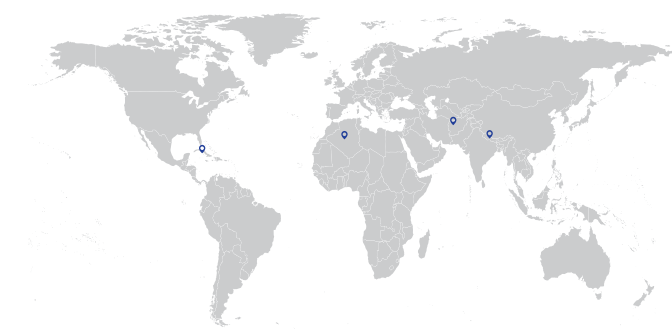


Procházka **EGAPEM**

Magazín ze světa exportu

14/2017



Brand Story **EGAP 25 let**

Z obsahu: **Rozhovor s prezidentem Bernské unie T. Vesterim**
/ fotoreportáž z akcí k EGAP 25 (str. 6–9) / EGAPtour – Plzeňský kraj (str. 10–12) / Nová pravidla pro pojišťování na Ukrajině a v Bělorusku (str. 22–23)





EGAP

Slavíme 25 let pokroku



1992

2017

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

► www.egap.cz

Obsah

2 – 5

Brand Story - EGAP slaví letos
25 let své existence

6 – 9

Rozhovor s prezidentem Bernské unie T.
Vesterim nejen o roli exportních pojišťoven

10 - 11

Fotoreportáž z akcí k 25 letům EGAP

12 - 14

EGAPtour v Plzeňském kraji - na tradici
Škodových závodů navazuje řada
strojírenských firem

15 - 17

Novinky ze světa úvěrových pojišťoven

18 - 20

Zájem o pojištění českých investic
v zahraničí narůstá

21

EGAP a podmínky pojištění exportu
na Ukrajinu a do Běloruska

22 - 23

Novinky ze světa bank

24 – 26

Zajímavosti od ekonomických diplomatů

27 - 28

Měli byste vědět...

Úvodní slovo



Vážení přátelé českého exportu,

exportní pojišťovna EGAP letos slaví 25 let své existence, a tak se 14. číslo našeho časopisu od těch předešlých trochu liší. Zapátrali jsme v našem archivu a pokusili jsme se toto čtvrtstoletí shrnout do příběhu, který najdete na dalších stránkách. A není to pouze příběh EGAP, odráží totiž především vývoj českého průmyslu a ekonomiky za posledních 25 let. Ekonomiky, která je přímo závislá právě na úspěchu či neúspěchu vás, exportérů.

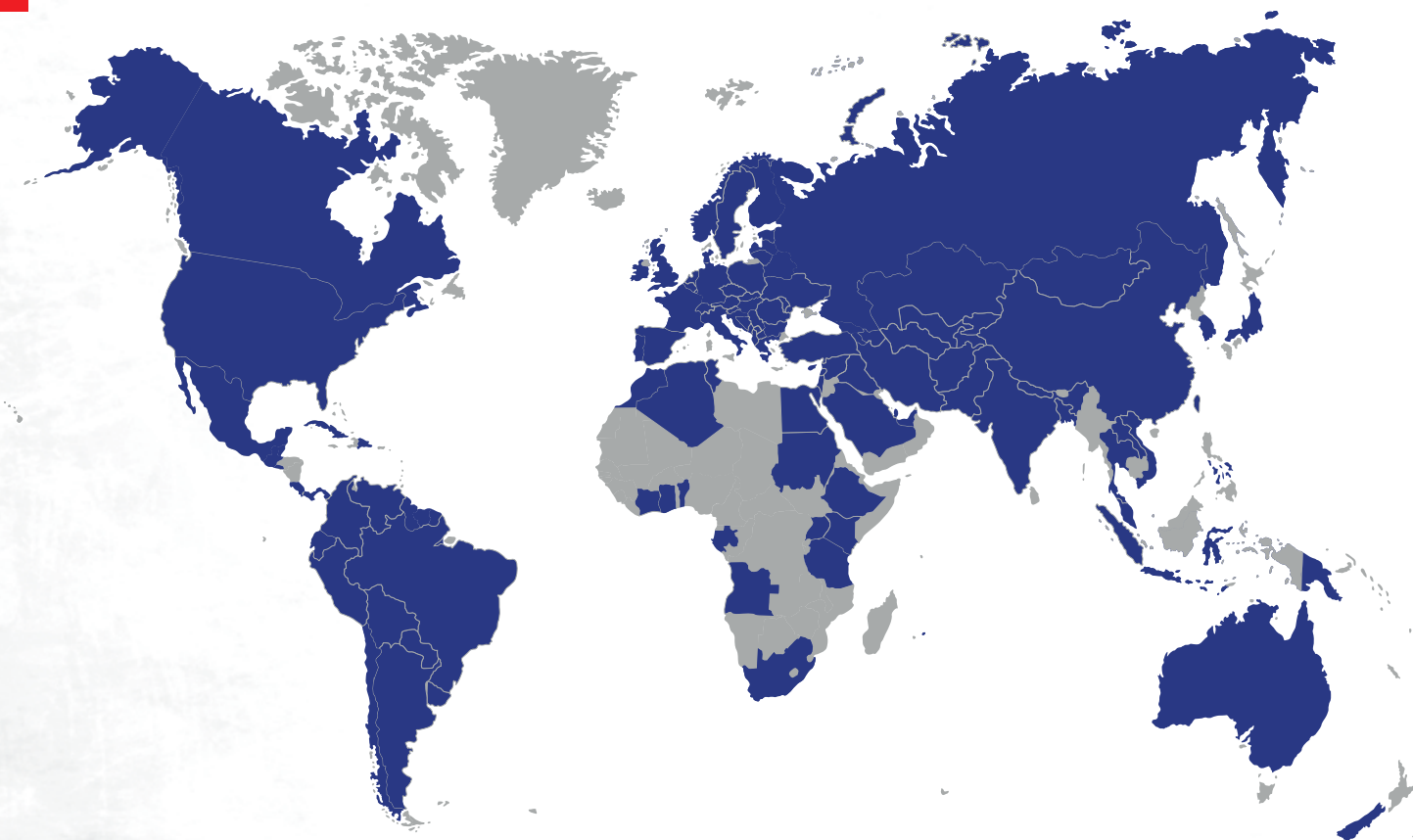
Historie úvěrových pojišťoven v zahraničí je přitom mnohem delší a začala se psát ve 30. letech minulého století. Byli jsme tenkrát, v roce 1929, jednou z prvních zemí, kde taková komerční úvěrová pojišťovna vznikla. A některé další země tento model převzaly a na rozdíl od nás dále rozvíjely. Po roce 1992 jsme se tak dostali do situace, kdy jsme se právě od ostatních zemí mohli inspirovat a jejich zkušeností využít. A to i díky tomu, že jsme se jako první ze středoevropských zemí stali členem Bernské unie, která světové úvěrové pojišťovny sdružuje.

A tato výměna zkušeností pokračuje dodnes, více se můžete dozvědět z rozhovoru s jejím prezidentem Topim Vesterim, který přijal naše pozvání a byl jedním z hlavních vystupujících na konferenci, kterou jsme k 25 letům EGAP pořádali v půlce června.

I EGAP je podobně jako celá naše ekonomika závislá na úspěchu vás, exportérů. A na tom, jakým způsobem své aktivity rozvíjíte. Trendem posledních pěti let je nárůst zájmu o pojištění českých investic v zahraničí. Tento produkt se dokonce v posledních dvou letech dostal do čela pomyslného žebříčku, právě objem pojištěných investic tvoří velkou část celkového výsledku EGAP. A nejde pouze o investice velkých firem, rozšířit své aktivity do zahraničí se snaží i malé a střední podniky. I těm můžeme s riziky s tím spojenými pomoci.

Blíží se Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně, což je pro nás vždy příležitost setkat se opět s firmami, s jejich novými produkty a diskutovat o tom, kde bychom mohli naším pojištěním pomoci. Po loňské zkušenosti, kdy jsme společně s Ministerstvem zahraničních věcí připravili koncept Exportního domu, na vás i letos čeká novinka. Na volné ploše K budete mít všechny exportní služby pod jednou střechou. Tak se těšit na viděnou!

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel
EGAP



25 let EGAP = pojištěný export do 117 zemí světa za více než 800 mld. Kč

text: Hana Hikelová

Po roce 1990, kdy Česká republika (tehdejší ČSFR) přecházela z plánové ekonomiky na tržní, bylo nutné nastavit podporu tuzemských exportérů při vstupu na zahraniční trhy. Aby se mohli prosadit, potřebovali nabídnout kromě svého zboží i srovnatelné podmínky financování exportních dodávek s konkurenty ze států, jejichž tržní ekonomika byla rozvinutější a ve kterých už byl fungující model státní podpory exportu zaveden. S podporou exportu počítal už státní rozpočet federace na rok 1991, kdy na podporu exportu bylo

vyčleněno 500 mil. Kč. Byly vypracovány zásady poskytování státní podpory exportu a schváleny úrokové subvence ke krytí úrokových rozdílů. Praxe ale ukázala, že české podniky nejsou na tuto koncepci podpory vývozu připraveny. Z vyčleněné rezervy využila Česká republika pouhých 85,9 mil. Kč a Slovenská republika 11,3 mil. Kč. Dalším krokem byl program podpory exportu schválený v roce 1991, ten už zahrnoval přípravu zřízení speciální instituce.

Jak šel čas

1933

v Československu vznikl státní fond, který umožňoval pojišťování vývozních úvěrů proti politickým rizikům

1991

vláda rozhodla o založení Exportní garanční a pojišťovací společnosti jako akciové společnosti, jejímž jediným akcionářem bude stát

1992

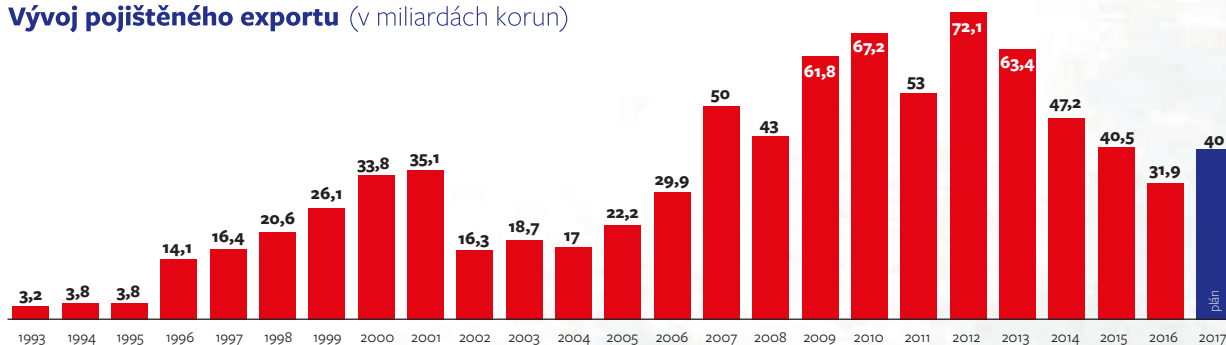
1. června byla Exportní garanční a pojišťovací společnost zapsána do obchodního rejstříku a zahájila svoji činnost

1993

EGAP uzavřel první pojistné smlouvy – celkový objem pojištěného exportu činil 2 mld. Kč



Vývoj pojištěného exportu (v miliardách korun)



A tou byla Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. založená jako akciová společnost zapsaná do rejstříku 1. června 1992. Jejím jediným akcionářem byl stát.

„Pojišťovna začala fungovat hned v červnu 1992 a do konce roku uzavřela pouze pár pojistných smluv na pojištění krátkodobých pohledávek, dva přísliby pojištění na dlouhodobé úvěry a inkasovala necelých sto tisíc korun na pojistném. Čeští podnikatelé se v té době potýkali při exportu s novými nástrahami a s úvěrovým pojištěním neměli žádné zkušenosti, ostatně stejně jako banky, a tak jsme se učili spolu,“ vzpomíná na vznik EGAP první předseda představenstva společnosti **Pavol Parizek**.

Úkolem EGAP bylo pojišťovat exportní úvěry, a tak společnost zahájila poskytování subvencí exportérům u případů, které byly schváleny představenstvem EGAP. Tato podpora, která byla čerpána ze státního rozpočtu, měla za úkol vyrovnávat část úrokového rozdílu mezi náklady z vyššího úvěrového zatížení v tuzemsku a výnosem ze zahraničního úroku. Vazba EGAP na státní rozpočet pro účely zajištění teritoriálních a komerčních rizik byla řešena pouze smlouvou mezi EGAP a Ministerstvem financí, což bylo z počátku, kdy bylo nutné, aby společnost rychle začala fungovat, chytré řešení. Ačkoliv se EGAP ve své činnosti během prvního roku osvědčil, s narůstajícím počtem závazků se víc a víc ukazovalo, že tato koncepce není dostačující. V roce 1995 proto stát rozhodl o vzniku České exportní banky.

V první polovině devadesátých let byl EGAP takřka jedinou pojišťovnou, která nejen poskytovala státní

EGAP za dobu své existence pojistil export

| | | |
|--|--------|-----------------|
| | 27 500 | automobilů |
| | 4 900 | autobusů |
| | 4 220 | nákladních vozů |
| | 1 550 | traktorů |
| | 991 | trolejbusů |
| | 169 | vrtulníků |
| | 59 | elektráren |
| | 65 | letadel |

podporu prostřednictvím úvěrového pojištění, ale rovněž i takřka jediným subjektem na trhu s úvěrovým pojištěním vůbec. Komerční úvěrové pojištění na počátku devadesátých let prakticky neexistovalo. Komerční úvěrové pojišťovny v oblasti soukromého úvěrového pojištění začaly vznikat až v roce 1997. V letech 1992–1997 tak měl EGAP dominantní postavení na trhu (s odhadovaným podílem až 90 %). Jedinou konkurencí na českém trhu byla Česká pojišťovna a česká pobočka pojišťovny Gerling, která poskytovala služby úvěrového pojištění pro dceřiné společnosti nadnárodních klientů.

