

Procházka EGAPEM

číslo 10/2016



Podpora importu křišťálu



▶ **EGAP:**
Výsledky za rok
2015

▶ **Exportní
příležitosti:**
Jordánsko, Omán

▶ **Zdravotnická
technika** boduje
na světových trzích



Spolehlivý partner českého exportu

S podporou EGAP se vyvezlo do zahraničí například:



24 000 tun pšenice



12,8 tun chmelu



1 418 tun sladu



2 000 hektolitrů piva



8 technologií pro pivovar



45 pekárenských linek



8 farem a zařízení pro chov prasat



8 linek pro sýrárny a mlékárny



 www.egap.cz

Obsah

Souhrn roku 2015	2–3
Nová pravidla pojištění EGAP	4–5
Novinky ze světa trade, export & ECAs	6–7
Ministerstvo využitých zahraničních příležitostí	8–11
Východ Arabského poloostrova čeká na české exportéry	12
Malým a středním podnikům se v exportu daří	13–15
Novinky ze světa bank	16–17
Jordánsko láká zahraniční podnikatele	18–20
Nové možnosti v Tanzánii a Zambii	21
Čeští výrobci zdravotnické techniky úspěšně pronikají na zahraniční trhy	22–23
Měli byste vědět	24

Úvodní slovo



Vážení přátelé českého exportu,

i vaše společnosti mají právě teď za sebou uzávěrku roku 2015. Za EGAP by se bilancování roku 2015 dalo popsat slovy stabilizace společnosti, kvalitní nové transakce, prosazení se na nových trzích a boj s problémovými staršími obchodními případy. Právě ty ale bohužel stojí za negativním hospodářským výsledkem, který není překvapením a EGAP jej avizoval už na začátku roku 2015.

Výplacené pojistné plnění ve výši více než 4 mld. Kč a tvorba nutných rezerv jsou stále hlavním ukazatelem, který má vliv na hospodaření společnosti.

Situace v zemích mimo Evropskou unii, tedy v zemích, do kterých EGAP cílí svou podporu, nebyla ani v loňském roce jednoduchá. Stále uzavřené pojišťování Ukrajiny, platnost sankcí a negativní vývoj ekonomiky v Rusku, válka v zemích Blízkého východu a dopady propadu cen ropy měly výrazný dopad na podporu českého exportu. Přesto se díky aktivitě českých exportérů a bank podařilo uzavřít nové obchodní případy za 40,5 mld. Kč.

Export s pojištěním od EGAP mířil do 35 zemí světa. Teritoriální jedničkou se historicky poprvé stal v portfoliu EGAP Ázerbájdžán, na druhém místě skončilo i v této složité situaci Rusko. Podíl exportu do Ruska v portfoliu EGAP výrazně klesl, nicméně podepsány byly smlouvy na nové obchodní případy ve výši více než 7 mld. Kč.

Mě osobně nejvíce těší to, že se do první desítky zemí podle objemu podpořeného exportu dostaly dvě úplně nové země – Laos a Papua Nová Guinea. V obou případech EGAP podpořil výstavbu nemocnic, u obou platí to, že byla poskytnuta státní záruka a mají společně i to, že na subdodávkách při stavbě a vybavení nemocnic se podílí více než 25 českých firem, z nichž několik je řazených do kategorie malých a středních podniků.

U segmentu MSP se EGAP podařilo uzavřít více než 60 obchodních smluv, to je oproti roku 2014 nárůst o více než 30 %. Právě do této kategorie pak patří i první projekt programu na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje, který EGAP realizuje společně s Technologickou agenturou ČR – jde o případ vývozu speciálních senzorů od firmy Lešikar.

Velmi úspěšný byl EGAP v oblasti vymáhání pohledávek a zábraně škod. Vymoženo bylo 562 mil. Kč, největší podíl na této částce připadl na tzv. „refresh“ kubánských dluhů, kde výnos dosáhl částky téměř 400 mil. Kč. Především díky restrukturalizacím se pak podařilo zabránit škodám ve výši téměř jedné miliardy Kč.

Přes všechna tato pozitiva, ke kterým lze přičíst i snížení nákladů na provoz, skončil EGAP v roce 2015 s hospodářským výsledkem -5 447 mil. Kč. Jak už jsem zmiňoval, největší vliv na to mají výplaty pojistného plnění a tvorba rezerv – především na případy v Rusku a na Ukrajině.

Ani začátek roku letošního nebyl rozhodně jednoduchý. EGAP se musel vypořádat s opatřeními České národní banky a dočasně musel pozastavit pojišťování do zemí rizikové kategorie 7. Od března jsme museli upravit celou řadu pravidel, tyto úpravy regulátor akceptoval. Jsem si vědom toho, že rozhodně nejde o populární opatření, snažili jsme se ale společně s ČNB najít takové řešení, které by nadále umožňovalo podporovat český export.

Závěrem bych za celý EGAP chtěl pogratulovat biatlonistce Gabriele Soukalové k zisku křišťálového globu. Děkuji za skvělou prezentaci značky EGAP a jsem rád, že jsme alespoň malou měrou mohli podpořit v tomto případě ne export, ale import křišťálu do Česka. :-)

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Souhrn roku 2015

Rok 2015 byl pro EGAP ve znamení stabilizace společnosti, kvalitních nových transakcí a nástupu na nových trzích, ale také boje s problémovými staršími obchodními případy. Právě ty bohužel stojí za negativním hospodářským výsledkem, který není překvapením a EGAP jej avizoval už na začátku tohoto roku.

Hlavními ukazateli, které měly vliv na hospodaření společnosti, jsou tvorba nutných rezerv a vyplacené pojistné plnění – v roce 2015 ve výši více než 4 mld. Kč. Přes všechna pozitiva, ke kterým lze přičíst i snížení nákladů na provoz, skončil EGAP v roce 2015 s hospodářským výsledkem -5 447 mil. Kč.

Situace v zemích mimo Evropskou unii, tedy v zemích, do kterých EGAP cílí svoji podporu, nebyla ani v loňském roce jednoduchá. Stále uzavřené pojišťování Ukrajiny, platnost sankcí a negativní vývoj ekonomiky v Rusku, válka v zemích Blízkého východu a propad cen ropy měly výrazný dopad na podporu českého exportu.

Přesto se díky aktivitě českých exportérů a bank podařilo uzavřít nové obchodní případy za 40,5 mld. Kč.

Na předepsaném pojistném EGAP v roce 2015 celkově inkasoval sumu 1,47 mld. Kč. Velmi úspěšný byl EGAP v oblasti vymáhání pohledávek a zábraně škod. Vymoženo bylo 562 mil. Kč, největší podíl na této částce připadl na tzv. „refresh“ kubánských dluhů, kde výnos dosáhl částky téměř 400 mil. Kč. Především díky restrukturalizacím se pak podařilo zabránit škodám ve výši téměř jedné miliardy Kč.

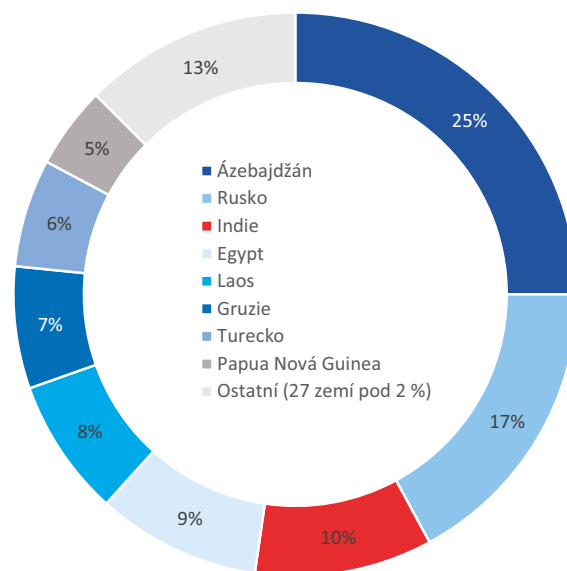
Objevujeme nové trhy

Export s pojištěním od EGAP mířil v roce 2015 do 35 zemí světa. Šlo o nové exportní úvěry, bankovní záruky a investice v zahraničí v souhrnném objemu 40,5 mld. Kč.

Teritoriální jedničkou se historicky poprvé stal v portfoliu EGAP Ázerbájdžán, především díky zakázce společnosti M-Steel Projects na další etapu stavby železnice. Výhodou uzavírání nových případů do Ázerbájdžánu bylo poskytování státních záruk především ze strany ázerbájdžánského ministerstva financí. Na druhém místě skončilo i ve složité situaci Rusko. EGAP avizoval, že nepřeruší pojišťování do této země, podpoří však pouze transakce, kde budou partnery systémové ruské banky a stabilní ruské společnosti, které mají příjmy i v jiných měnách než v rublech.

Do první desítky zemí podle objemu podpořeného exportu se dostaly dvě úplně nové země – Laos a Papua Nová Guinea. V obou případech EGAP podpořil výstavbu nemocnic a u obou byla poskytnuta státní záruka. Oba projekty mají společné i to, že na subdodávkách při stavbě a vybavení nemocnic se podílí více než 25 českých firem, z nichž několik je řazených do kategorie malých a středních podniků.

TERITORIÁLNÍ STRUKTURA NOVĚ UZAVŘENÝCH POJISTNÝCH SMLUV V ROCE 2015



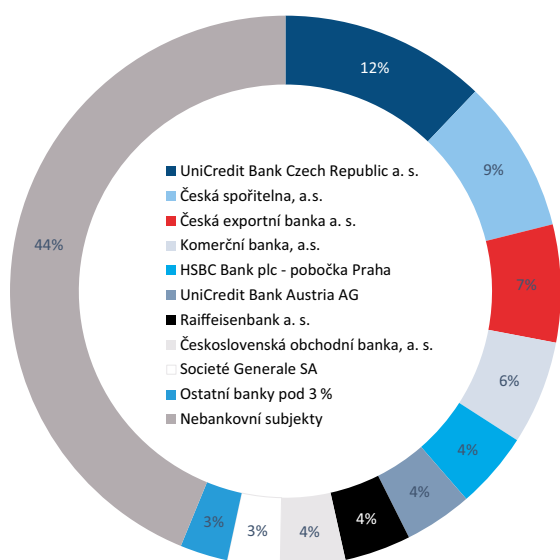
Mezi největší nové obchodní případy v roce 2015 patřilo například pojištění dalšího vývozního úvěru na rekonstrukci a modernizaci železniční tratě mezi městy Baku a Boyuk Kasik v Ázerbájdžánu ve výši 8,4 mld. Kč, pojištění vývozních úvěrů na výstavbu nemocnice Goroka (Papua Nová Guinea) v objemu cca 1,9 mld. Kč a na výstavbu nemocnice Friendship v Laosu v úhrnné hodnotě 3,2 mld. Kč. Mezi další velké obchodní případy patřilo dále pojištění na dodávku výrobního zařízení na výrobu granulované močoviny do Ruské federace (2,7 mld. Kč) a na dodávku autobusů do Ázerbájdžánu (1 mld. Kč).

V komoditní struktuře nově pojištěných úvěrů, investic a bankovních záruk v roce 2015 stejně jako v minulosti výrazně převažovala skupina 7 SITC – Stroje a přepravní zařízení, tentokrát s podílem cca 63,9 %, což odpovídá cca 25,9 mld. Kč.

