finalizuje podrobnosti o dohodě, která bude mít formu záruk na bankovní úvěry. V posledních pěti letech poskytl UKEF podporu vývozu Spojeného království ve výši 500 mil. GBP jako součást společných projektů se Saudi Aramco, zejména v oblasti chemického průmyslu. Nová dohoda není určena na konkrétní projekt, ale bude sloužit jako obecná úvěrová linie na podporu plánů společnosti Aramco pro rozvoj a diverzifikaci jejich činností. „V nadcházejících měsících bude UKEF pořádat řadu akcí pro vývozce, které pomohou spojit britské dodavatele s Aramco,“ uvedl UKEF. Načasování této půjčky budí pozornost, neboť saúdská ropná společnost se právě rozhoduje o tom, která burza bude prodávat 5% podíl na jejím podnikání.



### Podepsány koncesní smlouvy pro uhelné elektrárny Nghi Son 2

Konsorcium pod vedením společnosti **Korea Electric Power Corporation (KEPCO)** podepsalo koncesní smlouvu s vietnamským ministerstvem průmyslu a obchodu a elektřiny (ECN) na výstavbu uhelné elektrárny **Nghi Son 2** o výkonu 1 200 MW. Elektrárna se skládá ze dvou jednotek o výkonu 600 MW v hospodářské zóně Nghi Son v centrální provincii Thanh Hoa ve Vietnamu. Pronájem pozemků byl podepsán 1. listopadu 2017. Konsorcium se nyní zaměří na financování projektu a dokončení těchto jednání předpokládá ve 2. čtvrtletí 2018. „Pracoval jsem na této dohodě devět let a nakonec došlo k významnému pokroku. Diskuse s bankami jsou již v pokročilém stádiu,“ uvedl zdroj, který pracuje na dohodě. **Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC)** by měla poskytnout půjčku, která pokryje



60 % objemu financování. Kromě toho se očekává, že se na financování bude podílet také **Korea Exim Bank (Kexim)**. Vietnamská vláda vydala investiční licenci pro firmu Nghi Son 2 na začátku června, avšak pětadvacetiletá smlouva o koupi elektřiny se státní společností **EVN** zatím nebyla podepsána. Projekt Nghi Son 2 je prvním z pěti probíhajících rozsáhlých projektů uhelných elektráren ve Vietnamu, který získal investiční licenci.



## Čínská Exim banka podporuje výstavbu dálniční estakády Dhaka-Ashulia

Bangladéšská vláda podepsala na konci října dohodu se státní společností **China National Import and Export Corporation** a **China Exim Bank** pro výstavbu 24 km dlouhé dálniční estakády Dhaka-Ashulia v Bangladéši. China National Import and Export Corporation je dodavatelem projektu v hodnotě 1,15 mld. USD, zatímco čínská Exim banka pokrývá 65 % úvěrových nákladů s roční úrokovou sazbou 4 %. Rychlostní dálnice spojí letiště Dhaka s městy Abdullahpur, Ashulia, Dhaka EPZ a Chandra. Tato nová estakáda rozšíří 26 km dálnici Dhaka-Chittagong u Shanir Akhra. Projektové práce začnou v tomto roce a skončí v červnu 2022.



## EBRD poskytla Uzbekistánu úvěr 100 mil. USD



Na začátku listopadu **Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD)** rozšířila objem poskytnutých úvěrů do Uzbekistánu o 100 mil. USD a vrátila se na tento trh po sedmileté nepřítomnosti. Úvěr obdržela největší finanční instituce v zemi, **Národní banka pro zahraniční hospodářskou činnost Uzbekistánu (NBU)**. Jedná se

především o úvěrovou linku ve výši 70 mil. USD pro malé a střední podniky a až o 30 mil. USD v rámci EBRD programu pro usnadnění obchodu (**EBRD's Trade Facilitation Programme**). Od roku 1992 do roku 2010 EBRD investovala v Uzbekistánu 894 mil. EUR do 54 projektů, ale její současné portfolio činí pouhých 8 mil. EUR. Ve svém prohlášení EBRD píše, že „již identifikovala řadu možných nových projektů, z nichž některé by měly být podepsány do konce roku 2017 a další by měly následovat v roce 2018.“



## SACE poskytla garance na úvěr úvěr 100 mil. EUR městské metropoli Istanbul

Italská **SACE** poskytla garance na půjčku ve výši 100 mil. EUR pro oblast městské metropole Istanbul (IMM), největší provincii v Turecku. Společnosti **Intesa Sanpaolo** a **ING** poskytnou úvěr ve výši 2,75 mld. EUR na financování investic do infrastruktury. SACE plánuje uspořádat schůzku mezi italskými vývozci a managementem IMM s cílem usnadnit italským exportérům vývoz do regionu. SACE očekává, že roční růst vývozu do Turecka se zvýší v průměru o 3,8 % ročně z 9,6 mld. EUR v roce 2016.





