

Procházka EGAPEM

číslo 11/2016



Česká vlajka na prototypu letounu Embraer



▶ **Strojírenství je i nadále tahounem českého exportu**
(str. 2)

▶ **Podpora exportu:**
rozhovory s ministrem
M. Jurečkou a náměstkem
V. Bártlem (str. 5 a 24)

▶ **TATRA opět dobývá světové trhy**
(str. 22)



Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



35 090 osobních automobilů



1 041 trolejbusů



5 051 autobusů



169 vrtulníků



4 281 nákladních vozů



59 elektráren



1 586 traktorů



75 letadel



www.egap.cz

Strojírenství dominuje českému exportu	2–4
Rozhovor s náměstkem ministra průmyslu a obchodu V. Bartlem	5–9
Letoun Embraer přistál v Česku	10–11
Novinky ze světa úvěrových pojišťoven	12–15
Ekonomická diplomacie – novinky z teritorií	16
Jaderná energetika – šance pro export	17–19
Novinky ze světa bank	20–21
TATRA opět dobývá světové trhy	22–23
Rozhovor s ministrem zemědělství M. Jurečkou	24–27
Měli byste vědět	28

Úvodní slovo



Vážení přátelé českého exportu,

po roce se opět setkáváme na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně. Žádný podobný veletrh v Česku nepřitahuje takovou pozornost firem, bank a institucí podporujících export jako právě tento. Je to logické – strojírenství stále dominuje českému exportu. Letošní Mezinárodní strojírenský veletrh se už nyní může pochlubit nejvyšším počtem vystavovatelů za posledních pět let.

Svůj díl práce odvedl i stát, který prostřednictvím podpory exportu pomáhá českým firmám zejména s průnikem na nové zahraniční trhy. A pomoc to nebyla zanedbatelná – naše pojišťovna EGAP uzavřela od roku 2005 pojistné smlouvy se strojírenskými firmami v hodnotě 480 miliard korun. A v podpoře exportu tohoto sektoru pokračujeme i nadále. V současnosti pracujeme na pojistných kontraktech v hodnotě přes 20 miliard korun.

Novinkou letošního Mezinárodního strojírenského veletrhu je to, že exportéři mají možnost získat všechny potřebné informace o státní podpoře exportu na jednom místě. Na volné ploše F brněnského výstaviště najdete tak zvaný „Exportní dům“. Jde o společný stánek EGAP a Ministerstva zahraničních věcí. A kromě zástupců těchto institucí budou na stánku k dispozici po celou dobu veletrhu také zástupci Klientského centra pro export, tedy experti z Ministerstva průmyslu a obchodu a CzechTrade. Zájem o individuální konzultace obchodních projektů například s obchodními rady z Teheránu, Washingtonu, Moskvy, Rijádu či Astany a se zástupci obchodního úseku EGAP je už nyní obrovský. Stejně tak jako o dvě odborné konference věnované Íránu a exportu ze sektoru strojírenství. I touto cestou chceme ukázat, že státní podpora exportu tvoří nyní jeden propojený celek.

Jsem velmi rád, že i na tomto veletrhu budu moci potvrdit, že EGAP může nadále poskytovat pojištění do všech pojistitelných teritorií. Od loňského Mezinárodního strojírenského veletrhu jsme opět prošli velkými změnami. Díky dohodě našich akcionářů fungujeme podle novelizovaného zákona o pojišťovnictví jako „pojišťovna svého druhu“, i nadále pod regulací ČNB. Kontrola ČNB nás v úvodu letošního roku obchodně přibrzdila v pojišťování do zemí nejrizikovější kategorii 7, i to se ale podařilo vyřešit a nadále můžeme našim klientům poskytnout kompletní pojistnou ochranu. U kvalitních obchodních případů za stejných podmínek, jaké jsme měli doposud. Naší prioritou je nadále přispět k diverzifikaci českého exportu, pomáhat firmám především dostat se na mimounijní nové trhy.

K diverzifikaci dochází ale i v naší struktuře pojištěných exportérů. Začíná stoupat počet malých a středních podniků, roste podpořený export v oblasti vývozu zdravotnické techniky, snažíme se podpořit vývoz zemědělských a potravinářských technologií. I když se české ekonomice enormně daří, určitě jste ale v posledních měsících zaznamenali problémy některých strojírenských firem. Firem, které v minulosti byly podporovány i naší společností. Až nyní, několik let po ekonomické a finanční krizi, se tak potýkají s nemalými problémy. Pevně věřím, že se jim podaří situaci vyřešit a vrátit se na exportní výsluní zpět. Podobně jako se to po letech útlumu daří například kopřivnické Tatře. Její rozvoj by mohl ostatním posloužit jako vzorový případ toho, že záchrana českého know-how a tradičních českých značek se vyplácí.

Jan Procházka

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP



Strojírnoství

stále dominuje exportu

Už letmý pohled do ekonomických statistik napoví, že Česko je zemí zaslíbenou strojírenství. Podíl vývozu strojů a dopravních zařízení na celkovém exportu loni přesáhl 55 %. To představuje částku ve výši 2,2 bilionu Kč a je to o 13 procentních bodů vyšší podíl, než jaký mělo toto průmyslové odvětví na vývozu celé v rámci Evropské unie.

Vývoz strojírenských výrobků od roku 2005 silně rostl – každý rok v průměru o více než 7 %. Svůj díl práce odvedl i stát, který prostřednictvím podpory exportu pomáhá českým firmám zejména s průnikem na nové zahraniční trhy. A pomoc to nebyla zanedbatelná – jenom pojištěním exportu prostřednictvím pojišťovny EGAP se od roku 2005 vyvezly stroje a dopravní prostředky za více než 941 mld. Kč. Státní pojišťovna za tu dobu uzavřela pojistné smlouvy se strojírenskými firmami v hodnotě 480 mld. Kč. A v podpoře exportu tohoto sektoru pokračuje i nadále. V současnosti pracuje na pojistných kontraktech v hodnotě přes 20 mld. Kč.

Mezi hlavní tahouny českého exportu, strojírenství a ekonomiky vůbec patří automobilky. Vývoz silničních vozidel loni tvořil se 770 miliardami více než třetinu z hodnoty exportu strojírenského průmyslu. Dopad výrobců aut a jejich dodavatelů na ekonomiku, zahraniční obchod a trh práce je opravdu výrazný. Podle údajů **Sdružení automobilového**

průmyslu se v roce 2014 celý sektor „automotive“ podílel na HDP české ekonomiky více než sedmi procenty. Automobilky a jejich dodavatelé dávali práci 155 tisícům lidí. Na průmyslové produkci se toto strojírenské odvětví podílelo celou čtvrtinou.

Přestože výrobci automobilů a dalších dopravních prostředků, jako jsou třeba autobusy, jsou z velké části vlastněni zahraničními koncerny, i oni v některých případech potřebují při boji o zakázky či pro velké zahraniční investice podporu státu. EGAP tak od roku 2005 uzavřel v odvětví dopravy pojistné smlouvy v hodnotě přesahující 100 mld. Kč, čímž podpořil vývoz za více než 140 mld. Kč.

Například největší producent osobních automobilů v Česku – mladoboleslavská **Škoda Auto** – prostřednictvím EGAP od roku 2005 pojistila investice do Indie a Ruska za více než 60 mld. Kč. Za dalších 13 mld. pak EGAP pojistil dodávky škodovek a jejich náhradních dílů do Bulharska, Kazachstánu či na Ukrajinu. A stát chce největší české automobilce pomáhat v expanzi na mimounijní trhy i nadále.

Kromě výrobců automobilů se v zahraničí prosazují i producenti autobusů. Ty v Česku zastupují zejména společnosti **Iveco** (dříve Karosa) a **SOR Libchavy**. Za posledních jedenáct let EGAP pomohl těmto dvěma společnostem prostřednictvím pojištění vyvézt

produkcí za více než 17 mld. Kč. A státní pojišťovna pracuje na dalších obchodech v tomto odvětví – například do afrického Senegalu.

Státní podpora exportu se samozřejmě nezaměřuje pouze na vývozce dopravních prostředků. Tradiční položkou českého strojírenského exportu, která se v současnosti bez exportní podpory v řadě případů

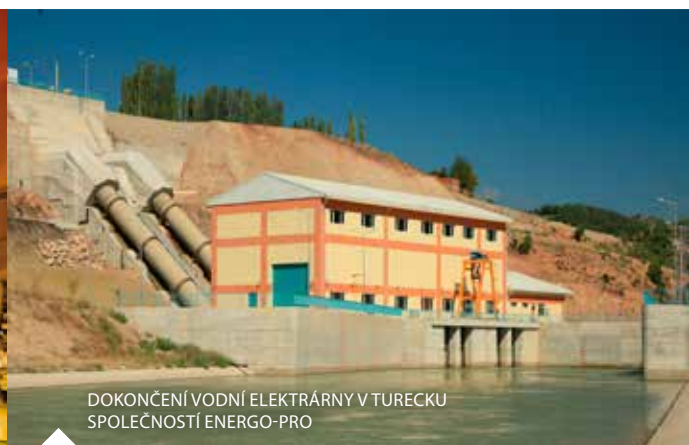
letadla prodávají do celého světa. Letecký průmysl patří rovněž mezi odvětví, u kterého je pro získávání zahraničních zakázek státní podpora exportu klíčová. Konkrétním příkladem může být kontrakt společnosti Aero Vodochody, která se podílí na vývoji a výrobě zcela nového vojenského transportního letounu KC-390 brazilské firmy **Embraer**.



AUTOBUSY IVECO V AZERBAJDŽÁNSKÉM HLAVNÍM MĚSTĚ BAKU



JADERNÉMU STROJÍRENSTVÍ VÉVODÍ DODÁVKY ŠKODY JS



DOKONČENÍ VODNÍ ELEKTRÁRNY V TURECKU SPOLEČNOSTÍ ENERGO-PRO

neobejde, je energetika. Na celkové hodnotě vývozu strojů a dopravních prostředků se sice loni podílela „pouze“ pěti procenty, nicméně se často jedná o poměrně sofistikované a vysoce kvalitní výrobky, například pokud jde o jadernou energetiku. A exportní úvěrové agentury (takzvané ECAs) hrají v dnešní době při výstavbě jaderných elektráren klíčovou roli. „Bez pojištění a financování od institucí jako je EGAP se dnes tyto investice prostě neobejdou,“ říká **Jan Procházka**, generální ředitel pojišťovny EGAP.

Získávání strojírenských zakázek v jaderné energetice podpořil EGAP od roku 2005 pojistkami za téměř 24 mld. Kč. Naprostá většina pojištěného vývozu – takřka devadesát procent, směřovala na Slovensko a týkala se dostavby 3. a 4. bloku **jaderné elektrárny Mochovce**. Největší zastoupení mezi vývozci, kterým se podařilo státní podporu pro export jaderné energetiky získat, má společnost **Škoda JS**. Za posledních jedenáct let s ní EGAP uzavřel pojistné smlouvy za více než 17 mld. Kč.

Kromě jaderné energetiky se za pomoci státní podpory exportu daří i producentům elektřiny z vodních zdrojů. Česká společnost **ENERGO-PRO** s pojištěním od EGAP investovala v Bulharsku, Gruzii a Turecku. Prostřednictvím pojistek za přibližně 45 mld. Kč tak stát podpořil export za téměř 80 mld.

Celkem stát prostřednictvím vývozního pojištění pomohl exportu strojírenských výrobků s uplatněním v energetice za téměř 450 mld. Kč. To odpovídá uzavřeným pojistkám v objemu necelých 150 mld.

Dalším strojírenským odvětvím, které má v Česku mnohaletou tradici, je výroba letadel. Firmy jako **Aero Vodochody** či kunovické **Aircraft Industries** svá

„Kontrakt, který jsme uzavřeli se společností Embraer, je převážně charakteru „design to build“, tedy včetně kompletní konstrukce daných letadlových celků a s tím spojený návrh a výroba prototypové linky. Celý proces je velice nákladný a zdoluhavý. Bez profinancování externí bankou za podpory pojištění EGAP by nemuselo k uzavření kontraktu dojít,“ říká viceprezident Aera **Michal Flídr**. EGAP poskytnutím pojistky podpořil vývoz za téměř 8 mld. Kč. Pojišťovna spolupracovala s Aerem i v minulosti. Pojistkami za miliardy korun napomohla například vývozu vrtulníků Sikorski do Spojených států amerických či letounů L 159 do Íráku.

Výraznou část exportní podpory prostřednictvím pojištění získala za posledních jedenáct let skupina strojírenských výrobků pod označením „strojní zařízení pro speciální odvětví průmyslu“. EGAP s vývozci této skupiny produktů uzavřel smlouvy za zhruba 180 mld. Kč a hodnota podpořeného vývozu se blíží 280 miliardám. Skladba této skupiny výrobků je velice pestrá – spadají pod ni například některé obráběcí stroje, zemědělská technika, ale také zařízení na výrobu textilu, potravinářské technologie či stroje na výrobu integrovaných obvodů.

Příkladem úspěšného kontraktu z této skupiny, který EGAP pojistil, je dodávka výrobní jednotky na granulovanou močovinu od společnosti **Chemoproject Nitrogen** do Ruska. Pojištěním odběratelského úvěru ruskému dovozci – firmě **AO PhosAgro Čerepovec** tak EGAP podpořil export za téměř 2,5 mld. Kč.

Státní podpora strojírenského exportu ale nesměřuje pouze na velké společnosti a zakázky. Pomocí proniknout na trhy zejména třetích zemí potřebují i malé a střední firmy, které postrádají některé možnosti velkých korporací. A i tady stát

prostřednictvím exportního pojištění aktivně pomáhá. Za posledních jedenáct let EGAP uzavřel s vývozci z řad malých a středních firem pojistné kontrakty v hodnotě téměř 22 mld. Kč a napomohl tak vývozu za zhruba 35 mld.

Jedním z příkladů mohou být zemědělské stroje společnosti **FARMET**. Ta s pojiškami od EGAP v celkové hodnotě téměř 350 mil. Kč vyvezla zboží do zemí východní Evropy a Ruska. Státní podporu prostřednictvím pojištění získala také společnost **Liberecké strojírny**, která se zabývá výrobou pekařského zařízení. Do ruské Soči dodala a zkompletovala pekařskou linku v hodnotě 14 mil. Kč.

Malé brněnské firmě **Arkon Flow Systems** se podařilo s jejími elektromagnetickými průtokoměry, které sama vyvíjí a vyrábí, prorazit do celého světa. EGAP pomohl jejímu exportu do Chile a Mexika pojiškami za více než 8 mil. Kč.

Mezi malé a střední strojírenské firmy spadá i společnost **LESIKAR** z Tábora, která vyvíjí a vyrábí snímače s bezpečnostními funkcemi pro dopravní prostředky. Tato společnost se stala součástí pilotního projektu EGAP na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje českých firem. Pojišťovna aktivně vyhledává výzkumně-vývojové projekty ve spolupráci s Technologickou agenturou ČR a pomáhá s jejich komercializací. EGAP této firmě pojištil úvěr na financování vývoje a dodávek snímačů pro tachografy. Pojiškou v řádu milionů korun pomohl v tomto případě k vývozu za téměř půl miliardy. „Domnívám se, že ochota EGAP pojištit tento projekt představovala kritický faktor našeho úspěchu,“ zhodnotil přínos státního exportního pojištění předseda představenstva **Jakub Lešíkar**.



SNÍMAČ OTÁČEK PRO TACHOGRAFY

Pojišťovna každoročně vybírá společně s Technologickou agenturou a dalšími subjekty osm až deset projektů, které se snaží komercializovat na světovém trhu. V současnosti má EGAP rozjednáno několik dalších projektů, které by mohl v rámci projektu podpory výzkumu a vývoje podpořit. „Jedná se o různá odvětví – alternativní pohony, čištění vody a vzduchu nebo materiálové inženýrství,“ přibližuje **David Havlíček**, náměstek generálního ředitele. „Nejvíce rozpracován je projekt přestavby motorů lokomotiv

z dieselového pohonu na CNG. Výzkum zastřešuje brněnská společnost **Marat**. V Česku tak nyní máme v podstatě jedinou funkční lokomotivu poháněnou CNG na světě a teď jde o to ji do toho světa dostat,“ dodává Havlíček.