Hlavním klientem EGAP opět banky

Obdobně jako v předchozích letech, byly i v roce 2015 hlavními klienty EGAP banky nabízející exportní financování. Pro tento rok je charakteristické, že oproti předchozím letům významně poklesla váha České exportní banky, a.s. (ČEB) na celoročním objemu pojištění, a to z cca 24 % v roce 2014 na necelých 7 % v roce 2015. Souhrnně se banky podílely na novém pojištění v roce 2015 přibližně z 56 %, největší podíly připadly v loňském roce na **UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.** a **Českou spořitelnu, a.s.**

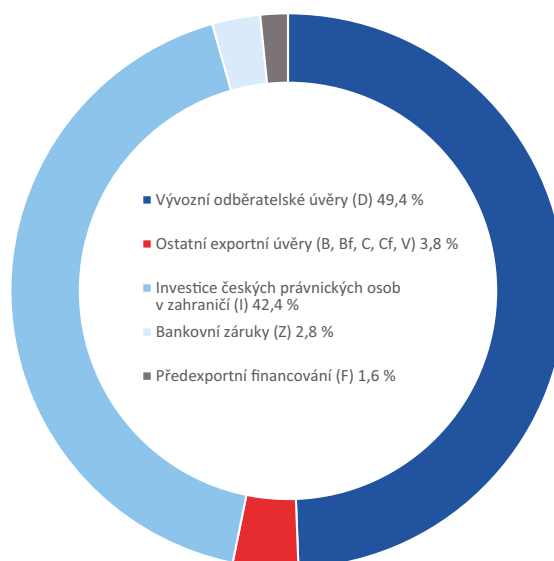
POJIŠTĚNÉ EXPORTNÍ ÚVĚRY A DALŠÍ PRODUKTY BANK V PRŮBĚHU ROKU 2015



Pojištění exportních úvěrů představuje hlavní část činnosti EGAP, což platí především o exportních odběratelských úvěrech (D), kdy banka zaplatí českému vývozcí a dlužná částka je poté v pravidelných termínech daných úvěrovou smlouvou splácena zahraničním odběratelem. Splatnost exportního odběratelského úvěru je delší než 2 roky, a proto se podmínky pojištění řídí pravidly Konsensu OECD, které mj. upravují sazby, vyžadují akontaci od odběratele a dbají na to, aby státem podporované vývozy neohrožovaly životní prostředí v zemi dovozce. V roce 2015 pojistil EGAP exportní odběratelské úvěry v celkovém objemu 20 mld. Kč, což představuje téměř 50% podíl na celkovém objemu pojištění.

Výrazný nárůst zaznamenal EGAP v roce 2015 u pojištění českých investic v zahraničí (I) proti politickým rizikům. Pojištěny byly investice v hodnotě více než 16 mld. Kč.

PRODUKTOVÁ STRUKTURA NOVÝCH POJIŠTNÝCH SMLUV UZAVŘENÝCH V ROCE 2015



Souhrnný objem všech vývozních úvěrů, investic českých právnických osob a bankovních záruk, které EGAP pojistil se státní podporou za uplynulých 22 let své činnosti společnosti (tj. za roky 1992 – 2015), dosáhl již celkem 758 mld. Kč.

Rok 2015 byl významným z hlediska rozšíření bilaterální spolupráce EGAP s partnerskými agenturami. Byly sjednány dvě nové dohody o spolupráci. Jsou jimi dohody o spolupráci s mexickou státní rozvojovou bankou Bancomext, která má v portfoliu i oblast oficiálně podpořeného exportního financování, a s japonskou partnerskou pojišťovnou NEXI. Dohody mají pojišťovněm umožnit lepší spolupráci při podpoře projektů ve třetích zemích.

Dohody „vyššího stupně“ o vzájemném zajištění byly podepsány také dvě - s korejskou partnerskou pojišťovnou K-Sure a fakultativní dohoda o vzájemném zajištění s čínskou pojišťovnou vývozních úvěrů Sinasure. Dohody mají umožnit sdílení rizik z pojištění společných vývozních projektů ve třetích zemích.

Hana Hikelová



Nová pravidla pojištění EGAP

Novela zákona o státem podpořeném exportním financování. Příprava na Solvency II. Zasedání Bernské unie v Praze. Řešení problémových případů z minulosti. Kontrola ČNB. Navýšení základního kapitálu: Loňský rok byl pro EGAP jednoznačně jedním z nejnáročnějších v celé jeho 24leté historii.

Aby toho nebylo málo, tak na konci listopadu 2015 EGAP obdržel od ČNB požadavek na urychlenou úpravu pravidel pojistného procesu v návaznosti na zmíněnou kontrolu dohledového orgánu. EGAP tak stál před dilematem, zda podat vůči tomuto požadavku rozpor a riskovat možné sankce, nebo na tento požadavek přistoupit, na 3 měsíce omezit pojišťování do Ruské federace a nejrizikovějších zemí, a urychleně připravit nápravná opatření. Nakonec se vedení společnosti rozhodlo pro druhou variantu. Okamžitě byl ustanoven tým „Příkaz ČNB“, který se intenzivně věnoval přípravě těchto opatření a vyjednávání s ČNB.

Během tří měsíců byla připravena sada opatření, které byly s účinností od 1. března 2016 implementovány do vnitřních předpisů a tedy i do pojistného procesu. O tři týdny později dostal EGAP vyrozumění od ČNB, že nápravná opatření akceptuje. V současnosti jsou s těmito opatřeními seznamováni klienti EGAP a exportéři, aby dopředu věděli, jaké úpravy je u nových obchodních případů čekají.

Tato opatření se ve vztahu k pojištěným a exportérům týkají celkem 6 oblastí:

1. Stanovení hranice nepojistitelnosti obchodních případů
2. Úprava limitů
3. Nová pravidla pojištění EGAP – stanovení vazeb mezi rizikovostí obchodního případu a požadavky na zajištění
4. Pravidelná aktualizace ratingů subjektů
5. Úprava pojistných sazeb
6. Hodnocení věcných rizik úvěrové a vývozní dokumentace

Kromě těchto bodů obsahují nápravná opatření také čistě vnitřní záležitosti EGAP jako metodika tvorby rezerv a některé další body.

Stanovení hranice nepojistitelnosti obchodních případů

Na základě požadavku ČNB byly jasně definovány podmínky, za kterých nemůže být obchodní případ pojištěn ze strany EGAP. Jedná se v podstatě o dva případy: **Úsek řízení rizik jednoznačně odmítne takový obchodní případ z důvodu neúnosné rizikovosti, nebo se jedná o případy, kdy má dlužník/ručitel (podle toho, na koho je případ upisován) ekvivalent ratingu S&P CC či horší** (pro srovnání má takový rating v současnosti například společnost NWR, vlastník dolů OKD).

Na druhou stranu, pokud obchodní případ nespadá ani do jedné z těchto kategorií, tak i přes jisté výhrady úseku řízení rizik je možné za určitých podmínek takový případ pojistit – viz dále.



Úprava limitů

Systém limitů na subjekty (dlužníky/ručitele) i odvětvových limitů zůstává v podstatě v nezměněném režimu.

Zásadnější změny doznaly pouze teritoriální limity, u kterých došlo k výraznému zjednodušení. Výše limitu na jednotlivé země se nyní odvíjí pouze od tří parametrů: **rating země, velikost HDP a hodnota pojistných událostí EGAP v dané zemi**. Systém je tak nyní více transparentní. Zároveň přitom nedochází u žádné země k tomu, že by se vlivem nových teritoriálních limitů uzavřel prostor pro nové obchodní případy.

Teritoriální limity se nově budou vztahovat k takzvané pojistné kapacitě EGAP, což je v podstatě odhad pojistné angažovanosti na rok dopředu. Limity tak budou lépe kopírovat nejen současnou velikost portfolia EGAP, ale i jeho výhled do budoucna.

V případě nedostatečného limitu je možné ve výjimečných případech přistoupit i k individuálnímu navýšení tohoto limitu v případě pozitivní teritoriální analýzy. Limit na žádnou zemi však nesmí překročit 20 % této pojistné kapacity (v letošním roce 46 mld. Kč), přičemž Ruská federace má pro letošní rok výjimku na 25 % pojistné kapacity.

Stanovení vazeb mezi rizikovostí obchodního případu a požadavky na zajištění

EGAP má nově stanovené minimální požadavky na zajištění u jednotlivých obchodních případů. Ty se liší produkt od produktu, ale v principu platí, že u nejkvalitnějších obchodních případů jsou tyto požadavky nulové, u středně rizikových případů činí požadavek 20 % a u nejrizikovějších případů 100 % hodnoty pojišťovaného obchodu.

Pro splnění těchto požadavků lze využít následujících instrumentů: **Ručení a finanční záruky, nemovitosti v ČR, movité věci (včetně předmětu vývozu), finanční majetek, popřípadě pasivní zajištění**.

Při konstrukci tohoto opatření si byl EGAP samozřejmě vědom, že u některých případů není realistické zajištění získat, a proto z uvedeného pravidla existuje řada výjimek. Jedná se zejména o případy malých a středních podniků, bank-to-bank, pojistných produktů B, Bf, I, V, E nebo pokud má dlužník přibližně stejně vysoký rating jako země dlužníka (zejména pro případ státem vlastněných firem).

U uvedeného zajištění bude zapotřebí také jednou za dva roky ověřovat ze strany pojištěných jeho vymahatelnost a EGAP bude rovněž provádět pravidelné přecenění těchto instrumentů.

S tímto nápravným opatřením také souvisí možnost eskalací. Tedy případů, kdy nejsou u obchodního případu splněny všechny požadavky riziku, ale nejedná se ještě o případ nepojistitelnosti. Jedná se například o případy nedostatečného limitu na subjekt nebo nedodržení výše uvedených požadavků na zajištění. V takovém případě se posouvá případ na vyšší schvalovací úroveň EGAP a ve výjimečných případech je možné takový případ schválit. Podmínkou je ovšem úprava pojistného směrem nahoru ve vyšší kompenzující nadměrná rizika nad úroveň požadavku úseku řízení rizik.

Pravidelná aktualizace ratingů subjektů

Toto opatření se týká téměř výhradně vnitřních procesů EGAP. Ve vztahu ke klientům je zde pouze dopad v podobě každoročních požadavků na dokumenty, podle kterých může EGAP rating subjektů (dlužníků/ručitelů) provádět.

Úprava pojistných sazeb

Vzhledem k aktuálně vysokému škodnímu poměru EGAP (nad 250 %) požadovala ČNB upravit také pojistné sazby. EGAP si je samozřejmě vědom nutnosti udržovat srovnatelné podmínky financování pro české exportéry ve srovnání se zahraniční konkurencí. Proto se úprava sazeb týká jenom nejrizikovějších obchodních případů, kde exportér zpravidla ani nesoutěží se zahraniční konkurencí a struktura případu často dovoluje mírné navýšení nákladů financování. U případů s nižším či středním rizikem k žádné úpravě sazeb nedochází.

Průměrně dochází ke zvýšení pojistných sazeb o 15 %, a to pouze u produktů C, Cf, D, V a E. EGAP zároveň bude každoročně vyhodnocovat adekvátnost pojistných sazeb, a pokud bude docházet ke zlepšení škodního poměru, tak je možné upravit sazby opět směrem dolů.

Hodnocení věcných rizik úvěrové a vývozní dokumentace

Toto opatření bylo s ČNB velmi intenzivně diskutováno. Od prvotní představy právního řešení dokumentačního rizika se nakonec finální řešení dostalo do polohy analýzy ekonomických rizik vyplývajících z úvěrové a vývozní dokumentace. A to pouze u případů nad 750 mil. Kč, pokud si to úsek řízení rizik vyloženě nevyžádá u menších případech.

Obchodníci a analytici EGAP tak budou zkoumat, zda se v této dokumentaci nevyskytují odlišnosti z hlediska struktury financování a splácení případu oproti pojistné smlouvě. Nebudou se nicméně zabývat právním ověřováním náležitostí této dokumentace.

Ve vztahu ke klientům EGAP toto bude mít dopad opět v požadavcích na vstupní dokumenty při podávání žádostí o pojištění.

Nápravná opatření EGAP byla navržena jednak s ohledem na co nejhladší implementaci v rámci EGAP, ale zejména s ohledem na klienty pojišťovny. Jinými slovy, tým „Příkaz ČNB“ se maximálně snažil o to, aby nápravná opatření neohrozila žádný kvalitní obchodní případ, aby rizikovější případy byly důkladněji analyzovány, a negativní dopady tak byly pouze u obchodních případů, jejichž rizika jsou natolik vysoká, že nespádají ani pod oblast státem podpořeného exportního financování.

Většina opatření navíc bude každoročně vyhodnocována, a pokud se ukáže jako nefunkční vzhledem k výše uvedenému principu, tak bude samozřejmě přehodnocena.

David Havlíček
náměstek generálního ředitele



ICC otvírá svou kancelář v Šanghaji

Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce; ICC) otevřela v únoru 2016 svou kancelář v čínské Šanghaji, a stala se tak první neasijskou rozhodčí institucí, která takový krok učinila.

Kancelář bude umístěna v šanghajské volné obchodní zóně (Shanghai Free Trade Zone) a povede ji **Mingchao Fan**, který byl jmenován ředitelem pro region severní Asie. ICC také jmenovala regionálního ředitele pro oblast jižní Asie, kterým se stal **Abhinav Bhushan**.

Šanghajská kancelář nabídne možnost arbitráží mezi členy ICC, přičemž ICC tvrdí, že za rok 2015 byl mezi čínskými členy zaznamenán 12% nárůst arbitráží. V roce 2014 Nejvyšší lidový soud Číny dvakrát

podpořil arbitráže ICC vztahující se k případům v Šanghaji a Pekingu.