Začátky fungování a vznik prvních produktů

Začátky byly pro EGAP poměrně skromné – prvních několik let pracovalo několik desítek zaměstnanců především na vytvoření kvalitních pojistných produktů, které by pojišťovna mohla českým vývozcům nabízet. Rovněž bylo třeba vytvořit kompletní sadu předpisů, na jejichž základě pojišťovna mohla vykonávat svou činnost.

Jako první vznikly pojišťovací produkty pro dodavatelské a odběratelské úvěry, označované písmeny B, C a D. EGAP do roku 2005 poskytoval i komerční po-

1994

EGAP pojistil první vývoz letounů. Z Aera Vodochody do Tuniska mířily L 59 a L 410 za více než 2 mld. Kč.



1996

První velký pojištěný obchodní případ - Škoda Praha, a. s. získala na Slovensku kontrakt na dodávky technologií pro 1. a 2. blok jaderné elektrárny Mochovece. EGAP poskytl pojištění vývozního odběratelského úvěru za téměř 8 mld. Kč.



jištění, které se označovalo písmenem A. S přípravou těchto produktů pomáhali pracovníkům EGAP jejich kolegové ze státních exportních pojišťoven jiných evropských zemí, například ze Švédska či Holandska. Poté, co byly tyto základní typy pojištění vytvořeny a začaly se používat, začal EGAP pracovat na dalších pojistných produktech. Cílem bylo dále rozšířit nabídku možností pojištění pro vývozce a také diverzifikovat pojistné portfolio. Postupně se tak počet pojistných produktů rozšířil až do dnešní podoby.

Odborníci z EGAP dokázali být při vývoji nových pojištění velice inovativní a v některých případech předběhli i tradiční exportní pojišťovny v zemích západní Evropy. To byl případ pojištění úvěru na předexportní financování (produkt F), se kterým přišel EGAP na trh státních



exportních pojišťoven jako první v Evropě a mezi prvními na celém světě. Podobně inovativní byl EGAP také při zavádění produktů na pojištění investic I a If.

S budováním portfolia pojistných produktů, které EGAP mohl exportérům nabídnout, rostl postupně i objem pojistných obchodů. Zatímco v roce 1993 EGAP uzavřel pojistné smlouvy za zhruba 2 mld. Kč, o sedm let později už se mohl pochlubit novými obchody v hodnotě téměř 34 miliard.

První velké obchodní případy

První opravdu velký projekt české společnosti v zahraničí pojistil EGAP už v roce 1996. Společnost **Škoda Praha, a. s.**, získala na Slovensku kontrakt na dodávky technologií pro první a druhý blok jaderné elektrárny Mochovce. „EGAP poskytl pojištění vývozního odběratelského úvěru za téměř 8 mld. Kč,“ vysvětluje generální ředitel EGAP **Jan Procházka**. „Při podpoře českých exportérů ve slovenském projektu sehrál EGAP klíčovou roli. V rámci projektu Mochovce státní pojišťovna uzavřela od roku 1996 pojistné smlouvy v celkové hodnotě 20,8 mld. Kč. Kromě společnosti **Škoda JS** podpořil EGAP také subdodávky řady dalších firem – **Doosan Škoda Power, Modřany Power, Královopolská RIA, ČKD Praha DIZ** nebo **Chladicí věže Praha**,“ doplňuje Jan Procházka.

V průběhu dalších let se EGAP podílel na řadě zajímavých projektů napříč odvětvími. Celkově šlo o stovky projektů do 117 zemí světa. Portfolio EGAP logicky odpovídá struktuře českého průmyslu. A té vévodí výroba dopravních prostředků a automobilů. „V této oblasti jsme podpořili nejen investice **ŠKODA AUTO** v zahraničí a vývoz aut, ale také vývoz autobusů **IVECO** a **SOR Libchavy**, vývoz trolejbusů, tramvají. Konec konců v roce 1997 byl jedním z největších pojištěných případů vývoz několika desítek tramvají na Filipíny – vyvezla je firma **ČKD Dopravní systémy** a v té době to byl jeden z největších případů za čtyři miliardy korun,“ říká předseda představenstva EGAP Jan Procházka. Dalším důležitým odvětvím je energetika – kromě zmiňovaných Mochovců EGAP v energetice podpořil celou řadu úspěšných projektů – investice společnosti **ENERGO-PRO** do vodních elektráren v Gruzii, Bulharsku a Turecku, dodávky pro tepelnou elektrárnu Afsin Elbistan v Turecku nebo pro tepelnou elektrárnu Shen Tou v Číně, významné byly také dodávky pro běloruský **NAFTAN**. „Většina z těch projektů byla úspěšných – bohužel musí EGAP ale řešit i ty problémové jako jsou *Adularya* nebo *Poljarnaja*. Ale i ty musíme vyřešit,“ dodává Jan Procházka.

Velmi úspěšný je v posledních letech export české zdravotnické techniky a zařízení pro vybavení nemocnic. V posledních letech EGAP podpořil projekty

1998

EGAP začal poskytovat pojištění úvěru na předexportní financování (produkt F), se kterým přišel EGAP na trh státních exportních pojišťoven jako první v Evropě a mezi prvními na celém světě.

1998

EGAP se jako první pojišťovna ze střední a východní Evropy stal členem Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojistitelů (Bernská unie)

2001

EGAP se stal členem takzvané skupiny Participantů Konsensu OECD. Od té doby v ní zastupuje Českou republiku.

2005

Kvůli zpřísněným pravidlům EU, která požaduje oddělení komerčních aktivit od pojišťování se státní podporou, byla založena Komerční úvěrová pojišťovna EGAP (KÚP), která převzala od EGAP komerční pojišťování.

v Gabunu, Laosu, Ghaně, Papuy Nové Guineji. Daří se leteckému průmyslu a zvyšuje se podíl agroexportu – hlavně technologií pro potravinářský průmysl a zemědělské technologie. „První vlašťovky už pak máme i u podpory výsledků výzkumu a vývoje – tam jsem zastáncem toho, že české patenty nemáme prodávat do zahraničí ale podpořit jejich využití v Česku a pomoci s exportem,“ připomíná generální ředitel EGAP Jan Procházka.

EGAP a mezinárodní aktivity

Jedním z cílů, ke kterým pojišťovna směřovala od samotného počátku, bylo zapojení se do činnosti mezinárodních organizací. První byla **Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojišťovatelů (Bernská unie)**. Členství v **Bernské unii** je pro exportní pojišťovny prestižní a naprosto klíčovou záležitostí. Členové unie si totiž mohou vyměňovat cenné informace a zkuše-



nosti. EGAP se stal takzvaným pozorovatelem v roce 1996. Už o dva roky později jako první exportní pojišťovna ze zemí střední a východní Evropy obdržel statut řádného člena. V letech 2014–2016 byl EGAP dokonce členem řídicího výboru Bernské unie.

Kromě Bernské unie se EGAP jako reprezentant České republiky zapojil do činnosti OECD v rámci **Ujednání pro oficiálně podporované vývozní úvěry** (tzv. Konsenzus OECD). Cílem bylo získat členství v rámci takzvané skupiny **Participantů Konsenzu**. To se po-

jišťovně podařilo v roce 2001. Stejně jako v případě Bernské unie získal EGAP díky členství přístup k cenným informacím a zkušenostem ostatních členů. Rovněž se může podílet na vytváření pravidel upravujících podporu exportu v zemích OECD.

Pro exportéry jsou také velmi důležité dohody a smlouvy o vzájemném dozajišťování s předními úvěrovými pojišťovnami světa (ECAs). Kromě všech sousedních zemí jde o ECAs USA, Ruska, Koreje, Japonska, Číny, Francie, Itálie a desítky dalších zemí. Díky těmto dohodám je schopen podpořit české subdodavatele při vývozu do třetích zemí. Díky takové dohodě se například podařilo exportovat letecké motory **GE Aviation** do USA, kde byly ve firmě Trush namontovány do práškovacích letadel a vyvezeny do Brazílie a Uruguaye. Podobný model se využívá u výstavby některým nemocnic – například v Africe, kde jde o společný projekt českých a rakouských vývozců a rakouské subdodávky pojišťuje sesterská **OeKB**. „Spolupráce s ostatními ECAs je u některých velkých projektů nezbytná. Do budoucna bychom velmi rádi podpořili české subdodávky při výstavbě jaderných elektráren ve světě. A tady jsou nejdál jednání s ruským EXIAR,“ říká Jan Procházka. ●

Historický předchůdce EGAP

V roce 1929 vznikla v Československu První komerční úvěrová pojišťovna a v roce 1933 byl přijat zákon, jímž se zřídil zvláštní státní fond, který umožňoval pojišťování vývozních úvěrů proti politickým rizikům a tento systém fungoval docela úspěšně až do druhé světové války. V éře socialismu v tuzemsku žádný podobný systém nefungoval. Ve vyspělých zemích přitom systém exportních úvěrových pojišťoven začal fungovat ve 30. letech minulého století a je funkční dodnes.

2013

EGAP připravil speciální balíček produktů pro podporu exportu malých a středních podniků

2015

Ve spolupráci s TA ČR vznikl projekt na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje. Prvním úspěšným projektem byl vývoz senzorů společnosti Lešikar



2016

EGAP se podařilo vymoci rekordní částku ze starých pohledávek. Celkově šlo o sumu 1,2 mld. Kč. Splaceny byly především staré dluhy Kuby a Íránu.

Topi Vesteri: Jsme specialisté na politická rizika. A pomáháme v krizích.

Agentury pro podporu exportu mohou pomoci rozvoji nových technologií tím, že budou flexibilní a například převezmou vyšší riziko v případě exportérů z nadějných odvětví, která jsou na vzestupu. „Musíte ale umět přesvědčivě ukázat, jaké ekonomické výhody taková podpora exportu přináší,“ říká Topi Vesteri, prezident Bernské unie, která sdružuje 84 exportních a investičních pojišťoven ze 73 zemí. Šéf Bernské unie nicméně zároveň upozorňuje, že technologický rozvoj není možné primárně tlačit penězi státních exportních agentur.

text: Jan Žižka foto: archiv EGAP



Topi Vesteri je také výkonným viceprezidentem finské agentury pro podporu exportu **Finnvera**. Rozhovor se šéfem Bernské unie se uskutečnil během červnové konference u příležitosti 25. výročí státní pojišťovny EGAP.

Státní podpora českého exportu se hodně zaměřuje na tradiční obory včetně strojírenství či energetiky. Náměstek českého ministra zahraničí Martin Tlapa zároveň mluví o tom, že bychom do budoucna měli podpořit zvláště ty české projekty v zahraničí, kde nabízíme vysokou přidanou hodnotu. Co byste v tomto ohledu doporučili? Jak toho lze dosáhnout? A jak v tomto ohledu může pomoci agentura pro podporu exportu typu pojišťovny EGAP?

Mohu uvést náš, finský příklad. Exportující společnosti stále více nabízejí nikoliv pouze výrobky, tedy například stroje, ale také související služby. V konečném důsledku to skutečně znamená vyšší přidanou hodnotu ze strany finských firem. Díky takovému exportu finské firmy vytvářejí hodně pracovních míst s vysokou kvalifikací, zaměstnávají více inženýrů, výzkumníků a vývojářů. Hodně se to samozřejmě liší podle odvětví. Na druhé straně je složité využívat exportní financování či exportní úvěrové garance jako způsob, jak tlačit průmyslový rozvoj. Můžete nicméně pomoci firmám tím, že jste flexibilní. Výborným příkladem byl ve Finsku podpořený export společnosti Nokia. V tomto případě jsme byli ve Finnvera flexibilní, nevyžadovali jsme striktní dodržení pravidla ohledně domácího podílu na celkovém vývozu. Také

díky tomu se Nokia stala jedním z dominantních hráčů ve svém oboru, v oblasti mobilních telefonních sítí. A to je odvětví s vysokou přidanou hodnotou. Podpořili jsme rozvoj technologií.

Společnost Nokia se později dostala do problémů...

To se ale nijak netýkalo úvěrového pojištění, nikdy jsme nepřišli o žádné peníze. Ty problémy neměly nic společného s exportem, s technologiemi. Týkaly se toho, jak Nokia řídila svůj byznys.

Vaším doporučením pro exportní agentury je tedy být flexibilní a nelpět na striktních pravidlech pro všechny exportéry?

Je dobré být flexibilní, ale zároveň si musíte být dobře vědomi toho, že musíte být schopni takovou flexibilitu věrohodně zdůvodnit. Pokud například netrváte na podínce minimálně 50 procent finského podílu, musíte přesvědčivě ukázat jiné ekonomické výhody, které konkrétní podpora exportu přináší národnímu hospodářství.

Musíte o tom přesvědčit vládu? Jaké bylo vaše zdůvodnění v tom vámi zmiňovaném případě?

Vypracovali jsme podrobnou studii, společně s externími odborníky. Šlo o analýzu ekonomických vstupů a výstupů, která ukázala, že je zde mnoho dalších benefitů než pouze domácí výroba. Jak už jsem říkal, podpořili jsme především technologický rozvoj ve Finsku.

Zároveň ale říkáte, že agentury pro podporu exportu nemohou samy o sobě tlačit rozvoj ekonomiky...