## Společnost Airbus chce získat zpět podporu ECAs

Pozastavení krytí **ECAs** pro evropskou leteckou společnost **Airbus** po regulačním skandálu může být brzy minulostí. Evropské exportní agentury změnily svůj postoj v roce 2016 po vzniku nesrovnalostí v účetnictví Airbusu týkajících se plateb třetích stran. V dubnu 2016 Británie zmrazila svou podporu a obrátila se na Úřad pro závažné podvody (**Serious Fraud Office**), poté následovaly francouzské a německé ECAs. „Exportní úvěr zůstává pro společnost Airbus nejvyšší prioritou. Pracovali jsme více než rok na rozsáhlé dokumentaci k úvěru a procesu due diligence. Věřím, že po této těžké práci uvidíme, že na konci tunelu je světlo,“ uvedl viceprezident Airbusu pro zákaznické finance **Christi Lodberg**. Podobně situaci vidí i zástupce francouzské ECA **Bpifrance Eric Agote**: „V posledních čtyřech měsících bylo ve vyjednávání se společností Airbus dosaženo značného pokroku.“



## Dohoda o nové podobě Trans-pacifického partnerství (TPP) bez USA

Téměř rok poté, co se zdálo, že dohoda o **Trans-pacifickém partnerství** (TPP) nebude realizována, dostala nový impuls. Poté, co USA pod Trumpovým vedením avizovaly chystané odstoupení od smlouvy, dohodlo se zbývajících 11 zemí (Japonsko, Brunej, Malajsie, Vietnam, Singapur, Austrálie, Nový Zéland, Kanada, Mexiko, Chile a Peru) v Da Nang ve Vietnamu na finální podobě smlouvy. Dohoda má být podepsána v roce 2018 a následně bude předložena příslušným parlamentům a shromážděním k ratifikaci.



## Komplexní a progresivní dohoda o trans-tichomořském partnerství (CPTPP)

Jak byla dohoda přejmenována – bude dokončena bez Spojených států amerických, které se velmi angažovaly v předchozím vyjednávání za administrativy **Baracka Obamy**. To, že dohoda dostala nový název a strukturu bez účasti USA, je symbolické. Stejně jako skutečnost, že na změně názvu trvala Kanada. Ta tak totiž nahrazuje svého většího severoamerického souseda jako pravděpodobně nejvlivnějšího člena této dohody.



## SACE poskytla garance 5,5 mil. EUR na obchodní dohody ve Spojených arabských emirátech

Italská exportní úvěrová agentura **SACE** podpořila export ve výši 5,5 mil. EUR do Spojených arabských emirátů pro výrobce čerpadel a bagrovací techniky **Dragflow**. Společnost SACE pokrývá 100 % půjčky ve formě vývozní záruky. Italská společnost Dragflow vyveze do Dubaje bagrovací stroje, které budou použity pro práci na různých místech pobřežních oblastí. Dle vyjádření obchodního ředitele Dragflow **Nicolò Masottiho** umožnila podpora SACE nabídnout zákazníkům ve Spojených arabských emirátech konkurenceschopné platební podmínky. ●







## Malé a střední firmy expandují do rizikovějších teritorií, myslí ale i na pojištění

Českým vývozcům se letos daří. Za prvních 9 měsíců vyvezli zboží a služby v hodnotě 3,1 bil. Kč. To v meziročním srovnání představuje téměř 5,5% nárůst. Pro pojišťovnu EGAP a její klienty je rok 2017 také úspěšný. Například malé a střední firmy, na jejichž podporu klade státní pojišťovna velký důraz, za prvních 10 měsíců letošního roku uzavřely u EGAP už 72 pojistných smluv v hodnotě přes 1,5 mld. Kč. Ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku jde o téměř 70% nárůst.

text: Radek Bednařík    foto: Adobe Stock



„Už nyní jsme splnili cíl na letošek. Příští rok pak očekáváme, že by se počet uzavřených smluv mohl vyšplhat až ke stovce,“ říká **Jan Dubec**, ředitel odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů, a dodává, že hlavní zdroj růstu podpory malých a středních podniků spočívá především v akviziční činnosti pojišťovny. Tu EGAP ve srovnání s předchozími lety podstatně posílil. Jenom letos a pouze prostřednictvím telefonických hovorů dokázali pracovníci EGAP oslovit téměř 1800 klientů. A od řady z nich obdržel EGAP na nabídky exportního pojištění pozitivní odezvu. I proto počítá Jan Dubec s tím, že příští rok bude počet smluv, a tedy i počet podpořených malých a středních podniků, dále růst.

Letos využilo exportní pojištění už 24 společností z řad malých a středních podniků. To představuje meziroční nárůst o 20 %. Největší zájem o služby EGAP měla v letošním roce společnost **Simplex CZ**, které státní pojišťovna podpořila vývoz především potravin za téměř 800 mil. Kč na Kubu. Velkým obchodem na poměry malých a středních podniků bylo rovněž pojištění linky na výrobu minerálního vlákna od firmy **Enetex Technology** v hodnotě stovek milionů Kč do Turecka.

## Teritoria – údaje za prvních 9 měsíců 2017

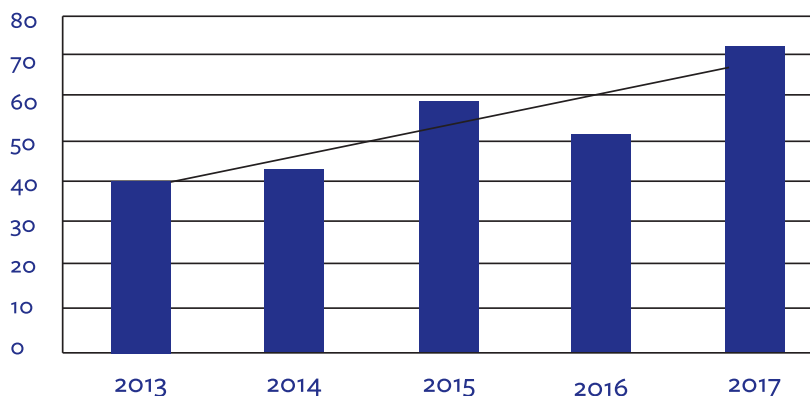
Popisky řádků	Pojistná hodnota (v Kč)	Podíl na celkovém součtu v %
KUBA	759 957 578	48,07 %
TURECKO	303 057 702	19,17 %
RUSKO	235 271 275	14,88 %
ARMÉNIE	67 140 836	4,25 %
NĚMECKO	66 012 030	4,18 %
ŠVÉDSKO	47 033 770	2,97 %
ČR	30 567 488	1,93 %
MONGOLSKO	23 537 554	1,49 %
UKRAJINA	13 135 000	0,83 %
MEXIKO	11 516 000	0,73 %
ČÍNA	6 944 000	0,44 %
SAE	5 381 271	0,34 %
KYRGYZSTÁN	5 038 535	0,32 %
BRAZÍLIE	3 362 358	0,21 %
ŘECKO	2 431 910	0,15 %
INDIE	604 508	0,04 %
<b>CELKEM</b>	<b>1 580 991 814</b>	<b>100,00 %</b>