Pan Fan nyní působí jako zástupce ředitele v Právním výzkumném institutu při Nejvyšším lidovém soudu v oblasti iniciativy OBOR „One Belt, One Road“, známé též jako iniciativa Hedvábné stezky, a dříve působil na různých postech v Šanghajské arbitrážní komisi. Mingchao Fan je též činný v rámci **Šanghajské univerzity politických věd a práva** jako zástupce vedoucího pro oblast mezinárodních vztahů a dále jako panelový arbitrážní rozhodčí při Korejském komerčním arbitrážním výboru v Soulu. Abhinav Bhushan je zaměstnancem ICC od roku 2012 a zastává pozici zastupujícího rady při Mezinárodním arbitrážním soudu **International Court of Arbitration**.



Jižní Korea a Írán posilují své vzájemné obchodní vazby

Jižní Korea se zařadila mezi další země, které významně posílily aktivity na íránském trhu příslibem projektů o celkové hodnotě 5 mld. EUR.

Příslušné ujednání navazuje na obdobnou dohodu uzavřenou mezi jihokorejskou **ECA KEXIM** a íránskou vládou, která se týká projektů o objemu 8 mld. EUR. Podle íránských zdrojů dosahuje korejská angažovanost vůči Íránu částky více než 15 mld. USD.

Jižní Korea má eminentní zájem investovat do íránského automobilového průmyslu, turistického sektoru a energetických projektů. Již nyní Jižní Korea spoléhá na dovoz energií a automobilky rozptýlené napříč Asií vyrábějí vozidla korejských značek Hyundai, Kia a dalších pro místní trhy.

Navzdory úzkým vazbám s USA a Evropskou unií Jižní Korea vždy stavěla na své nezávislé diplomacii vůči Íránu, zejména v oblasti obchodu. Írán zůstává třetím největším exportním trhem v regionu a v uplynulém roce vyjádřila KEXIM naději, že se jihokorejské společnosti budou podílet na energetických projektech dosahujících celkové hodnoty až 60 mld. USD.



SACE otvírá novou kancelář v Dubaji

Italská agentura pro podporu exportu SACE

v únoru oznámila otevření své nové kanceláře v Dubaji, přičemž se očekává, že se stane referenčním místem pro oblast zemí MENA – Středního východu a severní Afriky. Kancelář odhaduje potenciál nových projektů na více než 5 mld. EUR.

Otevřením této kanceláře společnost SACE potvrdila svou růstovou strategii se zaměřením se na pokrytí zahraničních trhů s vysokým potenciálem. Přitom hodlá vycházet vstříc poptávce italských společností a jejich partnerů v regionu MENA, pokud jde o efektivnější pomoc s monitorováním dění v oblasti jejich obchodních aktivit.

Nová kancelář SACE bude vystupovat jako finanční, obchodní a logistické centrum v regionu. Součástí této její role bude správa portfolia pojištěných transakcí a zaručených investic o celkovém objemu více než 5 mld. USD. To je z více než 70 % koncentrováno do zemí Perského zálivu. SACE se bude dále zabývat přípravou nových projektů, jejichž souhrnná hodnota také značně převyšuje 5 mld. USD.



Asian Development Bank

ADB zdvojnásobuje svou podporu indonéské infrastruktury

Asijská rozvojová banka (ADB) je na cestě k více než zdvojnásobení své úvěrové aktivity v Indonésii. Hlavním cílem je zlepšení její infrastruktury.

V letech 2010 až 2014 poskytovala ADB v průměru 740 mil. USD úvěrů ročně do této největší ekonomiky v jihovýchodní Asii. Nicméně i přes tento dynamický rozvoj úvěrování se ADB chystá v následujících pěti letech ještě posílit svou úvěrovou aktivitu na úroveň cca 2 mld. USD ročně.

Prezident ADB **Takehiko Nakao** tento záměr demonstroval na zasedání v Jakartě: „*ADB bude v průběhu následujících pěti let dále rozvíjet své úvěrování směřované pro vládu Indonésie a indonéské státní společnosti až do celkového objemu 10 mld. USD.*“

Infrastrukturní nedostatky jsou obecně v Asii obrovské. V této souvislosti je pravděpodobně nejvíce zmiňovaná Indonésie, kde vláda plánuje zvýšit své investice do energetické a dopravní infrastruktury v průběhu příštího desetiletí o 64,74 mld. USD. To by mělo přispět k dosažení celkového cíle v národním HDP až v objemu 4,5 bil. USD ročně. Takový vývoj by mohl Indonésii posunout celosvětově do vyšší skupiny rozvinutých zemí.

V současnosti je nákladnější přeprava zboží po Indonésii, než je tomu v případě exportu. Přeprava po cestách do a z hlavních komoditních center je v Indonésii sužovaná korupcí, neboť vývozci zde musí často vyplácet z různých příčin místní úředníky, aby mohli dostat zboží na trh.

Projektové úvěry ADB jsou posledním příspěvkem v dlouhé řadě aktivit, které banka v této zemi uskutečňuje. Až do února 2016 půjčila ADB Indonésii na 32 mld. USD v podobě vládních nebo nevládních půjček.

GHANA EXIM



Ghana konsoliduje svou exportní podporu do Ghana Exim

Ghanský parlament schválil sloučení několika stávajících státních institucí do jedné exportně-importní banky, a tím se rozhodl více podpořit přechod hospodářství země na vývozně orientované.

Vláda předpokládá jmenování transakčního poradce, který povede integraci institucí jako: **Export Finance Company Limited (EFCL), Eximguaranty Company Limited (ECL) a Export Development and Agricultural Investment Fund (EDAIF)** do **Ghana Exim**.

Ve svém vysvětlení ohledně rozhodnutí konsolidovat instituce exportní podpory do jedné uvedl ghanský ministr financí **Seth Terkper**: „*Ghanské instituce financující export nebyly schopné dosahovat smysluplného přínosu pro vývozní sektor, protože byly nedostatečně kapitalizované a měly vágně vymezené mandáty pro svou činnost.*“

To, že banka (**Ghana Exim**) bude regulována Ministerstvem financí, bylo součástí návrhu, který v parlamentu vyvolal živou diskusi. Mezi různými argumenty zaznělo, že Eximbanka by měla spadat pod centrální banku **Bank of Ghana**, stejně jako ostatní bankovní instituce.

Nová entita však bude provozována jako quasi-vládní instituce a jednat jako zprostředkovatel mezi vládou a vývozci ve věci exportního financování, což je praxe vycházející z modelu fungování i jiných exportně-importních bank, např. US EXIM. Ghana Exim bude také fungovat jako nedepositní banka a poskytovat vývozcům služby pojištění a financování za účelem podpory jejich zahraničních aktivit.

Upraveno a přeloženo z externích zdrojů.

Zpracoval Odbor mezinárodních vztahů EGAP.

Ministerstvo využitých zahraničních příležitostí

Letošní rok přinese českým firmám obchodní příležitosti na trzích, které jim byly dosud téměř nedostupné. Země jako Írán či Kuba se pomalu otevírají světu a česká ekonomická diplomacie se snaží vývozcům se vstupem na tamní trhy pomoci. „V dubnu jsme absolvovali další cestu do Íránu. A z ní už jsme přivezli nové obchodní kontrakty,“ říká v rozhovoru pro časopis Procházka EGAPEM Martin Tlapa, náměstek ministra zahraničních věcí pro řízení sekce mimoevropských zemí, ekonomické a rozvojové spolupráce.

Jak hodnotíte loňský rok z pohledu ekonomické diplomacie Česka?

Když jsme se dívali před dvěma lety, jak vypadá systém podpory exportu, tak jsme viděli několik problémů. Systém byl roztržitý, když firmy potřebovaly podporu, tak nevěděly, kam mají jít. Proto jsme se snažili vytvořit jedno vstupní místo – klientské centrum, přes které se firmy dostanou ke službám států v zahraničí.

Druhá věc, která se nám povedla, bylo sjednocení nabídky služeb států do jednoho celku. Takže CzechTrade a ambasády mají dnes společnou nabídku služeb. Samozřejmě CzechTrade může nabízet i další, placené služby. Ale ta základní, která spočívá ve zprostředkování kontaktu pro firmu v zahraničí, je společná. Dnes ji nabízíme ve více než sto zemích světa.

Loni jsme se poprvé pustili do ověřování kvality našich služeb. Například jsme se dívali, jak podnikatelé hodnotí ambasády, velvyslance a jejich týmy. Poprvé v historii máme zpětnou vazbu toho, jak jsou vnímány naše ambasády. Je to z naší strany tlak na kvalitu.

A součástí toho manévru bylo i to, že jsme se vrátili na trhy, kde jsme byli v minulosti. Oživilo jsme ambasády, které byly v minulosti zavřené, a posílili jsme počty lidí na těch velvyslanectvích, kde byl zájem podnikatelů o jejich služby.

Takže myslíte, že už by vás mohlo okolí vnímat jako „ministerstvo využitých zahraničních příležitostí“, jak jste uváděl ve své prezentaci na setkání hospodářských výborů zemí Visegrádské čtyřky?

Ten slogan vyjadřuje naši snahu o změnu myšlení našich lidí na ministerstvu a v zahraničí. Nejsme úřad, který se pouze stará o to, aby vyjžděli diplomaté, ale který se snaží využít příležitosti, které jsou ve světě, pro rozvoj České republiky.

Jaké novinky v podpoře exportu jste připravili pro letošní rok? Letos se plánuje posílení dvanácti zastupitelských úřadů a otevření dvou nových kanceláří CzechTrade. Připravujete ještě něco dalšího?

Jednak chceme dokončit naši zahraniční kontaktní síť pro firmy. To znamená navýšit počet lidí tam, kde si myslíme, že firmy budou mít o naše služby zájem. Nyní probíhají výběrová řízení. Služební zákon nám bohužel rozšiřování sítě trochu brzdí. Ale není to nic zásadního.

Ten hlavní úkol pro letošní rok ale vlastně není vidět. My totiž potřebujeme sledovat, kontrolovat a řídit kvalitu výstupu celé sítě. To je naše interní priorita pro rok 2016. Chceme, aby služby v celé zahraniční síti byly všude co nejlepší. Proto musíme sledovat spokojenost klientů, vést naše lidi v zahraničí k tomu, jak jednat s firmami, sledovat zpětnou vazbu. Toto je cíl, který si nepotřebujeme psát na štít, ale je pro nás zcela prioritní.

Letos také chceme aktualizovat *Mapu oborových příležitostí*. Což je velmi důležitý nástroj pro informování firem, jaké jsou kde ve světě obchodní příležitosti. Chceme také začít pořádat sektorové semináře, kde se budeme bavit se zástupci jednotlivých sektorů ekonomiky o tom, co by od států v zahraničí konkrétně potřebovali.

Které země či odvětví budou letos pro české firmy nejvíce zajímavé? Hodně se hovoří třeba o Íránu.

Máme šanci v Africe – v zemědělství, potravinářství, zdravotnictví, obranném průmyslu či infrastruktuře. Snažíme se dávat dohromady firmy, které mají v těchto odvětvích nějaká řešení, a prezentovat je v různých afrických zemích, kde máme zastoupení.

Také se ale otvírají nové příležitosti, protože se mění podmínky ve světě, a my toho musíme umět využít. To je nyní případ Íránu či Kuby. V minulosti se pak jednalo o Čínu a ještě dříve to byl případ Jižní Koreje.

Třeba Írán je velice zajímavý trh. Je velký, potřebuje modernizovat. Česko tam má z minulosti velice dobré jméno. Takže stojí za to o něj usilovat. Naše ofenzíva tam musí být jak diplomatická, tak obchodní. Diplomatická znamená, že musíme zlepšit naše diplomatické vztahy. Chceme je povýšit na standardní úroveň velvyslanců, nyní jsou na úrovni chargé d'affaires. A druhá věc je využít ekonomické příležitosti, které tam jsou.

Jaké příležitosti máte na mysli?

Ve spolupráci s českými firmami jsme definovali na tamním trhu klíčové obory, které budou profitovat z postupného uvolňování sankcí. Jedná se zejména o energetiku, petrochemii a chemii či automobilový a letecký průmysl. České podniky by měly mít významné obchodní příležitosti ve výstavbě dopravní infrastruktury.