Opravdu nemůžete primárně tlačit technologický rozvoj penězi agentur jako Finnvera nebo EGAP. Musíme také respektovat zákonná ustanovení, podle nichž musíme k exportérům zachovávat rovný přístup. Nemůžeme říct někomu, kdo vyrábí třeba nějaké jednoduché stroje – nepodpoříme vás, protože nejste dost inovativní. Můžeme ale na sebe vzít více rizika třeba v případě, že zájem o naše služby projevuje rostoucí firma, která má nový produkt a chce ho uvést na trh. Mírně větší riziko můžete zdůvodnit, pokud nejde o nějaké upadající odvětví, ale naopak o odvětví na vzestupu. Samozřejmě se to netýká transakcí, kde je produkt jednoduchý jako třeba holínky.

Restart bývá složitý

Jak vůbec vidíte roli exportních agentur v době po hospodářské krizi? Ve své prezentaci na konferenci EGAPu jste zmínil vzrušenou diskusi kolem americké EXIM banky, jejíž další existenci mnozí zpochybňovali. I v dalších zemích zaznívá názor, že exportní agentury možná byly zapotřebí v době krize, ale ne v době, kdy je na trhu dost peněz a banky se financování nových projektů nijak nebrání...

Opět bych zmínil náš případ z Finska. Na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let minulého století jsme fakticky pozastavili exportní financování, které do té doby ve formě přímých úvěrů zajišťovala exportní agentura Finnish Export Credit Limited. Mysleli jsme si, že finan-

cování už do budoucna zajistí komerční banky. Fungovalo to do krizového roku 2008. Pak se ukázalo, že naše finanční instituce už se najednou nehodlají podílet na velkých kontraktech. Šlo zvláště o vývoz námořních lodí, přičemž hodnota jedné takové lodi činí zhruba 1 mld. EUR. A také o velké transakce v oblasti telekomunikací. Proto jsme v té době činnost Finnish Export Credit Limited obnovili. (Dnes je dceřinou společností Finnverry – pozn. red.). Měli jsme štěstí, tento název byl v obchodním rejstříku pořád volný, nikdo si danou značku mezitím nepřisvojil. Vdechli jsme této instituci znovu život. Bylo to ale velmi těžké, museli jsme se spoustu věcí znovu učit.

Co konkrétně?

Pokud máte garantovat politická a komerční rizika, musíte mít přehled o nejnovějším vývoji v příslušných odvětvích. Museli jsme se stát těmi nejlepšími experty v telekomunikacích, mít detailní přehled o tom, co je technologie 4. generace, 5. generace... Vědět, jaká se objeví další technologie, jaká jsou technologická rizika, jaká komerční rizika, jak vypadají výrobky i služby, jestli tyto služby skutečně osloví zákazníky, jestli operátoři platí smysluplné částky peněz za licence na provozování sítí.

Mluvil jste také o tom, že právě také americká EXIM banka už dočasně přestala fungovat...

Museli získat nový mandát, a ještě ani dnes pořád nemají kompletní radu doplněnou o všechny chybějící členy. To znamená, že mohou schvalovat transakce pouze do hodnoty 10 mil. USD. Fakticky se tedy nemohou zapojit do velkých kapitálových transakcí. A výsledkem je, že někteří velcí američtí exportéři už kladou větší důraz na výrobu mimo Spojené státy – třeba v Itálii – kde podporu získat mohou.

Nezávislost se vyplácí

Takže EXIM banka není nejlepší benchmark pro exportní agentury...

To určitě ne. Každá země má svůj odlišný model exportní agentury. Podle mého osobního názoru je nejlepší model ten, kdy máte co nejméně politického zasahování. Tedy model, kdy na vás nikdo netlačí, abyste šel do určitého rizika. V tomto smyslu jsme byli úspěšní ve Finsku. Naše Finnvera byla založena v roce 1999 jako společnost s ručením omezeným. Máme nezávislou radu, jejímiž členy jsou bývalí bankéři a lidé, kteří předtím působili v byznysu. Jsme samozřejmě pořád pod dohledem vlády a ministerstev, ale ta nijak nezasahují do každodenního přijímání rozhodnutí.

Můžete doložit na nějakém příkladu, jak se vám ta nezávislost osvědčila?

Mohu uvést příklad z počátku tisíciletí, kdy se mnozí telekomunikační operátoři vrhli na nákup licencí 3G v Německu a byli ochotni platit obrovské částky. My jsme nicméně v tomto případě vyhodnotili vysoké technologické riziko a také riziko financování – bylo nutné investovat obrovskou sumu na získání licence, a to dlouho předtím, než se mohl rozjet samotný byznys. Další riziko se týkalo

toho, zda spotřebitelé opravdu začnou využívat služby, které technologie 3G nabízela. Nakonec jsme viděli, že spotřebitelé skutečně využívají všemožné služby, které jsou spojeny s mobilními telefony. Jenže trvalo poměrně dlouho, než se tehdejší investice začaly z komerčního hlediska vyplácet. My jsme tehdy několik projektů v této oblasti v Německu odmítli. Exportér z toho samozřejmě nebyl nadšen, ale bylo to naše nezávislé rozhodnutí a nikdo z vlády nás k ničemu nenutil. Kdyby nás někdo donutil, abychom do těchto projektů šli, znamenalo by to pro nás velké finanční ztráty.

V rámci odborné diskuse ale zaznívají různé názory na to, jestli je lepší, když rozhodnutí ohledně podpory velkých exportních případů přijme vedení samotné exportní agentury, nebo přímo vláda dané země...

V případě Finnvery podle zákona rozhoduje naše rada,



Topi Vesteri s Janem Procházkou v pražské Grébovce.

ikdyž máme podporu vlády. V praxi se ale stává, že stojíme před rozhodnutím mimořádného významu – například zda máme převzít riziko na úrovni 3 mld. EUR v případě jednoho jednotlivého dlužníka. V těchto případech žádáme o notifikaci příslušné vládní instituce. To znamená, že si vyhodnotíme přijatelnost komerčního rizika a pak na základě toho žádáme o souhlas, že je možné akceptovat také riziko koncentrace.

Například v Německu ale rozhoduje vláda...

V Německu exportní agentura Euler Hermes uzavírá každý rok účty. Zisky i ztráty převádí na vládu. Rozhodnutí o jakémkoliv vysoké garanci pak musí přijmout meziministerský výbor, v němž jsou zastoupeny také ministerstva financí a hospodářství. Tento výbor má také externí členy včetně profesionálních bankéřů. Euler Hermes tedy není tak nezávislý jako Finnvera, my jsme v tomto poměrně unikátní. To má samozřejmě svoje plusy i mínusy. Řízení Finnvery jako společnosti s ručením omezením je podobné tomu, jak to funguje v jakýchkoliv radách korporací. Na druhé straně platí, že když Finnvera přijímá rozhodnutí o garancích, poskytuje veřejnou službu. Na předsta-

vitele Finnvery se tak v tomto ohledu mohou vztahovat stejná zákonná ustanovení jako na státní úředníky. I to je důvod, proč je lepší se v některých významnějších případech obrátit na vlastníka, zvláště pokud jde o dlouhodobé financování.

Pokud bude v Česku nutné přijmout klíčová rozhodnutí ohledně podpory velkých exportních případů, doporučili byste převzít některé aspekty německého modelu?

To záleží na tom, jaká je struktura vašeho exportu a jaký typ rizika by měl třeba EGAP nebo jakákoliv jiná exportní agentura v jiné zemi převzít. V některých případech může být skutečně lepší přenechat rozhodnutí vládě. Pak jsou ale tato rozhodnutí více politická. My se ve Finnveře vždy řídíme tím, že musíme v určitém časovém horizontu dosáhnout zisku. Považuji za dobré, že máme hodně nezávislosti, ale tato nezávislost může samozřejmě trvat jen do chvíle, kdy bychom museli jít do vlády a žádat peníze na uhrazení ztrát. Není to jednoduchá otázka. My máme štěstí v tom, že finské loděnice i telekomunikační společnosti mají velmi dobré klienty. Jejich exportní transakce vyžadují vysoké úvěry, ale v drtivé většině případů jde o bezproblémové úvěry.

Politická rizika, ekonomické cykly
Zastánci exportních agentur často tvrdí, že je potřebujeme také kvůli geopolitickým rizikům, kterým dnes čelíme. Souhlasíte?

Ano. Pokud jde o politická rizika, v tomto ohledu nemůže nahradit exportní agentury nikdo jiný. Banky nemohou brát tato rizika na sebe. Exportní agentury umí s těmito riziky pracovat, mají zkušenosti také s jednáním s vládními institucemi ze zemí potenciálních dlužníků. Kupříkladu Finnvera proto poskytuje stoprocentní pokrytí politických rizik, zatímco u komerčních rizik vyžadujeme aspoň 5% spoluúčast komerčních bank. Jak už jsme ale naznačili, klíčovým argumentem pro existenci exportních agentur jsou ekonomické cykly. V době poklesu ekonomiky se komerční poskytovatelé úvěrů stahují, nepouštějí se do nového byznysu. V roce 2008 komerční úvěrové pojišťovny odmítaly převzít jakékoliv riziko v baltských zemích bez ohledu, o jaké šlo odvětví. Nebo se nechtěly pouštět do žádného rizika v automobilovém průmyslu. Dojednali jsme proto s Evropskou komisí dočasnou výjimku z pravidel EU a tento byznys jsme v dalších dvou třech letech převzali my. Až dosud jsme přítom v těchto případech nevykázali vůbec žádné ztráty.

Přešel bych teď ke specifickému případu – projektu turecké elektrárny Adularya, kterou stavěly české firmy. Tento projekt se, jak známo, dostal do problémů a hrozí tam velké finanční ztráty i pro český stát. Pokud vím, před časem jste i vy jednal o tomto projektu přímo v Turecku...

Původně jsem do Turecka nejel kvůli tomuto projektu, ale kvůli jinému případu – banky, kterou převzala vláda a poté ji uzavřela. Tento případ se týká více než půltuctu exportních kreditních agentur, členů Bernské unie. Zatím se nám nepodařilo nic vymoci, i když tato banka podle

všeho měla více aktiv než dluhů. Je tu riziko, že jak běží čas, nakonec nebude dost fondů na uspokojení všech věřitelů. Myslím, že i politická rizika se v Turecku zvyšují. Vyzdvihl jsem během jednání s tureckým vicepremiérem také problémy kolem projektu Adularya. Nevím, jak se podaří tuto záležitost řešit. Zdůraznil jsem ale, že celková angažovanost členů Bernské unie v Turecku dosahovala více než 50 mld. USD. A všichni tyto případy sledují velmi pečlivě. Nejde jenom o vztah mezi Tureckem a Finnverou, nebo Tureckem a EGAPem, poškozeny mohou být vztahy s celou komunitou v oblasti exportního financování.

Na druhé straně je turecký trh pro exportéry ze zemí Bernské unie asi pořád hodně důležitý?

Ano. Mohu ale říct, že jestliže celková angažovanost v Turecku činila na konci roku 2015 více než 53 mld. USD, o rok později už se snížila o 3 mld. na 50 mld. Souvisí to i s tím, že se mění náš přístup k podpoře nových obchodů v této zemi.

V posledních měsících a letech mnozí exportéři hodně mluvili o nových šancích v Íránu – zvláště poté, co byly částečně zrušeny mezinárodní sankce. Situace je ale stále komplikovaná, západní banky se nechtějí pouštět do financování vývozu do Íránu...

Je to kvůli sankcím Spojených států. Kdybychom brali v potaz pouze evropskou politiku, už bychom se mohli do byznysu s Íránem pustit. Většina z našich exportních agentur je schopna pokrývat íránská rizika. Americké sankce se ale týkají každého, kdo má jakoukoliv obchodní transakci v USA, nebo dokonce jen využívá americký dolar jako měnu. A je známé, že některé velké komerční banky už ve Spojených státech dostaly obrovské pokuty za porušování sankcí.

Sankce zatím zůstávají

Takže nyní v případě íránského trhu nějaký skutečný průlom neočekáváte?

Je těžké očekávat nějaký velký průlom, dokud tu zůstávají americké sankce v současné podobě. A zatím nic nenavědčuje tomu, že Spojené státy svůj přístup k Íránu zmírní.

Nevidíte určitý pozitivní vývoj aspoň v tom, že Íránci splatili některé své staré dluhy?

To se skutečně děje. Íránci zcela splatili dluhy ve Finsku, ve Švédsku, ve většině dalších zemí. V některých případech to splácení starých dluhů ještě není kompletní, Íránci jsou ale ochotni staré dluhy urovnat. Je samozřejmě otázkou, jestli se toto odhodlání nebude vzhledem k tomu celkovému vývoji vytrácet.

O důsledcích hospodářských sankcí se mluví také v případě ruského trhu, který byl v minulosti pro EGAP nebo další exportní agentury vůbec největší. V Rusku ale zaznamenáváme nové obchodní případy, podpořené exportními agenturami ze zemí Bernské unie...

Ano, je poměrně hodně nového byznysu s Ruskem. V případě evropských sankcí platí výjimka, že v exportním financování můžete dál spolupracovat i s těmi ruskými bankami, vůči nimž byly sankce zavedeny. Na druhé straně samozřejmě není možné obchodovat s těmi ruskými společnostmi, jichž se sankce také týkají. Ani s dceřinými firmami těchto společností v zahraničí. V těchto případech se totiž západní banky ohlížejí na přísnější interpretaci amerického úřadu pro kontrolu zahraničních aktiv OFAC. A i v tomto případě je těžké očekávat, že ruské sankce skončí. Asi by se muselo něco významného stát na Krymu a na východní Ukrajině.



T. Vesteri byl jedním z hlavních vystupujících na konferenci k 25 letům EGAP a podpoře exportu

Mluvil jste také o tom, že Rusko ještě před několika lety bylo nejvýznamnějším obchodním partnerem Finska. Jak to vypadá teď?