Vlastní vývoj a výzkum jsou pro úspěšnou budoucnost českého strojírenství a průmyslu vůbec klíčové. Ekonomický růst založený na levné pracovní síle a montovnách se již vyčerpává a odborníci se shodují, že rozhodujícím faktorem pro pokračující rozvoj české ekonomiky a růst životní úrovně bude produkce výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou.



FARMET DODAL ZAŘÍZENÍ NA VÝROBU ŘEPKOVÉHO OLEJE DO KAZACHSTÁNU

Z tohoto důvodu bude pro firmy ve strojírenství důležité včas naskočit na rozjíždějící se vlak již čtvrté průmyslové revoluce, která se nejčastěji označuje pojmem Průmysl 4.0. Ta do budoucna zcela změní tvář průmyslové výroby ve vyspělých ekonomikách. Ty, vedeny snahou alespoň udržet konkurenceschopnost svého průmyslu na světových trzích, jsou a budou nuceny zcela transformovat výrobní procesy. Podle **Národní iniciativy Průmysl 4.0**, jejíž vypracování zaštitilo Ministerstvo průmyslu a obchodu, se výroba „transformuje ze samostatných automatizovaných jednotek na plně integrovaná automatizovaná a průběžně optimalizovaná výrobní prostředí.“

České strojírenské firmy, pokud budou chtít zůstat na světových trzích konkurenceschopné, tak budou muset svou výrobu modernizovat a často i radikálně měnit. I tady je EGAP připraven prostřednictvím pojištění pomoci. „Nemáme sice projekt s nálepkou Průmysl 4.0, ale podporujeme jej tam, kde to má smysl – nejenom v rámci exportu výzkumu a vývoje, ale i u standardních obchodních případů,“ říká náměstek EGAP **Marek Dlouhý**. EGAP totiž vždy u všech žádostí o pojištění hodnotí jejich přínosy pro českou ekonomiku, včetně jejich přidané hodnoty. „A pokud si české firmy najdou na globálním trhu své místo v rámci dodávek do těchto nových továren, tak je samozřejmě rádi podpoříme,“ uzavírá Dlouhý.

Radek Bednařík



„ Je dobře, že si české firmy budují exportní sebevědomí nejdříve v zemích EU a pak teprve expandují na další trhy. “

Říká v rozhovoru pro časopis Procházka EGAPEM náměstek ministra průmyslu a obchodu Vladimír Bártl, který má už dva a půl roku na starost sekci Evropské unie a zahraničního obchodu. Nejen o dopadech Brexitu, jednáních o TTIPu nebo o tradičních a nových teritoriích pro export s ním mluvila Hana Hikelová:



Začnu tím, co je nejaktuálnější – Brexit. Dá se již odhadnout, jaké dopady může mít na český zahraniční obchod?

Velká Británie stoupala postupně v žebříčku našich partnerů, zejména v oblasti exportu zboží s vyšší přidanou hodnotou, tedy v žebříčku TiVA (pozn.: Trade in Value Added). V poslední statistice za loňský rok byla už těsně za Polskem, pouze o 20 mld. Z tohoto pohledu to byl pro nás stále rostoucí partner. Přímé dopady zatím nejde odhadnout, hodně bude záležet na tom, jak Britové budou dále vyjednávat. To, z čeho máme větší strach, je jistá ztráta koloniálního potenciálu České republiky, který jsme měli v Evropské unii díky Velké Británii, ať už se to týká energetiky, jádra, společné obchodní politiky – to byl jeden z našich nejvýznamnějších partnerů. U společné obchodní politiky sice zůstávají našimi spojenci Skandinávci, Němci, Nizozemí, Rakousko, Pobaltí, ale pokud ztratíme tak významný členský stát, jako je Velká Británie, obáváme se, jestli nebudeme ztrácet blokační minoritu proti zemím, které mají více protekcionistické tendence. Jinými slovy, ta skupina zemí, která má větší zájem na otvírání trhu a na odstraňování ochranných opatření, bude výrazně oslabena. Bude také záležet na tom, jak si Britové dál budou vyjednávat exit ve smyslu renegociace stávajících dohod. Nikdo nedokáže odhadnout, jak budou Britové postupovat u dohod EU – Korea, EU – Kanada, EU – Vietnam nebo EU – WTO. Na druhou stranu se bude muset Británie z těch stávajících dohod vymazat a nevím, jestli to neotevře nějaké Pandořiny skříňky. Může to být i komplexní legislativní proces, to je výzva, která tu ještě asi nebyla.

Někteří s nadsázkou říkají, že výhodou Brexitu je to, že okamžitě po něm nám klesne vývoz do Evropské unie a stoupne ten mimounijní. Jak hodnotíte právě současný poměr vývozu do Evropské unie a do neevropských zemí? Strategie byla posilovat vývoz mimo země Evropské unie, nicméně v posledních letech se ukazuje, že závislost na exportu do EU je stále vyšší.

Stávající strategie posilování diverzifikace a rozšiřování teritoriálního portfolia je správná. Kroky, které děláme, mají pomáhat firmám k tomu, aby měly zázemí, ať už jde o zakládání zahraničních kanceláří CzechTrade, nebo umístování ekonomických diplomatů. Na druhou stranu – Evropská unie je přirozený partner a je úplně v pořádku, že české firmy si budují exportní sebevědomí nejdříve tam, kde je vnitřní trh, tedy tam, kde jsou podmínky nejideálnější. Navíc vím z mé osobní praxe z privátního sektoru, že reference vývozu do EU hraje velkou roli pro vývoz mimo EU. Je to nezanedbatelný faktor při vnímání mezi konkurenčními potenciálními dodavateli, že už to je stávající dodavatel do EU. Mimo jiné je náš export do unijních zemí důkazem, že vnitřní trh unie funguje dobře. České firmy tady mají šanci a je přirozené, že je to jejich první destinace a první volba. Zároveň ale vidíme, že se firmy stále více dívají vně EU. A tam se jim stát snaží účinně pomáhat, ať už prostřednictvím ekonomických diplomatů, zahraničních kanceláří, volbou destinací pro oficiální výstavy a veletrhy.

Opustíme EU, podíváme se do Ruska. Pro exportéry samozřejmě jedno ze zásadních témat posledního roku a půl. Pomohlo by exportu zrušení sankcí, nebo je situace ruské ekonomiky teď tak složitá, že by se to příliš neprojevilo?

Rusko je příkladem toho, jak dynamický je geopolitický vývoj. Začátkem propadu exportu byly sankce a já pro ně z politického hlediska mám pochopení. Na druhou stranu je fakt, že mají negativní dopad nejenom na Rusko, ale i na evropské firmy. Myslím si ale, že propad ceny ropy, obecně energetických komodit, propad rublu a další geopolitické souvislosti mají asi v tuto chvíli větší dopad než sankce jako takové. Co vnímám v poslední době jako pozitivum je ale to, že se kultivovala regionální partnerství. Pro ty firmy, které byly speciálně navázané na Rusko, je potřeba udělat nějaký shock-absorber, nějaký tlumič nárazu předtím, než budou mít šanci se přeorientovat na jiná teritoria.

Řada exportérů, kteří byli úspěšní třeba právě v Rusku, doufá v to, že velkou šancí je Írán. Podobně se na to dívají i další evropské firmy – z obchodního hlediska všichni považují Írán za obrovskou příležitost. Konkurence tam ale bude obrovská. Jaké tam mají čeští exportéři reálné šance?

Konkurence je vlastně všude, na druhou stranu my v Íránu nezačínáme úplně od nuly. Je pravda, že řada firem a podniků, které tam jsou, do dneška běží na československých technologiích nebo českých technologiích. Požadují tedy repasy nebo upgrade technologií, které tam mají. Povedlo se načasování mise s ministrem Mládkem – byl tam první den, kdy se sankce odvolávaly – s šedesáti člennou misí Svazu průmyslu a dopravy. Dalším pozitivem je otevření kanceláře CzechTrade v Teheránu. Českým firmám se snaží pomoci i EGAP a ČEB.

A oborově, kde tam vidíte největší příležitosti?

Myslím, že to jsou naše „old goodies“ – strojírenství, energetika, určitě obnovitelné zdroje. Tam bude šance. A bude asi pravděpodobně i například u veřejné dopravy.

Dalším trhem, který má velkou státní podporu, nejen co se týká počtu misí, je Čína. Obrovský boom česko-čínských obchodních vztahů, přitom ta bilance je pořád taková, jaká je. Čínská ekonomika i z pohledu třeba zahraničních exportérů nevypadá jako úplně nejotevřenější, někteří experti říkají, že Číňané toho moc na svůj trh nepustí, protože nemají důvod. Z tohoto pohledu, jak hodnotíte česko-čínský byznys?

Bilance negativní je a bude i nadále, to je při velikosti těch ekonomik a trhů přirozené. Na druhou stranu kroky, které

dělá stát, jsou velice důležité proto, aby přeci jen tu bilanci trošku narovnával. Třeba to, že jsme třetí stát, po Francii a po Španělsku, který má šanci dodávat prostřednictvím E-commerce, je obrovským úspěchem. Škodovka tam má už třetí závod, Home Credit je přítomný v každé provincii, zaměstnává asi 30 tis. lidí. Hodně se odpracovalo v leteckém sektoru. Jsme první stát EU, který má certifikáty na malá letadla. Celý program A-Z, tedy řízení letového provozu i legislativa, tvorba infrastruktury, projekce, mobilní runway, to jsou všechno věci, které umíme. Navíc jsme od začátku Číňanům vysvětlovali, že my jsme si při otvírání nebe prošli spoustou dětských nemocí, i v legislativě, a že máme vlastně šanci jim ušetřit slepé uličky. A myslím si, že na to slyší. Na druhou stranu, čínské investice u nás jsou hodně medializované a nejsem si úplně jist, že všechno, co se dostalo pod reflektory médií, má reálný základ a bude životaschopné, ale to je asi přirozené.

Stále platí, že naším největším partnerem mimo EU, co se týká exportu, jsou USA. V americké předvolební kampani hraje roli i ochrana trhu. Dá se očekávat v USA v tomto směru nějaký zvrat ve vývoji jednání kolem TTIP?

Osobně bych tady oddělil to, co je součástí předvolební kampaně, a co pak bude realita. Kampaň vždy obsahuje řadu zkratk a zjednodušení, a myslím si, že to do jisté míry odráží spíš sjednané TPP (Transpacifické partnerství), než by to cílilo na pro nás důležitý TTIP. Důležité je, že se TTIP dál vyjednává, že je tam velká šance, že po té letní přestávce se udělá nějaký posun v regulatorice. Čím víc si to odpracujeme v rámci TTIP do voleb, tím více sblížíme obě administrativy, teď myslím ty byrokratické, ne ty politické, a to se neztratí. To tam zůstane i za předpokladu, kdyby se TTIP neuzavřel. Myslím, že i když nás možná politická změna zbrzdí, takže ten trend není úplně zastavitelný. Pořád je tam silný tlak na obou stranách byznysu. Pokud se tím, kdo nastavuje pravidla v obchodu, nestane transatlantický prostor, tak se tím stane někdo jiný ke škodě obou stran Atlantiku.

Zatím mluvíme hlavně o teritoriích. Právě diskuse teritoria versus obory byla hodně zajímavá při nastavování aktuální exportní strategie České republiky. Někteří chtěli mix obou variant, jiní říkají – je to vcelku jedno, exportéři se o sebe hlavně musejí umět postarat sami. Vy se v této debatě přikláníte ke které variantě?

Máte pravdu do jisté míry, ale exportéři se přeci jenom hodně dívali na stávající teritoriální preference, na priority, protože to mělo jisté výhody, jak třeba pro plánování prezentace na veletrzích, tak ale i pro EGAP a ČEB. Osobně nejsem dlouhodobě zastáncem nastavení prioritních a zájmových zemí, ale nepodařilo se mi pana ministra Mládka přesvědčit o tom, že bychom ten princip teritoriálních priorit měli opustit. Protože vůbec nedává smysl aktualizovat seznam prioritních teritorií. Nedokážu si dost dobře představit, že budeme v lednu vysvětlovat velvyslanci jakéhokoliv státu, že pro nás byli prioritní do 31. 12. a od 1. 1. jsou buď pouze zájmová



VLADIMÍR BÁRTL JE FANOŠKEM LETECTVÍ I V SOUKROMÍ

země, nebo vůbec nespádají ani do jedné z těch kategorií. Proto jsem byl dlouhodobým zastáncem toho, abychom ten koncept seznamu prioritních zemí opustili zároveň, pro všechny naráz, čímž bychom otupili diplomatickou citlivost, a zároveň by to dávalo i smysl. Protože se domnívám, že pro nás je prioritní každé teritorium, ve kterém mají české firmy, jejich zboží a služby šanci na uplatnění. To se dynamicky mění v čase, daleko víc než dynamice poměrně odolávající systém taxativně vymezeného seznamu zemí. Myslím si, že to, že v tuto chvíli v připravené aktualizaci exportní strategie dochází k akcentaci sektorového přístupu vedle toho stávajícího teritoriálního, je dobře, že dochází k jakémusi průniku, že jdeme o úroveň do detailnějšího přístupu tím, že ve spolupráci s MZV respektujeme mapu nebo přehled globálních oborových příležitostí a tu máme šanci častěji aktualizovat a firmám dávat informace, ve kterých sektorech, ve kterých teritoriích je šance se uplatnit.

Když se podíváme na sektorový přístup, tak i podle mapy oborových příležitostí je to tak, že ke každé zemi jsou vypsané příležitosti, které jsou právě aktuální. Některé firmy to ale pochopily tak, že místo prioritních zemí budeme preferovat obory. Vznikla obava z toho, že bude několik preferovaných sektorů a ty budou mít řekněme nějaká privilegia. Jak se daří toto vnímání „zlomit“?

Přesně na to jsem narážel v době, kdy jsme strategii diskutovali a snažil jsem se prosadit to, že do aktualizované exportní strategie půjdeme jenom se sektorovým přístu-



V. BÁRTL OSOBNĚ PILOTUJE ČESKÝ LETOUN Z-143 LSI



pem. Skutečnost je taková, že fakticky se firmy na půdě MZV, CzechTrade ani u nás na MPO rozhodně nemůžou setkat s tím, že bychom řekli – toto je seznam prioritních oborů, sektorů. Je jen otázka času, kdy budou vnímat, že to je matice toho, kde k tomuto teritoriu jsou vhodné v tuto chvíli tyto sektory, případně obory. My jsme si ještě udělali takové vnitřní cvičení, tu matici jsme si doplnili tím, jaké proexportní nástroje jsou pro to teritorium a pro ten obor vhodné. Protože něco jiného je propagovat live sciences v Kanadě, něco jiného je propagovat automobilový průmysl ve Francii a něco jiného je propagovat

potravinářství v Ázerbájdžánu. Vždy to mohou být nějaké jiné nástroje. Myslím, že to je dobré pro nás, ale i pro ty firmy. Díky tomu můžeme šetřit trochu náklady, když si uvědomíme, co, kam, jak chceme podpořit...

Když se podíváme na strukturu exportu, stále mu vévodí tradiční obory. Hodně se to odvíjí od automobilového průmyslu apod. Vidíte teď nějaké zajímavé obory, u kterých je potenciál růstu třeba větší než u těch tradičních, nebo naopak obory, ve kterých už jsme možná svým způsobem blízko maximálního výkonu a kapacita pro rozvoj není tak velká?