Abychom posílili obchodně-ekonomické vztahy s Íránem, rozhodli jsme se posílit ekonomický úsek našeho zastupitelského úřadu v Teheránu o jednoho diplomata.

Připravuje vaše ministerstvo v blízké době nějaké konkrétní kroky pro podporu českých firem na iránském trhu?

Naše ministerstvo připravilo cestu na úrovni náměstka v dubnu letošního roku. Byla hodně zaměřená na možnosti exportu v oblasti energetiky a důlní techniky. A z cesty jsme přivezli nové kontrakty. Na druhou stranu je potřeba vystupovat vůči Íránu obezřetně. Pořád je v ratingu zemí OECD v sedmé kategorii. Musíme vědět, jaké jsou možnosti bank při financování exportu. Je to komplikovaná věc - bez finančního zajištění a financování je to těžko dosažitelný trh. Ale zrovna z tohoto pohledu je třeba právě EGAP velice dobře připraven.

Podobné to asi bude i s Kubou?

Stejně tak to platí o Kubě. Nicméně tam se podařilo dodržet dohodu ohledně splácení jejich dluhů z minulosti. To řešilo vedení EGAP, takže nyní máme možnost na Kubě financovat některé další exportní aktivity českých firem. Tamní trh je rovněž zajímavý, ale stejně tak je to země, která má na jedné straně velké potřeby, na straně druhé má slabou konkurenceschopnost z hlediska financování případných technologií a dovozů.

Ještě pojdme k Číně. Vy jste před nedávnem uvedl, že Česko má zájem spolupracovat s Čínou na jejím obřím plánu Nové hedvábné stezky, který bude pro tamní vládu znamenat investice ve stovkách miliard dolarů. Už se nějaká konkrétní spolupráce rýsuje?

Pravda je, že nás by měly zajímat hlavně vstupní body **Nové hedvábné stezky** na evropský kontinent. Tady si myslím, že má Česko šanci uspět nejenom při zakázkách na modernizaci infrastruktury. Také nyní jednáme o tom, že by se české firmy společně s čínskými podílely na nějaké obchodní příležitosti například na Balkáně. Protože tam máme velice dobré jméno a máme podniky, které jsou v infrastruktuře velice silné.

Rovněž se v některých zemích střední Asie či v Mongolsku díváme na projekty Hedvábné stezky, jestli by nebyly zajímavé i pro případné české dodavatele. Ale v této věci sníme s nohama na zemi.

Ministerstvo zahraničí v roce 2014 podepsalo dohodu s ministerstvem zemědělství o vyslání takzvaných agrárních diplomatů do čtyř zemí, včetně Číny a Ruska. Jak se tento krok osvědčil?

Země, kde tito diplomaté působí, to vnímají velice dobře, protože cítí, že máme zájem o obchodní vztahy s tímto teritoriem. Rovněž je to ukázkou toho, že jsme otevřený úřad a jsme schopni spolupracovat s experty jiných ministerstev v naší zahraniční síti.

A také je důležité, aby to mělo nějaký bezprostřední efekt na podporu českého zahraničního obchodu. A to nejen v zemědělství, ale také v oblasti potravinářských technologií. To si myslím, že se ukáže časem. Země, kam byli tito diplomaté vysláni, byly vytipované na základě zájmu českých firem, a věřím, že tržní příležitosti tam jsou. Jejich efekt se ukáže v krátké době, během letošního roku.

Otázkou je, jak zvyšovat přidanou hodnotu výrobků, které Česká republika nabízí. Znamená to spíše investovat do inovací, vzdělávání, marketingu, do hledání firem, které dokáží spolupracovat a mít synergie, než si plánovat podíly na trzích, kam bychom měli či chtěli vyvážet.

Co takzvaní vědeckí diplomaté? Vy jste se domluvili s Úřadem vlády, že vyšlete jednoho takového odborníka do Izraele. Už odjel a jsou nějaké výsledky jeho činnosti?

Je tam výborná diplomatka, která má na starosti vědecko-technickou spolupráci. Vyslali jsme ji tam ze zcela praktických důvodů. Existuje spousta projektů, které se v minulosti nedotáhly do konce. Jednání často skončila u obecných formulací. Práci této diplomatky je přímo propojovat firmy v oblasti vědecko-technické spolupráce. Myslím, že to bude mít svůj efekt. Naše vztahy s Izraelem jsou speciální, je to jedna z mála zemí, jejichž vlády se spolu scházejí na jednání.



My bychom chtěli přes naši zástupkyni vytvořit cestu k projektům, které financuje třeba Technologická agentura ČR. A aby se tyto projekty dělaly právě ve spolupráci s Izraelem. Protože v řadě oblastí je to země, která má špičkové technologie.

Budete počet vědeckých diplomatů navyšovat?

Je o to zájem. Hovoříme s Úřadem vlády o Spojených státech či Německu. Tedy v zemích, kde jsou vyspělé technologie a kde mají české firmy příležitosti.

Kdy budete hodnotit výsledky těchto speciálních diplomatů?

V létě tohoto roku. Pokud se ukáže, že mají svůj přínos, tak jejich počet budeme dále posilovat.

Jedním z nástrojů státní podpory exportu je i pojištění prostřednictvím společnosti EGAP. Jak hodnotíte jeho pozici v rámci těchto nástrojů?

Podle mých zkušeností potřebuje devadesát procent firem, když uvažuje o exportu, zajistit financování z externích zdrojů. **Čili nástroje, jako je EGAP, jsou strašně důležité pro to, abychom byli na mezinárodním trhu konkurenceschopní.** V tomto ohledu Česká republika ve své otevřenosti opravdu potřebuje perfektně a profesionálně fungující finanční instituce. A dobrou spolupráci mezi státem a privátním sektorem.

V případě EGAP si myslím, že symbióza mezi privátním financováním exportu a jejich zajišťování a pojišťování funguje dobře. Samozřejmě vím, že EGAP řeší řadu případů z minulosti, které zatěžují jeho portfolio. Ale i z pozice člena dozorčí rady vidím, že se to všechno řeší v souladu s tím, co doporučuje jako regulátor Česká národní banka, a také s tím, co si dnes přejí vlastníci a management EGAP. V tomto smyslu je to dobře fungující pojišťovna s jasnou budoucností.

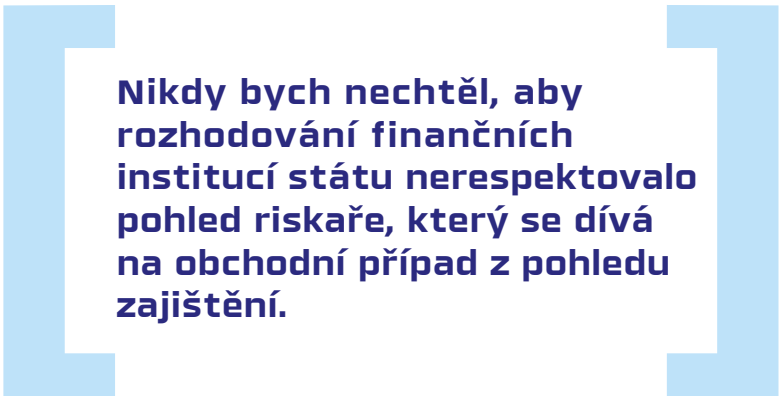
Do budoucna mají akcionáři, mezi které patří i naše ministerstvo, zájem na tom, aby pojišťovna pouze nečekala na to, až si někdo přijde něco pojistit. Ale aby pracovala s klienty, pracovala na nových akvizicích.

Rovněž velmi vítám spolupráci s EGAP při ověřování rizik na jednotlivých trzích a sektorech. Jak budeme aktualizovat *Mapu oborových příležitostí* ve světě, tak k tomu přidáme i pohled EGAP a jejich expertů na rizika, která v jednotlivých oborech či zemích světa vidí.

Jednou z věcí, kterou EGAP spustil před několika lety, bylo vytvoření pojišťovacích nástrojů pro malé a střední podniky. Pokud vím, vaše ministerstvo nemá žádné nástroje podpory exportu speciálně zaměřené na tyto firmy. Proč tomu tak je?

Naší prioritou je naučit zástupce českého státu v zahraničí lobbovat za zájmy českých firem, získávat unikátní informace a příležitosti a s nimi pracovat v zájmu českých podniků.

Je pravda, že v tomto smyslu příliš neselektujeme, kdo je naším klientem. Jde nám spíše o to, abychom spolupracovali s firmami, které jsou připraveny proniknout na



Nikdy bych nechtěl, aby rozhodování finančních institucí státu nerespektovalo pohled riskaře, který se dívá na obchodní případ z pohledu zajištění.

zahraniční trhy. V tomto smyslu se neprofilujeme jako instituce, která by podporovala malé a střední podniky. Od toho tu jsou jiní. Neřešíme velikost firmy, snažíme se, aby naše činnost měla maximální efekt.

Samozřejmě víme, že pro malé a střední firmy potřebují naši velvyslanci více času, protože to jsou podniky, které nemají tak silné obchodní či expertní oddělení. V tomto smyslu naše pomoc spočívá v tom, že těmto společnostem věnujeme více času, než velkým firmám, které třeba mají vlastní zahraniční zastoupení na daných trzích.

Jedním z cílů Exportní strategie, která je naplánována do roku 2020, je zvýšit podíl exportu do mimounijních zemí. Nicméně poslední dva roky jeho podíl na celkovém vývozu klesal. Čím si to vysvětlujete?

Předně si myslím, že by stát neměl nějak plánovat přírůstky na trzích. Tato doba je už za námi. Myslím, že bychom měli spíše umět využít příležitostí, které ve světě jsou. Logicky, pro spoustu malých a středních firem je Evropa prvním trhem, na který se vydávají. A platí, že jsme zpracovatelská ekonomika, takže velké množství českých produktů směřuje k těm, kteří je finalizují. A ti sídlí v Evropě.

Otázkou proto spíše je, jak zvyšovat přidanou hodnotu výrobků, které Česká republika nabízí. Znamená to spíše investovat do inovací, vzdělávání, marketingu, do hledání firem, které dokáží spolupracovat a mít synergie, než si plánovat podíly na trzích, kam bychom měli či chtěli vyvážet.

Podívejte, svět je velice turbulentní a plánovat si, co chceme dělat třeba na Ukrajině či v Rusku, je složité. Už proto, že věci takto v reálu nefungují.

Zmínil jste, jak je svět turbulentní, mluvil jste o Rusku či Ukrajině. Třeba Rusko v minulosti bylo pro řadu firem lákavým trhem. Nyní má ruská ekonomika velké problémy a to dopadá i na české vývozce. Dá se z takových událostí vzít nějaké poučení pro státní podporu exportu?

Ano, dá. Nepochybně je pravda, že pro řadu firem je Rusko zásadním trhem. A když se třeba probírám problémovými případy v portfolio EGAP či České exportní banky, tak řada z nich směřuje k Rusku. A při pohledu na způsob, jakým se o nich rozhodovalo, se zdá, že velké množství z nich bylo tlačeno politickým zájmem, abychom podporovali obchod právě s tímto teritoriem.

Nikdy bych nechtěl, aby rozhodování finančních institucí státu nerespektovalo pohled riskaře, který se dívá na obchodní případ z pohledu zajištění. Čili tyto situace by se už nikdy neměly opakovat. A pokud slyšíme, že tenkrát možná šlo o případy, které měly prioritu, protože tam byla politická podpora obchodování s Ruskem, tak si myslím, že v tomto smyslu bychom měli vždy maximálně ošetřit rizika u obchodních případů a kontrolovat jeho jednotlivé fáze. Tyto případy mohou být ukázkou toho, jak se tlak na obchod může přelít do příliš riskantního, nebo ne úplně profesionálního postupu finančních institucí, a tomu se musíme vyhnout.

Jaká rizika podle vás nejvíce hrozí českým podnikům v letošním roce?

Česká i evropská ekonomika rostou. Některé firmy mají naplněné zakázky z tohoto teritoria. Kvůli tomu se méně snaží o expanzi do zahraničí. **A já myslím, že bychom měli přemýšlet za dva rohy dopředu a hledat příležitosti nejenom pro dnešek, ale do budoucna. Sledovat, co se děje ve světě, jaké technologie se objevují, a hledat příležitosti, které v budoucnu nastanou. Nespokojit se s tím, že dnes zakázky jsou.** Vždy bychom měli hledat příležitosti i mimo tento trh. Byť je třeba dnes nemusíme hned využít.