Teď je na čtvrtém místě. Vidíme tam potenciální byznys, ale objem nových obchodních případů se snížil. Není to jenom kvůli sankcím, ale také kvůli potížím tamní ekonomiky, které byly částečně způsobeny poklesem ceny ropy. V Rusku je ale také mnoho odvětví a firem, jichž se sankce netýkají. Když vezmu celkové údaje Bernské unie, naše angažovanost byla na konci roku 2015 na úrovni 59 mld. USD, o rok později to bylo 64 mld. USD. Takže tady už dokonce zaznamenáváme mírný nárůst.

Jak to vypadá v případě sousední Ukrajiny? Na jedné straně je tu deklarovaná politická vůle západních zemí Ukrajinu hospodářsky podpořit, na druhé straně přetrvávají složité ekonomické a finanční podmínky v zemi.

Ano, v tomto případě celkové objemy Bernské unie padají. Ze 6 mld. v roce 2015 na 5 mld. v roce 2016. A samozřejmě tam není příliš mnoho nových aktivit, nového byznysu. Je to velmi složitý trh, pravděpodobně jsme schopni na Ukrajině akceptovat určité riziko, ale nikoliv střednědobé a dlouhodobé riziko. Sympatizujeme s Ukrajinou, jak jsem ale říkal, například naše Finnvera se nerozhoduje podle politických preferencí. V tomto ohledu ani nemůže být pod žádným tlakem politiků. ●

25 let EGAP – odborná konference i oslava

Když jsme exportéry, zástupce bank, akcionářů a další hosty zvali na „25 let EGAP“, přidali jsme drobnou poznámku. Vyhradte si ve svých diářích 15. červen 2017 den jen pro EGAP. A nešlo o žádnou nadsázku. Už od 10 hodin jsme je přivítali na odborné konferenci v pražském hotelu Ambassador, kde se diskutovalo nejen o české formě podpory exportu, ale dorazili i hosté z partnerských světových úvěrových pojišťoven. Po celodenní odborné části přišel čas na oslavu. A pro tu EGAP už tradičně zvolil prostředí pražské vily a zahrady na Grébovce.



Ministr zemědělství M. Jurečka, náměstkyně ministra průmyslu a obchodu P. Sluková, náměstek ministra zahraničních věcí M. Tlapa a generální ředitel EGAP Jan Procházka - aneb v podpoře exportu táhneme za jeden provaz. Tentokrát tedy spíš za dva nože :-)



Panelová diskuse na konferenci EGAP 25. Za účasti zástupců akcionářů EGAP a podnikatelů se diskutovalo o minulosti i budoucnosti státní podpory exportu v Česku.



EGAP výrazně podporuje i export malých a středních podniků. Na konferenci diskutují náměstek M. Tlapa, GR EGAP J. Procházka a předseda AMSP ČR K. Havlíček



LAKE MALAWI - hlavní hudební host oslavy na Grébovce. Nejen, že se podobně jako naši exportéři snaží prosadit v zahraničí, ale ještě mají v názvu jednu oblast, kam by v budoucnu mohl náš export také zamířit.



Večerní program na Grébovce patřil vystoupení skupiny Pyroterra.



A hosté se dočkali také jedné „světové premiéry“. Tou byl společný program skupiny Pyroterra a společnosti Drone Services. Jen nevěděli, jestli se se mají dříve dívat na akrobaty nebo na dron letící nad parkem.





Plzeň – nejen město piva

Na tradici Škodových závodů zde navázala řada strojírenských firem

Ať se české ekonomice zrovna daří, či nikoliv, na dobré výsledky exportérů se dá prakticky vždy spolehnout. A to i díky strojírenským firmám, které mají v Česku mnohaletou tradici. Řada z těchto úspěšných vývozců sídlí v jihočeské Plzni – městu spojeném především s výrobou piva, nikoliv převodovkami, lisy či obráběcími stroji. Nicméně na tradici Škodových závodů v Plzni úspěšně navázala řada společností, které jsou světovými špičkami ve strojírenském odvětví.

text: Radek Bednařík foto: archiv, Fotolia

I proto zamířili zástupci Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) v rámci letošního „exportního turné“ do Plzně. EGAP totiž vývoz strojírenských výrobků vždy výrazně podporoval. Jenom od roku 2007 pojistil v tomto odvětví export za více než půl miliardy korun.

Wikov Gear

Jako první navštívili představitelé pojišťovny, v čele s místopředsedou představenstva **Markem Dlouhým**, společnost **Wikov Gear**. Ta vznikla v roce 2005, kdy se stala nástupcem

výrobce ozubených kol a převodovek Škoda Gear a dnes exportuje zhruba 90 procent veškeré své produkce. Jejími zákazníky jsou především společnosti působící v energetice, těžební ropu a plyn, cementárny či cukrovary.

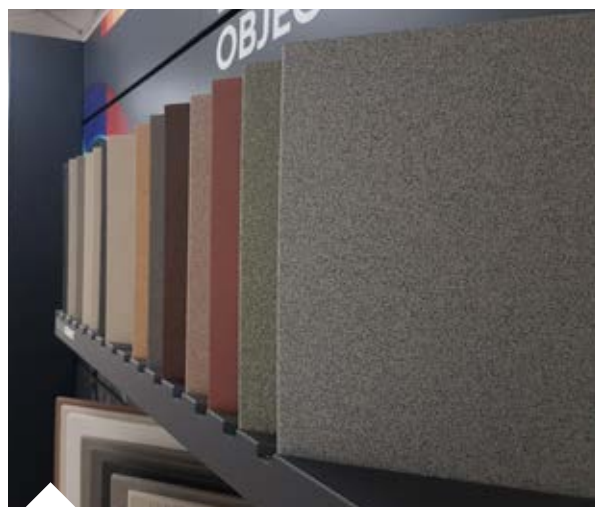
Při debatě se zástupci pojišťovny uvedl generální ředitel Wikov Gear **Tomáš Zrostlík**, že obrovský potenciál v současnosti vidí především na mexickém trhu, zejména v cukrovarnictví. „*Tamní producenti budou vyměňovat staré technologie za nové, je to opravdu velká obchodní*



Společnost Wikov Gear sídlí v modernizované hale v areálu bývalých Škodových závodů.



Hlavním artiklem Wikov Gear jsou ozubená kola a převodovky.



Lassersberger je největším českým producentem dlaždic.

příležitost," myslí si Zrostlík. Místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý v této souvislosti zmínil vhodné pojistné produkty, kterými by pojišťovna mohla Wikovu v Mexiku pomoci.



Diskuze se točila rovněž kolem situace v Íránu, kde se podle Zrostlíka začínají pomalu objevovat zajímavé obchodní příležitosti. I na tomto trhu může EGAP nejenom Wikov, ale i další exportéry podpořit. „Do Íránu jsme připraveni pojišťovat," potvrdil už před časem předseda představenstva EGAP Jan Procházka.

Lassersberger

Zajímavou změnu oboru představuje druhá společnost, kterou EGAP v Plzni navštívil. Společnost Lassersberger,

kteřá od roku 2002 vlastní tradičního výrobce keramiky značky RAKO, je největším výrobcem dlaždic v České republice. V chlumčanském závodě – jednom z pěti, jenž společnost provozuje a který existuje již od roku 1873, dokáže ročně vyrobit 10,5 milionu m² dlaždic.

Zhruba 70 % své produkce firma vyváží. A celých 20 % tohoto exportu míří do zemí mimo Evropskou unii. O keramiku vyrobenou v závodech Lassersbergeru je zájem v desítkách zemí světa – v současné době firma exportuje do 75 destinací. EGAP s Lassersbergerem dosud nespolečně pracoval, nicméně během schůzky s jednatelem firmy **Romanem Blažičkem** se ukázalo, že na některých trzích – například v Rusku, na Ukrajině či v Saudské Arábii, je otevřený prostor pro společnou spolupráci.

Zajímavý postřeh, který šel proti často slýchanému nadšení českých exportérů směrem k Íránu, zazněl od Blažička. „Přijíš se tím směrem nedíváme. Írán má historicky vysoké výrobní kapacity a dlouhou tradici v našem oboru. V čem naopak vidím tržní potenciál, jsou dodávky strojů na výrobu keramiky," říká Blažiček.

TS Plzeň

TS Plzeň – třetí společnost, kterou EGAP navštívil, patří mezi největší strojírenské firmy v Česku. Její historie sahá až do roku 1859, kdy pod názvem Škoda začala se strojírenskou výrobou. V současnosti ji vlastní brněnský ŽDAS



Zástupci EGAP si prohlédli výrobní prostory strojírenské společnosti TS Plzeň.

– další strojírenský obr, kterého v roce 2016 koupila čínská skupina CEFC.

Dnes se TS Plzeň živí především výrobou kovacích lisů. „Ročně pracujeme na jednom až dvou opravdu velkých projektech, přičemž rozvoj pozorujeme především v oblasti zbrojní výroby,“ uvedl finanční ředitel TS Plzeň **Radek Sýkora**. Jako velice zajímavý trh vnímá Sýkora Írán. TS Plzeň už tam dokázala získat několik menších kontraktů. „O tento trh máme zájem,“ potvrzuje Sýkora.



Škoda Machine Tool má mezi svými hlavními odběrateli především zákazníky z Číny a Ruska.

Protože společnost se často účastní obtížných kontraktů se silnou mezinárodní konkurencí, zmínil během diskuse předseda představenstva EGAP Marek Dlouhý možnost pojištění od EGAP. To hraje důležitou roli při získávání financování zakázek. A zajištění financí je častou podmínkou při soutěžích o zakázky na zahraničních trzích.

Škoda Machine Tool

Na závěr dvoudenního „turné“ navštívil EGAP společnost **Škoda Machine Tool**. Jde o další strojírenskou společnost s dlouholetou tradicí, vždyť pod značkou Škoda začala vyrábět už v roce 1911. Mezi hlavní produkty, které dodává do řady zemí světa, patří frézovací a vrtávací stroje, soustruhy či různé speciální technologie. Za celou dobu existence společnosti vyrobili její zaměstnanci přes 3500 obráběcích strojů.

„V současnosti zažíváme obrodu zájmu o naše produkty, obrací se na nás firmy nejenom ze zemí západní a východní Evropy, ale i z Asie,“ uvedl předseda představenstva společnosti **Roman Heide**.

Diskuze mezi zástupci Škoda Machine Tool a EGAP se točila především kolem možné spolupráce na zakázce pro čínského odběratele.

Právě Čína společně s Ruskem patří mezi největší exportní destinace této plzeňské společnosti. Další zákazníci nachází například v Čechách, Maďarsku, Japonsku či Jižní Koreji. ●



Nová generální ředitelka v australské Efic



Novou generální ředitelkou australské agentury pro vývozní úvěry **Efic** byla v červenci 2017 jmenována **Swati Dave**. Swati Dave se připojila k Efic po 10 letech v National Australian Bank, kde působila na pozici generální manažerky.

Zastávala řadu vedoucích pozic v oblasti bankovníctví a financí, včetně ředitelky v globální bankovní divizi Deutsche Bank a vedoucí investičního bankovníctví v **AMP Henderson Global Investors**.

Do Efic nastupuje po Andrew Hunterovi, který se během svého působení zaměřil na podporu malých a středních podniků.



SACE za první pololetí 2017 schválila transakce v hodnotě 16,6 mld. EUR

Italská exportní agentura **SACE** schválila v prvním pololetí roku 2017 nové transakce ve výši 16,6 mld. EUR (19,6 mld. USD), což je o 72 % více než ve stejném období v roce 2016. Asi polovina obchodů byla uzavřena na Blízkém východě, další pak v Americe a subsaharské Africe. Nejaktivnějšími odvětvími byla stavba lodí, těžba ropy a zemního plynu, projekty v infrastruktuře, stavebnictví a strojírenství.

Čistý zisk se v prvních šesti měsících roku mírně snížil na 147 mil. EUR (174 mil. USD). SACE uhradila pohledávky ve výši 130 mil. EUR, což představuje snížení o 35 %, a to především na Ukrajině a v Íránu.

V květnu letošního roku SACE schválila novou obchodní dohodu s americkým výrobcem letadel Boeing, kdy se zavázala, že každý rok podpoří nákup letadel této společnosti v hodnotě 1,25 mil. USD.



Společnosti Lloyds a UKEF podpořily obchodní dohodu v Saúdské Arábii

Obchodně finanční skupina společností **UK Export Finance** a **Lloyds Banking Group** umožnila průmyslovému výrobcí Meltog získat vývozní smlouvu pro trh v Saúdské Arábii.

Britský výrobce zařízení pro recyklaci odpadů získal od UK Export Finance a Lloyds Banking provozní kapitál a mohl uzavřít obchodní dohodu ve výši 400 tis. GBP s potravinářskou a balicí společností se sídlem v Saúdské Arábii.

Lloyds Banking Group poskytla provozní kapitál v hodnotě 90 tis. GBP, přičemž exportní úvěrová agentura UKEF poskytla na danou transakci garance.



Další tři kandidáti do správní rady US Exim

Předseda US Exim **Charles Hall** uvedl, že senátní bankovní výbor zvažuje tři další kandidáty na členství ve správní radě **US Exim**, což znamená, že by agentura mohla být plně funkční již v září 2017.



US Exim od roku 2015 nemohla schvalovat transakce větší než 10 mil. USD dolarů vzhledem k nedostatečnému počtu členů ve správní radě. Bílý dům nominoval v dubnu 2017 dva kandidáty do představenstva US Exim, ovšem minimální počet členů správní rady pro autorizaci větších transakcí nebyl dosažen. Všichni kandidáti musí být senátním bankovním výborem potvrzeni ještě předtím, než je umožněno hlasování přímo v Senátu.



US Exim otevírá dlouhodobé krytí v Argentině

Americká Exim banka je připravena garantovat obchodní dohody v Argentině, které jsou delší než sedm let, jak je uvedeno v jejím nejnovějším přehledu úvěrových limitů pro jednotlivé země.