To je velmi zajímavý dotaz. Automobilový průmysl, který jste zmiňovala, je opravdu tradiční obor. Je pravda, že tady jsme zapojeni do globálních hodnotových řetězců, jsme někde uprostřed, nejsme na špici. České firmy mohou mít menší podíl na zisku než německý kompletátor, ale na druhou stranu jsou tlačeny díky obchodně náročnějšímu klientovi k tomu, aby se technologicky vzdělávaly, aby si vzdělávaly lidi, aby to táhly nahoru. Zároveň má tato oblast šanci na tvorbu pracovních míst. Na druhé straně to, co je pro nás velmi zajímavé, jsou nové nanotechnologie, biotechnologie, obnovitelné zdroje, kde na tom nejsme vůbec špatně. Firmy mohou rovnou ze start-upů jít na světové trhy, a dokonce tam může vznikat třeba díky ochraně duševního vlastnictví slušný kapitál. Ale zároveň je to zanedbatelné z pohledu tvorby pracovních míst. Myslím si tedy, že je velmi důležité, aby česká proexportní skladba byla jak teritoriálně, tak oborově pestrá, aby byla rozvrstvená a abychom měli portfolio široké. Rozhodně si myslím, že zmiňované nano-, bio-, obnovitelné zdroje, IT – vůbec na tom v IT nejsme špatně, v antivirové ochraně jsme docela daleko – sice negenerují spoustu pracovních míst, což je důležité ze sociálních aspektů, na druhou stranu to ale umožňuje, že se zapojujeme do nějakých uskupení, které nám pak umožňují růst dál.

Možná připomenu ještě jeden zajímavý sektor, hlavně z pohledu EGAP, a tím je velký boom poptávky po české zdravotní technice. Není tajemstvím, že to odstartoval Linet, značka, která je již celosvětově známá, a mimochodem firma, která se nikdy netajila tím, že ráda pomůže dalším českým firmám, což v tom českém prostředí není úplně obvyklé. O zdravotnickou techniku je zájem hlavně v zemích mimo EU, ať je to subsaharská Afrika nebo asijské státy. Je to podle vás obor, který z pohledu státu stojí za to „více podporovat“?

Je to hodně slibný obor a EGAP v tom dělá velký kus práce. České firmy staví nemocnice v Ghaně, Laosu, Papui Nové Guinei, Trinidadu a Tobagu. Z mého pohledu je to pozoruhodné za prvé teritoriálně a i tím sektorem, který to je. Co se týče Linetu, tak musím říct, že kromě toho,

Kilo kosmického zboží je možná vůbec nejvyšší přidaná hodnota, kterou můžeme produkovat. Obecně máme opravdu na co navazovat.

že to deklaruji, tak oni to dokonce i plní, tu pomoc jiným firmám. Osobně jsem to zažil ve Francii, kde pomáhali dalším firmám otevírat trh. A jak tento sektor podpořit dál? Přesně tady fungují nástroje, jako jsou incomingové mise, volba vhodných veletrhů a výstav podporovaných státem. Rozhodně stojí za to napřít se tímto směrem, tady máme co nabídnout.

Zpět k tradičním sektorům. Blíží se Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Co připravuje MPO pro letošní ročník, který, jak se zdá, bude největší za posledních pět let?

Strojírenský veletrh vnímáme jako rodinné stříbro. Je to vyvrcholení nejen strojírenských oborů. Myslím, že je důležité, že mnoho českých firem, které se vydaly úspěšně dobývat svět, začínaly v Brně. Veletrh má mezinárodní renomé, zapadá nám do programu průmyslu a obchodu. Je dobré říct, že je řada akcí, které se pravidelně opakují – Den Ruska a Běloruska, Slovenský národní den. Nově letos bude Írán. Je důležité zmínit, že letošním partnerem je Čína – přiláká určitě spoustu pozornosti.

Strojírenství je bezesporu pro export stále ten nejsilnější tradiční obor a i do budoucna s ním všichni počítají. Některé strojírenské firmy se ale přece jenom dostaly v poslední době do nemalých problémů. Tím důvodem může být i to, že někteří tradiční čeští strojaři trošku „zaspali dobu“. A není to jen tím, že se hodně orientovali na východní trhy, kde je teď propad. Tím, že se orientovali na jasně dané partnery, nemuseli tolik inovovat, zaměřovat se na design a podobně. Dá se to dohnat?

To jste, myslím, vyjádřila přesně. Myslím, že existují firmy, pro které bylo ideální, že mají 1,2,3,5 partnerů na východě a nemusel je trápit design, nemusela je trápit inovace, nemusela je trápit výměna strojího parku, aby zlepšovaly technologii. Na druhou stranu si myslím, že sankce znamenají šanci, že je dobré, když se využije změny podmínek ne k tomu, aby si člověk stýskal, jak bylo, ale díval se dopředu, jak může být, a že momentální ekonomická situace u nás umožňuje to, aby se firmy vybavily novými technologiemi, aby investovaly do marketingu a investovaly do designu. Je fakt, že v raných devadesátých letech, kdy se nám otevíral svět, tak design a patentová ochrana bylo to poslední, na co se ty firmy koukaly. Ale doba se mění. Koneckonců program **Design pro konkurenceschopnost** je toho důkazem. Stejně tak patentová ochrana, tady bych avizoval, že ve spolupráci s Úřadem pro patentové vlastnictví **připravujeme sérii seminářů**, která vyvrcholí seminářem o proexportním potenciálu patentové ochrany, nebo ochrany průmyslového vlastnictví, který se bude konat 10. 11. na MPO. Na něm se zaměříme skutečně na to, co je důležité z pohledu firem obecně – patentová ochrana a možný zisk v rámci exportu.

Ještě jsme se detailněji nedostali k jednomu sektoru, byť jsme ho několikrát zmínili – navíc jde o sektor, který je vám velmi blízký – letecký průmysl. Jeho vývoj připomíná tak trochu sinusoidu. Vždy, když to vypadá, že se daří a půjde dál nahoru, zpomalí ho nějaký problém. Patří k těm stále perspektivním sektorům?

Je pravda, že k leteckému průmyslu mám blízko, je to srdeční záležitost. Také platí, že některé konkrétní obchodní případy se komplikují. Kondice, ve které je letecký průmysl dnes, je ale po dlouhé době velmi dobrá a rád bych o tom mluvil v tandemu letecký průmysl a kosmický průmysl. Protože my jsme jeden ze států, který má řadu firem dodávajících pro kosmický průmysl. Hned k tomu uvedu příklad – teď jsme se velmi účinně zasadili o nový satelit Ariane, do toho jde česká technologie a to je samozřejmě z pohledu vývozu zboží s vysokou přidanou hodnotou hodně zajímavé. Tam je to s extrémně vysokou přidanou hodnotou. Kilo kosmického zboží je možná vůbec nejvyšší přidaná hodnota, kterou můžeme produkovat. Obecně máme opravdu na co navazovat. Tím, že je zde století československého a poté českého leteckého průmyslu s desetitisíci celých letounů a s ještě větším množstvím motorů, to je věc, na kterou se dá navazovat. Musím říct, že veletrhy, jako je Le Bourget a Farnborough, které jsem v posledních letech navštívil, ukázaly, že se české firmy neztratí. Ví se o českých firmách, české letecké firmy se podílejí jak na výrobách v nadnárodních řetězcích, ať je to **Boeing, Airbus, Embraer, Sikorski**, tak vyrábějí i celé letouny. Anebo motory, v tom jsme také velmi dobří. A mimo jiné třeba **PBS Velká Bíteš** právě zakládá svou pobočku v USA, to jsou opravdu věci, na které může být člověk, který se pohybuje v exportu, pyšný. Českému

leteckému průmyslu prorokují dobrou budoucnost, nejen kvůli nové investici **GE**, která na druhou stranu může zkomplikovat to, že stávajícím českým firmám může začít přebírat kvalifikované pracovníky, které si vychovaly. Ale dělejme vše pro to, abychom se s tím vyrovnali. Abychom měli dostatek specialistů jak pro české firmy, které jsou špičkové, tak i pro investory, které sem lákáme.

Mimoevropská teritoria, podpora sektorů včetně leteckého průmyslu – to vše se týká i exportní pojišťovny EGAP, jejíž fungování je součástí proexportní politiky státu, a to hlavně na poli diversifikace exportu a exportu do rizikovějších teritorií. EGAP si určitě v posledních letech neprošel jednoduchou cestou, nebo možná stále neprochází. Jak se ale díváte na roli státní exportní pojišťovny v podpoře exportu do budoucna?

Ta role je nezastupitelná. Státem podporované financování a pojištění je extrémně důležitá věc. Myslím si, že je dobře, že v minulém roce došlo k aktualizaci **Zákona 58**, která přizpůsobuje řadu ustanovení současným podmínkám. I ta změna podmínek pojišťování v letošním roce může být pro některé firmy bolestná, má ale svoje opodstatnění a z našeho pohledu je rozhodně jednoznačné to, že potřebujeme, aby podmínky, které poskytuje EGAP, nesnižovaly konkurenceschopnost českých firem v porovnání s ostatními státy. Když se na to dívám z pohledu ostatních srovnatelných institucí v rámci OECD, tak EGAP se staví moderně k výzvám současnosti, ať už to jsou jak geopolitické změny na straně jedné, tak třeba podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje, podpora malých a středních firem na straně druhé. Kromě core-business, který EGAP má, je hodně důležitá jeho role v oblasti vzdělávání, zprostředkování informací o trzích, o zajišťovacích prostředcích. To všechno je z našeho pohledu nezastupitelné.

Hana Hikelová



Embraer přistál v Česku

BRAZILSKÝ EMBRAER
NA PLOŠE LETIŠTĚ
VE VODOCHODECH



LETOUN KC-390 SE ZAČNE PRODÁVAT V ROCE 2018

V Česku poprvé přistál dopravní letoun společnosti Embraer

Když v polovině července do Česka poprvé zavítal prototyp vojenského víceúčelového transportního letounu KC-390 společnosti Embraer, byla to bezesporu jedna z leteckých událostí roku. A to nejenom pro fanoušky letectví, kteří v hojném počtu pozorovali na okraji letiště Vodochody jeho přilet a zkušební lety, ale také pro představitel společnosti Aero Vodochody, která se podílí na vývoji a výrobě letadla, jenž se má stát konkurentem známých amerických Herkulů.

Kromě zástupců ministerstev obrany a zahraničí, kteří se zúčastnili zkušebních letů, dostali možnost prohlédnout si letadlo důkladně zvenčí i zevnitř rovněž představitelé pojišťovny EGAP. Ta totiž poskytla pojistku na úvěr od České exportní banky, kterým Aero financovalo vývoj a výrobu náběžné hrany křídla a také výrobu všech dveří, nákladní rampy a zadní části trupu. „Je úžasné, že se EGAP může podílet na takto neuvěřitelných projektech,“ uvedl během prohlídky generální ředitel pojišťovny **Jan Procházka**. Pojistkou v přibližné hodnotě 670 mil. Kč EGAP v tomto případě podpořil vývoz za více než 7,9 mld. Kč.

Ostatně státní pojišťovna má v podpoře exportu výrobků leteckého průmyslu bohatou tradici. Od roku 2005 uzavřela v tomto odvětví pojistné smlouvy za více než 28 mld. Kč. To odpovídá exportu o hodnotě

přesahující 62 mld. Největší podíl uzavřených pojistek – přes 80 % – připadl na Spojené státy americké, kam například společnost **Aero Vodochody** vyvezla desítky **vrtulníků Sikorsky**. Rovněž Aero pak EGAP pojistil v letech 2014 a 2015 vývoz proudových **letounů L 159** do Iráku.

EGAP ale pomohl vývozu i u mnohem menších zakázek. Příkladem může být dodávka radarového systému do Indonésie, kterou EGAP pojistil za více než 200 mil. Kč. Ve spolupráci s americkou exportní agenturou **US EXIM** pak EGAP zajistil vývoz v řádech milionů Kč u amerických letadel do Brazílie, které byly vybaveny motory vyrobenými v České republice.

U samotného **letounu Embraer KC-390** je pro český letecký průmysl důležité to, že se Aero podařilo prosadit ve tvrdé mezinárodní konkurenci. Česko se tak zařadilo po bok Argentiny, Portugalska a Brazílie, které tento letoun společně vyvíjely. A státní podpora hrála v úspěchu české společnosti důležitou roli: „Bez ní se letecké programy v dnešní době dělat nedají,“ uvedl v roce 2014 pro agenturu ČTK tehdejší prezident Aera **Ladislav Šimek**. Podle ministra obrany **Martina Stropnického** přinesl kontrakt pro Aero do české ekonomiky nová pracovní místa a podpořil export. „Znamená pro Českou republiku vznik 400 nových pracovních míst a roční vývoz do Brazílie v hodnotě téměř jedné mld. Kč,“ uvedl v roce 2015 na leteckém veletrhu v Brazílii Stropnický.

Aero podepsalo smlouvu s Embraerem před pěti lety a je to jeho již druhý kontrakt tohoto druhu. Předtím se firma podílela na vývoji a výrobě pevné náběžné hrany křídla pro letadla společnosti **Bombardier**. Nicméně samotný Embraer uzavřel kontrakt o vývoji nového dopravního víceúčelového letounu s brazilským vojenským letectvem (**Brazilian Air Force – FAB**) již v roce 2009 během brazilského leteckého veletrhu.

Studie letounu byla zveřejněna na stejném veletrhu ještě o dva roky dříve.

Brazilský KC-390 by měl konkurovat americkému přepravnímu letounu **Herkules**. Má být schopen plnit různé typy úkolů. Lze jej využít například pro přepravu vojáků, nákladu, pro záchranné akce nebo boj s lesními požáry. Rovněž může sloužit jako tanker jiných letounů

česká vlajka = český podíl

za letu. Samotný KC-390 je také schopen tankovat palivo během letu. Letadlo je poháněno dvěma proudovými motory a dokáže unést náklad o váze až 23 tun.

Podle Hospodářských novin se cena nového stroje odhaduje na částku 85 mil. USD. Kromě Brazílie, která si již objednala 28 strojů včetně logistické podpory,

projevily o letouny zájem i další země. Embraer uvádí, že v současné době eviduje zájem o koupi z ostatních zemí na celkem 32 letadel. Hospodářské noviny pak tvrdí, že objednávky již uzavřely Argentina, Chile nebo Kolumbie. O nákupu dvou strojů uvažuje i česká armáda.



Embraer si odbytí nového letounu nezajišťuje sám. Spojil se kvůli tomu s americkým **Boeingem**. V roce 2013 se obě společnosti dohodly, že Boeing bude mít na starosti prodej a marketing nového letounu ve Spojených státech, Velké Británii a vybraných trzích Středního východu. Letos pak firmy uzavřely další dohodu, podle které bude brazilská společnost zodpovědná za dodávky letadel a Boeing se bude starat o jejich servis.

Nový Embraer poprvé opustil výrobní hangár v říjnu 2014 a po náročných testech absolvoval zkušební vzlet v únoru následujícího roku. Od té doby probíhají letové testy, v jejichž rámci navštívil v červenci i Česko. Pokud vše půjde podle plánu, počítá brazilský výrobce s tím, že certifikace dokončí na konci příštího roku a během první poloviny roku 2018 začne dodávat objednané letouny.

Radek Bednařík

Český export v leteckém odvětví

Od roku 2005 vyvezla Česká republika do zahraničí letadla, vrtulníky či jejich díly a příslušenství v hodnotě přesahující 113 mld. Kč. Export v tomto odvětví prošel během této doby cyklickým vývojem. Nejvyšších objemů vývozu dosáhly české společnosti v letech 2007 a 2009, kdy každý rok exportovaly zboží za více než 14 mld. Kč. Průměrné roční tempo růstu hodnoty vývozu v letech 2005 až 2015 činilo 4,3 %. Poslední tři roky se ale hodnota vyvezeného zboží v tomto odvětví snižuje – z necelých 12 mld. Kč v roce 2013 klesla pod 9 mld. v roce 2009.

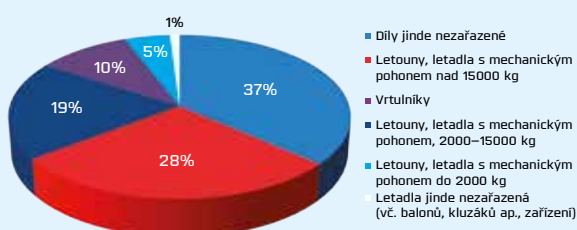
Nejvíce se v leteckém odvětví vyváželo do Spojených států amerických, na které připadla třetina z celkových 113 mld. Kč vyvezeného zboží. Další necelá třetina připadla na Francii. Třetí destinací, s desetiprocentním podílem, je Ruská federace.

Zdaleka nejvíce se vyvážely díly, jejichž podíl na celkovém exportu činil skoro 40 procent.