EGAP pojistil ale i celou řadu „malých“ obchodů v hodnotě jednotek či maximálně několika desítek milionů Kč. Velice zajímavou transakcí byla zahraniční investice společnosti **Příhoda** z Hlinska. Tato firma, která se řadí mezi špičkové světové výrobce tkaninových potrubí, si nechala od EGAP pojistit investice do dceřiných společností v Mexiku a Číně za celkem 24 mil. Kč. „Naše spolupráce potvrzuje stále významnější orientaci EGAP na podporu zahraničních projektů malých a středních firem,“ komentoval obchodní případ generální ředitel pojišťovny **Jan Procházka**. Do úspěšného konce se podařilo dotáhnout

i pojištění vývozu zemědělské techniky firmy **OPaLL-A-GRI** na Ukrajinu. Zástupci pojišťovny i exportéra intenzivně spolupracovali na uzavření spolupráce poměrně dlouhou dobu. V případě Ukrajiny byla nakonec jejich snaha úspěšná a EGAP pojistil společnosti z Dolních Životic v Moravskoslezském kraji dodavatelský úvěr.

Na Ukrajinu směřuje i obchodní případ, na kterém nyní EGAP intenzivně pracuje. Na konkrétnější údaje je ještě příliš brzy, nicméně jedná se opět o vývoz zemědělské techniky, kterou by EGAP pojistil za zhruba 25 mil. Kč. O pojištění dodavatelských úvěrů obecně byl letos ze strany exportérů největší zájem. Nicméně na popularitě získávají i jiné produkty, například pojištění tzv. výrobního rizika – tedy situace, kdy firma již nakoupí suroviny, rozjede výrobu a odběratel v tu chvíli odstoupí od kontraktu. Zvláště obtížný a nebezpečný je takový scénář pro společnosti, které vyrábějí produkty na míru, a nemají tak příliš šancí je dokončit a prodat jinde. „Firma si tato rizika uvědomují čím dál více,“ potvrzuje Jan Dubec. Letos právě toto pojištění využila například společnost **Fermat Group** pro své dodávky obráběcích strojů do Německa. Z pohledu zemí, do kterých státním pojištěním podpořený export míří, letos u MSP jednoznačně dominuje Kuba – a to s téměř 50 % na celkové hodnotě dosud uzavřených pojistných obchodů. Druhé je již s poměrně značným odstupem Turecko a třetí Rusko, které kleslo z loňského prvního místa. Dle Jana Dubce za letošním poklesem objemu pojištěných obchodů do Ruska nestojí žádný specifický důvod. „My jsme pojišťování do této země u malých a středních podniků nijak neovlivňovali ani neomezovali, ten pokles je dán čistě na základě nižší poptávky exportérů. Letos se vývozci, které jsme pojistili, orientovali na jiné země,“ říká šéf akvizic v EGAP. Podle něj bude příští rok opět dominovat Kuba. Důvodů pro to je několik – české firmy mají o tento trh opravdu velký zájem, tamní ekonomika má obrovský potenciál. A rovněž vzhledem ke značné závislosti Kuby například na dovozech v potravinářství se dá očekávat, že i díky tomu budou EGAP a jeho klienti v této zemi nadále velice aktivní. Zajímavým teritoriem by se příští rok mohla stát Afrika. Ministerstvo zemědělství se v minulých letech na tento region velmi zaměřilo a jeho úsilí nese ovoce. „Víme již o několika zajímavých potenciálních případech, které bychom rádi podpořili,“ říká Jan Dubec. Především jde o vývoz výrobků z oblasti zemědělské techniky a síťových technologií, jako jsou optické kabely či WiFi. ●

## Počet pojistných smluv uzavřených s MSP





## EGAP se představil japonským firmám

text: Jan Mráz, Radek Bednařík foto: archiv EGAP, Adobe Stock

EGAP uspořádala ve spolupráci s japonskou exportní pojišťovnou Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) seminář pro zástupce z řad především japonských společností a bank. Cílem akce bylo představit činnost EGAP a možnosti vzájemné spolupráce v oblastech financování vývozu.

23. listopadu 2017 tak do sídla EGAP zavítal **Kazuhika Bando**, předseda představenstva **NEXI**, spolu se svými kolegy. Zastoupena byla rovněž japonská vládní agentura na podporu obchodu a investic **JETRO** (Japan External Trade Organization). Význam celé události podtrhl svou přítomností velvyslanec Japonska v České republice, **Kaoru Shimazaki**. **EGAP** zastupoval místopředseda představenstva **Marek Dlouhý** spolu se skupinou expertů pojišťovny. Přítomen byl i vedoucí oddělení Afriky, Asie a Austrálie na ministerstvu průmyslu a obchodu **Petr Kulovaný**.