US Exim byla dosud ochotna se zaručit pouze za krátkodobé obchody (do jednoho roku splatnosti) a střednědobé obchody (od jednoho do sedmi let). US Exim však poznamenala, že otevření krytí se týká „možnosti, spíše než jistoty“ získat podporu banky pro nové obchodní dohody v této zemi.

Argentinský prezident **Mauricio Macri** zavedl celou řadu pro-tržních ekonomických reforem, které postupně začaly přinášet ovoce. Po odstranění přísných kontrolních mechanismů v oblasti obchodu i pohybu kapitálu a návratu na mezinárodní kapitálové trhy se Argentina v posledním čtvrtletí roku 2016 vrátila k růstu.

Další země, jejichž status byl US Exim aktualizován v přehledu úvěrových limitů:

Angola: žádné garance pro krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé transakce v soukromém sektoru

Benin: možnost garancí pro dlouhodobé transakce v soukromém sektoru

Barma: možnost garancí pro dlouhodobé transakce ve veřejném sektoru

Komory: možnost garancí pro krátkodobé a střednědobé transakce ve veřejném a soukromém sektoru.



UKEF podpoří energetický projekt v Iráku

Britská ECA - **UK Export Finance (UKEF)** - podepsala záruku na financování dvou elektráren na zemní plyn o výkonu 750 MW, které hodlá v jižním Iráku postavit konsorcium pod vedením GE. Partnerem tohoto konsorcia je britská pobočka turecké stavební společnosti **Enka** (Enka UK). Záruka ve výši 117 mil. USD podporuje smlouvu mezi dodavatelem a vládou Iráku. Podle podmínek dohody se konsorcium zavázalo v rámci projektu využít zboží a služby z Velké Británie v hodnotě nejméně 250 mil. USD. Záruka podpoří prvotní fázi financování projektu, i když UKEF uvedl, že může poskytnout dodatečné nezbytné financování i v dalších fázích.

Elektrárny budou postaveny v provincii Dhi Qar a u města Samawa. Společnost GE je hlavním dodavatelem inženýrských a stavebních prací, do elektráren dodá své turbíny, zatímco Enka UK je hlavním subdodavatelem projektu. Porážka ISIS a postupné zvyšování stability v mnoha částech země vedly k tomu, že různé vývozní úvěrové agentury začaly v Iráku uzavírat nové obchody.



NEXI poskytla garance na nákup nákladních lodí

Japonská exportní úvěrová agentura **NEXI** se zaručila za část úvěru pro dánskou společnost **Ultrabulk Group** ve výši 14,2 mil. USD na nákup dvou nákladních lodí postavených společností Imabari Shipbuilding.

Úvěr je spolufinancován bankou BNP Paribas a japonskou bankou JBIC. Společnost NEXI poskytuje pojištění pro část BNP Paribas a délka trvání úvěru je 12 let. Nedávné obchody, na kterých JBIC a NEXI spolupracovaly, zahrnují financování nákupu stavebních strojů ve výši 800 mil. ¥ (72 mil. USD) a také úvěr ve výši 3,6 mil. USD poskytnutý firmě na pronajímání technického zařízení v Tanzanii.



Madagaskar se stal členem Afreximbank

Madagaskar se stal 45. členskou zemí **African Export-Import Bank** (Afreximbank). Madagaskaru to umožní automatický přístup k produktům a prostředkům poskytovaným ze strany Afreximbank, mezi které spadají nástroje z oblasti trade finance či projektového financování a také možnost přístupu k obchodním informacím a poradenským službám.

Afreximbank taktéž v rámci svých aktivit poskytuje podporu pro rozvoj místních politik, vytváření průmyslových parků a zvláštních ekonomických zón v dané zemi. K přijetí za člena Afreximbank došlo pouze několik dní poté, co **Asian Infrastructure Investment Bank** (AIIB) schválila Madagaskar jako svého neregionálního výhledového člena.



Podíl čínského renminbi stále v mezinárodním obchodě klesá

Použití čínského renminbi (Rmb) jako měny pro platby v mezinárodním obchodě vykazuje neustálý pokles, a to navzdory čínským snahám o větší internacionalizaci své měny. Podle dat vykázaných společností Swift poklesl podíl renminbi z pátého místa nejvyužívanějších globálních měn v červnu 2015 na místo šesté v červnu 2017 s tím, že za toto období došlo k poklesu podílu renminbi na mezinárodních platbách z 2,09 % na 1,98 %.

K tomuto vývoji došlo v případě renminbi i přesto, že se mu v říjnu 2016 podařilo získat místo v koši měnové jednotky Mezinárodního měnového fondu označované jako **SDR** (Special Drawing Rights/ Zvláštní práva čerpání).



Projektové financování pro latinoamerickou obnovitelnou energetiku

Dvě obchodní společnosti v Chile a Mexiku získaly významné projektové financování, které se pojí s výstavbou velkých větrných farem. V případě Chile získala společnost **Aela Energy** 410 mil. USD na výstavbu dvou větrných farem. Mexická **Zuma Energia** si pak půjčila 600 mil. USD na výstavbu největší větrné farmy v Latinské Americe, která bude stát právě v Mexiku.

Aela Energy je společný podnik firem **Mainstream Renewable Power** a **Actis**. V rámci projektového financování zde spojí síly při poskytnutí finančních prostředků se splatností 18 let finanční entity jako **Inter-American Development Bank, BTMU, SMBC, Korean Development Bank, Caixa Bank, KfW** a **Santander**. Chileké projekty budou umístěny v regionech Atacama a Los Lagos a měly by vyrábět elektrickou energii o výkonu 170 MW a 129 MW. Turbíny bude dodávat německý výrobce **Senvion**, přičemž oba projekty by měly být dokončeny ve druhé polovině roku 2018. Zuma Energia pak vybuduje větrný park v Reynose o výkonu 424 MW a zviditelní Mexiko na mapě zemí vyrábějících energii z obnovitelných zdrojů. Financování tohoto projektu se podařilo získat od subjektů jako **Bancomext, Banobras, Nafin, Santander** a dánské **ECA- EKF**.



Turecko upevňuje své vztahy s Katarem

Katarské a turecké společnosti podepsaly letos v srpnu 15 obchodních dohod týkajících se různých průmyslových odvětví a sektorů ekonomiky. K podpisu těchto dohod došlo v průběhu návštěvy katarské obchodní delegace v Turecku. Dohody se týkají farmaceutického průmyslu, potravinářství, stavebnictví, lodní přepravy, logistiky, technologií zaměřených na zpracování plastů, hliníku a skla, dále také nábytkářství nebo odvětví zabývajících se výrobou klimatizací. Ředitel Katarské obchodní komory **Saleh bin Hamad al-Sharqi** uvedl, že tato katarská obchodní návštěva v Turecku přispěla k posílení vzájemných pout spolupráce mezi katarským a tureckým hospodářstvím a položila základy pro další spolupráci mezi oběma zeměmi v rozličných oblastech obchodu a výroby.

Od 5. června 2017 čelí Katar blokádě ze strany koalice zemí vedené Saudskou Arábií, kam se řadí i země jako Spojené arabské emiráty, Bahrajn či Egypt. Zástupci této koalice stáhli své velvyslance a uvalili ze své strany vůči Kataru obchodní sankce a zákaz cestování. Jako hlavní důvod pro tato opatření uváděli údajnou katarskou podporu terorismu. Skupina zemí v rámci regionu, která zahrnovala i Turecko, Rusko a Írán, pak vyzývala k tomu, aby byla krize řešena prostřednictvím mírových jednání. Turecko oznámilo, že od počátku této krize již vyslalo 220 nákladních letadel s prostředky každodenní potřeby.



COSEC jmenoval předsedkyni své výkonné komise



Portugalský **COSEC** na konci července informoval, že vedení společnosti převzala po dlouholetém předsedovi, kterým byl **Miguel Gomes da Costa**. **Maria Celeste Hagatong** zahájila svou profesio-

nální kariéru na Ministerstvu financí a veřejné správy jako manažerka finančních služeb. Později však přešla do

Banco Português de Investimento (BPI Bank), kde strávila 33 let. Banco Português de Investimento je v současnosti čtvrtou největší finanční skupinou v Portugalsku. V rámci BPI Bank působila Maria Celeste v Investiční bance a od roku 2002 potom jako členka představenstva BPI Banky zodpovídala za oblast korporátního bankovníctví a projektového financování.

Jako zástupkyně BPI Bank působila Maria Celeste v uplynulém desetiletí také jako neexekutivní člen vedení **COSEC**. Na tomto místě je třeba připomenout specifický rys portugalského uspořádání. **COSEC**, který působí jako portugalská ECA, je soukromým právním subjektem, jenž je rovným dílem vlastněn právě BPI Bank a další společností, již je **Euler Hermes**.

Konsensus OECD chce posílit svou roli ve financování vývozu

Pravidla OECD týkajících se činnosti ECA čelí "kritickému problému" kvůli objemu obchodů uskutečňovaných exportními agenturami, které se neřídí jejími doporučeními. **Denis Redonnet**, který je zodpovědný za právní záležitosti a obchod se zbožím ve WTO tvrdí, že obchodní politika může mít pozitivní vliv na růst obchodu prostřednictvím podpory transparentnosti a "rovných podmínek".

Ty měl zajistit tzv. Konsensus OECD. Ten ale nemá náležitý účinek, protože má relativně málo účastníků. „*Myslím, že Konsensus OECD nyní čelí kritickému problému,*“ řekl Redonnet. Citoval nedávnou zprávu americké US Ex-Im, která konstatovala, že prostřednictvím Konsensu nyní probíhá méně než 1/3 celkového objemu obchodů ECAs, což je pokles z polovičního podílu v roce 2011.

Nicméně existují iniciativy, které se pokoušejí vtáhnout do účasti na Konsensu více zemí. Pracuje se na vytvoření souboru mezinárodních pravidel, které se nevztahují jen na země OECD a EU, ale i na země BRICS. ●



Českých investic v zahraničí přibývá. A promítá se to i do zájmu o jejich pojištění.

Ti, co pravidelně sledují výsledky EGAP, už určitě zaznamenali, že v poslední době je velmi úspěšný produkt pojištění investic. Na pomyslném trůnu vystřídal pojištění dodavatelsko-odběratelských úvěrů. I v letošním roce EGAP pojistil nové investiční projekty, nejen velké investice do energetiky nebo zpracovatelského průmyslu, ale i investice malých a středních podniků. Více vysvětluje Petr Martásek, ředitel odboru pojištění předexporních úvěrů, investic a záruk:

text: Hana Hikelová foto: archiv EGAP a společnosti Příhoda s.r.o.

Pojištění investic v zahraničí je poslední době velmi žádaným produktem EGAP. Co exportérům v tomto případě EGAP nabízí?

Ano, jelikož investoři nemají možnost se komerčně pojistit proti některým typům rizik, které komerční pojišťovny nenabízejí, poptává stále více českých firem pojištění EGAP. EGAP českým podnikům, které mají v úmyslu rozšířit svoje podnikání do zahraničí formou investice do dceřiné společnosti, nabízí jako základní možnost pojištění ochranu jejich investice proti rizikům země, do které investují. To znamená zejména rizika jako znárodnění, vyvlastnění, diskriminace místními orgány, nemožnost konverze a převodu výnosů z místní měny do České republiky a poškození investice jakoukoli formou politicky motivovaných násilných činů, povstání, války, stávek, občanské války atd., a to včetně teroristických útoků, což je v dnešní době zvláště aktuální záležitost. Toto je takzvané základní pojistné krytí. V případě, že by investice svojí činností závisela na plnění nákupních či prodejních kontraktů sjednaných s hostitelským státem nebo státními firmami, jsme schopni po právním rozboru daného kontraktu nabídnout i ochranu

proti porušení těchto kontraktů státní protistranou. Vedle toho jsme schopni usnadnit nebo umožnit získání financování této investice formou bankovního úvěru. Toto bývá velmi častý případ, neboť spíše menšina investorů je schopna svoji zahraniční expanzi financovat jen z vlastních zdrojů. Bance, která financuje investiční záměr, pojišťujeme riziko nesplacení úvěru z teritoriálních i komerčních příčin. V této souvislosti uvádím, že produkt pojištění investičních úvěrů proti teritoriálním i komerčním rizikům byl představen před 10 lety a dodnes je unikátní ve světovém měřítku. Většina zahraničních exportních agentur je totiž schopna pojistit u investic pouze teritoriální rizika. Čeští investoři tak mají konkurenční výhodu.

Jaké podmínky musí exportér splnit, aby EGAP jeho zahraniční investici mohl pojistit?

Základní podmínkou je, že se firma se sídlem v České republice rozhodne investovat s alespoň zletým investičním záměrem, neboť kratší investice považujeme za spekulativní. Investor by měl mít podíl v zahraniční dceřiné společnosti, nebo ji nově zakládat.

Nestačí, aby česká firma jen vlastnila aktiva (nemovitosti, výrobní prostory apod.) v zahraničí, ta musí být majetkem její dceřiné společnosti. V případě pojištění investice proti teritoriálním (politickým) rizikům se může jednat i o menšinový podíl na zahraniční společnosti, kterou většinou může ovládat například místní partner. V případě, že pojišťujeme úvěr na financování investice, je už potřeba, aby náš investor měl většinový ovládací podíl na zahraniční investici, protože EGAP kryje v tomto případě bance i komerční rizika. Ta mohou být efektivně řízena investorem, jen pokud má ovládací podíl. Podmínkou pojištění investičního úvěru je i business plán investice včetně finanční projekce na dobu splácení úvěru, jehož podrobnost a kvalita zpracování by měla narůstat s větším finančním objemem investice. U těch nejrozsáhlejších investic v řádu stamilionů EUR pak obvykle požadujeme i expertní posouzení na různé stránky projektu (finanční, tržní, právní, technická...) renomovanými poradenskými firmami. Investor by také měl vložit minimálně 25 % z hodnoty investice z vlastních zdrojů (tzv. equity).