KOMODITNÍ STRUKTURA EXPORTU LETADEL A SOUVISEJÍCÍCH ZAŘÍZENÍ (v tis. Kč, od roku 2005)

Název zboží	Hodnota exportu (v tis. Kč)
Díly jinde nezařazené	41 376 893
Letouny, letadla s mechanickým pohonem nad 15000 kg	32 062 200
Vrtulníky	21 943 398
Letouny, letadla s mechanickým pohonem, 2000-15000 kg	11 458 606
Letouny, letadla s mechanickým pohonem do 2000 kg	5 557 983
Letadla jinde nezařazená (vč. balonů, kluzáků ap., zařízení)	1 168 277

Zdroj: ČSÚ



Společnost Embraer

Brazilský výrobce letadel vznikl z rozhodnutí tamní vlády v roce 1969. Po celém světě zaměstnává přibližně 19 tis. lidí a jeho tržby loni dosáhly 5,9 mld. USD. V současné době Embraer dělí svůj byznys do pěti oblastí: komerční letectví, malé proudové letouny pro manažery (executive jets), obrana a bezpečnost, zemědělské letectví, systémy. Akcie společnosti se obchodují na burzách v americkém New Yorku a brazilském Sao Paulu.

PŘEHLED ÚDAJŮ O SPOLEČNOSTI EMBRAER

Rok	2011	2012	2013	2014	2015
Výnosy (v mld. USD)	5,8	6,2	6,2	6,3	5,9
Čistý zisk (v mil. USD)	120,4	348,6	346	347,7	80,8
Objem zakázek (počet letadel)	697	476	675	692	750
Objem zakázek (v mld. USD)	15,4	12,5	18,2	20,9	22,5
Počet dodaných letadel (v ks)	258	283	275	253	260

Zdroj: Výroční zpráva Embraer za rok 2015



Personální změny ve vedení EXIMBANKY SR

Vláda Slovenské republiky na svém zasedání 17. srpna 2016 na návrh ministra financí schválila odvolání náměstka generálního ředitele a člena Rady banky Exportní-imporní banky Slovenské republiky, Tomáše Ševčíka. Na jeho pozici byl od 18. srpna jmenován **Michal Kozáčik**.

Vláda Slovenské republiky rovněž rozhodla o odvolání Michala Kozáčika z funkce člena Dozorčí rady banky a to k 17. srpnu 2016. Na jeho místo byl ode dne 18. srpna jmenován **Ján Havránek**.

Slovenská vláda tak pokračovala v personálních změnách z června letošního roku. Tehdy totiž schválila návrh ministra financí SR na odvolání a jmenování členů Rady banky a Dozorčí rady Exportní-imporní banky Slovenské republiky (EXIMBANKA SR).

K 15. červnu 2016 byl do funkce generálního ředitele a předsedy Rady banky EXIMBANKA SR jmenován **Dušan Keketi**. Do funkce náměstků GŘ a Rady banky EXIMBANKA SR byli ke stejnému dni jmenováni **Stanislava Imrichová, František Stacho a Tomáš Ševčík**. Dále byl do funkce člena Rady banky, který není zaměstnancem EXIMBANKY SR, jmenovaný **Rudolf Sihlovec**.

S účinností od 14. června 2016 byli odvoláni z postů v radě banky: **Igor Lichnovský, Pavel Mockovčiak, Rudolf Sihlovec a Miroslav Obert** a z postů v dozorčí radě pak **Vazil Hudák a Ján Majling**. **Igor Lichnovský** je nově od 15. června členem Dozorčí rady EXIMBANKY SR.

Vláda SR též vzala na vědomí, že se **Milan Horváth** dne 16. května 2016 vzdal funkce člena Rady banky a náměstka GŘ EXIMBANKY SR.



Metro v katarském Dauhá získá podporu od japonské NEXI

Japonská ECA NEXI (Nippon Export and Investment Insurance) poskytla ke konci června 2016 oficiálně podpořené pojištění vývozních úvěrů na výstavbu a údržbu systému metra v katarském hlavním městě Dauhá (Doha). Dodávku zajišťuje konsorcium zahrnující i čtyři japonské společnosti.

Dodávka na klíč v rámci první fáze projektu, která byla uzavřena v únoru 2015, se týkala železničního vozového parku a systému a získaly ji společně firmy: **Mitsubishi Heavy Industries, Mitsubishi Corp, Hitachi, Kinki Sharyo a Thales**.

Pojištění NEXI zahrnuje teritoriální riziko Kataru a úvěrové riziko Qatar Railways Company, jako protistrany transakce. Z pohledu NEXI se jedná o největší uskutečněnou transakci dle upsané částky, přestože výše celé transakce nebyla zveřejněna.

Výstavba metra v Dauhá je součástí **visionářského projektu „Qatar National Vision 2030“**, který oznámila katarská vláda v říjnu 2008, a jenž zahrnuje několik dalších významných infrastrukturních projektů jako výstavba letiště, přístavu, apod. Toto dění má také souvislost s přípravami na rok 2022, kdy bude Katar hostit Světový šampionát ve fotbale (**FIFA 2022 World Cup**).

Metro v Dauhá je vůbec prvním projektem výstavby metra v Kataru a očekává se, že přinese i další kladné hospodářské dopady, např. že se stane efektivním přepravním systémem pro turisty i místní pracující, posílí sociální infrastrukturu a napomůže tvorbě pracovních míst.

Kromě velikosti celé transakce je tato transakce pro Japonsko a NEXI důležitá i ze strategického pohledu. Japonsko v posledních letech posílilo své zaměření na oficiální podporu infrastrukturních projektů a mezinárodní soutěž je v případě železničních transakcí obzvláště nelitostná. I přesto bylo Japonsko úspěšné a získalo kontrakty na výstavbu železničních systémů v Indii, UK a Thajsku. NEXI hodlá i do budoucna podporovat japonské výrobce železničních technologií podílející se na obdobných exportních transakcích.



Nizozemská FMO podepsala půjčku pro peruánského vývozce

Nizozemská rozvojová banka FMO podepsala úvěr ve výši 15 mil. USD se společností **Agricola Pampa Baja**, peruánským vývozcem čerstvých zemědělských plodů.

Toto financování představuje příklad toho, jakou úlohu mohou hrát rozvojové finanční instituce v další podpoře udržitelného pěstování zemědělských komodit. Jednou ze součástí podmínek spojených s touto půjčkou je, že společnost musí implementovat a dodržovat rozšířený akční plán pro oblast životního prostředí a sociálních dopadů, který zahrnuje i integrovaný systém nakládání s vodními zdroji.

Společnost Agricola Pampa Baja v současnosti rozšířila svou působnost i do severní části Peru, což je region spadající pod působnost zavlažovacího projektu peruánské vlády pro oblast Olmos. V rámci tohoto vládního projektu je vynakládáno úsilí na přeměnu pouštních oblastí na zemědělské za využití vhodných plodin a zavlažovacích systémů. Tento projekt byl předmětem intensivního zkoumání a technických služeb v rámci engineeringu ve snaze přiblížit se ve svém úsilí co nejvíce vykazovaným nejlepším zkušenostem.

Úvěr bude využit na přípravu pozemků, nasazení nejmodernějších pro daný účel vhodných systémů zavlažování, zařízení a vybavení, včetně technologie pro chlazení a balení. Projekt v sobě zahrnuje také podporu pro malé místní farmáře, kteří jsou se společností spojeni prostřednictvím sdílení dovedností a zkušeností, což by v případě farmářů mělo napomoci nejen růstu jejich příjmů, ale i produkce. Stejně tak dalšímu rozvíjení příležitostí v oblasti zemědělských a s tím souvisejících aktivit.

Helmut Bernkopf je novým členem představenstva rakouské OeKB

Od srpna 2016 se **Helmut Bernkopf** ujal postu nového člena představenstva rakouské OeKB (Österreichische Kontrollbank AG). Nahradil tak **Rudolfa Scholtenu**, který ukončil své devatenáctileté působení ve vedení OeKB.

Vedení OeKB tak nyní představují dva členové – Helmut Bernkopf společně s **Angelikou Sommer-Hemetsberger**, přičemž problematika spojená s oficiálně podpořeným exportním financováním a pojišťováním spadá do portfolia činností zastřešovaných právě Helmutem Bernkopffem.

OeKB, jednající na účet rakouského státu, je sice institucí zaměřenou především na zajištění exportních transakcí v podobě oficiálně podpořené financování a pojišťování exportu, ale také je významným subjektem působícím na rakouském kapitálovém trhu. V roce 2016 oslaví OeKB již 70 let své existence.



RUDOLF SCHOLTEN

HELMUT BERNKOPF

Italské SACE má nového CEO

V červnu 2016 byl novým CEO italského SACE jmenován **Alessandro Decio**, který do té doby vedl italskou část ING Bank. Nahradil tak **Alessandra Castellana**, který tento čelní post v SACE zastával od roku 2007. Deciovo jmenování má pro SACE v oblasti oficiálně podpořeného exportního financování a pojišťování znamenat zahájení nové etapy rozvoje v souladu s dlouhodobými záměry.

Alessandro Decio má zkušenosti nejen z oblasti poradenství, ale především z bankovního světa zejména ze svého působení v EBRD, v rámci Unicredit Group nebo ING Bank v Itálii, kde několik let působil jako Chief Risk Officer a následně i jako CEO.



ALESSANDRO DECIO



Britská UKEF podepsala s Íránem Memorandum o porozumnění

Britská Exportní úvěrová agentura UKEF (UK Export Finance) a íránské ministerstvo energetiky podepsali Memorandum o porozumnění, které má podpořit financování vodohospodářských a energetických projektů.

Cílem je podpořit vzájemnou komunikaci, spolupráci a porozumnění mezi Velkou Británií a Íránem v oblastech energetiky, vodohospodářství a zpracování odpadních vod. Mluvčí UKEF uvedl, že tato dohoda by měla podporovat nejen vzájemný obchod a financování projektů, ale také export z Velké Británie do Íránu. Memorandum navazuje na přijetí Společného komplexního akčního plánu (Joint Comprehensive Plan of Action) z října 2015.





Kanada a Ukrajina podepsaly dohodu o zóně volného obchodu

Dohodu o zóně volného obchodu mezi Kanadou a Ukrajinou podepsali premiéři **Justin Trudeau** a **Volodymyr Groysman** 11. července 2016 a uzavřeli tak téměř dvouleté vyjednávání mezi oběma zeměmi. Dohoda je součástí závazku Kanady podporovat snahy Ukrajiny o vytvoření stabilní, demokratické a prosperující země a zaměřuje se na rozvoj hospodářské a obchodní spolupráce mezi oběma zeměmi.

„Kanada a Ukrajina považují obchodní spolupráci za klíč k ekonomickému růstu a pracovním příležitostem. Zlepšením přístupu na trh a vytvořením předvídatelných obchodních podmínek vytvoří dohoda o zóně volného obchodu mezi Kanadou a Ukrajinou nové příležitosti jak pro Kanadany,

tak pro Ukrajince, uvedla **Chrystia Freeland**, kanadská ministryně mezinárodního obchodu.

V roce 2015 vzrostl vzájemný obchod mezi Kanadou a Ukrajinou o 13,9 % oproti roku 2014 a jeho celková hodnota byla téměř 278 mil. USD, přičemž objem exportu z Kanady na Ukrajinu dosáhl 210 mil. USD a objem importu z Ukrajiny více než 67 mil. USD.

Ukrajina nabízí kanadským podnikům a investorům různé obchodní příležitosti, především v oblastech informačních a komunikačních technologií, zemědělství, infrastruktury, logistice, leteckém průmyslu a v sektorech energetiky a obrany a bezpečnosti.

Zástupci EGAP a rakouské OeKB v srpnu jednali ve Vídni



Přestože rakouská exportní úvěrová agentura OeKB (Österreichische Kontrollbank AG) letos oslavila 70. výročí své existence, je stále aktivní a efektivně využívající získané zkušenosti. A nepřehlídí ani mladší ECAs, jako je například EGAP. Vzájemná spolupráce mezi OeKB a EGAP byla vždy intenzivní a přínosná pro obě zúčastněné strany. Dokládá to i skutečnost, že tyto dvě instituce jsou častými partnery v poskytování zajištění, což umožňuje

mnohem těsnější spolupráci mezi českými a rakouskými společnostmi v rámci exportních transakcí do třetích zemí.

Dne 4. srpna 2016 se ve Vídni uskutečnilo bilaterální setkání mezi zástupci OeKB a EGAP. Diskutovalo se o aktuálních tématech, která jsou předmětem jednání na mezinárodní úrovni. Kromě toho účastníci setkání také řešili otázky týkající se přímo probíhajících nebo zvažovaných obchodních případů.



(ZLEVA): PETER GASPARI, MICHAL JANKŮ, HELMUT BERNKOPF, MAREK DLOUHÝ, JOSEF JIRKAL, SYLVIA ISEPP, FERDINAND SCHIPFER, CHARLOTTE THELL, GERALD MAYER, DANA PUČELIKOVÁ, JAN MRAZ.

JBIC zahajuje nový stimul podpory exportu

Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC) zvyšuje sázky v souboji s čínskou Chexim o ceny a objem v rámci podpory exportu. Japonská vláda totiž zahajuje program v hodnotě 1,9 mld. USD, jenž je součástí balíčku opatření na podporu ekonomického růstu. Tento program bude mít na starosti JBIC. Financování bude zajištěno prostřednictvím vládou krytých dolarových dluhopisů. Stimulační balíček by měl rovněž zahrnovat doplnění kapitálu v institucích JICA (Japanese International Cooperation Agency) a NEXI (Nippon Export and Investment Insurance) ve výši několika stovek miliard japonských jenů.

Získané finanční prostředky budou k dispozici japonským bankám pro úvěrování zahraničních infrastrukturních projektů s japonským podílem.

Toto opatření je tak další dobrou zprávou pro japonské vývozce a developery, kteří nedávno profitovali z liberalizace podmínek, za kterých JBIC poskytuje své úvěry. **V květnu totiž schválil japonský parlament zákon, jenž JBIC umožnil začít úvěrovat rizikovější projekty prostřednictvím speciálního fondu.**

Čínská ekonomika zpomalila a objem úvěrů do rozvojových ekonomik na dovoz čínského zboží roste. A zdá se, že průměrná cena úvěrů od Chexim se letos zvedá. Tento růst, kombinovaný s údajnými neočekávanými náklady u obchodních případů, které Chexim financoval, posouvá nové iniciativy ze strany JBIC do centra zájmu, a to především u zájemců o úvěr z rozvíjejících se ekonomik.

Obchodní záležitosti

V rámci diskuze o obchodních případech byla věnována pozornost jak jednotlivým obchodním transakcím, které jsou v různém stadiu rozpracovanosti, tak možným budoucím případům, které jsou nyní indikovány ze strany exportérů, nebo jejich financujících institucí. V případě takovýchto diskuzí mezi ECAs se pak jedná především o zajištění části národních dodávek v rámci transakcí na třetích trzích. Aktivita v této oblasti je mezi OeKB a EGAP dlouhodobě na vysoké úrovni a obě ECAs patří navzájem mezi přední poskytovatele a příjemce zajištění. Pro EGAP pak takováto spolupráce představuje možnost posunu i do nových zemí a tedy větší pestrost teritoriální angažovanosti.

Z debaty ohledně toho, jaké jsou obě strany ochotny podstoupit riziko transakce do jednotlivých zemí, vyplynulo, že vývoj konkrétně v afrických zemích nelze vnímat příliš pozitivně. V současnosti jsou v Africe země, jejichž aktuální situaci a výhled budoucího vývoje nelze označit za příliš uspokojivý, nicméně stále by se mělo jednat o riziko, se kterým jde do jisté úrovně pracovat. Důvodem pro obecně zhoršující se situaci zemí Afriky je nejen obecné zpomalení hospodářství, ale i přetrvávající nízké ceny komodit, neuspořádanost fiskálních záležitostí, míra korupce, a podobně. Navíc některé projekty jsou v podobě, jak je exportéři někdy navrhují, vysoko nad finančními možnostmi těchto ekonomik.

Kromě Afriky se diskutovalo také o situaci v klasických destinacích, jako jsou Rusko, Bělorusko či Ukrajina. Pozornost věnovali zástupci obou institucí i Íránu, který teď sice exportéři velmi často zmiňují, nicméně konkrétních transakcí se zatím mnoho neuskutečnilo. Shoda panovala v tom, že se převážně jedná o transakce mezi bankami.