„Dnešní seminář je logickým pokračováním navázané

spolupráce. Chceme se představit japonským společností, ukázat jim, jakým způsobem můžeme podpořit vzájemnou obchodní spolupráci a že jsme připraveni dělat s nimi byznys,“ řekl místopředseda představenstva EGAP **Marek Dlouhý**. „Věřím, že spolupráce **NEXI** a **EGAP** přispěje k dalšímu růstu vývozu obou spolupracujících zemí,“ uvedl během semináře předseda představenstva **NEXI Kazuhiko Bando**. Listopadový seminář přímo navázal na podpis Dohody o vzájemném zajištění, kterou spolu pojišťovny uzavřely 27. června 2017 v Tokiu. Tento dokument otevírá oběma institucím možnost efektivního zajištění národních podílů protistrany, jestliže se na společném exportním projektu do třetích zemí podílí firmy z Česka a Japonska. Uzavření Dohody potvrdilo vysokou úroveň vzájemné spolupráce mezi EGAP a NEXI





*Michal Janků prezentuje produkty EGAP zástupcům japonských firem.*

a jejich připravenost efektivním způsobem podpořit kooperaci českých a japonských firem při uskutečňování společných exportních projektů.

Uzavření zajištění smlouvy představuje významný milník i pro firmy vyvážející své zboží a služby do třetích zemí nebo pro banky, které se podílejí na financování těchto obchodů. Na velkých projektech se často



*Představení služeb EGAP a NEXI zástupcům japonských firem působícím v ČR.*

podílí dodavatelé z více zemí a zapojení exportních pojišťoven výrazně zvyšuje efektivitu takových transakcí. Postupující globalizace a přední pozice Japonska jako zahraničního investora v Česku se pak prosazují i v případě objemově menších transakcí, než je vývoz investičních celků. Každý obchod se počítá, protože je ku prospěchu zúčastněných ekonomik. Bez oficiálně podpořeného pojištění exportu by se však nemohl



*Masaru Kanke a Kazuhiko Bando – předseda představenstva NEXI (vlevo) a japonský velvyslanec.*

uskutečnit, protože pro komerční banky je riziko některých zemí prostě příliš vysoké.

Protože japonské firmy EGAP většinou vůbec neznají, hrálo velkou roli během semináře představení produktů české pojišťovny, které lze v rámci zajištění smlouvy využít. Možnosti pojištění rizik ze strany EGAP přítomným zástupcům firem a bank představil **Michal**



*Společný seminář EGAP a japonské NEXI.*

**Janků**, vedoucí oddělení pojištění teritoriálních rizik. Z neformálních reakcí účastníků bylo možné vycítit jejich zájem na rozvíjení obchodní spolupráce. Ve svých shrnujících poznámkách to pak v návaznosti na tento seminář potvrdili i čelní zástupci NEXI a EGAP. V rámci navazujícího bilaterálního setkání vysoce ocenili dosažený průběh spolupráce. Vyjádřili také přesvědčení, že bude brzy příležitost se setkat na obchodní úrovni při podpisu konkrétních obchodních případů. ●



## MONETA Money Bank rozšiřuje podporu malým a středním firmám prostřednictvím partnerství s Evropskou investiční bankou

MONETA Money Bank, a.s. a Evropská investiční banka (EIB) oficiálně potvrdily své partnerství, které podpoří malé a střední podniky v České republice. EIB poskytne MONETA Money Bank významnou úvěrovou linku ve výši 150 mil. EUR (cca 3,9 mld. Kč), z toho 80 mil. EUR (přes 2 mld. Kč) již bylo využito v pilotní fázi. Tato úvěrová linka bude využita k financování projektů a růstu českých malých a středních firem formou dostupných úvěrů a leasingového financování, které podpoří klienty z řad malých a středních podniků v oblasti zemědělství, výroby a dopravy.



MONETA Money Bank chce s pomocí financování z EIB dále posílit svůj už nyní pevný závazek vůči tomuto segmentu české ekonomiky. Banka dále věří, že financování z Evropské investiční banky zrychlí již teď významný růst úvěrové aktivity MONETA Money Bank vůči jejím současným i novým klientům. **Tomáš Spurný**, generální ředitel a předseda představenstva MONETA Money Bank, sdělil: „Úvěr od EIB dále posílí naši schopnost podporovat malé a střední české firmy dostupným investičním financováním. MONETA Money Bank chce být domácím šampionem pro živnostníky a malé a střední firmy. Spolupráce s EIB je důkazem naší oddanosti jejich cílům.“ **Vazil Hudák**, viceprezident EIB, řekl: „Velmi vítám skutečnost, že unijní banka rozšiřuje počet svých partnerských finančních institucí v České republice. Zlepšení přístupu malých a středních firem a společností se střední kapitalizací k dlouhodobému financování je klíčové pro rozvoj české ekonomiky z hlediska jejího růstu a tvorby nových pracovních míst. Společně s MONETA Money Bank navyšuje EIB prostředky potřebné k realizaci prioritních projektů, které podporují konkurenceschopnost české ekonomiky.“

## Podpora rozvoje podnikatelů bude společným cílem KB a AMSP ČR také v roce 2018

Komerční banka a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) prohloubily dlouhodobé partnerství obou institucí v oblasti podpory rozvoje českých podnikatelů a jejich konkurenceschopnosti na evropském i světovém trhu a uzavřely novou rámcovou smlouvu o spolupráci.