To je jedno riziko. Druhé je spojené s měnovými kurzy. Určitě bude zásadní, jak se bude vyvíjet rozhodování České národní banky ohledně fixace kurzu koruny. Dnes je situace velmi příznivá – nejenom kvůli stanovenému kurzu, ale také jeho předvídatelnosti. To je pro firmy velký benefit. Rizikem je, jakým způsobem bude ČNB usilovat o uvolnění zafixovaného kurzu.

Rovněž u energií je situace komplikovaná. Vždy jsme se učili, že energie pouze zdražují. Dnes jsme v opačné situaci. Což má za následek velký strukturální tlak na některé sektory, které jsou spojeny s těžbou surovin a nerostů. Také se na trh dostává řada nových produktů ze zahraničí. Třetí riziko tedy vidím v tom, že bychom přestali investovat do hledání inovací, které by do budoucna posouvaly úroveň produktů, jaké Česká republika může nabízet.

Jak se díváte na to, že Evropská unie uvažuje o udělení statutu tržní ekonomiky Číně?

Stává se z toho otázka politické prestiže. Přitom ve své podstatě je to otázka technická. Přiznání toho statutu znamená, že máte věrohodná data pro posuzování případných ochranných obchodních opatření té dané země. To znamená například průkazné účetnictví, jasnou hranici státních dotací a privátního financování.

Je na Bruselu, aby spolu s členskými zeměmi ze své praxe vyhodnotil, jestli Čína toto dnes splňuje. Já bych si přál, aby se z toho nestávalo politické téma prestiže Číny či EU. Aby se to pokud možno drželo v odborné rovině.

Radek Bednařík



Životopis:

Martin Tlapa (52) se celý život věnuje obchodu, zahraničním vztahům, ekonomické diplomacii. Po dokončení Střední ekonomické školy v první polovině osmdesátých let vystudoval Obchodní fakultu Vysoké školy ekonomické v Praze. Tu dokončil v roce 1989. O deset let později pak rozšířil své vzdělání o titul MBA na Sheffield Hallam University.

Hned po studiích na VŠE začal pracovat ve Výzkumném ústavu vnějších ekonomických vztahů. V letech 1992 až 1996 působil jako tajemník pro obchodní a ekonomické záležitosti - nejdříve na velvyslanectví České republiky v Kanadě, pak na ministerstvu zahraničních věcí. Poté pracoval osm let v agentuře CzechTrade – z toho poslední čtyři roky na pozici generálního ředitele. V letech 2004 až 2012 vykonával činnost náměstka ministra na ministerstvu průmyslu a obchodu. Poté – po dvou letech na Úřadu vlády v pozici náměstka státního tajemníka pro evropské záležitosti – zamířil v roce 2014 na svou dosavadní pozici náměstka ministra zahraničních věcí. Je členem dozorčí rady EGAP. Od roku 2012 přednáší na VŠE v Praze, je členem vědeckých rad VŠE a programu MBA na Sheffield Hallam University a ČVUT.



Východ Arabského poloostrova čeká na české exportéry

Mění se země Arabského poloostrova nabízejí příležitosti pro české vývozce

Spojené arabské emiráty a Omán jsou sice sousedé, kteří se dělí o východní část Arabského poloostrova, jejich hospodářství se ale v posledních letech vyvíjí odlišně. Zatímco SAE dokázaly svou závislost na příjmech z ropy snížit, Omán zůstává ekonomikou, která se bez těžby ropy stále neobejde.

Spojené arabské emiráty se pro ostatní země regionu staly příkladem toho, že ze závislosti na ropných příjmech se lze alespoň částečně vymanit. Těžba ropy a plynu se nyní podílí na hrubém domácím produktu zhruba jednou třetinou.

Od roku 2001 její podíl na HDP klesl o dvanáct procentních bodů. Vedení federace sedmi států pak počítá s tím, že se do roku 2025 podíl těžby těchto surovin na HDP dále sníží, a to až na jednu pětinu. Produkce ománské ekonomiky je naopak na ropě a plynu závislá celou jednou polovinou a státní rozpočet by se bez petrodolarů rozhodně neobešel. Prodej černého zlata získává totiž pětáosmdesát procent svých příjmů. Tamní vláda tak musí – i kvůli klesajícím zásobám ropy a také propadu její ceny – měnit strukturu svého hospodářství. Budoucími zdroji ekonomického růstu a příjmů by se měl stát turistický ruch, plynárenský průmysl či těžba a zpracování nerostných surovin.

Ve své snaze získat více stabilních zdrojů ekonomického růstu pokračují i Spojené arabské emiráty. Například podíl průmyslové výroby na HDP by se měl do roku 2025 zvýšit z nynějších patnácti procent na čtvrtinu.

Takovéto záměry vyžadují značné investice a vytvářejí řadu obchodních příležitostí. Proto se dané země v poslední době stávají čím dál lákavějšími i pro české exportéry. Těch se zatím na tamních trzích uchytilo jenom několik a většinou se jedná o velké společnosti. Do Ománu tak například vyváží výrobce automobilů **Škoda Auto** či producent pneumatik **Barum Continental**. Ve Spojených arabských emirátech se podařilo prorazit třeba sklářským společností **Preciosa a Lasvit**.

Podle **Mapy oborových příležitostí** publikované ministerstvem zahraničí se právě v SAE nabízí českým podnikům možnosti v celé řadě odvětví. Příkladem může být energetický průmysl – tamní ministerstvo energetiky totiž plánuje do roku 2021 výrazně zvýšit výrobu elektrické energie. To skýtá šance například pro české výrobce kabelů, spínačů či transformátorů. Další možnosti se nabízí v oborech jako jsou třeba stavebnictví, elektrotechnika či výroba potravin.

Kvůli plánům tamní vlády na změny struktury ekonomiky se příležitosti pro české výrobce rýsují i v Ománu. A to konkrétně v průmyslu, stavebnictví či energetice.

Na rostoucí atraktivitu těchto zemí zareagovali i čeští politici. Ministr průmyslu a obchodu **Jan Mládek** tak minulý rok v listopadu vyrazil do Spojených arabských emirátů na návštěvu a vzal s sebou i delegaci zástupců 26 českých firem. Šlo o první návštěvu šéfa resortu průmyslu v SAE po deseti letech.

Do Ománu pak čeští podnikatelé odcestovali pod hlavičkou podnikatelské mise **Svazu průmyslu a dopravy**. Tato mise byla v rámci ministerské návštěvy **Lubomíra Zaorálka** na přelomu ledna a února letošního roku. Výsledkem cesty byla mimo jiné **Dohoda o spolupráci**, kterou podepsal Svaz průmyslu se svým tamním protějškem – **Ománskou obchodní a průmyslovou komorou**.

Podnikatelské aktivity českých firem v Ománu a Spojených arabských emirátech je připraven podpořit i EGAP. „Z naší strany je zájem pojišťovat transakce do těchto zemí, mají totiž příznivé hodnocení teritoriálního rizika,“ vysvětluje **Dana Pučelíková**, ředitelka odboru pojištění vývozních úvěrů. Podle ní pracovníci pojišťovny na seminářích pravidelně hovoří s firmami o možnostech pojištění jejich exportních případů do těchto zemí.

Podle Pučelíkové se zatím čeští exportéři na tamních trzích rozhlížejí a především navazují kontakty. Obchodních příležitostí, které by bylo možno pojistit, tak zatím moc nebylo. Přesto se pojišťovně podařilo pojistit v roce 2014 první obchodní případ ve Spojených arabských emirátech. Šlo o vývoz radaru Vera NG společností **Omnipol**. EGAP v tomto případě pojistil bankovní záruku na to, že zboží bude řádně a včas dodáno zákazníkovi.

Radek Bednařík

	OMÁN	SAE
Oficiální název:	Sultanát Omán	Spojené arabské emiráty
Hlavní město:	Maskat	Abu Dhabi
Počet obyvatel (v mil.):	3,3	5,8
Rozloha (v tis. km ²):	309,5	83,6
HDP (v mld. USD):	60,2	339,1
Vývoz (v mld. USD):	39,1	323,8
Exportní komodity:	Ropa, plyn, nerosty, textil	Ropa, zemní plyn, ostatní zboží, reexport
Dovoz (v mld. USD):	25,1	248,2
Importní komodity:	Stroje a přepravní zařízení, potraviny, elektrická zařízení, živá zvířata	Stroje a přepravní zařízení, přírodní perly, drahokamy a drahé kovy, chemické produkty
Podíl těžby ropy a zemního plynu na HDP (v %):	48,0	31,0
Míra inflace (v %):	0,3	3,7

Malým a středním podnikům se v exportu daří

Počet malých a středních exportujících firem pojištěných u EGAP vloni výrazně narostl: v meziročním srovnání o více než třetinu. „Celkem jsme s nimi uzavřeli 61 pojistných smluv a v jejich podpoře budeme určitě pokračovat, má jasný smysl. Je zážitkem sledovat jejich vývoj, když na číslech vidíte, že se z „garážové firmy“ stane úspěšný podnik, který tvoří pracovní místa a dost často se z kategorie MSP dostane mezi velké firmy,“ říká generální ředitel Exportní garanční a pojišťovací společnosti Jan Procházka.

Právě pojištění malých a středních podniků bylo ještě nedávno slabší stránkou EGAP. Většina majitelů těchto firem byla přesvědčena, že EGAP je jen pro velké firmy. Konkrétní výsledky a čísla naznačují, že naše dvouletá práce už nese ovoce a tento mýtus už neplatí. Podpora malých a středních podniků je pro EGAP naprosto zásadní a i akcionáři po nás chtějí navýšit počet pojištěných menších firem.



RODINA LEŠIKAROVÝCH

První výsledky projektu na podporu exportu výzkumu a vývoje

Obrovským úspěchem je například případ firmy **Lešikar**, které jsme pomohli dostat se na exportní výsluní. Byla prvním úspěšným případem našeho společného projektu s TA ČR a dalšími partnery na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje. Vývojářům totiž dělá mnohdy problém sehnat pro svoje dost často patentované výrobky odbytu, to je obecně slabé místo české ekonomiky. Firma Jakuba Lešikara vytvořila unikátní zařízení, jde o **tachograf, který je odolný proti magnetismu**. Pan Lešikar loni uvažoval o tom, že patent výhodně prodá. „Nakonec jsme v srpnu loňského roku pojistili jeho předexportní úvěr, který poskytla ČSOB, a pomohli jsme mu tak s rozjezdem. Úvěr byl ve výši 15 mil. Kč, na EGAP tedy relativně malá částka. A na konci roku nás pan Lešikar informoval, že má objednávky od světových automobilek za více než 250 mil. Kč,“ doplňuje Jan Procházka.

Projektů na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje je rozjednaných několik a ve spolupráci s TA ČR další aktivně hledáme, uvidíme, jestli se podaří podobný husarský kousek jako s panem Lešikarem.

"Růst našich klientů nás motivuje"

Navíc Lešikarovi s vývojem nekončí. Dalším krokem bude napojení jejich stávajících snímačů na satelit. S italskou firmou, jejíž jméno nechťejí nyní Lešikarovi prozradit, připravují také zbrusu nový snímač, který bude kontrolovat množství přídavku Ad-Blue v nádrži nákladních aut.





BAUER TECHNICS – VÝSTAVBA KOMPLEXU DVOU FAREM NA VÝKRM PRASAT

Podpora zemědělců a potravinářů

V posledních deseti letech se postupně zvyšuje export směřující právě ze sektorů potravinářství a zemědělství. Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP už svým pojištěním podpořila vývoz za více než 22 mld. Kč. Největší objem tvoří export potravinářských a zemědělských technologií a vývoz surovin – především obilí, sušeného mléka a sladu. I na tomto objemu se podílejí některé malé a střední firmy.

Suroviny přitom míří hlavně na Kubu, s pojištěním EGAP už tam v rámci programu „refresh“ exportéři vyvezli 24 tis. tun pšenice nebo 1500 tun sladu. „Kuba bude hlavním odbytištěm i v letošním roce, připravuje se vývoz obilí, sušeného mléka a sladu za více než půl miliardy korun,“ doplňuje k podpoře exportu generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Úspěšní jsou ale v posledních letech také výrobci potravinářských a zemědělských technologií a strojů. „Podpořili jsme vývoz technologií do Běloruska, Ruska, do Gruzie, ale také do Albánie, Bulharska, Kazachstánu, Mexika, Uruguaye či Etiopie. A zejména v oblasti vývozu

Příklady nově pojištěných případů exportérů z řad MSP

PŘEVODNÍKY DO CUKROVARU

Vývozce: MKV ozubená kola, s.r.o.