Krátce o OeKB

OeKB je obdobně jako EGAP institucí zaměřenou na státem podpořené pojišťování exportního financování, ale v rámci svého portfolia činností zahrnuje i bankovní činnosti. V případě exportního financování se tak děje zejména v podobě refinancování bank, protože OeKB nevystupuje jako přímý poskytovatel úvěrů, tzv. direct lender. OeKB totiž jedná jménem Rakouské republiky, což je jedna ze systémových odlišností oproti ČR, ať jde o pojištění exportních úvěrů či investic. Celková pojistná angažovanost OeKB dosahovala ke konci roku 2015 úroveň přibližně 25,9 mld. EUR.

Sektorová struktura pojistného portfolia OeKB je v hlavních rysech velmi podobná té v EGAP, protože odráží rakouskou průmyslovou základnu, která je historicky podobná české. Mezi hlavní průmyslové sektory tak patří energetika, strojírenství a kovoprůmysl, zařízení a vybavení pro zdravotnictví, doprava a podobně.

Z geografického pohledu představují v „rakouském koláči“ významný podíl regiony jižní a jihovýchodní Evropy a Asie, takže vzájemná spolupráce může EGAP napomáhat i v dosažení geograficky vyváženějšího záběru.

> Český Altech instaloval plošiny pro vozíčkáře v olympijském Rio

Vozíčkáři, kteří se během olympijských her přepravovali metrem v brazilském městě Rio de Janeiro, by mohli poděkovat české firmě Altech z Uherského Hradiště. Tato společnost instalovala v tamních stanicích metra sedm šikmých schodišťových plošin pro vozíčkáře. Altech dodával podobné plošiny už na zimní olympijské hry v Soči.

Hodnota první zakázky pro Rio činila 50 tis. EUR (cca 1,4 mil. Kč). Firma nyní hodlá reference z olympijských her využít a oslovit provozovatele metra v dalších brazilských městech – v Sao Paulu, Belo Horizonte či Porto Alegre.

„Je zvláštní a příjemný pocit vědět, že na rušných stanicích metra v Rio de Janeiro jsou nyní naše plošiny,“ uvedl jednatel Altechu Antonín Machala. Altech je úspěšným výrobcem schodišťových plošin a dalších výrobků pro bezbariérový přístup budov. V roce 2015 činil její export 85 % produkce.



> Agrostroj Pelhřimov vybuduje v Rusku továrnu na zemědělské stroje

Nový závod na výrobu zemědělské techniky hodlá vybudovat Agrostroj Pelhřimov v ruském městě Bobrov ve Voroněžské oblasti. „Předpokládáme, že první etapu výstavby dokončíme v roce 2018. Tím by mělo v Bobrovském okrese postupně vzniknout 200 – 500 pracovních míst,“ řekl generální ředitel Agrostroje Lubomír Stoklásek během květnového položení základního kamene.

Celková investice by měla ve třech etapách postupně dosáhnout hodnoty čtyř mld. rublů (cca 1,5 mld. Kč). Vedle Agrostroje Pelhřimov, největšího českého výrobce zemědělských strojů, se projektu účastní také **Humpolecké strojírny**.

Agrostroj Pelhřimov již nyní školí své nové ruské pracovníky podle speciálních osnov. Struktura výroby a montáže v Bobrově bude obdobná jako v mateřském závodě v Pelhřimově. Kromě výroby zemědělských strojů se hodlá Agrostroj v Rusku podílet také na kooperacích v oblasti automobilového průmyslu a komunálních strojů.

> Metrostav zahájil ražbu tunelu pro helsinské metro

Ražbu tunelu pro novou trasu helsinského metra v červnu slavnostně zahájila společnost Metrostav za účasti finského ministra zahraničí **Tima Soiniho**. Zakázka v hodnotě 33 mil. EUR (cca 900 mil. Kč) zahrnuje ražbu 2,7 km traťových tunelů a vybudování stanice Espoonlahti. Nová stanice vznikne ve městě Espoo, které je součástí takzvaných Velkých Helsinek.

Metrostav uspěl společně s finskou stavební společností Destia Oy v konkurenci pěti dalších firem. Je to již třetí zakázka Metrostavu v rámci projektu Länsimetro. Metrostav bude realizovat ražby tunelů a injektáže, finský partner bude mít na starosti lomovou ražbu ve stanici, ražbu vertikálních šachet a odvoz rubaniny. Uvedené práce by měly být dle smlouvy hotovy za 18 měsíců.

Na vítězství v tendru mělo vliv i dobré jméno Metrostavu, které získal na dalších stavbách v severovýchodních zemích – včetně tunelu helsinského metra do Espoo. 400 metrů tohoto tunelu se nachází pod hladinou Baltského moře.

> ENVI-PUR se prosazuje v ruském vodohospodářství

Česká firma ENVI-PUR získává další zakázky v ruském vodohospodářství, letos dále expanduje společný česko-ruský podnik ENVI-PUR Belgorod. V současné době staví již třetí výrobní halu a sklad. Společný podnik se zaměřuje na výrobu individuálních a lokálních čističek odpadních vod, jejich montáž a údržbu.

ENVI-PUR dosud v Rusku postavil 11 větších čističek. Většina z nich využívá moderní technologii membránového bioreaktoru.

Nové příležitosti na ruském trhu se rodí díky vládnímu programu „Čistá voda“, jehož cílem je v letech 2010-17 zlepšit neekologické a neekonomické nakládání s vodními zdroji.

> České malotraktory dobývají Afriku

Po dodávkách kompaktních malotraktorů Cabrio pro ghanské ministerstvo zemědělství uspořádaly české firmy **Knights a Šálek s.r.o.** intenzivní školicí workshop pro tamní uživatele. Workshop se uskutečnil v dubnu v hlavním městě Accra a také v severoghanské Tamale.

České firmy již do Ghany dodaly 250 malotraktorů, další stovka dorazí do africké země během letošního roku.

Kompaktní traktory Cabrio jsou speciálně upravené pro náročné africké podmínky a zvládají i přípravu půdy a sklizeň na rýžových polích. Výrobce a dodavatel se ale setkávají se závadami způsobenými neobdobnou obsluhou a zanedbáváním údržby.

Hrozí ztráta jaderného know-how?

Šancí je export

Čeští průmyslníci bijí na poplach: Hrozí nám ztráta schopností a znalostí v odvětví jaderné energetiky. Pokud nebudou další zakázky, úspěšný šedesátiletý příběh tuzemského jaderného průmyslu může směřovat ke svému závěru.

Stavba dalších reaktorů v Česku je v lepším případě během na dlouhou trať. Zraky mnohých se tak otáčejí k potenciálním příležitostem v zahraničí – zvláště k subdodávkám při stavbě nových atomových elektráren. Je zjevné, že takové zakázky u podobných mnohaletých a finančně náročných projektů není možné v ostré mezinárodní konkurenci získat bez účasti státních institucí pro podporu exportu. „Platí to všude na světě a jsme si toho dobře vědomi,“ říká generální ředitel státní pojišťovny EGAP **Jan Procházka**.

Spása jménem Mochovce

Za to, že už dnes není hůř, vděčí tuzemský jaderný průmysl jednomu významnému projektu hned v sousední zemi – dostavbě jaderné elektrárny Mochovce na Slovensku. Podílil se na ní řada českých firem v čele s **plzeňskou Škodou JS**.

Peter Andraško, ředitel pro spuštění dvou nových reaktorů v Mochovcích a dozor nad jadernou bezpečností, připouští časové průtahy a nabobtnávání rozpočtu stavby. Když ale letos v květnu v Plzni u příležitosti 60. výročí zároveň připomněl význam tohoto projektu pro uchování a rozvoj znalostí česko-slovenského průmyslu, dočkal se mnoha projevů sympatií. Faktem je, že Mochovce jsou jedním z mála projektů výstavby nových reaktorů v Evropské unii, která dnes v tomto ohledu výrazně zaostává za Asií.

Klíčovou roli při podpoře českých exportérů ve slovenském projektu sehrál právě EGAP. V rámci projektu Mochovce státní pojišťovna uzavřela 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**.

Finské naděje

EGAP, stejně jako potenciální čeští exportéři, nyní sleduje další možné příležitosti. V Evropě se příliš nerýsují, přesto se tu zrodil minimálně jeden významný projekt, který může být zajímavý i pro tuzemské firmy. Jde o finskou jadernou elektrárnu **Hanhikivi**, kterou bude stavět ruská státní korporace **Rosat**. Viceprezident její dceřiné společnosti Rusatom Overseas **Leoš Tomíček** v Praze detailně prezentoval dva projekty, u nichž vidí velký potenciál spolupráce s Čechy – kromě Hanhikivi to je také jordánská elektrárna **Qasr Amra**.

Hanhikivi určitě nenabídne Čechům takové rozsáhlé příležitosti jako Mochovce, pokud zde ale Češi uspějí, mohou získat důležité reference do budoucna. A právě ve spolupráci s Rosatomem vidí tuzemští průmyslníci, vzhledem k tradičnímu zaměření české jaderné energetiky na reaktory ruského typu, asi největší šance. I tady bude klíčová role EGAP a financujících bank. „*Podmínkou je české exportní financování,*“ uvedl Tomíček.

Rusové s Američany

Výstavbu této finské elektrárny ostatně budou bedlivě sledovat experti z celého světa. Právě tento projekt totiž může ukázat, zda po sérii nezdarů, časových průtahů a strmě rostoucích nákladů (mimo jiné u další finské elektrárny Olkiluoto) je možné v Evropě ještě stavět atomové reaktory za rozumných podmínek.

Právě projekt Hanhikivi je důležitý také pro silící partnerství mezi americkou korporací GE a Rosatomem. Společnost GE, která koupila od Alstomu jeho energetickou divizi, dodá do této elektrárny turbínu. (Už dříve se GE s Rosatomem dohodly na strategické alianci při prosazování ruského jaderného paliva na americkém trhu.) K tomu je možné dodat, že i Češi už jistě zkušenosti s trhem severské země mají – EGAP v minulosti pojistil úvěry na dodávky dílů pro elektrárny do Finska v celkové hodnotě 11 mil. Kč.

Dále do světa

Zatím ale situace v Evropě růžově nevypadá. Uprostřed starého kontinentu se tak vytváří živná půda pro skeptické hlasy, podle nichž už jadernou energetiku celosvětově nic dobrého nečeká. Optimistické nejsou ani některé předpovědi mezinárodních institucí.

I kdyby ale jaderná energetika rostla do budoucna pomaleji než odvětví obnovitelných nebo plynových zdrojů, pořád se tu mohou do budoucna rodit významné projekty. Prestižní **americká výzkumná instituce EIA (Energy Information Administration) ve své poslední analýze předpokládá, že mezi lety 2012 a 2040 světová výroba elektřiny z atomových reaktorů vzroste z 2,3 bilionu kilowatthodin na 4,5 bilionu.** Veškerý růst ovšem bude mimo Evropu, mimo vyspělý západní svět a až na jednu výjimku také mimo státy Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. „*Mezi zeměmi OECD zaznamenaná významnější nárůst kapacity pouze Jižní Korea,*“ uvádí se ve zprávě EIA.

Korejský nástup

Rozvoji korejské jaderné energetiky – včetně již odstaveného dobývání zahraničních trhů – věnuje velkou pozornost také EGAP. Jan Procházka poukazuje na příklad výstavby nové jaderné elektrárny Barakah se čtyřmi bloky ve Spojených arabských emirátech, kterou realizuje právě korejská státní společnost KEPCO (Korean Electric Power Corporation).

Vzhledem k výraznému zapojení subdodavatelů z USA v tomto případě výrazně vstoupila do hry jiná agentura na podporu exportu – americká Ex-Im Bank – která kromě financování zajišťuje právě i pojištění. Ex-Im Bank schválila v roce 2012 přímý úvěr společnosti Barakah One Company ve výši 2 mld. USD. Tento úvěr měl podpořit 5 tisíc pracovních míst v 17 státech USA. Může se korejská brána k podobným zakázkám otevřít i Čechům? Zástupci společnosti KEPCO tvrdí, že ano.

Evropa stále žije?

Představitel této firmy Kim ChanHoi ovšem nedávno v Praze naznačil, že ideální by bylo spojit s Čechy síly v Evropě. Ukazuje se, že ne všichni už evropské jádro odepisují – Kim ChanHoi se výslovně zmínil o potenciálních projektech v Česku, na Slovensku, v Polsku a ve Velké Británii. Mluvil o vhodné „geografické výhodě“ Česka v centru Evropy, čímž naznačil, že pro případnou stavbu na tomto kontinentu by nedávalo smysl vyrábět vše přímo v Koreji. Tím spíše, že se podle korejského manažera Česko vyznačuje „vzdělanou a přitom relativně levnou pracovní silou“. Navíc Kim ChanHoi zaujal výrokem o „přebytku kompetentních odborníků v Česku“ vzhledem ke zrušené dostavbě Temelína. Korejci se nicméně chtějí prosadit také v Malajsii, Íránu či Vietnamu.

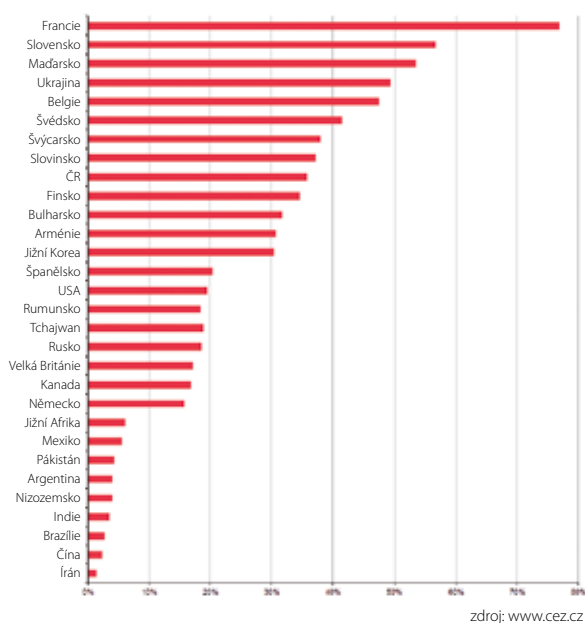
EGAP se připravil

Ať už jsou korejské představy realistické či nikoliv, EGAP je připraven. V roce 2015 uzavřel dohodu o vzájemném dozajistištění se svým korejským protějškem – agenturou K-SURE. Podobné smlouvy teď EGAP má i s dalšími státními institucemi pro podporu exportu v ostatních zemích, jejichž firmy dokáží stavět jaderné elektrárny – čínskou SINOSURE, ruskou EXIAR, americkou Ex-Im Bank a francouzskou COFACE. Do jednání se samotnými představiteli „stavitelů jaderných elektráren“ se pak v minulých měsících zapojil ministr průmyslu Jan Mládek. Předal jim jasný vzkaz: Češi by rádi spojili výstavbu nových bloků v tuzemských elektrárnách – zvláště v Dukovanech – s účastí českých firem na stavbách ve třetích zemích. „*Jde o spojené nádoby,*“ prohlásil Mládek. I z druhé strany přitom znívá podobné očekávání. Ochota velkých světových hráčů pustit Čechy na své stavby jaderných elektráren do značné míry závisí právě na tom, zda se jim bude rýsovat velká zakázka v Dukovanech nebo Temelíně. Výjimkou je částečně Rosatom, který by viděl největší přínos českých subdodávek právě v již zmiňovaném českém podílu na celkovém financování staveb. To se týká projektů na třetích trzích, nikoliv v samotném Rusku.