Klíčovými oblastmi spolupráce jsou podpora začínajících podnikatelů v rámci projektu „Svou cestou - Young Business“ a také grantový program Nastartujte se, který cíleně podporuje realizaci zajímavých podnikatelských záměrů. Spolupráce se zaměřuje také na pomoc řemeslníkům i aktivity v oblasti EU a exportu. Podpora v oblasti exportu naváže na společné aktivity s cíleným zaměřením na sdílení praktických informací prostřednictvím analýz obchodní a investiční aktivity mezi ČR a vybraným exportním teritoriím. **KB** se společně s **AMSP ČR** bude dále rovněž i podílet na unikátních výzkumech podnikatelského prostředí zaměřených na aktuální témata. Pozornost bude směřována také do oblastí **GDPR** (General Data Protection Regulation) nebo kybernetické bezpečnosti. Právě bezpečnost je v Komerční bance již dlouhodobě nosným tématem.



Prohloubení spolupráce stvrdili svými podpisy **Jitka Haudobová**, výkonná ředitelka pro Korporátní bankovníctví, **Patrice Begue**, výkonný ředitel pro Marketing a komunikaci KB, a předseda představenstva AMSP ČR **Karel Havlíček**.



## Vedení Sberbank CZ posílil zkušený bankovní expert Dušan Baran



Členem představenstva a finančním ředitelem Sberbank CZ se stal **Dušan Baran**. Ve své funkci je zodpovědný za finanční řízení banky. Dušan Baran má rozsáhlé zkušenosti ve finanční oblasti, 13 let byl místopředsdou představenstva, 1. náměstkem generálního ředitele a finančním ředitelem **České spořitelny**. Od roku 2014 pak působil jako konzultant v oblasti financí. „*Příležitost pracovat pro dynamickou, uvnitř flexibilní*

*a k zákazníkům vstřícnou banku pro mě byla impulsem vrátit se zpět do bankovníctví,*“ vysvětluje svůj nástup do Sberbank CZ Dušan Baran: „*Naplnilo se moje očekávání neformální atmosféry a ploché organizační struktury, kde má každý prostor se podílet na vývoji individuálních a férových řešení pro klienty.*“ Jmenování Dušana Barana souvisí se stále se rozšiřující agendou v oblasti řízení strategických projektů a transformace IT banky a potřebou rozdělení dosavadní pozice Chief Financial & Operation Officer. **Karel Soukeník** nadále zůstává v představenstvu společnosti ve funkci Chief Operation Officer. ●



## Raiffeisenbank spouští služby pro osoby se sluchovou vadou

V České republice žije půl milionu osob se sluchovou vadou, které se denně potýkají se ztížením vyřizováním všedních činností. Pro osoby komunikující znakovým jazykem je čeština až jazykem druhotným. Proto potřebují tlumočení do svého mateřského znakového jazyka. V průběhu října Raiffeisenbank zavádí online službu Tiché spojení, jež umožní neslyšícím, ohluchlým a nedoslýchavým zákazníkům komunikovat s pracovníky bankovních poboček v reálném čase, a to přepisem mluveného slova nebo tlumočením do znakového jazyka.



*rá slova i věty se opisují zcela jinak. Součástí jazyka je také zapojení mimiky, která dodává některým znakům význam. Proto při složitější komunikaci s neslyšícími tužka a papír nestačí,*“ vysvětluje **Danuše Kulháňková**, konzultantka Tichého spojení. Služba Tiché spojení je zajištěna ve spolupráci s kvalifikovanými tlumočníky a přepisovateli. Lidé se sluchovou vadou, kteří tlumočení nebo přepis mohou využívat, je v České republice přibližně půl milionu. Znakovým jazykem pak mluví přes 15 tisíc z nich. „*Je pro nás prioritou vyjít maximálně vstříc všem našim klientům, odstraňovat bariéry a zajistit úplné zpřístupnění produktů a služeb,*“ vysvětluje **Hana Kovářová**, marketingová ředitelka Raiffeisenbank, a dodává: „*Jsem ráda, že tentokrát pomůžeme klientům se sluchovou vadou. Online tlumočení, které probíhá přímo na pobočce prostřednictvím video-hovoru s pracovníkem Tichého spojení, pomůže klientovi i bankéři při vzájemné komunikaci. Tlumočník také asistuje při vyplňování dokumentů.*“ Pilotní verze spuštění služby se letos na podzim uskutečnila nejprve na dvou pražských pobočkách **Raiffeisenbank**. Následně bude rozšířena do všech ostatních.

„*Je třeba si uvědomit, že pro neslyšící od narození je čeština až druhým jazykem, jako třeba pro nás angličtina. Od jejich mateřského, tedy českého znakového jazyka, se čeština liší. Jazyky mají odlišnou gramatiku a někte-*

Na to, jak služba funguje, se můžete podívat na webových stránkách [www.tichespojeni.cz](http://www.tichespojeni.cz)

## Novinky od ekonomických diplomatů

### Češi dodají zařízení do indické ocelárny

Společnost **Hutní projekt Frýdek-Místek** uzavřela v listopadu kontrakt s indickou ocelárnou **VSP** (Vishakhapatnam Steel Plant) na dodávku chemického provozu koksovny rozšiřující stávající výrobní zařízení o další koksárenskou baterii. Celková roční výroba závodu dosáhne 7,3 mil. t koksu. Podpisu kontraktu předcházelo téměř tříleté zpracovávání nabídek a projednávání detailních podmínek dodávky zařízení. Klíčem k úspěchu v tendru bylo nalezení spolehlivých místních partnerů. Největší zahraniční zakázka ve více než šedesátileté historii společnosti bude realizována pod taktovkou české firmy za účasti indických partnerů v konsorciu po dobu následujících 26 měsíců. Vstup na indický trh je pro českou společnost důležitým krokem, protože české koksárenství má omezený růstový potenciál a bylo nutné obrátit pozornost na perspektivní trhy v zahraničí.