V minulosti EGAP pojišťoval hlavně velké investice, nyní ale mezi klienty jsou i malé a střední podniky. Dá se vyčíst nějaký trend, proč nyní i tyto podniky expandují a přesouvají například část své výroby do zahraničí?

Je fakt, že většina pojištěných investic v minulosti byla do velkých projektů. Ať už energetických nebo ve zpracovatelském průmyslu. Investiční pojištění bylo v minulosti spíše doplňkovým produktem EGAP, který nebyl v kruzích českých firem příliš známý. Také poptávka investorů dříve nebyla nijak početná, protože Česká republika mnohem více investic přijímala ze zahraničí než naopak. Ale v posledních 5-7 letech zjišťuje stále větší počet českých i malých a středních firem, že si nevystačí s výrobou pouze v České republice a potřebují se přiblížit svým konečným odběratelům. Důvody mohou být třeba úspory přepravních nákladů, zkrácení doby dodávek a využití levnějších či jinde nedostupných výrobních či surovinových vstupů v některých teritoriích. Potřeba působit přímo v cílovém teritoriu odbytu a takzvaně lokalizovat výrobu vyplývá v některých případech i z místních podmínek. Např. v Rusku, kde je preferováno a někdy i nařízeno kupovat investiční celky i jiné dodávky jen od firem sídlících v Rusku. Malé a střední firmy se obecně stále méně bojí investovat do zahraničí, což je trend, který v EGAP

vidíme velmi rádi. Ale je potřeba, aby si byly vědomy i toho, že ve většině teritorií se nelze spolehnout na vedení firmy místními manažery. Ti jsou v případě nedostatečného řízení a kontroly z Česka schopni situaci využít ve svůj prospěch. Našemu investorovi pak z tohoto důvodu nevyjde podnikatelský záměr a může se dostat do problémů se splácením úvěru.

Do jakých zemí EGAP v poslední době pojišťuje české investice?

EGAP jednak pojišťuje dlouhodobé investice opakovaným způsobem, to znamená pojistná smlouva sjednaná na dobu například 15 let. Zde se jednou za půl roku upřesňuje pojistná hodnota a platí pojistné na běžné období. Tímto způsobem některé investice resp. jejich pojištění fungují v podstatě na dobu neurčitou, protože výrobní kapacity jsou průběžně obnovovány a nedochází k ukončení provozu či vypršení životnosti investice. Takové pojistky fungují například do zemí jako je Egypt, Indie, Rusko, Turecko, Bulharsko, Gruzie, Slovensko, Slovinsko a také USA. V těchto destinacích fungují velmi úspěšně české investice. Vedle toho jsou projednávány a pojišťovány i zcela nové investiční záměry, například do zemí jako je Čína, Mexiko, Bělorusko, Rusko, Slovensko, Mongolsko, Kazachstán, opět Gruzie, Turecko a Indie, často jsou i představovány i investiční záměry na Balkán (Srbsko, Chorvatsko, Bosna a Hercegovina). Mnoho projektů se týká obnovitelných zdrojů energie, kde čeští investoři hledají příležitosti v podpoře těchto zdrojů místními vládami. V takových případech ale klademe důraz na to, aby investiční záměr nestál pouze na dotovaném tarifu, jehož dlouhodobá udržitelnost někdy není zaručena. Je potřeba říci, že jen menšina investičních projektů se podaří dotáhnout až do realizační fáze, některé projekty se již při analýze ukáží jako nedostatečně životaschopné. Obecně málo českých investic směřuje zejména do Afriky a Jižní Ameriky. Zde není taková tradice českých dodávek, které pak návazně přitahují i české investice. Ve východní Asii jsou některé úspěšné české investice, ale i projekty, které nevyšly, zejména z důvodu nedostatečné adaptace na složité místní podmínky a vztahy. Když to hodně zobecním, tak s rostoucí vzdáleností od ČR klesá ochota českých firem investovat. Naopak větší poptávka je do ruskojazyčných teritorií a na Balkán, potažmo do Turecka.

Výrobce tkaninových potrubí investuje v Číně a Mexiku. Získal podporu EGAP

Společnost **PŘÍHODA s.r.o.**, která patří mezi přední světové výrobce tkaninových potrubí, získala 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. V obou případech se česká firma spojila s místními partnery, přičemž sama ve svých dceřiných společnostech vlastní podíl ve výši 66 procent.



Textilní potrubí z Hlinska má velmi široké uplatnění. Od potravinářských provozů až po moderní obchody se sportovním oblečením

„Jsm rádi, že jsme mohli našim pojištěním přispět k ošetření rizik tohoto zajímavého vývozce a investora. Budeme dále sledovat a případně také podporovat rozvoj společnosti PŘÍHODA s.r.o. i na dalších světových trzích,“ uvedl Petr Martásek, ředitel odboru pojištění předexportních úvěrů, investic a záruk EGAP.



Do Číny už společnost Příhoda textilní potrubí dodávala v minulosti, teď je tam bude i vyrábět.

Čínské úspory

V případě Číny je cílem dosáhnout úspor nákladů na dopravu oběma směry – textilní materiály dosud putovaly z Číny do Česka, kde z nich společnost Příhoda s.r.o. vyráběla potrubí. To následně zase putovalo do Asie k tamním zákazníkům. Nyní bude potrubí a vyústky vyrábět čínský závod, veškeré know-how, projekce, technické podklady, obchodní činnost a řízení ale zůstávají v České republice. Menšinový podíl 34 procent v čínské dceřiné společnosti drží firma Suzhou Shanzhuang Textile, která dosud byla dodavatelem textilních materiálů pro českého výrobce.

Směr Amerika

Díky své mexické investici hodlá společnost PŘÍHODA s.r.o. dále posílit na rostoucím trhu střední a severní Ameriky (včetně USA i Kanady) a připravit si pozici pro pronikání na další trhy Latinské Ameriky. Na americký trh

zatím připadalo 12 procent celkového obratu české firmy. Podobně jako v čínském případě zůstává veškeré know-how, projekce, technické podklady, obchodní činnost a řízení v České republice. Menšinový podíl 34 procent v mexické dceřiné společnosti ovládá podnikatel Jorge Enrique Rodriguez Hernández – majitel firmy Green Holdings, se kterou český výrobce tkaninových potrubí spolupracuje od roku 2014. Green Holdings dosud zajišťovala úlohu obchodního zastoupení české společnosti.

Originální řešení

Společnost PŘÍHODA s.r.o. na českém trhu prodává své výrobky sama, v zahraničí pak prostřednictvím výhradních distributorů. 70 % produkce směřuje do Evropy, 10 % do Asie (zatím hlavně Thajsko a Jižní Korea) a podíl Ameriky už letos stoupl na 15 %.

Česká firma nabízí řadu originálních řešení, zaregistrovala i několik patentů. „Chceme si udržet pověst nejinnovativnější firmy v oboru,“ řekl ředitel společnosti Zdeněk Příhoda. „Naše ploché tkaninové vyústky SquAireTex získaly hlavní cenu za inovace na veletrhu ACREX v Bombaji a dostaly se mezi 5 nejinnovativnějších řešení na mezinárodní výstavě AHR Expo v Orlandu. Další originální řešení, která jsme uvedli na trh, jsou mikroperforace tkanin, čtyřhranné odsávací potrubí, malé textilní trysky, kapsy pro odstranění odklonu proudu, tkaninová uzavírací klapka a nastavitelná perforace,“ dodává Zdeněk Příhoda.

Výrobky společnosti PŘÍHODA s.r.o. se kromě zmiňovaných olympijských vesnic používají ve veřejných budovách – například v budovách firem NIKE Stores, Decathlon, IKEA, Siemens, Amazon. „Mezi potravinářskými firmami to jsou giganti jako Nestlé a Mondélez, z automobilek máme největší instalaci u Fiatu a nejzajímavější u Ferrari,“ upřesňuje Zdeněk Příhoda. V oblasti zemědělství pak jde o skleníky, drůbežárny, či botanické zahrady. Další uplatnění textilní potrubí z Hlinska nachází v polních nemocnicích, na závodech Formule 1, ekonomických fórech v Petrohradu, ale také pro distribuci vzduchu ve vagonech metra, vlaků a tramvají i pro rozptýlení vzduchu ve vojenských vozidlech. ●



EGAP zrušil specifická opatření pro pojišťování exportu na Ukrajinu a do Běloruska

text: **Hana Hikelová** foto: **Fotolia**

Exportní garanční a pojišťovací společnost zrušila specifická opatření a režim pro schvalování pojišťování exportu na Ukrajinu a do Běloruska. Obě země spadají podle kategorizace rizika OECD do nejrizikovější kategorie 7 a EGAP k nim bude přistupovat u nových obchodních případů stejně jako k dalším zemím této rizikové kategorie. U obou těchto zemí má exportní pojišťovna nastavené nové teritoriální limity.

„U každé z těchto zemí máme pro zrušení specifických opatření různé důvody,“ vysvětluje předseda představenstva **Jan Procházka**. V případě Ukrajiny bylo od února 2014 pojišťování v podstatě zastavené, výjimkou byla podpora několika malých a středních podniků. Strategicky významný dlužník, společnost **NAEK**, své závazky vůči EGAP stále splácí. Tím došlo ke snížení angažovanosti exportní pojišťovny na Ukrajině na současných 1,1 mld. Kč. Nový teritoriální limit je přitom nastaven na 2,5 mld. Kč. „Při projednávání nových obchodních případů na Ukrajinu budou mít výhodu krátkodobé a střednědobé transakce, případně transakce se subjekty strategického významu a s příjmy v devizách,“ doplňuje Jan Procházka.

V případě Běloruska je aktuální teritoriální limit 6,5 mld. Kč vyčerpán ze 74 %. Na nové obchodní případy má tak EGAP volný limit

přibližně 1,7 mld. Kč. Hlavním důvodem pro zrušení specifického režimu je pak to, že poklesla angažovanost v této zemi, a i když je prostředí stále ekonomicky nestabilní, EGAP eviduje dobrou platební morálku u pojištěných případů. Část portfolia v Bělorusku se navíc podařilo dozajistit u komerčních zajišťovatelů.

Na Ukrajině si nyní daří hlavně agroexportu Po červnové úpravě pravidel pro pojišťování na Ukrajinu uzavřel EGAP 4 nové obchodní případy, kdy podpořil vývozce především z řad malých a středních podniků:

- Společnost **Savencia Fromage & Dairy Czech Republic** dodala na Ukrajinu mléčné výrobky. Jde o nového klienta, který doposud s EGAP nespolečně pracoval.
- Společnost **SMS CZ** vyvezla s pojištěním EGAP zemědělskou techniku.
- Společnost **OPaLL-AGRI** dodala ukrajinskému odběrateli zemědělskou techniku a opět jde o nového klienta pojišťovny.
- Společnost **GRUND**, která je stálým klientem EGAP, vyvezla další dodávku koupelnových předložek.



Komerční banka vede od srpna Jan Juchelka

Novým předsedou představenstva a generálním ředitelem Komerční banky (KB) se v srpnu stal Jan Juchelka, který posledních pět let působil v centrále mateřské banky Sociétés Générale (SG) v oblasti korporátního a investičního bankovníctví. V čele banky nahradil Alberta Le Dirac'h, který strávil v čele banky poslední čtyři roky.



„Mám velkou radost, že se po pěti letech vracím do banky, která je silnější než kdy dříve a dlouhodobě zůstává stabilní součástí českého finančního sektoru. Za dobrou kondicí Komerční banky vidím spokojené klienty a profesionální práci všech zaměstnanců v čele s Albertem

Le Dirac'h, bankéřem roku 2016. Během následujících let bych rád přispěl k dalšímu rozvoji Komerční banky v období dynamických změn clientského chování, intenzivní digitalizace a zesilující regulace,“ uvedl Jan Juchelka.

Jan Juchelka pracoval v průběhu studií na Slezské univerzitě v Opavě v soukromé sféře. Od roku 1995 působil ve Fondu národního majetku České republiky, v letech 2002 až 2005 byl předsedou výkonného výboru. Byl členem dozorčí rady Komerční banky v letech 1999 až 2006. Do Komerční banky nastoupil v únoru 2006 na pozici ředitele pražské Obchodní divize korporátního bankovníctví. Od dubna 2006 zastával pozici člena představenstva zodpovědného za řízení úseků Top Corporations a Investičního bankovníctví. V této pozici významně přispěl k rozvoji vztahů Komerční banky s korporátními klienty. Od srpna 2012 pracoval v centrále Sociétés Générale v oblasti Korporátního a Investičního bankovníctví, kde působil na pozici Managing Director Head of Coverage se zodpovědností za korporátní klientelu v regionu střední a východní Evropy, Středního východu a Afriky. Současně působil jako Senior Banker pro oblast střední a východní Evropy.

ČSOB Asset Management mění složení nejvyššího vedení

Jaroslav Mužík se rozhodl rezignovat na svou funkci generálního ředitele a předsedy představenstva ČSOB Asset Management a opustit skupinu ČSOB. Tyto pozice bude po schválení ČNB nově zastávat Jürgen Verschaeve, který má za sebou bohaté zkušenosti především v Asset Managementu v rámci skupiny KBC.

Jürgen Verschaeve přichází z KBC Asset Managementu, kde získal bohaté zkušenosti v oblasti správy aktiv, portfolio managementu, řízení rizik či business developmentu. V KBC Asset Managementu působil již od roku 1996 na různých pozicích, naposledy od roku 2013 jako Chief Investment Officer. Jürgen Verschaeve vystudoval matematiku a aplikovanou ekonomii na belgické Université catholique de Louvain. Mluví plynule anglicky a nizozemsky.