Vstřícný Rosatom a KEPCO

A jak ministr Mládek vidí dosavadní výsledky těchto jednání? Vůli k podobné spolupráci s českým jaderným průmyslem vyjadřuje zvláště Rosatom a do určité míry také KEPCO. Složitější podle ministra byla zatím

Podíl jaderné energie na výrobě elektřiny (2014)



komunikace s Francouzi. Část aktivit v oblasti jaderné energetiky totiž od Arevy přebírá jiná společnost, kterou většinou ovládá francouzský stát – **Électricité de France (EDF)**. A ta zatím nebyla na detailnější diskusi o spolupráci s českými firmami připravena. Chladně se podle Mládka staví ke spolupráci také americký **Westinghouse**, **majoritně ovládaný japonskou Toshiba**. Podle dalších informací má Westinghouse pochybnosti o stavbě dalších atomových bloků v Česku poté, co byl před více než dvěma lety zrušen tendr na rozšíření jaderné elektrárny v Temelíně. A příliš nadějná zatím nebyla ani jednání s Číňany. Jejich státní firmy žijí podle Mládka v představě, že by si veškeré stavby elektráren mohly zajišťovat vlastními silami – včetně inženýrů i dělníků. Prostor pro české subdodavatele by pak byl minimální.

Čínská konkurence

Firmy z „říše středu“ by se ovšem navíc mohly stát konkurenty Čechů v případech, kdy se bojuje o subdodávky na stavbách například zmiňovaného Rosatomu. Typickým příkladem je projekt jaderné elektrárny Qasr Amra v Jordánsku – v tuto chvíli zřejmě nejkročilejší projekt, který by mohl přilákat české firmy mimo evropský kontinent. Jordánský projekt je také předmětem jednání, které vede EGAP s ruskou státní pojišťovnou EXIAR.

To, že se zatím českým průmyslníkům nejnadějněji jeví projekty Rosatomu, potvrzuje ve svých prezentacích také Aliance české energetiky. Ta vznikla loni pod vedením společnosti Škoda Praha ze skupiny ČEZ a usiluje právě o to, aby pomohla tuzemským společnostem prosadit se na zahraničních trzích. **Součástí aliance jsou také firmy jako Škoda JS, Doosan Škoda Power, Vítkovice, Alta a řada dalších.**

Mezi nadějně projekty tak potenciální čeští exportéři zařadili chystané stavby nejen ve Finsku a Jordánsku, ale také třeba v Egyptě či Turecku, o kterém se znovu začíná více mluvit po nedávném uklidnění napjatých vztahů mezi Moskvou a Ankarou. Stále se počítá i s dalším evropským projektem, u kterého se čeká na definitivní souhlas Evropské komise – rozšiřování maďarské elektrárny Paks.

I když se v odborné veřejnosti a médiích objevují hlasy, podle nichž ambiciózní oznamované plány Rosatomu jdou daleko nad rámec ruských možností, faktem je minimálně to, že od roku 2010 se Rusům dařilo každý rok dokončit jeden blok – ať už ve své zemi, nebo v zahraničí.

Nejistá Ukrajina

Získávání nových příležitostí je o to naléhavější, že jeden dosud významný trh pro české exportéry dnes vypadá hodně nejistě. A přitom by mohl teoreticky nabídnout poměrně dost.

Generální ředitel společnosti Škoda JS **Josef Perlík** uvádí, že podobný význam jako dnes Mochovce by pro český průmysl mohla v budoucnu mít dostavba ukrajinské Chmelnické elektrárny. Snaha o pokračování tradičních dodávek pro ukrajinské jaderné zdroje ale naráží na tamní komplikovanou politickou a ekonomickou situaci. Český stát je při podpoře vývozu na Ukrajinu velmi opatrný. A není sám: **Organizace OECD zařadila Ukrajinu do nejrizikovější, sedmé kategorie.** Šéf EGAP **Jan Procházka** v této souvislosti připomíná dosavadní podporu exportu do této země. Na dodávky pro ukrajinskou státní společnost **NAEK Energoatom**, která provozuje tamní jaderné elektrárny, poskytl EGAP v letech 2009–2013 pojistky za 1,9 mld. Kč. „V současné situaci ale zatím není další pojišťování možné,“ dodává Jan Procházka.

Dokonce i Německo

Dodávky pro jaderné elektrárny, které EGAP v minulosti pojistil, se ale neomezují pouze na již zmiňované příklady Slovenska, Ukrajiny a Finska. Státní pojišťovna podpořila například dodávky pro jaderný reaktor švédské elektrárny Forsmark v celkové hodnotě 100 mil. Kč, dodávku automatizovaného zařízení pro obsluhu reaktoru na Tchaj-wanu v hodnotě 79 mil. Kč, nebo dodávky dílů do Litvy v hodnotě 20 mil. Kč.

A stranou nezůstalo ani Německo, které už nyní pomalu chystá úplné uzavření svých atomových bloků. Škoda JS tam s podporou EGAP ve výši 414 mil. Kč v minulosti vyvezla desítky kontejnerů pro přepravu a uskladnění vyhořelého jaderného paliva.

Jan Žižka

Autor pracuje jako konzultant a specialista pro energetické projekty agentury HATcom.



Změna v představenstvu Komerční banky

Jan Pokorný, dosavadní výkonný ředitel pro strukturované financování, se v srpnu stal členem představenstva Komerční banky se zodpovědností za oblasti Strukturovaného financování, Top Corporations a Investičního bankovníctví. V představenstvu banky nahradí **Karla Vašáka**, kterému v srpnu vypršel mandát a bude se věnovat novým povinnostem v rámci skupiny Sociétés Générale. Změna podléhá schválení České národní banky. Jan Pokorný pracuje ve Skupině Komerční banky od roku 1991. Svou kariéru odstartoval na pobočce KB, následně se věnoval oblasti kapitálových trhů a poté působil v londýnském zastoupení KB, kde se zaměřil na investiční bankovníctví. Po svém návratu do ČR zastával pozici místopředsedy představenstva Investiční kapitálové společnosti Komerční banky a posléze byl jmenován ředitelem Distribuční sítě KB. Mezi lety 2006 a 2009 zastával pozici First Vice President pro střední a východní Evropu v SG Private Banking SA ve Švýcarsku. V letech 2010 až 2014 byl generálním ředitelem Modré pyramidy stavební spořitelny. V minulém roce byl jmenován výkonným ředitelem pro Strukturované financování Komerční banky.



JAN POKORNÝ, KB

Giovanni Guidi novým členem představenstva UniCredit Bank

Novým členem představenstva UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia se od června stal Giovanni Guidi. V rámci UniCredit Bank nadále zůstává také na pozici ředitele divize retailového a privátního bankovníctví.

Giovanni Guidi má v bankovníctví již přes 40 let zkušeností. Svou profesionální dráhu ve skupině UniCredit zahájil v roce 1975 jako zaměstnanec retailové sítě Credito Italiano. Postupně se propracoval až na nejvyšší řídicí pozice. Byl zodpovědný za rozvoj retailového a SME segmentu i řízení procesů úvěrových a tržních rizik.

Mezinárodní kariéru odstartoval Giovanni Guidi v roce 2002 v divizi Nová Evropa skupiny UniCredit, kde do jeho působnosti patřil rozvoj segmentu retailu a malých a středních podniků. Od roku 2005 se podílel na reorganizaci skupiny UniCredit a působil jako regionální manažer v několika zemích střední a východní Evropy od Polska přes Chorvatsko až po Turecko. V roce 2008 zastával funkci ředitele oddělení pro řízení retailových rizik ve společnosti Ukrosotsbank, tehdejší ukrajinské pobočky skupiny UniCredit. V roce 2010 nastoupil do UniCredit Bank Czech Republic jako ředitel odboru pro spotřebitelské financování. V roce 2012 byl jmenován ředitelem divize retailového bankovníctví a krátce potom také členem výkonného výboru. Podílel se například na strategiích získávání a udržení klientů s vyššími příjmy a rozvoji osobního bankovníctví.

GIOVANNI GUIDI, UCB



MAREK BLAHA,
ČESKÁ
SPŮRITELNA



JAKUB STÁREK, UCB



PAVEL KYSILKA, ČEB



Marek Blaha povede pobočkovou síť společnosti Česká spořitelna

Vedení distribuční sítě České spořitelny se nově ujímá Marek Blaha, který přichází z Allianz – Slovenské pojišťovny. Ve funkci nahradí **Danielu Peškovou**, která se i nadále bude soustředit na práci členky představenstva zodpovědné za retailové bankovníctví.

Marek Blaha svoji kariéru odstartoval ve finančních službách v Rumunsku a na Ukrajině. Nejprve v letech 2005 až 2007 pracoval jako výkonný ředitel ve společnosti Salve Finance Ukraine, později zastával vyšší manažerské pozice přímo v Salve Group. Od roku 2012 působil jako ředitel distribuce Allianz – Slovenské pojišťovny. Vystudoval zahraniční obchod na Ekonomické univerzitě v Bratislavě. Absolvoval řadu zahraničních kurzů, například na Stanford Graduate School of Business studoval strategii a organizaci. Mluví slovensky, česky, anglicky a německy.



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

Předsedou Dozorčí rady ČEB je Pavel Kysilka

Dozorčí rada České exportní banky (ČEB) si v květnu zvolila nového předsedu. Tím se stal **Ing. Pavel Kysilka, CSc.** „Česká republika vždy bude otevřenou a z exportu těžící zemí. Proto musí podporovat své vývozců a ČEB v tom může sehrát významnou roli. Jsem rád, že můžu nabídnout své zkušenosti a pomoci tím této bance i státu,“ uvedl Kysilka. Kysilka v ČEB uplatňuje své bohaté zkušenosti z ekonomiky a bankovního sektoru, které za třicet let své kariéry načerpal. Je absolventem Vysoké školy ekonomické v Praze, fakulty národohospodářské, kde v roce 1986 absolvoval také interní vědeckou aspiranturu. Během let 1986–1990 pracoval v Ekonomickém ústavu ČSAV a v letech 1990–1991 pak jako hlavní ekonomický poradce ministra pro ekonomickou politiku. V devadesátých letech zastával pozici viceguvernéra a výkonného guvernéra České národní banky. Byl zodpovědný za přípravu a realizaci rozdělení československé měny a zavedení české koruny. V letech 1994–1997 působil jako expert Mezinárodního měnového fondu a podílel se na zavedení národních měn v řadě východoevropských zemí. Působil také jako prezident České společnosti ekonomické. Před příchodem do

České spořitelny působil Pavel Kysilka v Erste Bank v Praze jako výkonný ředitel. V roce 2000 začal pracovat pro Českou spořitelnu jako hlavní ekonom, v roce 2004 byl dozorčí radou České spořitelny zvolen členem představenstva a od 1. ledna 2011 vykonával pět let funkci generálního ředitele a předsedy představenstva. Zabývá se ekonomickými, byznysovými a sociálními dopady digitální revoluce.



Jakub Stárek novým ředitelem úseku malých a středních podniků v UniCredit Bank

Jakub Stárek (44) se stal novým ředitelem úseku SME klientů v UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia. Doposud v bance ve stejné oblasti působil jako segmentový manažer. Mezi jeho priority na nové pozici patří další rozvoj služeb pro malé a střední firmy i Kompetenčního centra se zaměřením na zemědělství a dotace Evropské unie. Jakub Stárek působí ve skupině UniCredit od roku 1999. Od začátku své kariéry se úspěšně věnoval firemnímu bankovníctví na úrovni bankovního poradce pro firemní klientelu, produktového specialisty, následně i jako manažer a ředitel odboru. Od roku 2013 pak řídil retailový segment UniCredit Bank pro region Praha. Jakub vystudoval obor Národní hospodářství na Vysoké škole ekonomické v Praze, hovoří plynule anglicky a německy.



Jan Remr jmenován ředitelem privátního bankovníctví Friedrich Wilhelm Raiffeisen

Raiffeisenbank jmenovala do čela svého privátního bankovníctví Friedrich Wilhelm Raiffeisen Jana Remra. Ten od července řídí zkušený tým profesionálů, kteří pro klienty vytvářejí optimální strategii zhodnocování jejich aktiv. Nový ředitel privátního bankovníctví Raiffeisenbank **Jan Remr** zahájil kariéru v bankovním sektoru před patnácti lety v Komerční bance. Zde pracoval jako analytik a následně manažer oddělení korporátní podpory prodeje. Poté strávil více než čtyři roky v eBance, kde zodpovídal za řízení distribučních kanálů a rozvoj pobočkové sítě. V letech 2007 až 2009 působil v Českých aeroliniích a následně řídil z pozice regionálního ředitele pobočkovou síť Raiffeisenbank v Praze. Posledních pět let zodpovídal za oblast obchodu a distribuce v retailové části Citibank se zaměřením na affluentní a privátní klientelu. Odtud se v březnu letošního roku v rámci akvizice retailového bankovníctví české Citibank vrátil do Raiffeisenbank.



VOZY PRO ARMÁDU I PRO HASIČE – ANEB ŠIROKÉ VYUŽITÍ TATRY



TATRA SE SNAŽÍ DODÁVAT I PRO AGRÁRNÍ TRH – VŮZ AGROTRUCK MÁ ŠIROKÉ VYUŽITÍ

Kopřivnická TATRA opět úspěšně exportuje do všech světadílů

Kopřivnická automobilka, známá pod značkou TATRA, se řadí mezi nejstarší automobilky světa. Funguje nepřetržitě od roku 1850 a značným způsobem ovlivnila automobilový průmysl nejen v České republice, ale i zahraničí. Bez nadsázky patří ve světě k nejznámějším českým značkám. Od března 2013 je společnost TATRA TRUCKS ve vlastnictví českých akcionářů a prošla restrukturalizací s cílem zefektivnit výrobu a prodej. A o tom, že tato restrukturalizace byla úspěšná, svědčí především 858 vozů vyrobených v roce 2015. Letos je v plánu vyrobit 1300 „Tatrovek“ a v příštím roce by to mělo být dokonce 1700 vozů.

Už téměř dvacet let spolupracuje TATRA také s EGAP. První pojištění získala v roce 1997 na vývoz vozů do Slovinska. S podporou EGAP také proběhl export do Ruska, Chorvatska a Slovenska. Největší pojištěnou zakázkou byl pak vývoz 1127 vozů TATAR do Adu Dhabi, pojistná smlouva byla podepsána v roce 1999. „Spolupráce s TATROU by určitě mohla být větší,“ řekl na zářijovém jednání v kopřivnické automobilce místopředseda představenstva EGAP **Marek Dlouhý**. A narážel tak především na to, že po

přestávce v pojišťování, která trvala mezi lety 2009–2014 a byla dána především útlumem výroby a exportu samotné TATRY, je nyní opět velký prostor pro spolupráci. Především v zemích mimo Evropskou unii. A to jak v oblasti civilního vývozu, tak vývozu pro obranný průmysl.

„Velký potenciál vidíme v Indii, v tamní armádě stále jezdí flotila více než 10 tisíc našich vozů, loni jsme dodali na tento trh 117 nových a prostor je tam jak v dodávkách nových vozů, tak samozřejmě náhradních dílů,“ říká obchodní ředitel TATRA TRUCKS **David Pipal**. Podobný počet – 105 aut – dodala firma loni i do Saudské Arábie, kam by během následujících tří let mohlo mířit dalších až 300 aut. Podarilo se vrátit zpět i na brazilský trh, 80 vozů už tam bylo dodáno a podle Davida Pipala je tam další potenciál na vývoz 100–150 Tater ročně. Nejen pro vojenské účely, ale také pro agrosegment. Unikátní 6x6 TATRA AGROTRUCK si totiž obecně v agrárním sektoru nachází řadu nových odběratelů. Mezi teritoria, kde má TATRA uzavřené či rozjednané další kontrakty, pak patří kromě Indie, Saudské Arábie a Brazílie také Jordánsko, Rusko, Izrael, Egypt nebo třeba Turkmenistán a Kuba. „V řadě těchto teritorií bychom TATRU určitě mohli našim pojištěním podpořit,“ komentoval obchodní strategii firmy na nedávném jednání generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.