Vývoz do: Egypt



Společnost MKV ozubená kola podepsala kontrakt s egyptskou firmou Egyptian Sugar and Integrated Industries, která dodává technologické celky pro výstavbu cukrovarů. Vývozce z Plzně se zavázal dodat set převodovek pro cukrovar v celkové hodnotě 210 tis. EUR.

Československá obchodní banka se egyptskému odběrateli zaručila, že své zboží dostane včas a v řádné kvalitě. EGAP bance tuto záruku pojistil, a to v hodnotě přesahující 21 tis. EUR.

VĚTRNÉ ELEKTRÁRNY

Vývozce: AM – C.M.E., s.r.o.

Vývoz do: Velká Británie



Dlouholetému klientovi pojišťovny EGAP, plzeňské společnosti AM – C.M.E., se podařilo získat kontrakt od koncernu Siemens z Velké Británie. Český vývozce se zavázal dodat zařízení pro manipulaci lopatek větrných elektráren. Celková hodnota zakázky, na kterou poskytla anglickému dovozci Československá obchodní banka záruku, přesáhla 2,6 mil. EUR. EGAP tuto bankovní záruku pojistil. Maximální výše pojistné hodnoty činí 1,06 mil. EUR.

potravinářských technologií našeho pojištění využila i řada malých a středních podniků," dodává Jan Procházka.

Velmi dobrým českým vývozním artiklem jsou například zařízení pro pekárny, pivovary, minipivovary, mlékárny a výrobu sýrů. V tomto segmentu EGAP uzavřel v posledních deseti letech více než 60 pojistných smluv.

S podporou EGAP bylo ve světě postaveno také například pět pivovarů a minipivovarů, na dalších třech se české firmy podílely formou subdodávek. Největší zakázkou byla výstavba pivovaru v Etiopii, který byl dokončen loni v únoru. Královéhradecká strojírna **ZVU POTEZ** do moderního podniku společnosti Raya Breweries dodala kompletní technologie včetně stavebních prací a náhradních dílů v hodnotě přes 764 mil. Kč. Úspěšný je ale také export samotného piva. Právě díky pojištění EGAP se v loňském roce podařilo například pivovaru **Bernard** výrazně navýšit export do Mexika.

České firmy využily pojištění EGAP také při vývozu lisů na rostlinné oleje, udírenských zařízení, balicích linek na zeleninu, linek na zpracování a balení nápojů, zařízení na zpracování masa či technologie pro zpracování semen a obilí. Úspěšné jsou též dodávky zemědělských technologií a investičních celků (vepříny, kravíny, masokombináty) dodávané například velkými firmami **Bauer Technics** či **Farmet**.



RODINNÝ PIVOVAR BERNARD

EGAP se chce na podporu exportu potravin a technologií zaměřit ještě více. I proto letos poprvé nabídl své služby na veletrzích Salima a Techagro v Brně. A chystá se i na výstavu Země živitelka do Českých Budějovic. Zejména potravinářské a zemědělské technologie jsou totiž skvělým exportním artiklem a není tajemstvím, že například v zemích Subsaharské Afriky mají čeští výrobci nemalé možnosti.

VAKY PRO KAPSOVÝ TŘÍDIČ

Vývozce: AZPO Group, s.r.o.

Vývoz do: Německo



Exportér AZPO Group uzavřel smlouvu s německou společností K – Mail Order, v níž se zavázal dodat 700 tis. kusů vaků a tašek z polyesterové tkaniny pro kapsový třídič. Celková hodnota této zakázky, kterou získala firma sídlící v České Kamenici, činí téměř 1,9 mil. EUR. Německý odběratel získal na včasné a řádné dodání zboží záruku od Československé obchodní banky. Ta si ji nechala pojistit od pojišťovny EGAP, a to v maximální výši zhruba 370 tis. EUR.

PROSKLENÉ FASÁDY

Vývozce: FENESTRA WIEDEN, s.r.o.

Vývoz do: Švédsko



Švédský stavební koncern Skanska Sverige AB uzavřel obchodní kontrakt s libereckou společností FENESTRA WIEDEN. Český vývozce se zavázal dodat projekci výroby, montáže a testování prosklených fasád. Celková hodnota vývozu činí téměř 48,5 mil. švédských korun. Česká spořitelna pak poskytla švédskému odběrateli záruku na to, že společnost Fenestra splní své závazky řádně a včas. EGAP tuto záruku pojistil, a to ve výši necelých 4,9 mil. švédských korun.

Hana Hikelová

Daniela Pešková a Pavel Kráčmar ve vedení České spořitelny



Do nejvyššího vedení České spořitelny zamířili dva noví manažeři. Jako členku představenstva zodpovědnou za retailové bankovníctví a člena představenstva s odpovědností za korporátní bankovníctví a finanční trhy potvrdila Danielu Peškovou a Pavla Kráčmara Česká národní banka i dozorčí rada České spořitelny. Změny jsou platné od 1. února 2016. Daniela Pešková dosud řídila pobočkovou síť a externí prodej banky, Pavel Kráčmar řídil retailové investice finančních trhů České spořitelny.

Daniela Pešková (41 let) je absolventkou Vysoké školy ekonomické v Praze, fakulty mezinárodních vztahů. Svou profesní kariéru v bankovníctví zahájila v roce 1998 jako vedoucí týmu včasného vymáhání GE Capital Bank. Během následujících pěti let pak zastávala v GE Capital Bank manažerské pozice především v oblasti vymáhání pohledávek a provozu. V září 2003 přijala nabídku pracovat v zahraničí a stala se v rámci finanční skupiny GE Money ředitelkou provozu hypoteční divize Budapest Bank v Maďarsku.

Od října 2004 působila v rámci finanční skupiny Raiffeisen International ve slovenské Tatrabanke jako ředitelka projektového, procesního a organizačního odboru. V prosinci 2007 začala pracovat pro finanční skupinu Erste, konkrétně pro Českou spořitelnu. Nejprve působila jako ředitelka retailového provozu, od dubna 2012 vedla celý úsek Operations. Od ledna 2015 pracovala v České spořitelně na pozici ředitelky pobočkové sítě a externího prodeje.

Pavel Kráčmar (49 let) je absolventem Jaderné a fyzikálně inženýrské fakulty ČVUT v Praze. V průběhu dalších let absolvoval stáže a odborné kurzy u významných finančních institucí (The World Bank, Bank of England, EBRD, J.P. Morgan, UBS). Pracovní kariéru v bankovníctví zahájil v roce 1991 ve Státní bance československé, kde v průběhu 7 let působil na několika pozicích především v oblasti řízení devizových rezerv a operací na finančních trzích. V této době současně přednášel odborná témata v Bankovním institutu v Praze. V roce 1998 nastoupil do GE Capital Bank, a.s. na pozici ředitele Treasury. V letech 2000-2001 byl generálním ředitelem Spořitelny investiční společnosti, a.s. Od roku 2001 působí v České spořitelně, kde postupně řídil obchodování na finančních trzích, prodej produktů finančních trhů korporátním a institucionálním klientům, vztahy s finančními institucemi, poté bilanci finanční skupiny a následně investiční produkty pro retail.



Novým viceprezidentem ČBA byl jmenován Jiří Kunert

Česká bankovní asociace má od února nového viceprezidenta. Stal se jím **Jiří Kunert**, předseda představenstva a generální ředitel UniCredit bank Czech Republic and Slovakia. Ve funkci nahradil **Pavla Kysilku**, který po pěti letech opouští vedení asociace.

„Stabilní a výkonný bankovní sektor je jednou z hlavních konkurenčních výhod české ekonomiky. Máme před sebou mnoho výzev, ať už jde o pokračující digitalizaci bankovního sektoru, narůstající konkurenci na finančním trhu nebo vstřebání velkých změn regulatorního prostředí. Pevně věřím, že tyto změny úspěšně zvládneme. Společným cílem nás všech je bankovní sektor dále rozvíjet, kvalitně obsluhovat

zákazníky i podporovat českou ekonomiku tak, aby mohla dobře růst,“ uvedl ke svému jmenování Jiří Kunert.



Václav Vitha ve Sberbank CZ nově působí ve vedení divize SME bankovníctví

Vedení divize bankovníctví pro malé a střední firmy převzal od února přední specialista na firemní financování **Václav Vitha (48)**.



Václav Vitha do Sberbank přináší dlouholeté zkušenosti ze všech oblastí firemního bankovníctví, a to zejména financování pro malé a střední firmy, korporátní bankovníctví, projektové a strukturované financování. Převážnou část své profesní kariéry působil ve vrcholových manažerských pozicích v Unicredit a Volksbank (nynější Sberbank). Profesní dráhu bankéře zahájil před dvaceti lety v UniCredit, kde řídil obchodní týmy specializované na poradenství pro firemní klientelu. Mimo jiné také zodpovídal za projektové a strukturované financování a poskytování syndikovaných úvěrů. Od roku 2002 působil následujících šest let ve Volksbank (dnešní Sberbank), kde se podílel na nastavování obchodní strategie banky a řídil řadu obchodních oddělení zaměřených na firemní klienty, financování nemovitostí či veřejný sektor. Posledních šest let vedl Václav Vitha v UniCredit obchodní oddělení zaměřené na poradenství a poskytování služeb firemním klientům z oblasti malých a středních firem. Vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze, titul MBA získal na University of Pittsburgh v USA. Hovoří anglicky, německy a italsky. Ve volném čase rád sportuje.



ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

Personální změny v dozorčí radě a zastoupení ČEB v Moskvě

Dozorčí rada České exportní banky (ČEB) má nového člena a zastoupení ČEB v Ruské federaci má nového vedoucího. Valná hromada ČEB na svém lednovém zasedání zvolila řádným členem dozorčí rady **Tomáše Pubrdleho**. Jako kooptovaný člen působil v dozorčí radě od konce loňského listopadu. **Tomáš Pubrdle** v ČEB pracuje od dubna 2015 jako projektový a programový senior manažer zodpovědný za produkty a strategii banky. V letech 2005 až 2010 se podílel na vybudování finanční společnosti Credoma, od roku 2007 z pozice člena představenstva také na přípravě její úspěšné transformace do Equa bank. Mezi lety 2010 a 2015 působil jako zástupce ředitele útvaru řešení problémových pohledávek z hypotečních úvěrů v Raiffeisenbank a vedl též mimosoudní vymáhání pohledávek ve skupině Wüstenrot.

Personální změny se uskutečnily i v zastoupení ČEB v Moskvě, jehož novým vedoucím se koncem loňského roku stal ředitel odboru mezinárodní vztahy a komunikace **Petr Křižan, který na tomto postu nahradil Jaroslava Poříze**. Petr Křižan v rámci svého působení v Moskvě zúročil své bohaté zkušenosti z oblasti mezinárodních vztahů a bude se především věnovat marketingovým aktivitám, propagaci a posílení image ČEB v Rusku, které i přes hospodářské sankce patří mezi klíčové země pro český export.



Další změny v prezidiu České bankovní asociace

Pavla Kysilku, který odešel z vedení České spořitelny a zároveň z prezidia České bankovní asociace, nahradil **Tomáš Salomon**, nynější předseda představenstva. Druhá změna se uskutečnila v případě představitele GE Money Bank - Seana Morriseye vystřídal **Tomáš Spurný** jako nový generální ředitel a předseda představenstva.



Jordánsko láká zahraniční podnikatele

na investice do start-upů i na zdravotní turistiku

I EGAP v poslední době zaznamenal trend rostoucích investic českých subjektů v zahraničí. Jen v loňském roce pojistil investice českých firem v rizikovějších teritoriích za téměř 17 mld. Kč. **Dubnová podnikatelská mise**, která doprovázela ministra průmyslu a obchodu Jana Mládka do Egypta a Jordánska, potvrdila především zájem a připravenost jordánské strany.

Stabilní země s liberální ekonomikou, která je pro zahraniční podnikatele zároveň branou do celé oblasti Blízkého východu a severní Afriky (MENA). Právě tak se dnes prezentuje **Jordánsko, které navíc posiluje svou image „start-upového“ národa**. Mezi nové příležitosti pro potenciální zájemce totiž patří i investice do zakládání a rozvoje nových firem, zvláště v oblasti informačních technologií – ať už přímo v Jordánsku, nebo v celém regionu.

„Jsme regionální vstupní branou k 350 milionům lidí v arabském světě,“ prohlašuje jordánský **král Abdalláh II.**

Za své klíčové přednosti Jordánci označují moderní infrastrukturu, vzdělané lidi a ve srovnání s okolními státy také dobrou bezpečnostní situaci. Té se království těší díky celkově umírněné politice v zemi.