„Jürgen Verschaeve je zkušeným odborníkem ve svém oboru a jsme přesvědčeni, že svým příchodem obohatí know-how společnosti a pomůže k dosahování ještě lepších výsledků. Ve funkci nahradí Jaroslava Mužíka, který si za téměř 5 let výborně odvedené práce pro ČSOB Asset Management zaslouží velké poděkování. Věřím, že se nám podaří na jeho práci úspěšně navázat,“ říká Nicole Krajčovičová, člena představenstva ČSOB AM. Jmenování Jürgena Verschaeve do funkce člena představenstva podléhá schvalovacímu řízení ČNB.



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

Jakub Skavroň zvolen členem dozorčí rady ČEB



Novým členem dozorčí rady České exportní banky se stal manažer v energetickém sektoru Jakub Skavroň. Skavroň tak obsadil poslední volné místo v sedmičlenném dozorčím orgánu banky. „Jsem potěšen důvěrou,

kterou jsem dostal od Ministerstva financí, a těším se na spolupráci při podpoře českého exportu,“ řekl Skavroň po svém jmenování.

Jakub Skavroň má za sebou patnáctiletou kariéru ve vysokých manažerských pozicích především energetických firem, například EPH či RWE.

Expobank CZ rozšířila top management o tři nové odborníky

Expobank CZ v červenci výrazně posílila tým manažerů na vedoucích pozicích. Tomáš Hadžega nastoupil do Expobank CZ na pozici Head of Corporate Banking Czech Republic, Marie Mourková přišla do pozice Head of Human Resources a Jan Karásek nově řídí oddělení Risk Managementu.



Tomáš Hadžega (40) se pohybuje v bankovníctví od roku 1998. V celé své dosavadní kariéře se věnoval zejména korporátnímu bankovníctví a zahraničnímu obchodu. Do Expobank CZ přichází z korporátního oddělení pražské pobočky Bank of China, předtím působil řadu let na různých vedoucích pozicích v Raiffeisenbank či v PPF Bance. Z pozice ředitele korporátního bankovníctví Expobank CZ bude zodpovědný za služby firemním klientům, export a zahraniční obchod.

Marie Mourková (42) se oblastí HR zabývá od počátku své kariéry v roce 1998. Po studiích na univerzitách ve Francii

a Německu absolvovala Filozofickou fakultu Ostravské univerzity. Působila nejdříve jako lektor a vedoucí oddělení vzdělávání v pojišťovně **Zürich Insurance**, poté dvanáct let v oddělení lidských zdrojů **UniCredit Bank**. Do **Expobank CZ** přichází z **UniCredit Leasing**, kde řídila HR oddělení pro Českou i Slovenskou republiku.



Jan Karásek (44) do Expobank CZ přichází z Komerční banky z pozice vedoucího oddělení kreditní analýzy korporací. Během své téměř dvacetileté pracovní kariéry působil zejména na klíčových pozicích v oblasti Risk Managementu a Risk Assessmentu, nejdéle v **Citibank**, kde pracoval nejen v české, ale i v bulharské pobočce.



ING Bank ČR přivedla do svého týmu nové posily.



Manažer se zkušenostmi z Mnichova **Klaus Weiß** (50) nastoupil v květnu na pozici Chief Information Officer **ING Bank ČR**, kde nyní vede a řídí IT oddělení. Je odpovědný za tvorbu lokální IT strategie v souladu s obchodní strategií, včetně nastavení všech norem, kritérií a podmínek. Vede špičkovou a efektivní organizaci IT, schopnou zvládnout narůstající spletnost i množství nabízených produktů a poskytující vysoce kvalitní, aktivní nabídku služeb.

Weiß předtím pracoval jako manažer obchodní jednotky „Finanční služby“ v Pentasys AG v Mnichově. Vystudoval počítačové vědy na Technické univerzitě v Mnichově. Novým ředitelem marketingu na pozici Chief Marketing Officer ING Bank ČR se stal **Stefan Razvan Radu** (41). Radu do té doby řídil strategii pro maloobchod a vývoj produktů pro ING Bank v Bukurešti. Nyní řídí a koordinuje marketing a komunikaci společnosti. Vytváří marketingovou strategii a branding ING ČR, které musí být v souladu s globálním postavením ING Bank. Dohlíží na veškeré oblasti marketingu jako jsou průzkum trhu, produktový a brand management, korporátní komunikace a CSR aktivity.

Česká exportní banka získala partnera v Angole

Generální ředitel a předseda představenstva České exportní banky (ČEB) **Karel Bureš** podepsal dohodu o spolupráci s **Banco de Desenvolvimento de Angola** (BDA). Česká exportní banka se tak stala vůbec první tuzemskou bankou, která získala partnera v této africké zemi.

„Angola je na seznamu zájmových zemí státní podpory exportu, a samozřejmě je proto prioritní pro Českou exportní banku. Právě navázání spolupráce s touto angolskou bankou je důle-

žitým krokem k tomu, abychom mohli české exportéry podpořit,“ vysvětluje Bureš. Angolské firmy se zajímají především o českou zemědělskou techniku a jednájí také o případné dodávce pivovarů. Vážný zájem o české výrobky potvrdil i předseda představenstva BDA **Manuel Neto Costa**. „Českou republiku vidíme jako potenciálního dodavatele strojů a zařízení, které angolští investoři potřebují. Proto bychom společně s Českou exportní bankou rádi podpořili obchod mezi Českem a Angolou,“ řekl Costa po podpisu smlouvy. ●

Český dodavatel IT

otevívá pobočku v Rumunsku

Česká skupina **ALEF**, která je předním dodavatelem informačních technologií, investuje v Rumunsku. Založila tam novou společnost, která byla vytvořena jako joint venture s rumunskou společností **Likeit Solution**, předním distributorem IT řešení na rumunském trhu.

Sektor IT se v Rumunsku rozvíjí velmi dynamicky. V Rumunsku probíhá reforma a modernizace veřejné správy včetně její digitalizace. Pro české firmy zde existují možnosti dodávek technologií typu specializovaného softwaru pro řízení průmyslových provozů a call center, dodávek softwaru pro ochranu firemních dat nebo participace na projektech digitální agendy pro nové programovací období 2014-2020, a to v celkové hodnotě až 2,4 mld. EUR.



Spojením skupiny ALEF s firmou Likeit Solution vznikne nové zastoupení **ALEF Distribution**, čímž pokračuje teritoriální expanze skupiny na nové trhy. Během posledních let se jedná již o čtvrtou zemi, kde ALEF otevírá svou pobočku.

Metrostav staví depo metra a podzemní lanovku v Istanbulu

V dravě se rozvíjející největší turecké metropoli Istanbulu získala dvě významné zakázky dceřiná firma společnosti Metrostav – **Metrostav Ankara İnşaat**. Jde o stavbu depa metra na trase Mahmutbey – Kabataş a stavbu podzemní lanové dráhy Aşiyen – Rumeli Hisarüstü.

Magistrát největšího tureckého města Istanbulu pokračuje v masivních investicích do dopravní infrastruktury města. Do roku 2019 plánuje rozšíření sítě metra ze současných 150 km na 450 km a do roku 2030 dokonce na 650 km. V případě stavby depa metra jde o projekt typu „Design and Build“. Zakázka zahrnuje stavební části areálu depa, přístupové tunely k lince metra, zá-

porové stěny areálu depa, komunikace a další stavební infrastrukturu včetně přesazení dřevin. Celková délka ražených tunelů je 1950 m, celkový objem kontraktu cca 22,5 mil. EUR bez DPH.



Podzemní lanovou dráhu pak Metrostav postaví u hojně navštěvované historické pevnosti nad Bosporem – Rumeli Hisarüstü. Celková délka tunelu je 815 m, finanční objem kontraktu cca 29 mil. EUR bez DPH.

Hutní montáže dodají kotel na biomasu do Dánska

Ostravská společnost **Hutní montáže, a.s.** se bude podílet na novém energetickém projektu v Dánsku. Zajistí montáž fluidního kotle elektrárny v Kodani o kapacitě přibližně 500 MW. Kotel bude spalovat až 90 % biomasy, ročně 1,2 mil. tun dřevní štěpky. Celková hodnota zakázky se blíží 16 mil. EUR.

Investorem je dánská energetická společnost **HOFOR Energy Production**.

Elektrárna je zajímavá i svým architektonickým řešením, které podtrhuje důraz investora na udržitelné a obnovitelné zdroje energie. Jedna strana fasády je totiž koncipovaná jako procházka lesem vyhlídkovou trasou pro návštěvníky. Projekt pod názvem BIO 4 by měl být realizován v průběhu dvou let.



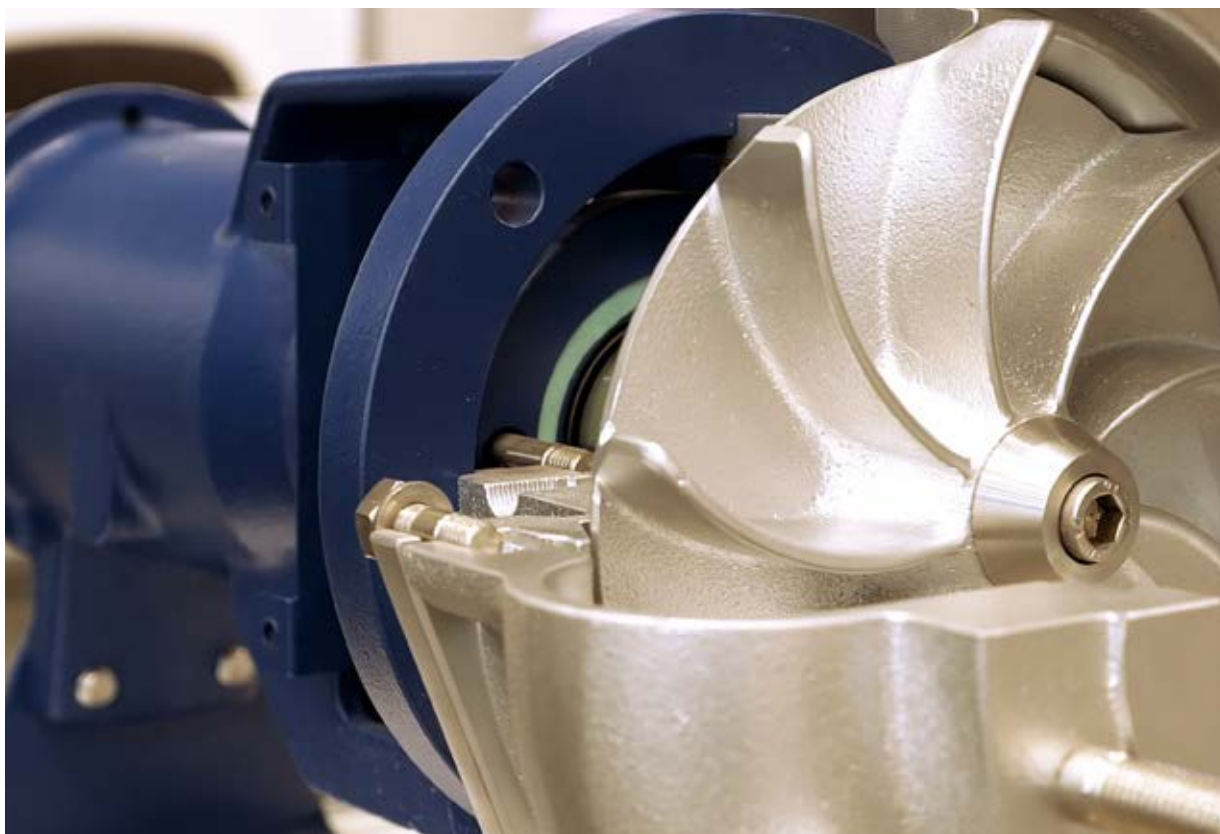
Hutní montáže se již v Dánsku podílely mj. na výstavbě unikátního Öresundského mostu spojujícího hlavní město Kodaň se švédským přístavním městem Malmö.

Malé vodní turbíny z Česka dobývají Japonsko

Výrobci českých vodních turbín slaví další úspěch v zemi vycházejícího slunce. Na začátku srpna byla v japonské prefektuře Nara slavnostně zprovozněna další z řady malých vodních elektráren, které budou využívat české technologie. Firma **Japan Small Hydro** osadila elektrárnu turbínou o výkonu 81 kW, vyrobenou českou firmou **CINK**.



typový certifikát (VTC) pro ultralight FM 250 Vampire společnosti Carbon Design. Je to již třetí VTC pro české ultralehké letadlo za poslední rok a brzy budou následovat další.



Aktuálně je v Japonsku provozováno více než 20 malých vodních elektráren s českými turbínami od firem **CINK** a **Mavel**. Vzhledem ke vhodným přírodním podmínkám se plánuje výstavba mnoha dalších. Vodní elektrárny jsou dnes v Japonsku nejvýznamnějším obnovitelným zdrojem elektrické energie.

České ultralighty získaly další „razítko“ pro Čínu

Česká letadla mají v Číně dobré jméno a zájem o ně roste. V polovině července se otevřel čínský letecký trh dalšímu českému výrobcu ultralehkých letadel, když Čínský úřad pro civilní letectví (CAAC) udělil validační

Certifikát předal zástupcům **Carbon Design** a jejich čínským partnerům Wangfeng na sportovním letišti v Mladé Boleslavi vrchní inspektor CAAC Yin Shijun.

Certifikát umožňuje prodej letounů Vampire na čínském trhu. Další dvě česká ultralehká letadla SL600 a ALTO 92 získala certifikát v loňském roce a první modely se již začínají v Číně etablovat. Čínský trh s malými letadly se rychle rozvíjí a za několik let mají čínské nebe brázdit tisíce těchto strojů.

České letectví má v Číně „nebe otevřené“ a kromě ultralightů úspěšně funguje spolupráce ve výcviku čínských pilotů nebo provozu přímých leteckých spojení mezi Prahou a Čínou.