VĚTŠINA VYROBĚNÝCH VOZŮ TATRA
MÍŘÍ Z KOPŘIVNICKÉ HALY DO CIZINY



J. PROCHÁZKA A M. DLOUHÝ Z EGAP ZKOUMAJÍ
ORIGINÁLNOST PODVOZKU TATRY :-)

Hlavní výhodou TATRY je variabilní podvozek

Nákladní vozidla se značkou TATRA jsou založena především na tatrovácce koncepci automobilu, kterou se doposud nepodařilo nikomu úspěšně napodobit. Typické výkyvné polonápravy s centrální nosnou troubou se pokoušelo vyrobit několik společností, zatím ale naštěstí bez úspěchu. „Je to něco jako české LEGO,“ říká s nadsázkou obchodní ředitel TATRA TRUCKS David Pipal. Těžká nákladní vozidla z Kopřivnice jsou pověstná díky svému průchodu nejtěžšími terény v extrémních klimatických podmínkách, vysoké spolehlivosti a vynikajícím užitečným vlastnostem. V posledních letech ale získávají na popularitě především díky ekonomice provozu, který je výrazně zajímavější a umožní majitelům více vydělat než řada jiných konvenčních přepravních řešení. I proto má možnost najít uplatnění ve více segmentech – ať už ve stavebnictví, zemědělství, při údržbě silnic, těžbě surovin, v lesnictví nebo u hasičů. A samozřejmě tradičně v obranných projektech.

Svědčí o tom třeba dodávky do rakouských horských středisek, kde vozy TATRA brázdí sjezdovky při letní úpravě lan. Spokojeni s TAROU jsou také u Baltu v Německu, kde si vozy pořizuje pro tak zvané „havarijní komando“ národní svaz hasičů, velkým a známým domácím značkám navzdory. Kromě českých hasičů pak vozy TATRA nově budou používat i ti australsští.

TATRA pro armádní účely

Nejmodernějším kolovým obranným vozidlem současnosti je TITUS®, který se může již brzy objevit ve výzbroji Armády České republiky. Je postaven na unikátním podvozku TATRA, díky němuž dokáže zvládnout i velmi obtížný terén. Vozidlo je ale také ideálním obrněncem i do městského prostředí. Díky říditelné přední i zadní nápravě má poloměr otáčení srovnatelný s osobními automobily. Je vhodné nejen pro uživatele z armády, ale i policejních složek. Vozidlo kromě vynikajících jízdních vlastností nabízí také modularitu na základě specifických setů vybavení pro konkrétní misi i operační prostředí. Uživatel si tak může svá vozidla pro každé jejich zamýšlené nasazení přizpůsobit přesně podle svých potřeb. Podvozek vozidla bude vyráběn v automobilce

TATRA TRUCKS, nástavba pro zákazníky z ČR pak v nedávno otevřeném podniku TATRA DEFENCE VEHICLE.

TATRA už 30 let na Rallye Dakar

Vynikající jízdní vlastnosti a mnohé technické a konstrukční novinky vozidel TATRA jsou už léta ověřovány na trasách maratónských soutěží. **Nejvýznamnějších úspěchů dosáhly posádky Tater ve známé Rallye Dakar, které se účastní už od roku 1986.** A o kvalitě vozů z Kopřivnice svědčí třeba i to, že se do Česka v polovině září vrátil dakarský speciál z roku 1986. Je zachován v původním stavu poté, co tři desítky let jezdil ve státech severní a západní Afriky. Výměnou za něj majitel, francouzský podnikatel Jean Philippe, obdržel moderní vozidlo TATRA PHOENIX EURO 6.

Symbolická výměna klíčků od obou vozidel proběhla v pondělí 12. 9. od 10:00 na polygonu společnosti TATRA TRUCKS v Kopřivnici.

TATRA 815 6x6 VE "Ostrý-II" z roku 1986 byla nalezena ve Francii v majetku pana Jeana Philippa, vlastníka a provozovatele cestovní agentury NEW GATE TRAVEL. Třicet let byla původní soutěžní Tatra využívána k podnikání ve státech severní a západní Afriky. „Unikátní je nejen původní stav vozu, ale i jeho provozní historie. V tvrdých podmínkách afrického kontinentu najezdil obrovské množství kilometrů bez jediné vážné poruchy – a to jsou na voze stále originální komponenty z roku 1985. Dokonce i dnes do Kopřivnice vozidlo přijelo z Francie po ose,“ komentoval 12. září příjezd TATRY zpět do Kopřivnice technický ředitel TATRA TRUCKS **Radek Smolka.**

Hana Hikelová





„Agrární segment musí být v exportu silnější“

říká v rozhovoru pro časopis Procházka EGAPEM ministr zemědělství **Marian Jurečka**.

Resort právě pod jeho vedením přišel s konceptem větší podpory exportu. Jeho součástí je i posílení ekonomické diplomacie a to nejen v podobě agrárních diplomatů, kteří už působí v Rusku, Srbsku, Číně a Saudské Arábii. Především o podpoře exportu s ním mluvila Hana Hikelová:

Pane ministře, co očekáváte od agrárních diplomatů a celkově od nové koncepce podpory exportu?

Všechna opatření sledují jeden klíčový cíl a tím je otočit saldo agrárního zahraničního obchodu, které je pro ČR za posledních 17 let stabilně záporné. České zemědělství má na to, aby bylo schopno vyvážet technologie, komodity, finální výrobky nebo výrobky s přidanou hodnotou do zahraničí a bylo konkurenceschopné v rámci globálního trhu. Máme obrovskou tradici a sérií těch opatření, která jsme udělali a která ještě případně budeme dělat, chceme opravdu poskytnout maximální podporu podnikatelům, byť na ni třeba v minulosti nebyli zvyklí. Usiluji o to, abychom v této branži nebyli okrajovým segmentem, aby agrární segment v rámci exportu začal být výrazně silnější.

Když to zjednoduším, kdybych byla exportérem, který se chce dostat na nové trhy, s čím se mohu na agrární diplomaty obrátit?

Naprosto s čímkoliv. Oproti zástupcům sítě CzechTrade jsou tito lidé k dispozici naprosto zdarma. Jejich služby nebudou stát podnikatele a firmy vůbec nic. Naši agrární diplomaté jsou schopni udělat přehled situace na trhu, analýzu legislativních a případně jiných podmínek – veterinárních, sanitárních apod. Jsou schopni pomoci se sjednáním schůzky v té zemi, kde působí, případně vytipovat vhodné partnery, např. pro incomingovou misi do ČR. Jsou připraveni pomoci i při realizaci veletrhu. Ti lidé prostě působí jako obchodní zástupci ČR a jejich úkolem je dělat support pro české firmy.

V první fázi byly vybrány čtyři země – Čína, Rusko, Saudská Arábie, Srbsko. Máte již nějaké hmatatelnější výsledky práce těchto čtyř agrárních diplomatů?

Tak daleko, abych tady řekl přesná čísla, ještě opravdu nejsme. Zatím spíše mohu hodnotit výsledky jejich činnosti podle zpětné vazby, kterou mám od firem. Tu mám pozitivní, firmy říkají, že komunikace s těmi lidmi je rychlá, je vstřícná. Například u čínského trhu vidíme výrazný posun v oblasti získání certifikátů, které jsou nezbytné např. při vývozu jednotlivých druhů masa. Detailní hodnocení budeme moci udělat za rok, za dva. Sám jsem dělal osm let obchod a vím, že na jedné schůzce většinou obchod nedojednáte a vyžaduje to delší čas. Spíše mám někdy pocit, že by bylo potřeba, aby větší aktivita byla na straně českých firem. Stává se, a říkají mi to i agrární diplomaté jako zpětnou vazbu, že se obchody rozjednávají a pak to usne na tom, že na straně české firmy nebyly lidské kapacity, nebyl čas ty věci dál posouvat kupředu.

Ve vaší koncepci zatím nepředpokládáte, že agrární diplomaté by působili v zemích EU. Je to primárně z toho důvodu, že předpokládáte, že vnitřním trhem unie se čeští zemědělci a potravináři umí prosadit sami?

Je to z několika důvodů. Za prvé, protože jsme na jednotném trhu, máme tady prakticky jednotné podmínky, firmy nepotřebují tolik podpory ze strany státu. A hlavně mi jde také o to zvýšit právě podíl do třetích zemí. Když se podíváme na okolní státy, tak ČR má jeden z nejvyšších podílů, kam směřují v rámci agrárního vývozu



položky na trh evropské osmadvacítky. A podle mě musíme více diverzifikovat, posílit ten segment třetích zemí, mimounijních.

Říkáte třetích zemí. Ví se o vás, že hodně podporujete nárůst exportu do subsaharské Afriky. Koneckonců i z toho, jaké jsou indikace EGAPu, tak je jasné, že tam ČR má největší šance ve třech oborech – energetika, zdravotnictví a technologie pro potravinářství a zemědělství. Co podle vás Česko může těm africkým zemím nabídnout právě v oblasti zemědělství a potravinářství? Jaké jsou vaše zkušenosti ze dvou misí s podnikateli?

Navštívil jsem tam pět států, některé opakovaně, s podnikatelskou misí dvakrát. Ale tady musím říct, že to není jen o Africe, obecně považuji za perspektivní jakoukoliv zemi, kde je politická stabilita a kde je prognóza demografického růstu. Tyto dvě věci spolu dávají předpoklad pro jakýkoliv rozvoj byznysu prakticky v jakékoliv oblasti. Nicméně v případě afrických zemí si myslím, že ČR má obrovskou výhodu v tradici, která tady byla vybudována v některých státech dokonce ještě v dobách první republiky, pak samozřejmě v období komunismu. Tady byly s některými státy opravdu úzké vazby, máme tam spoustu lidí, kteří vystudovali české university, mluví česky, jsou dokonce ve vrcholných státních funkcích. Jsou to lidé, kteří jsou na pozici ministrů, dokonce prezidentů. A my jsme za posledních dvacet let tyto trhy úplně opustili. **Je tu mnoho států, kde neřeknou traktor, ale řeknou Zetor. John Deer je pro ně Zetor John Deer, ne traktor John Deer.** Neřeknou, že to je nákladní auto, ale řeknou, že to je Tatra, Iveco apod. A bohužel ty naše výrobky tam dneska nejsou. Ten trh samozřejmě není jednoduchý, má svoje specifika a návrat tam nebude rychlý. Ale tvrdím, že jestli dnes je „in“ hlavně Čína a Indie, tak pokud chce někdo perspektivu pro příští dekádu, ať

se podívá na africký kontinent a vybere si klidně jen jednu zemi a začne si tam opravdu systematicky budovat pozici pro svoji firmu. Věřím tomu, že může být velice úspěšný.

V jakých sektorech tam vidíte největší příležitosti?

Pokud budu mluvit o zemědělství, tak prakticky je tam poptávka po celém spektru. Od zemědělské prvovýroby rostlinné, kdy jim chybí stroje na obdělávání půdy, traktory, kombajny, přes uskladnění těch komodit až po zpracování. Ty země jsou specifické třeba tím, že například Senegal vyváží rajčata, ale dováží kečup, protože prostě nemá zpracovatelské kapacity. A přitom to nejsou ani dramaticky velké investice. Takže je tam opravdu obrovský hlad po investicích a po technologiích.

Když se vybírali země pro druhou fázi umístění agrárních diplomatů, ve hře byla i některá ze zemí subsaharské Afriky, nakonec v té druhé fázi ale zvítězilo Japonsko, Libanon, USA. Proč byl ten výběr právě na tyto tři země?

Protože jsme se podívali na aktuální stav u nás v českém zemědělství a potravinářství, kdy vlastně řešíme dvě hlavní komodity, především vepřové maso a mléko a mléčné výrobky. Hledáme nové trhy po výpadku vývozu do Ruska. Japonsko je zemí, která je čistě importní, oni jsou soběstační v potravinách z 30 % a je to zajímavý trh, takže na ten se chceme více soustředit. Libanon byl vybrán po dohodě s Potravinářskou komorou, hlavně kvůli odbytu mléčných produktů. Tam už zajímavou pozici máme a chceme tam posílit, navíc je to brána do dalších zemí. A USA je obrovský trh, kde i české firmy i v oblasti potravinářství jsou úspěšné, např. firma Emco tam vyváží své produkty. A samozřejmě také sledujeme vývoj okolo TTIP, kdy je možné, že za pár let se ten trh nám daleko více otevře a my na to chceme být připraveni. Neopustili





jsme ale ani myšlenku posílit naše postavení u afrických zemí, možná ještě do příštího roku dojde k posílení, ať už ve formě agrárních diplomatů, nebo, a to je novinka, kterou teď budeme zkoušet na Ukrajině a v Kazachstánu, využitím specializované místní síly právě na tu činnost podpory našeho exportu.

Jak se bude lišit práce specialisty na Ukrajině a v Kazachstánu od agrárních diplomatů?

Přišli jsme s tím již před více než rokem, řešili jsme s MZV, jak to vlastně vůbec vyřešit pracovní-právně a zafinancovat tyto lidi. V některých zemích je totiž daleko levnější a atraktivnější vzít místního člověka, který zná realie místního trhu, má kontakty, nemusí se dlouho rozkoukávat, může pro nás okamžitě začít pracovat. Prostě chceme tento model zkusit. V ČR jej zatím žádný resort nezkusil, ale myslím si, že by to mohlo fungovat.

Snažíte se maximálně podporovat potravinovou soběstačnost ČR. Svým způsobem připouštíte i jistou ochranu českého agrárního trhu, na druhou stranu podporujete export. Kde je hranice, kdy narazíme na to, že země, kam chceme exportovat, si chtějí ten svůj trh bránit také?

Když děláte obchod, víte, že nemůžete nad partnerem vyhrát 10:0. Takže když sedím se svými protějšky, tak vím, že také oni mají samozřejmě své exportní zájmy. Pro mě je hranice soběstačnosti o tom, co v podmínkách ČR můžeme vyrábět z hlediska našeho klimatického regionu. Dělejme to, kde máme know-how, kde jsme opravdu konkurenceschopní, klidně na úrovni 100 % potravinové soběstačnosti, nebo klidně i na 150 %, když se nám podaří exportovat. Vidíme to krásně třeba u dvou komodit – ječný slad a chmel. Máme obrovskou nadvýrobu oproti naší vnitřní spotřebě, ale díky tomu, že to umíme promítnout do komodit jako je pivo a exportovat do světa, tak je to obrovská přidaná hodnota. Takže můj cíl je efektivní vnitřní potravinová soběstačnost a samozřejmě vím, že spoustu komodit někdo umí vyrobit opravdu levněji díky vnějším podmínkám. Pak je odebereme od toho, kdo nám dá nejlepší podmínky a nejlepší cenu. A stejně tak to vnímám u těch partnerů. Jestliže je tady stát, který má třeba minerální hnojiva, která může nabízet za lepší cenu, než za kterou to nyní nakupujeme, tak se na něj soustředíme a obchod s ním podporujeme.

Co Rusko? Někteří zemědělci a potravináři říkají, že se jim nepodařilo do dnešního dne najít

úplnou náhradu za ztrátu ruského trhu. Jak vnímáte ztrátu ruského trhu, je skutečně tak velká, jak je třeba i mediálně prezentováno?

Nechci teď působit jako nějaký laciný kritik, ale vnímám to v několika rovinách. Za prvé podle mě lze ten trh jako takový nahradit, bavíme se tady o více než 100 milionech obyvatel. Takových zemí po světě, kam je možné exportovat, je tady docela dost, jen je potřeba se přeorientovat. A s tím souvisí ta druhá klíčová rovina – spousta firem tam se svými obchodními partnery měla dlouholeté osobní vazby, měli vyřešenou jazykovou bariéru a i z ruské strany české firmy byly daleko lépe vnímány než třeba německé. To se nepodaří nahradit za dva roky. Tu náhradu ale najít lze, jen firmy musejí být aktivní a musejí nové trhy vyhledávat. Některé firmy ale mají poddimenzované obchodní oddělení a nemají lidi, kteří by měli určitý drive. Tak jsem to vnímal i jako zpětnou vazbu od mých protějšků z jednání. Říkají mi: Když přijdou Němci, Holanďané, tak oni prostě přijdou do dveří jako největší mistr světa, byť to takhle není, ale prostě se takhle chovají a takhle vystupují. Když přijdou zástupci českých firem, tak jsou někdy až příliš skromní, příliš pokorní. Já neříkám, že máme být „namachrovaní“, když použiji tento termín, ale možná by nám slušela větší dávka sebevědomí a větší aktivita.

V jedné oblasti ale přece jen jsme exportně uni-kátní – chmel, slad, pivo, ale zároveň i technologie, minipivovary. Můžeme se podle vás stát „velmocí“ v oblasti staveb pivovarů a minipivovarů?