### První české pivo dobývá Filipíny

Poprvé v historii se ve filipínské distribuci objeví české pivo – **Budějovický Budvar**, zde ovšem pod paralelním názvem **Czechvar**. Česko tak konečně i na tomto více než stomilionovém trhu bude mít svůj klíčový brandingový produkt. Oficiální registrace na produkty „Original Czech Beer 5 %“ a „Premium Dark Lager 4,7 %“ firmy Budějovický Budvar n.p. vydala filipínská Správa potravin a léčiv. Pod značkou Czechvar se bude českobudějovické pivo prodávat vzhledem k trvajícím sporu o obchodní značku **Budweiser**. Vstup firmy Budějovický Budvar na filipínský trh, který se týká distribuce světlého



i tmavého piva, je završením ročního procesu registrace.

Distributor, jímž bude firma **Sadari F&B Trading**, má zkušenosti také s dovozem německých piv a vín do zemí ASEAN – především Thajska a Filipín. Sadari jedná s několika hotely a maloobchodními řetězci ohledně prodeje formou lahví (330 ml), plechovek (500 ml) a čepovaného světlého ležáku.



### Česko-brazilský podnik otevřel novou výrobní halu



Společný česko-brazilský podnik **Seko do Brasil** v říjnu otevřel novou výrobní halu v Brazílii. Modernější a větší prostory firmě umožní zvýšit výrobu a získat nové klienty. Už dnes je Seko do Brasil významným výrobcem komponentů pro turbíny a na brazilském trhu dodává největším hráčům, jakým je například **Siemens**. Seko do Brasil vznikl v roce 2007 spojením české firmy **Seko**, která je součástí skupiny **Seko Aerospace**, a brazilského partnera **Usinagem Manu-ita**. Inaugurace nových prostor ve městě Itatiba se tak stala „symbolickým dárkem“ ke kulatému výročí společnosti. Výkonný šéf firmy Seko **Vlastimil Sedláček** při této příležitosti upozornil, jak zásadní je pro proniknutí na brazilský trh nalezení spolehlivého místního společníka.



## Indonésie láká dodavatele pro vodní hospodářství



České firmy navazují kontakty s indonéskými partnery, které mohou otevřít cestu k zajímavým zakázkám v oblasti vodního a odpadového hospodářství.

České velvyslanectví v **Jakartě** uspořádalo v polovině října ve spolupráci s partnerskou **Matana University** matchmakingový seminář českých a indonéských profesionálů z tohoto perspektivního odvětví. Semináře se zúčastnili zástupci pěti českých firem z relevantních oborů **KhaanZaa** (vodohospodářství), **BAC** (ekologicky šetrná dekontaminace), **Enviropol** (elektroodpad), **Envites** (čištění průmyslových odpadů) a **Cekindo Business Group** (poradenství ohledně indonéského trhu). Seminář se uskutečnil právě na **Matana University**, kde již několik let probíhá česko-indonéská výzkumná spolupráce zaštitěná na české straně **Českou zemědělskou univerzitou**. Tato spolupráce vedla před rokem k založení společného **Center of Excellence**, do kterého se zapojily i první české komerční subjekty.

## Exportéři sondují šance v tureckých ocelárnách

Turecké ocelárny přitahují pozornost českých exportérů. Šest českých firem se na začátku října prezentovalo v Istanbulu a jeho průmyslovém okolí potenciálním tureckým partnerům – ať už přímo ocelárnám, nebo tamním dodavatelům pro hutnický průmysl.

V rámci projektu ekonomické diplomacie ministerstva zahraničí a agentury **CzechTrade** do Turecka zamířili zástupci společností **Gantry Rail**, **PTSW**, **Sigma Group**, **Tachtech**, **Žďas** a **ŽDB Drátovna**. Turecký trh je z hlediska výroby oceli považován za jeden z nejperspektivnějších, Turecko patří mezi TOP 10 největších výrobců surové oceli na světě.



Současná turecká vláda se ve svém programovém prohlášení přihlásila k cíli navýšit produkci do roku 2023 na 70 mil. tun. Poptávku po oceli táhne především domácí stavební, automobilový a loďařský průmysl.



## Čeljabinsk má zájem o české technologie

Čeljabinská oblast v Rusku se už delší dobu zajímá o české agrární a potravinářské technologie. Tento zájem potvrdili na přelomu října a listopadu zástupci tamních firem během dvoudenní prezentace českých společností, kterou uspořádal **Generální konzulát ČR** v Jekatěrinburgu za asistence regionální pobočky agentury **CzechTrade**. České společnosti **J4 s.r.o.** a **TOPOS** představily pekárenské technologie, firma **Farmet** zase seznámila účast-



níky akce s možnostmi pěstování a zpracování řepky olejky v Ruské federaci. Vláda Čeljabinské oblasti věnuje rozvoji agrárního sektoru značnou pozornost a zajímá se také o technologie rybochovného hospodářství, zařízení pro mlékárenský a drůbežářský průmysl, technologie na zpracování topinamburu a rovněž pro využití a zpracování drůbežního trusu.