Pivovarníci zajistili inauguraci **první české investice v Ekvádoru**

Slavnostní inauguraci první české investice v Ekvádoru zažilo na konci července město Cuenca. Investice v oblasti pivovarnictví ukazuje cestu dalším českým firmám i z jiných sektorů, které usilují o průnik na ekvádorský trh se spotřebním i průmyslovým zbožím. Přítomnost českého piva na ekvádorském trhu, ve významném průmyslovém regionu, se tak může stát novým nástrojem pro propagaci ČR a českých produktů.

Čeští investoři vybudují minipivovar s restaurací pro zhruba 200 osob. Projekt vznikl v návaznosti na cestu náměstka ministra průmyslu a obchodu E. Muřického v Ekvádoru v roce 2015, v jejímž rámci se vytvořila investiční skupina kolem M. Smetáčka z **SA Connections**. Celková investice dosahuje výše 650 tis. USD a byla realizována prostřednictvím skupiny 7 investorů sdružených ve společnosti **Czech Brewery Pivovar Ltd.**

Budvar se představil na pivním festivalu v čínském Qingdao

Budějovické pivo mohli letos poprvé ochutnat návštěvníci jednoho z největších pivních festivalů v Asii – **Qingdao International Beer Festival 2017 (QIBF)**. Tato čínská metropole piva letos opět hostila tradiční 3týdenní pivní festival, na kterém se v srpnu prezentovaly největší světové pivní značky.

Více než desetimilionové přístavní město Qingdao je jednou z nejdůležitějších obchodně-dopravních tepen Číny a je považováno za čínské hlavní město piva. Místní světoznámý pivovar „Tsingtao“ založili v roce 1903 němečtí osadníci (oblast dnešního Qingdaa patřila mezi lety 1897-1914 pod názvem „Kiautschou“ mezi německá zámořská území). Zdejší slavný světlý ležák plzeňského typu mohli tehdy ochutnat i čeští ná-

mořníci z rakousko-uherského chráněného křižníku „Kaiserin Elisabeth“, kteří se v roce 1914 zúčastnili obrany přístavu proti japonsko-britské invazi.

Vzhledem k silné tradici pití piva je Qingdao slibným potenciálním odbytištěm českého zlatavého moku. Budějovické pivo se prezentovalo ve vlastním megapavilonu s 20 výčepními zařízeními a kapacitou několika set lidí. ●



Tradiční varna piva v čínském Qingdao.

Měli byste vědět...

EGAP dojednal spolupráci s Rusy v jaderné energetice



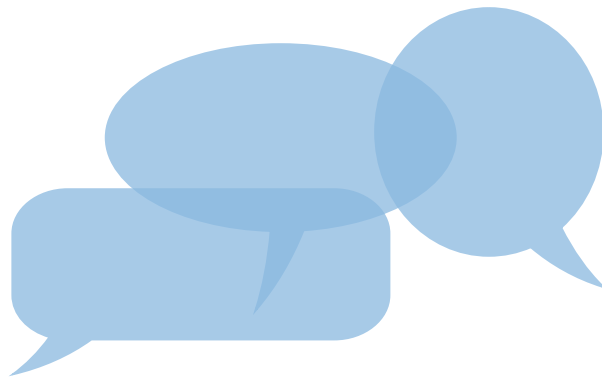
Spolupráci českých a ruských firem v jaderné energetice podpoří státní exportní pojišťovny obou zemí. Memorandum o společné podpoře obchodu a investic v tomto odvětví v Moskvě v červnu podepsali generální ředitel EGAP Jan Procházka a generální ředitel EXIAR Alexej Tjupanov.

„Důležité je, že se tato spolupráce bude týkat zvláště projektů ve třetích zemích. Můžeme tak podpořit subdodávky českých firem na stavbách jaderných elektráren, kde bude hlavním dodavatelem ruský Rosatom,“ řekl Jan Procházka. Také EXIAR má od ruské vlády pověření tyto projekty podporovat. Ruská státní korporace Rosatom v současnosti chystá stavby jaderných elektráren ve Finsku, Maďarsku, Turecku, Jordánsku nebo Egyptě. O subdodávky pro primární i sekundární okruhy těchto elektráren má zájem řada českých firem. „Účast na stavbě jaderných elektráren v zahraničí je pro české firmy naprosto zásadní i vzhledem k tomu, že se přímo v Česku zatím žádný další atomový reaktor nestaví,“ uvedl Jan Procházka.

Nejvíce zakázek pro české firmy se nyní rýsuje na stavbách Rosatomu, EGAP je ale připraven podpořit subdodávky tuzemských společností pro další přední světové firmy. Česká státní pojišťovna již dříve uzavřela širší dohody o spolupráci nejen s ruskou pojišťovnou EXIAR, ale i s dalšími exportními úvěrovými agenturami – čínskou Sinosure, korejskou K-sure, americkou US EXIM i francouzskou Coface.

EGAP a japonská NEXI vzájemně podpoří export do třetích zemí

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) a Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) uzavřely bilaterální zajistnou smlouvu. Tu v Tokiu podepsali



místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý a prezident NEXI Masafumi Nakada. Podepsané listiny si pak vyměnili za přítomnosti ministerských předsedů ČR a Japonska, Bohuslava Sobotky a Šinzó Abe.

„Tato smlouva nám umožní vzájemně sdílet rizika z pojištění společných vývozních projektů do třetích zemí. Pomůže tak ke zvýšení podpory českých exportérů, kteří se snaží prosadit na nových trzích,“ uvedl místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý.



Smlouva s NEXI je pro Česko výhodná i kvůli velkému objemu japonských investic v české ekonomice. Japonsko je v pořadí zahraničních investorů v ČR na druhém místě, hned za Německem. Dohoda mezi EGAP a NEXI tak může vytvořit další prostor pro intenzivnější spolupráci mezi českými a japonskými firmami na projektech ve třetích zemích.

Podnikatelská mise do Ruska

Kancelář prezidenta České republiky Miloše Zemana pověřila organizací podnikatelské mise do Ruské federace na konci listopadu Hospodářskou komoru a Svaz průmyslu a dopravy. Na organizaci jedné z největších podnikatelských misí v novodobé historii České republiky budou tyto podnikatelské organizace spolupracovat i se specializovanou obchodní Komorou pro hospodářské styky se zeměmi SNS.

Podnikatelská delegace doprovodí prezidenta Miloše Zemana na jeho státní návštěvu Ruské federace v druhé půlce listopadu. Podnikatelské organizace otevřou možnost účastnit se akce firmám se zájmem o ruský trh napříč všemi odvětvími a obory, přihlášky začnou přijímat v pondělí 25. září. Stačí se obrátit na jednu z těchto tří organizací, které poté firmám pošlou pozvánku s příslušnými informacemi o registraci.

Měli byste vědět...

Poslanci schválili CETA. Českým firmám otevře dveře do Kanady

Poslanecká sněmovna v polovině září ratifikovala hospodářskou a obchodní dohodu CETA mezi Evropskou unií, jejími členskými státy a Kanadou. Smlouva odstraňuje celní i netarifní bariéry a otevírá prostor pro volný obchod mezi Evropou a Kanadou.

Pro schválení dohody, která je obdobou dosud neschváleného partnerství TTIP mezi USA a EU, hlasovalo ve středu 13. září ve sněmovně 85 ze 132 přítomných poslanců, 37 jich bylo proti. Senát ratifikoval CETA již v dubnu. Podle ministra průmyslu a obchodu **Jiřího Havlíčka** podpoří smlouva český export a usnadní tuzemským firmám přístup ke kanadským veřejným zakázkám, a to na federální i provinciální úrovni.



Pokud vás zajímají detaily této dohody, navštivte odborný seminář na téma Kanada a CETA na Mezinárodním strojírenském veletrhu. Uskuteční se v pondělí 9. 10. od 16 hodin v Exportním domě na volné ploše K.

Hospodářská komora ČR bude spolupracovat s Českým olympijským výborem

Hospodářská komora ČR navazuje na tradiční spolupráci s českým sportem a uzavřela strategické memorandum s Českým olympijským výborem o vzájemné pomoci. Cílem memoranda je intenzivní spolupráce, podpora sportu a propagace olympijských sportovních disciplín směrem k podnikatelské veřejnosti. Hospodářská komora pomůže s hledáním českých exportních firem a zprostředkováním jejich prezentace v Českém domě v rámci zimních olympijských her v korejském Pchjongčchangu v roce 2018.

Předseda Českého olympijského výboru **Jiří Kejval** ocenil, že české firmy se budou podílet na propagaci České republiky v Českém domě, který v Koreji bude místem oslav úspěchů a setkávání všech českých sportovců na ZOH. „Spojili jsme síly a v zahraničí budeme prezentovat při sportu nejenom Českou republiku, ale také český průmysl,“ řekl Kejval.



Jedna z největších českých medailových nadějí pro ZOH – biatlonistka Gabriela Koukalová.

Foto: (C) Český biatlon, Petr Slavík

EGAP letos vymohl pohledávky za téměř miliardu korun

Exportní pojišťovně EGAP se v letošním roce daří vymáhat staré dluhy ze zkrachovalých projektů. Jen do začátku září to bylo 932 milionů korun. Dalším škodám téměř za půl miliardy korun se podařilo zabránit. Ve vymáhání je EGAP v posledních letech výrazně aktivnější, tým workoutu byl více než z poloviny obměněn a jeho role v pojišťovně je postavena na stejnou úroveň jako útvary obchodu a risku. Vymáhání pohledávek je tak efektivnější a důslednější.



Poslední pozitivní zprávou je situace ohledně vývozu aut Škoda na Ukrajinu. Tamní dovozce, firma **Eurocar**, přestala před třemi lety úvěr splácet a EGAP musel bankám v roce 2015 jednorázově vyplatit pojistné plnění ve výši 730 milionů korun. Nyní se podařilo s Eurocarem dojednat novou dohodu, která předpokládá úhradu celého dluhu do roku 2025. První splátku ve výši více než 600 000 USD EGAP od Eurocaru již v létě obdržel. ●

V rámci doprovodného programu Mezinárodního strojírenského veletrhu si nenechte ujít:

PONDĚLÍ 9. 10.

Prezentace řešitelů výzkumných projektů v rámci aktivity Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje

Účelem prezentace je seznámit zástupce firem s výsledky projektů a poskytnout prostor pro technickou i obchodní diskusi přímo s jejich řešiteli. Cílem je nalézt možné partnery na území ČR, kteří by projekty komercionalizovali a případně i s podporou EGAP vyváželi úspěšné produkty do zahraničí.

Prezentace se uskuteční: od **10.30** do **13.00** v **Exportním domě** (volná plocha K brněnského výstaviště).

Více informací na www.egap.cz/seminare.

ÚTERÝ 10.10.

Exportní konference: „Velká Británie – čtvrtý největší obchodní partner Česka“ od **13.30** v **Pavilonu E** (sál E4)

Britové opouštějí Evropskou unii, ale ne Evropu. Jak se BREXIT dotkne obchodních vztahů a exportu?

Na to se pokusí najít odpovědi panelisté odborné konference.

Na konferenci vystoupí např.:
Dominic Meikljohn - Ministerstvo obchodu Velké Británie
Jan Thompson – velvyslankyně Velké Británie v ČR
Martin Tlapa – náměstek ministra zahraničních věcí ČR
Vladimír Bártl – náměstek ministra průmyslu a obchodu ČR
Jan Procházka – generální ředitel EGAP
Aleš Opatrný – vedoucí obchodně-ekonomického úseku/Velvyslanectví ČR v Londýně
Petr Karel – London Market

Vstup je zdarma a už nyní se na ni můžete přihlásit na adrese info@hatcom.cz.

Odborný seminář: Novinky v pojišťování českých investic v zahraničí, v **Exportním domě**, od **14.00** hodin

Pojištění investic se stává jedním z nevyužívanějších produktů EGAP. Kam české firmy nejvíce investují a za jakých podmínek mohou získat pojištění? Na to odpoví zástupci EGAP v Exportním domě (volná plocha K)

Více informací na www.egap.cz/seminare.

STŘEDA 11.10.

Exportní konference: „ÍRÁN: PERSPEKTIVNÍ TRH PRO ČESKÉ FIRMY“ se bude konat od **13.00** v **Pavilonu E** (sál E4).

Íránský trh představuje obrovský potenciál pro české firmy. Kromě strojírenství, důlního průmyslu nebo farmaceutického průmyslu je v této zemi zájem o energetiku, ochranu životního prostředí nebo vědecký výzkum. Exportéři ale stále narážejí na překážky ve financování exportu. Informace k nejnovějšímu vývoji poskytnou hlavní panelisté:

Na konferenci vystoupí např.:
Vladimír Bártl - náměstek ministra průmyslu a obchodu
Miloslav Stašek - náměstek ministra zahraničních věcí
Vladimír Dlouhý - prezident Hospodářské komory ČR
Jan Procházka - předseda představenstva EGAP
Karel Bureš – předseda představenstva ČEB
Pavel Kalina - obchodní rada velvyslanectví ČR v Teheránu
Zástupci firem

Vstup je zdarma a už nyní se na ně můžete přihlásit na adrese info@hatcom.cz.





Navštivte

Exportní dům

na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

Kdy: od 9. do 13. října 2017

Kde: v areálu BVV (Výstaviště Brno), najdete nás na volné ploše K

Ekonomická diplomacie a podpora exportu pod jednou střechou

Konzultace k možnostem financování a pojištění exportu
Služby Klientského centra pro export a Jednotné zahraniční síť
Asistence exportérům na zahraničních trzích
Informace k podnikatelským misím a B2B projektům pro exportéry
Zapojení do programů zahraniční rozvojové spolupráce
Nové iniciativy podpory obranného průmyslu
Účast na EXPO 2020 a příležitosti pro české firmy



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



Česká rozvojová agentura

EXPO 2020
DUBAI, UAE



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA



HOSPODÁŘSKÁ FONDY
ČESKÉ REPUBLIKY