Máme pro to skoro všechny teoretické předpoklady, máme obrovskou tradici, máme know-how, nikdo se s námi nebude přít o to, jestli Češi umí vařit pivo nebo ne. Jestli mají dobré technologie pro to vaření. Znovu se ale vracím k tomu, že mi tady chybí větší drive, větší aktivita. Dnes jsou ze strany podpory státu, ať už z EGAP nebo ČEB, všechny nástroje nastaveny. Ale asi opravdu chybí lidské kapacity. Nebo jsou po krizi roku 2008 firmy stále opatrné. Podle mě by ale české pivovary a firmy vyrábějící technologie měly přidat. Jsou pivovary, které v exportu výrazně rychle rostou a jsou i takové, které stagnují. Poptávka je přitom obrovská a boom růstu spotřeby piva ve světě, ze všech těch analýz, které mám, je prostě evidentní na několik příštích dekád. Hlavně v zemích mimo EU, tam je to spojeno s demografií.

Zmínil jste jistou pasivitu českých firem. Přitom teď na jedné straně stojí stát, který výrazně posílil služby ekonomické diplomacie napříč všemi



obory. A ten posun je velmi znatelný. Na straně druhé ale vždycky musejí být firmy, které o ten servis a služby mají zájem. Řada z nich umí tyto služby využívat, spousta se to učí, někteří se ale stále utvrzují v tom, že jim to v ničem nepomůže. Není to dáno obecně malými obchodními zkušenostmi a tím, že export mimo země EU je prostě „složitější disciplína“?

Těch faktorů je asi hodně. Nechci působit pro čtenáře tohoto rozhovoru jako ten, kdo tady jako mladý ministr udílí císařské rady. Možná to opravdu souvisí i s tou krizí, řada firem si jí prošla a jsou teď v expanzních plánech opatrní. A tomu rozumím. Pak je tady ale podle mě druhý element, kdy stát v minulosti de facto ty firmy také v mnohém odradil. Odradil především ty malé a střední. I proto jsem zástupcům v dozorčích radách v EGAP a ČEB za naše ministerstvo hned na začátku říkal, že jednou z priorit je podpora malých a středních podniků. Protože přesně tyto firmy mi říkaly: My jsme nikdy nevnímali, že by EGAP pro nás mohl být partner. I to je potřeba znovu osvěžit a vysvětlit všem firmám, že i pro malé projekty je tu EGAP i ČEB, pokud tedy ty projekty mají dobré ratio. Asi bude ještě chvíli trvat, než se všechny ty faktory sejdou dohromady. Aktivita státu tady dnes je, je potřeba nastartovat i ty firmy a mít k tomu i lidské zdroje.

Vy už jste zmínil posílení role EGAP a ČEB v podpoře menších a středních firem z oblasti agrárního sektoru. Jak ale obecně vidíte roli těchto dvou institucí v rámci státní podpory exportu? Obě instituce si neprošly právě nejjednodušším obdobím...

Na rozdíl od některých kolegů z vlády si myslím, že ČEB a EGAP by tady měly stát jako dva pilíře nutné pro rozvoj našeho exportu. Možná se můžeme bavit o zadání, které by měla dostat ČEB, možná se podívat na některé modely financování. Podívat se třeba na německý model, kdy ten stát je, řekněme, opravdu agresivní. Já bych řekl, že je to dnes takový novodobý způsob kolonialismu – umět prosadit své ekonomické zájmy. A to Němci umí výborně. Rozhodnou se občas udělat i věci, u kterých dobře vědí, že jdou do příliš velkého rizika. Ale udělají to proto, že si třeba chtějí posílit pozici u místní vlády a získat podporu lidí.

Ministrovi financí opakovaně říkám, že nemůžeme teď, když jsme udělali tlustou čáru, současnému managementu těchto institucí házet na hlavu hříchy minulých dob. Tady samozřejmě podle mě selhalo nejen tehdejší vedení těch institucí, ale i předešlé vlády. Teď bychom se ale měli

soustředit na novou etapu. A zaměřit se i na komunikaci směrem k firmám. Musíme je umět společně motivovat.

Plánujete v oblasti podpory exportu ještě jeden zajímavý projekt: EGAP v současné chvíli intenzivně jedná s Podpůrným a garančním rolnickým a lesnickým fondem o možnosti financovat část pojištění. Vidíte tento projekt jako životaschopný? A nedostane se tak agrární export do jisté výhodnější pozice, než jakou mají ostatní exportéři?

Dostane, to já nezastírám. Mně už dnes někteří lidé říkají, že už s agrárními diplomaty jdeme nad rámec běžných věcí, že je to zdarma, nezaplatněné. Přiznám se, že to nechci hodnotit, nejsem ministr průmyslu a obchodu, ministr obrany, nejsem ministr zdravotnictví. Jsem ministr zemědělství a snažím se vytvořit nejlepší možné podmínky pro to, aby se v rámci mého resortu proexportní projekty rozvíjely. Proto hledáme i tu cestu, aby PGRLF, protože to dělá u jiných typů pojištění, mohl nabídnout podporu v podobě krytí části nákladů na pojištění u EGAP. Jen chceme využít nástroj, který tady 20 let máme v podobě PGRLF.

Na závěr přeje jen zpátky k ekonomické diplomacii. V některých zemích to funguje tak, že dokud tam nepřijede minimálně člen vlády, tak firmy mají dost těžké se prosadit. Kam se chystáte v rámci podnikatelských misí nebo cest, kde propagujete český export?

Exportních aktivit máme jako ministerstvo do konce roku ještě několik. I když jsem kritikem některých kroků a výroků Miloše Zemana, tak na druhou stranu vnímám, že návštěva čínského prezidenta obrovským způsobem otevřela dveře českým firmám na čínský trh. Snažím se teď maximálním způsobem vytěžit tuto situaci, aby vzájemné kontakty opravdu přinesly to kýžené ovoce na obou stranách. Moje náměstkyně se zúčastní podnikatelské mise na Kubu a do Etiopie. V prvním pololetí příštího roku nás pak určitě čekají další minimálně dvě podnikatelské mise.

Děkuji za rozhovor
Hana Hikelová

PODPIS MEMORANDA O SPOLUPRÁCI V OBLASTI
BEZPEČNOSTI POTRAVIN A ZDRAVÍ ROSTLIN A ZVÍŘAT V ČÍNĚ



Změny v kategorizaci zemí

Na 75. zasedání Podskupiny expertů OECD pro kategorizaci zemí podle vývozního úvěrového rizika došlo 23. června 2016 k přeřazení Íránu z nejrizikovější, sedmé úrovně, do kategorie šesté. Kromě Íránu ze sedmé kategorie do šesté postoupily také Seychely. „Zakázky českých exportérů do Íránu tak budeme moci pojišťovat levněji,“ okomentoval rozhodnutí expertů **Jan Procházka**, generální ředitel EGAP.

Pohoršilo si naopak pět zemí – Angola, Namibie, Nigérie, Papua Nová Guinea a Zambie. Experti OECD všechny přeřadili o kategorii výše. Angola, Nigérie, Papua a Zambie tak nově spadají do šesté rizikové kategorie, Namibie do čtvrté. Jenom těsně se vyhnulo přeřazení do rizikovější, sedmé kategorie, Mongolsko.

Teritoriální seminář o Kazachstánu

10. října, Ministerstvo zahraničních věcí, Loretské náměstí 5, Praha

Další seminář MZV bude zaměřen na Kazachstán. Vystoupí na něm jak zástupci státních institucí, tak zástupci bank a exportérů, kteří již s tímto teritoriem mají konkrétní zkušenost. Na semináři bude možné požádat i o individuální konzultace nových projektů.

V případě zájmu o účast napište na e-mail: oed@mzv.cz.

Podnikatelská mise do Kazachstánu

Ministr průmyslu a obchodu ČR Jan Mládek plánuje počátkem prosince pracovní návštěvu Kazachstánu (plánovaný termín návštěvy 6.–8. prosince 2016). Svaz průmyslu a dopravy ČR byl v této souvislosti pověřen organizací podnikatelské mise. Jednou z největších slabin Kazachstánu je zastaralá postsovětská energetika, jejíž technologickou úroveň a stav lze srovnat s úrovní zastaralé československé a české energetiky z konce osmdesátých a počátku devadesátých let minulého století. Na základě stanovených cílů plánuje Kazachstán do roku 2030 komplexně zmodernizovat a decentralizovat celou energetickou infrastrukturu země, včetně využívání obnovitelných zdrojů. Zřejmě i proto se EXPO 2017 koná pod názvem „**Energie budoucnosti**“.

Právě z tohoto důvodu bude podnikatelská mise primárně zaměřena na energetiku a důlní technologie. V rámci doprovodného programu návštěvy se v Astaně uskuteční Česko-kazachstánská energetická konference s pracovním názvem: „Zkušenosti České republiky s modernizací energetické infrastruktury země a jejich uplatnění v podmínkách Kazachstánu“ a následně proběhnou bilaterální jednání firem. Během svého pobytu v Astaně se ministr Mládek setká se svými kazašskými resortními partnery, včetně ministra energetiky. V rámci cesty se pravděpodobně uskuteční i jednání pracovní skupiny pro energetiku.



V případě zájmu o účast v podnikatelské misi prosím kontaktujte: **Mgr. Olga Zuláková**
Manažerka pro mezinárodní vztahy



FOTOVZPOMÍNKY NA EGAP DAY



PŘI LEZENÍ NA STĚNU JE NUTNÉ SOUSTŘE-
DĚNÍ JIŽ OD PRVNÍCH
METRŮ

I „STATICKE“ ŠACHY
BYLY VELMI DR-
AMATICKÉ A DIVÁČ-
KY ATRAKTIVNÍ



FOTBALOVÝ TURNAJ JE VŽDY KRÁLOVSKOU
DISCIPLÍNOU S MAXIMÁLNÍM NABAZENÍM



ZÁVĚR BĚŽECKÉ ŠTAFETY BYL
SOUBOJ NA LOKTY NEJEN MEZI
BĚŽCI

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

Kontakt:

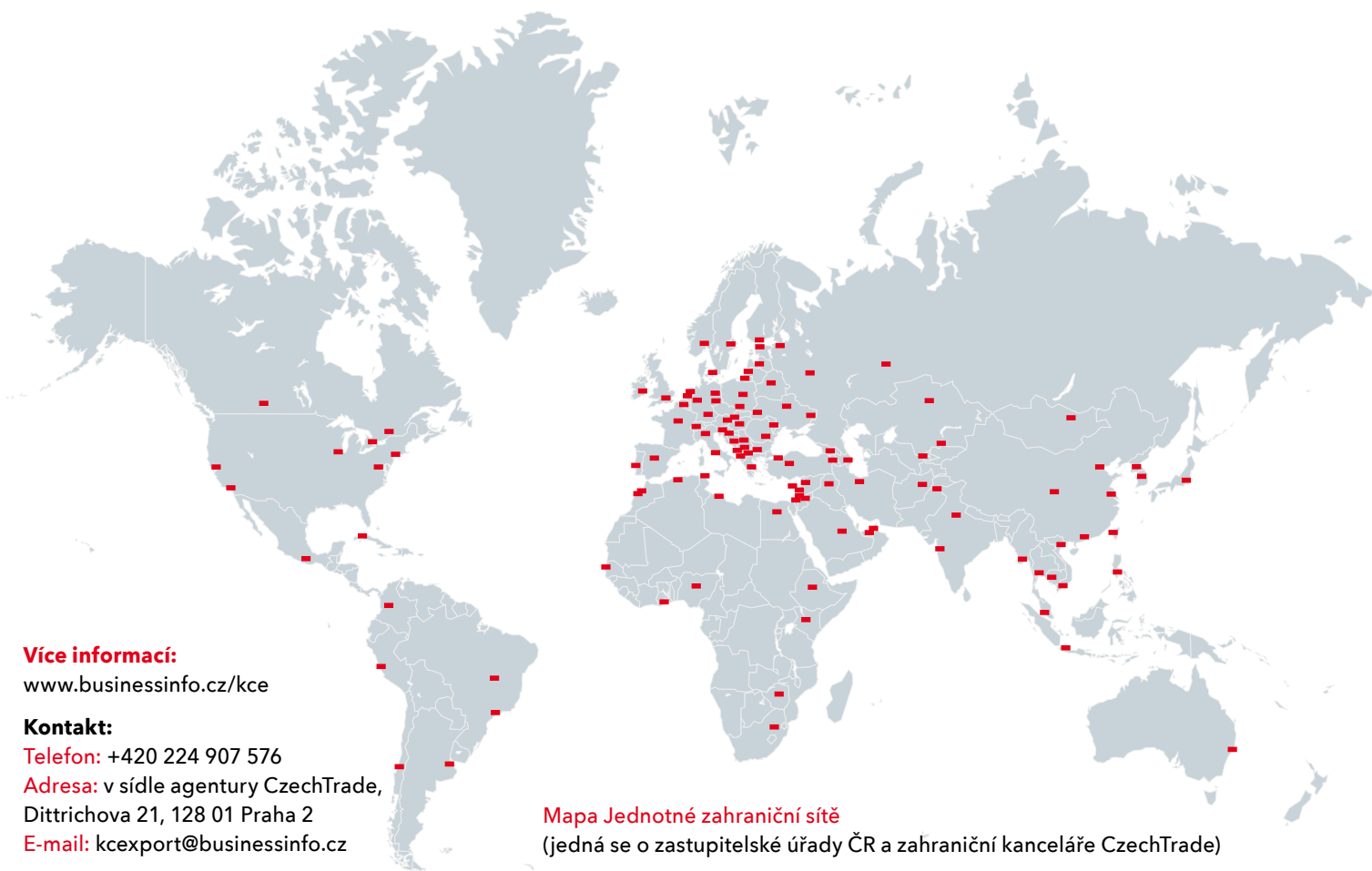
Telefon: +420 224 907 576

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

E-mail: kcexport@businessinfo.cz

Mapa Jednotné zahraniční sítě

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





Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



klientské centrum
pro export

*PŘIJEĎTE NAČERPAT INSPIRACI, ZÍSKAJTE KONTAKTY
A ŘADU CENNÝCH INFORMACÍ PRO VÁŠ EXPORT*

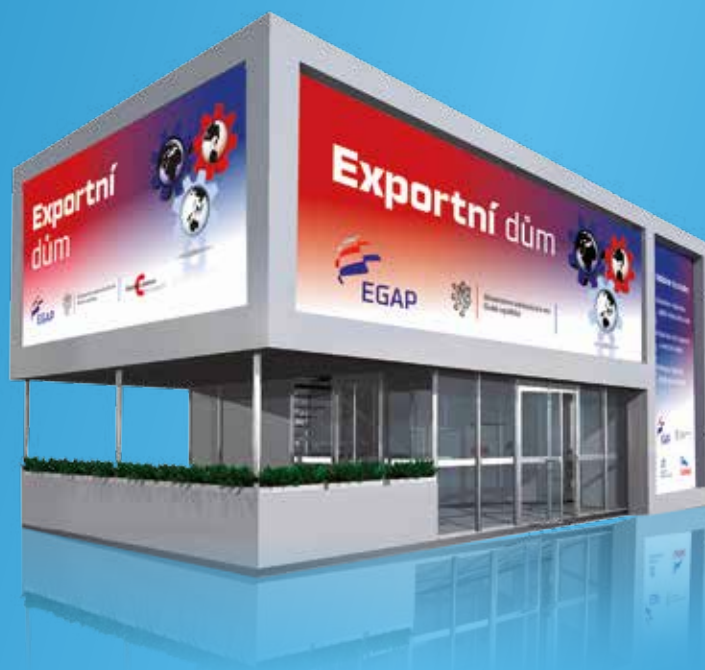
Navštivte „EXPORTNÍ DŮM“

společný stánek EGAP

a Ministerstva zahraničních věcí ČR

na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně

od 3. do 7. října v areálu BVV



Najdete nás na volné ploše F

- Konzultace vašich exportních a investičních záměrů v zahraničí
- Získání informací k možnostem pojištění exportu
- Využití služeb Klientského centra pro export, společného projektu MPO, MZV a CzechTrade
- Individuální jednání s obchodními rady velvyslanectví ČR v Astaně, Moskvě, Pekingu, Rijádu, Teheránu a Washingtonu

**Termíny konzultací si můžete zajistit už nyní na
222 103 154 nebo na info@egap.cz**