## Podzimní festival v Šanghaji představil české produkty



Budějovický Budvar, Plzeňský Prazdroj, Zubr, Litovel, dorty Marlenka, přírodní kosmetika **Botanicus** a sportovní oblečení **Alpine-Pro** – tuto sedmičku českých produktů v polovině října představil Český podzimní festival v Šanghaji. Akci uspořádal **Generální konzulát ČR** v největším čínském městě jako

projekt na podporu ekonomické diplomacie (PROPED) ministerstev zahraničí a zemědělství ve spolupráci s agenturou **CzechTourism**. Festival se uskutečnil v prestižní lokalitě historického centra města – Sinan Mansions. Místo,

které je součástí bývalé Francouzské čtvrti (French Concession), je jednou z předních turistických atrakcí města. Sponzory festivalu byly firmy **Škoda Auto**, **CEFC** a **Botanicus**. Jako hosté byly přítomny i významné čínské firmy, které již investovaly nebo chystají investice v Česku.

## V Kosovu se rodí byznys pro malé a střední podniky

Na spolupráci při vytváření byznys plánů pro malé a střední podniky se na konci října dohodla česká společnost **GEOtest** s **Kosovskou obchodní komorou**. Projekt se realizuje v rámci zahraniční rozvojové spolupráce Česka s Kosovem. Český velvyslanec v Kosovu **Ivo Šilhavý** vyzdvihl potenciál jak kosovských firem, které se díky projektu mohou úspěšně etablovat na trhu, tak budoucí spolupráce s českými firmami, jež mají zájem o trh západního Balkánu.



Cílem projektu je zlepšení podnikatelské situace v Kosovu a navýšení růstového potenciálu malých a středních podniků. Představitel společnosti **GEOtest** předal zástupcům Kosovské obchodní komory příručku pro tvorbu byznys plánů, která bude v rámci projektu transformována do internetové podoby on-line nástroje. Součástí projektu bude rovněž odborný seminář pro kosovské podnikatele. ●

## Měli byste vědět...

### Asociace exportérů: Očekáváme, že export letos dosáhne 4,15 bil. Kč



Jiří Grund na Exportním fóru v Mladých Bukách

Výsledky exportu za prvních deset měsíců letošního roku ukázaly, že by mohl být opět překonán loňský rekord českého vývozu. „Odhadujeme, že by na konci roku mohl export dosáhnout 4,15 bil. Kč,“ řekl na listopadovém Export-

ním fóru v Mladých Bukách **Otto Daněk**. Letošní podzimní Exportní fórum se neslo pod názvem „Konec zlatých časů českého exportu?“. Vystupující se shodli na tom, že exportu nyní bezprostředně žádná krize nehrozí. Přesto zmínili několik rizikových faktorů. „Kromě nedostatku pracovních sil, který nás trápí delší dobu, je dalším faktorem posilující koruna a tlak na mzdy bez ohledu na růst produktivity práce,“ shrnul debatu předseda asociace exportérů **Jiří Grund**. Exportéři upozorňují na to, že aktuálně chybí 200 000 zaměstnanců. Získat pracovní povolení pro lidi ze třetích zemí je podle nich stále velmi složité. Jen kvůli nedostatku pracovních sil tak český export podle propočtů AE přišel o 200 mld. Kč.

Dalším důsledkem nedostatku zaměstnanců je stále rostoucí tlak na mzdy, které rostou už 14 měsíců v řadě. „Tento tlak nemůže pokračovat do nekonečna, začínáme ztrácet konkurenceschopnost, hlavně někteří subdodavatelé už začínají přicházet o zakázky. Jejich marži totiž téměř celou spolknou posilující koruna a navýšení mezd,“ upozornil Jiří Grund.

### Podpora agroexportu do Kazachstánu

Ministerstvo zemědělství ČR nově zřídilo pozici místní síly pro zemědělství při Zastupitelském úřadě v Astaně v Kazachstánu. Na tuto pozici byl vybrán pan **Arťom Lukašov**. Náplň práce místní síly v Kazachstánu bude poskytování součinnosti podnikatelským subjektům ČR z oblasti agro-potravinářského komplexu při navazování obchodní spolupráce, hodnocení a analýze konkrétních obchodních příležitostí a při řešení obchodních případů v daném teritoriu. Dále bude zajišťovat kontakty a vazby na významné ob-



chodně a ekonomicky orientované instituce a subjekty dané země v sektoru agro-potravinářského komplexu i ČR, sledování možností uplatnění českých výrobků na místním trhu a získávání a předávání informací souvisejících s vývojem v oblasti agro-potravinářského komplexu v zemi působení.

### Merkurovu medaili za nejlepší exportní příběh získala společnost PŘÍHODA

Hospodářská komora České republiky koncem roku opět předávala Merkurovy medaile. Jednou z kategorií bylo i ocenění „nejzajímavější exportní příběh“. Jde o ocenění, které uděluje Hospodářská komora společně s EGAP. Letošním vítězem se stala společnost **PŘÍHODA s.r.o.**, která patří mezi přední světové výrobce tkaninových potrubí. Získala letos podporu státní pojišťovny EGAP pro svou další zahraniční expanzi. Česká firma z Hlinska, již vlastní podnikatel **Zdeněk Příhoda**, investovala do svých dceřiných společností v Číně a Mexiku celkem 24 mil. Kč (12 mil. v obou zemích). Pojištění EGAP v obou případech pokrývá standardní investiční rizika, doba platnosti činí 15 let. „Spolupráce se společností PŘÍHODA s.r.o. potvrzuje



naši stále významnější orientaci na podporu zahraničních projektů českých malých a středních firem,“ řekl generální ředitel pojišťovny EGAP **Jan Procházka**. Zároveň upozornil, že v tomto případě jde ovšem o investora, který už se na světových trzích prosadil jako jeden ze špičkových a největších výrobců tkaninových potrubí a vyústek pro distribuci vzduchu. Výrobky společnosti PŘÍHODA s.r.o. se uplatnily v mnoha veřejných budovách v různých oblastech světa. Česká firma se proslavila mimo jiné díky dodávkám pro olympijské vesnice v Aténách v roce 2004, v Turíně v roce 2006 nebo v Soči v roce 2014. Jak v Číně, tak v Mexiku budou Příhodovy dceřiné společnosti vyrábět tkaninové vyústky a potrubí pro distribuci a dopravu vzduchu. ●