Lákadlem pro investory se stávají rozvojové zóny (Amman, Ma'an, Mafrqa, Irbid, Ajloun a Mrtvé moře) na špičkové světové úrovni s tamními daňovými pobídkami – **daň z příjmu tam činí 5 %, zatímco nulová sazba daně se vztahuje na příjmy z exportu, sociální služby a dividendy. Nulová jsou také dovozní cla a daň z prodeje (Sales Tax).**

Kromě těchto zón se Jordánsko chlubí i celkově kvalitní infrastrukturou. Síť silnic a železnic propojuje Jordánsko a širší region s více než 370 miliony spotřebitelů, země má kvalitní telekomunikační infrastrukturu, mezinárodní letiště a leteckou společnost, jež obsluhuje 59 globálních destinací.

Lidský kapitál

Jordánsko patří k zemím s nejvyšším počtem inženýrů, lékařů či zdravotních sester na světě – v přepočtu na jednoho obyvatele. Náklady na vzdělání se podílejí 9,7 % na celkových vládních výdajích, **absolventi vysokých škol jsou bilingvní.**

Vláda v Ammánu v maximální míře umožňuje soukromé vlastnictví firem – **podíl zahraničních vlastníků v klíčových sektorech dosahuje až 100 %**. Vzhledem k různým mezinárodním dohodám o volném obchodu mají podle Jordánců tamní firmy přístup nejen do arabského světa, ale celkově k více než jedné miliardě globálních spotřebitelů. Podobné dohody Jordánsko uzavřelo například i s USA a Kanadou. S Evropskou unií má asociační dohodu. Země je členem Světové obchodní organizace od roku 2000. **Jiní než jordánští občané vlastní 49,5 % veřejně obchodovaných akcí na burze v Ammánu.** Nové pobídky pro zahraniční podnikatele přinesl investiční zákon z roku 2014. Kromě pravidel pro zmiňované rozvojové zóny umožnil celkové úlevy u daně z příjmu ve výši minimálně 30 % - podle teritoriálního hlediska. Zákon přináší záruky ochrany investic, přípustnosti plné zahraničního vlastnictví a také umožňuje plnou repatriaci zisků. Výrazně zjednodušuje vydávání povolení



a licencí podle principu „One Stop Shop“. Kromě zmiňovaných šesti rozvojových zón platí zvýhodněné podmínky také pro více než třicet takzvaných volných zón.

Prioritní sektory

Prioritních sektorů je v Jordánsku pět – energetika (s důrazem na obnovitelné zdroje), informační a komunikační technologie (ICT), zdravotnictví, farmaceutický průmysl a turismus.

Energetika

Mezi hlavní příležitosti pro investory patří fotovoltaika a větrné turbíny. Dále projekty na odsolování vody. Jordánsko má velmi příznivé podmínky pro využívání solární energie, **plně slunečných dní je 300–320 v roce**. Rychlost větru dosahuje v řadě míst 7 metrů za sekundu. Země také disponuje nerostným bohatstvím – její rezervy činí 40 mld. tun břidlicové ropy, 14 mld. tun křemene a také 2 % světových zásob uranu. Vláda přichází s rozsáhlou energetickou strategií (včetně výstavby jaderných elektráren), která předpokládá investice ve výši 1,4–2,1 mld. USD. Výhodou je propojení energetických sítí s regionem MENA (Blízký východ a severní Afrika) a Evropou.

Informační a komunikační technologie (ICT)

Mezi hlavní příležitosti patří designová studia pro hry, animace a lokalizaci obsahu. Fondům rozvojového kapitálu se otevírá možnost zaměřit se na zakládání a rozvoj

start-upů. Jordánsko je také vhodným teritoriem pro umístění různých servisních center – zákaznických center, IT center, finančních center nebo softwarových parků.

Jordánsko patří mezi deset nejvyhledávanějších zemí pro outsourcované aktivity. Celkové příjmy v odvětví ICT dosahují 2,3 mld. USD. Celkový export v odvětví ICT dosáhl 250 mld. USD, z toho 85 % připadá na arabské země. Mezi klíčové exportní trhy patří Saúdská Arábie, Irák, Spojené arabské emiráty a Spojené státy. Jordánsko disponuje velkým počtem odborníků, zaměstnanost v sektoru činí 17 tis. lidí – i díky vzdělávacímu systému na všech úrovních, od základních škol po postgraduální studia. Vláda poskytuje pobídky na školení a mzdy čerstvých absolventů ICT oborů (50 % nákladů v prvním roce a 25 % v dalších šesti měsících).

Farmaceutický průmysl a klinické testy

Mezi hlavní příležitosti patří oblast klinického výzkumu/klinických testů, licenční výroba antibiotik a dalších léků nebo výroba bylinných léčiv z rostlinných extraktů. Rýsují se možnosti budování nových výrobních závodů i výzkumných center.

Jordánsko patří k zemím s nejvyšším podílem farmakologů na 10 tis. obyvatel – tento podíl činí 14,1 %. (Pro srovnání: světový průměr činí 4,2. V Indii to je 5, ve Spojených státech 9 a v Saúdské Arábii 4.) Farmaceutický export míří do více než 60 zemí světa, více než 80 patentů je registrováno v Evropě, USA a Japonsku.





Export dosahuje výše 700 mil. USD. Náklady na klinické testy jsou v Jordánsku o 30 % nižší než v Evropě a USA. Medicína se vyučuje na 11 jordánských univerzitách a tamní legislativa důsledně dbá na ochranu duševního vlastnictví.

Zdravotnictví

Mezi hlavní příležitosti patří zprostředkování „zdravotní turistiky“. V centru zájmu jsou tamní lázně (Ajloun a Mrtvé moře), dětská onkologická nemocnice, medicínská fakulta. Dále bahenní koupele a kosmetika z oblasti Mrtvého moře.

Jordánsko je jako destinace „zdravotní turistiky“ na prvním místě v regionu a na pátém místě v celosvětovém měřítku. Celkové příjmy v tomto odvětví přesahují 1,7 mld. USD ročně, v Jordánsku se léčí 250 tis. zahraničních pacientů ročně. Náklady na zdravotnictví jsou oproti Evropě a USA velmi nízké. Mrtvé moře (fakticky

jezero), které se nachází 400 metrů pod mořskou hladinou, nabízí o 8 % vyšší obsah kyslíku než moře a nižší úroveň nebezpečného UV záření. Jordánsko se chlubí počtem 26 lékařů na 10 tis. obyvatel.

Turismus

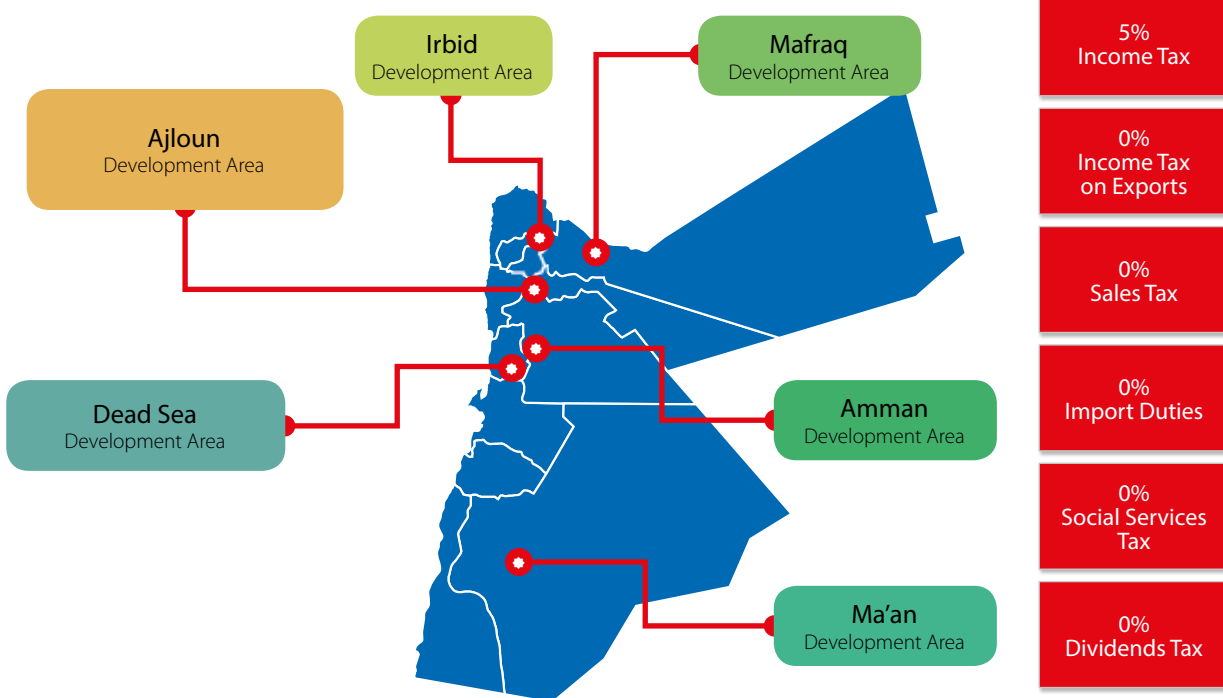
Hlavní příležitosti jsou spojeny s možnostmi rozvoje cestovního ruchu díky rozsáhlé „turistické infrastruktuře“ – ať už jde 3-5 hvězdičkové hotely, tematické parky, vodní parky, menší „butikové“ hotely nebo ubytování v chatách na venkově.

Turismus se podílí zhruba 14 % na celkovém hrubém domácím produktu Jordánska. Celkový počet návštěv turistů činí 4,9 mil. Jordánsko má 512 hotelů s 26 tis. pokojů a téměř 50 tis. lůžek.

Hana Hikelová

Development Zones

Designed to leverage the unique investment characteristics of every region



Nové možnosti v Tanzánii a Zambii



Pracovní návštěvy ministra zemědělství Mariana Jurečky v Tanzanské sjednocené republice a Zambijské republice se spolu s podnikatelskou delegací zúčastnil i vedoucí oddělení pojištění teritoriálních rizik a člen dozorčí rady EGAP Jan Dubec. Během zahraniční cesty, která probíhala ve dnech 11.–16. dubna, prezentoval Jan Dubec Exportní garanční a pojišťovací společnost na podnikatelských seminářích, bilaterálních jednáních mezi českými a tamními společnostmi a během návštěv zemědělských farem.

V Tanzánii se uskutečnil podnikatelský seminář v hotelu New Africa. Poté, co se tamním společenstvem představily jednotlivé firmy a také EGAP a Česká exportní banka (ČEB), následovala přímá jednání mezi jednotlivými firmami. EGAP poskytoval jednajícím v případě jejich zájmu kompletní informace o svých pojistných produktech.

„Mám informace, že již během těchto jednání se domlouvaly konkrétní obchody. Jedna společnost dokonce ještě ten večer zpracovávala obchodní nabídku,“ uvedl Jan Dubec.

Po skončení semináře navštívili zástupci českých firem, které patří mezi přední tuzemské výrobce a vývojáře zemědělské techniky a technologií, spolu se zástupci EGAP a ČEB **mléčnou farmu MilkCom** poblíž města Kigamboni.

V Zambii se podnikatelská delegace zúčastnila mimo jiné veletrhu AGRltech Expo Zambia, který se konal ve městě Chisamba. „Opět se konal podnikatelský seminář, který byl naprosto obsazený. Tamní firmy mají opravdu velký zájem o spolupráci s českými společnostmi,“ řekl Jan Dubec.

Zástupci EGAP a ČEB na veletrhu rovněž jednali s představiteli zambijské banky **FNB Zambia**, kteří projevíli zájem o spolupráci.

Podle Jana Dubce má pro české vývozce velký potenciál zejména Zambie. Podle klasifikace OECD je považována za méně rizikovou zemi než Tanzanie a zemědělství je tam na velice dobré úrovni.

„Tamní producenti vnímají české firmy opravdu velice dobře. A toto odvětví se těší velké podpoře státu,“ všiml si Jan Dubec.

Tamní zemědělci mají podle něj zájem například o traktory a další zemědělskou techniku. Velký potenciál mají také technologie pro zpracování vody.

Pro Zambii je zemědělství jednou z důležitých částí ekonomiky. V tomto odvětví pracuje téměř 70 % pracovní síly. Na tamním HDP se podílí z jedné pětiny. Český export do této země je minimální – v roce 2015 sotva překročil hranici 100 mil. Kč.