# klientské centrum pro export

## Jednotné kontaktní místo pro exportéry

- ▶ služby ve více než 90 zemích světa prostřednictvím Jednotné zahraniční sítě
- ▶ konzultace exportních a investičních záměrů v zahraničí
- ▶ informace o exportních novinkách a příležitostech

### Více informací:

[www.businessinfo.cz/kce](http://www.businessinfo.cz/kce)

### Kontakt:

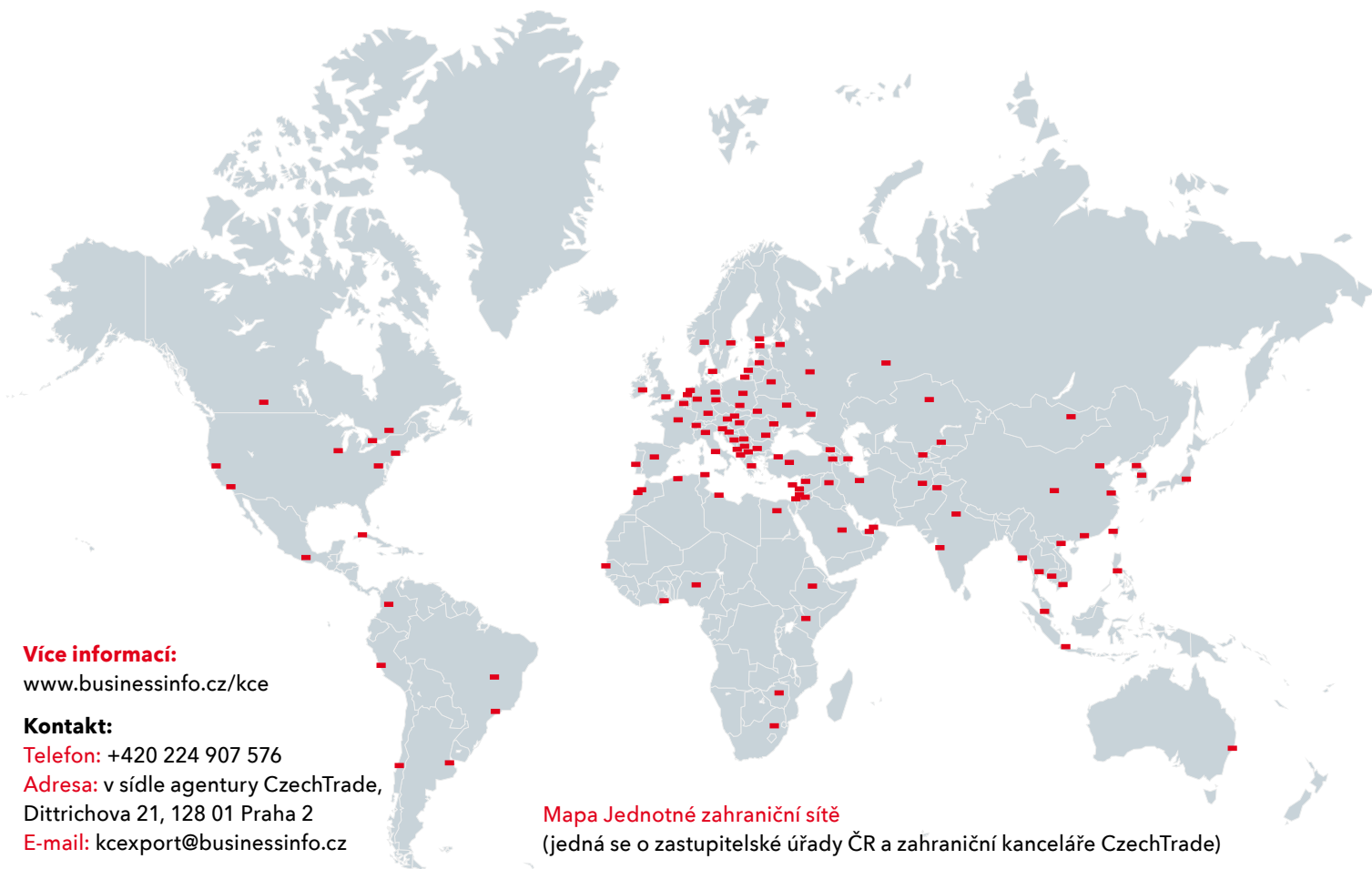
**Telefon:** +420 224 907 576

**Adresa:** v sídle agentury CzechTrade,  
Dittrichova 21, 128 01 Praha 2

**E-mail:** [kcexport@businessinfo.cz](mailto:kcexport@businessinfo.cz)

### Mapa Jednotné zahraniční sítě

(jedná se o zastupitelské úřady ČR a zahraniční kanceláře CzechTrade)





Přejeme Vám **poklidné**  
**Vánoce a spoustu splněných snů**  
v roce 2018!

---

We wish you a **festive Christmas**  
**season** and **many fulfilled dreams**  
in the New Year 2018!