Do Tanzanie loni zaměřilo zboží v hodnotě necelých 300 mil. Kč. Tamní ekonomika je na zemědělství závislá z jedné čtvrtiny, přičemž tento sektor dává práci čtyřem pětinaš veškeré pracovní síly.

Radek Bednařík



STUDIE NEMOCNICE V LAOSU

Čeští výrobci zdravotnické techniky úspěšně pronikají na zahraniční trhy

Vývoz zdravotnické techniky zažívá v posledních letech doslova boom. Předloni se podle dostupných údajů vyvezlo zdravotnického zařízení z Česka za více než 25 mld. Kč. To představuje šedesátiprocentní nárůst oproti roku 2010. Podobný trend zaznamenává i pojišťovna EGAP. „Dříve jsme pojišťovali vývoz v hodnotě desítek či maximálně stovek milionů korun,“ říká Hana Hikelová, mluvčí pojišťovny.

V současné době je situace zcela jiná. Jenom loni přesáhla hodnota smluv EGAP pojišťujících vývoz zdravotnické techniky 5 mld. Kč. Za posledních deset let pak hodnota pojištění vývozu těchto komodit překročila 13 mld. Kč. S pomocí pojištění se státní podporou vyvezly firmy nabízející zdravotnické zboží a služby od roku 2006 svou produkci do jedenácti zemí světa. Podařilo se jim uspět například v Rusku, Alžírsku či Laosu.

„Zdravotnická technika patří mezi jedno z primárních odvětví podpory exportu prostřednictvím pojišťovny EGAP,“ potvrzuje Marek Dlouhý, náměstek generálního ředitele pojišťovny.

Velmi aktivní na rozvojových trzích je v poslední době společnost **VAMED Health Project CZ**, která je dcerou rakouské skupiny VAMED. Například právě v Laosu získala zakázku, díky které se podílí na druhé fázi rozšíření a modernizaci tamní nemocnice Friendship. Jde o státní nemocnici s kapacitou 150 lůžek, kterou přímo spravuje laoské ministerstvo zdravotnictví. Rozšířením budovy dojde k navýšení kapacity o dalších 120 lůžek a rozšíří se nabídka lékařské péče.

EGAP u tohoto projektu pojistil dodávky v hodnotě přes 110 mil. EUR a přispěl nemalou měrou k získání kontraktu v Laosu. „Vývozní pojištění je zásadním předpokladem financování a je tedy nesmírně důležitým faktorem pro získání zakázky,“ říká jednatel firmy VAMED Health Project CZ Martin Blaha. Financující bankou je v tomto případě UniCredit Bank. „Financování vývozu technologie do sektorů zdravotnictví a farmacie patří dlouhodobě mezi prioritní sféry exportního financování poskytovaného naší bankou.“

TRANSPLANTAČNÍ IMPLANTÁTY OD FIRMY MEDIN





REALIZOVANÁ NEMOCNICE V GABUNU



PORODNICKO-GYNEKOLOGICKÝ KOMPLEX V RUSKÉ UĚ



Transakce do Laosu byla výjimečná v několika směrech. Jednak se jednalo pro banku i EGAP o historicky první projekt do této země, jednak jsme na základě referencí z první fáze projektu získali i druhou etapu projektu a v neposlední řadě struktura financování umožňuje financovat nejen odběratele, ale i celý řetězec subdodavatelů spol.VAMED, kterých jsou desítky” říká Jiří Flégl – manažer Structured Trade & Export Finance UniCredit Bank.

Pojišťovna podporuje především vývoz do méně rozvinutých a rizikovějších zemí – tedy tam, kde firmy tržní pojištění zpravidla nemají šanci dostat. **Laos** je jednou z takových ekonomik. Na jednu stranu nabízí příležitosti – **tento stát se sedmi miliony obyvatel patří s osmi procentním růstem HDP mezi nejrychleji se rozvíjející asijské ekonomiky.**

„A české firmy mají v jihovýchodní Asii dobré jméno. Pro úspěch je důležité mít dobré lokální zastoupení a trpělivost,” tvrdí Blaha.

Laos potřebuje zahraniční investice, jeho infrastruktura je zaostalá a hospodářství stále z velké části spoléhá na zemědělskou výrobu. Na druhou stranu jej ale OECD hodnotí jako vysoce rizikovou zemi. Se zaváděním legislativy do praxe jsou často problémy a firmy musí zápasit s nejasnými či protichůdnými pravidly podnikání.

Asijské země ale nejsou jedinou destinací, kde se firmám i díky státní podpoře vývozu podařilo uspět. Například v africkém Gabonu pojistil EGAP v posledních deseti letech aktivity hned dvou společností vyvážejících zdravotnickou techniku. Velký kontrakt v této zemi, kterou stále živí především těžba a export ropy, získala opět skupina VAMED. Šlo o výstavbu nemocnice v hlavním městě Gabonu Libreville. Česká dcera skupiny – firma VAMED Health Projects CZ se na zakázce podílela dodávkou v hodnotě přes 28 mil. EUR. Kontraktu se účastnily i další české firmy – například výrobce nemocničních lůžek **Linet**.

Český VAMED rovněž uspěl v Papui-Nové Guineji. Spolu s dalšími firmami, jako je výrobce zdravotnických lůžek Linet či společnost Block, se podílí na výstavbě tamní nemocnice ve městě Goroka. Stát prostřednictvím pojišťovny EGAP podpořil vývoz pojištěním dodávek v hodnotě přes 50 mil. EUR.

Čeští výrobci zdravotnického zařízení se ale nesoustředí pouze na stavbu nemocnic. Na kolumbijském a alžírském trhu se podařilo uspět firmě **MEDIN**. Ta s podporou pojišťovny EGAP dodala do obou zemí traumatologické implantáty. Podle Mapy oborových příležitostí ministerstva zahraničí patří právě nástroje pro lékařské využití mezi komodity, se kterými mají čeští exportéři v Kolumbii šanci.

Kromě „exotických“ destinací se čeští vývozci zdravotnických potřeb soustředí i na tradičnější trhy. Například v Rusku v posledních letech uspělo i díky pojištění od EGAP několik společností. Firma **Block** v letech 2012 až 2013 postavila a vybavila v hlavním městě Baškirska Ufě, patřícímu pod Ruskou federaci, porodnicko-gynekologický komplex. Celková hodnota této zakázky přesáhla 38 mil. EUR. Další společnosti, jako například **Favea Engineering** či **G. M. Project**, pak vyvezly do Ruska zařízení a technologie pro výrobu léčiv a dalších farmaceutických výrobků.

Podle údajů Světové zdravotnické organizace se celosvětově utratí za zdravotní péči 6,5 bilionu USD ročně. Tento trh patří mezi perspektivní a velice rychle roste. Podle analýzy společnosti Deloitte by měly **celosvětové výdaje na zdravotní péči letos vzrůst o více než čtyři procenta.** Nejrychleji by měly růst v Asii a také na Středním východě s tím, jak se budou zvyšovat požadavky na lepší zdravotní péči obyvatel tohoto regionu.

Pokud jde o české vývozce zdravotnického zařízení, ti mohou nadále počítat s podporou státu prostřednictvím vývozního pojištění. *„V současné době máme rozpracovány projekty výstavby poliklinik a nemocnic v teritoriích Ghana, Papua Nová Guinea, Senegal, Kongo Brazzaville a Laos,”* uvedl náměstek generálního ředitele Marek Dlouhý s tím, že jednání jsou v počáteční fázi. Jedná se o obchodní případy v objemech desítek milionů EUR.

Radek Bednařík
Hana Hikelová

Kuba v rámci „refresh“ programu splatila EGAP staré dluhy

V úvodním textu časopisu jste se dozvěděli, že Kuba v rámci „refresh“ programu v loňském roce splatila více než 400 mil. Kč. Od začátku roku 2016 se zrealizoval v rámci programu „refresh“ na Kubu další vývoz o celkovém objemu ve výši 10,5 mil. EUR.

Komoditně se jednalo o náhradní díly a opravu rotorů turbíny, potraviny (slad, sušené mléko, plnotučné mléko, oves, chmel, pšenice) a korunkové uzávěry.

V roce 2016 předpokládáme nově pojistit do vyčerpání „refresh“ ještě celkový objem ve výši 6 mil. EUR, podle požadavků kubánské strany se bude jednat hlavně o potraviny.

Po ukončení programu „refresh“ čekáme na schválení nového limitu pojistné angažovanosti na kubánskou banku BICSA ve výši cca. 40 mil. EUR, do kterého se ovšem bude započítávat i současná angažovanost vůči této bance z programu „refresh“.

O nové obchody na Kubu je velký zájem, již nyní máme indikovanou poptávku českých firem přesahující 15 mil. EUR. Jedná se zejména o dodávky pšenice, sladu, elektromateriálu a hutního materiálu.

Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

Tradičně najdete EGAP mezi vystavovateli na Mezinárodním strojírenském veletrhu, který se letos skutečně začátkem října. Stánek EGAP bude opět na volné ploše F. Novinkou pro exportéry je ovšem fakt, že letos vystavujeme společně s Ministerstvem zahraničních věcí a Ministerstvem průmyslu a obchodu, která na MSV představí služby Klientského centra pro export.

Česko bude mít další agrární diplomaty

Čeští potravináři a zemědělci by mohli mít usnadněný vstup na některé zahraniční trhy. K novým obchodům jim mají pomoci agrární diplomaté, kteří v cizině vyjednávají za tuzemské podniky. K již stávajícím čtyřem zástupcům velmi brzy přibudou další tři. Tito vyslanci ministerstva zemědělství se kromě prodeje potravin a surovin zaměří i na byznys v oblasti výrobních a zpracovatelských technologií.

Ministr zemědělství Marian Jurečka se stále rozhoduje, do jakých zemí své zástupce pošle. Mezi vytipované destinace patří USA, Japonsko, Nigérie, Turecko a Ukrajina. „Pokud chceme v některých zemích posílit agrární export, tak potřebujeme specifického diplomata, který má určité znalosti,“ vysvětluje ministr zemědělství.

Podpora exportérů na veletrzích a výstavách v zahraničí

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (MPO) nabízí podnikatelským subjektům v rámci opatření na podporu exportu program Českých oficiálních účastí na veletrzích a výstavách v zahraničí. Tuzemské právnické a fyzické osoby se sídlem, resp. bydlištěm v ČR, které prezentují zboží nebo služby českého původu, mají možnost zúčastnit se vybraných mezinárodních veletrhů podporovaných MPO. V závislosti na kategorii podpory se jedná buď o společnou národní expozici, nebo samostatné prezentace firem. Společnost může získat pro svou účast výstavní plochu, stánek, zajištění technických a jiných souvisejících služeb, včetně doprovodného programu. Ročně jsou organizovány přibližně tři desítky českých oficiálních účastí a konkrétní režim podpory u každé z nich je nastaven s ohledem na charakter jednotlivých výstav.

České firmy mohou rovněž pro svou prezentaci na mezinárodních veletrzích využít komplementární projekt **Společných účastí na specializovaných výstavách a veletrzích v zahraničí** od agentury CzechTrade.

Seznamy letošních podporovaných akcí najdete na www.businessinfo.cz

Světové veletrhy s účastí CzechTrade:

Konference: Jak úspěšně exportovat do ITÁLIE a FRANCIE, Jihlava (26. 5. 2016)

Exportní konference zaměřená na obchodní příležitosti v ITÁLII a FRANCII a podporu českých firem při podnikání. Dozvíte se zde praktické tipy pro obchodování s Itálií a Francií, perspektivní obory pro české exportéry, zkušenosti úspěšně exportující firmy apod. Součástí akce jsou i individuální konzultace s ředitelkami zahraničních kanceláří CzechTrade a ostatními zástupci.

SUBCON 2016 (7.–9. 6. 2016)

Veletrh SUBCON se koná každoročně a je určen odborné veřejnosti. Na minulém ročníku prezentovalo přes 350 vystavovatelů z celého světa. Oblíbenost akce potvrzuje zvyšující se počet návštěvníků i zastoupení nákupčích reprezentující významné britské i globální značky (Aston Martin, Jaguar, Land Rover, JCB, atd.). Oborová specializace: Obráběné komponenty a konstrukce z kovů.

IFE 2016 - The 16th China International Food Exhibition and Guangzhou Import Food Exhibition, Guangzhou, Čína (29. 6.–1. 7. 2016)

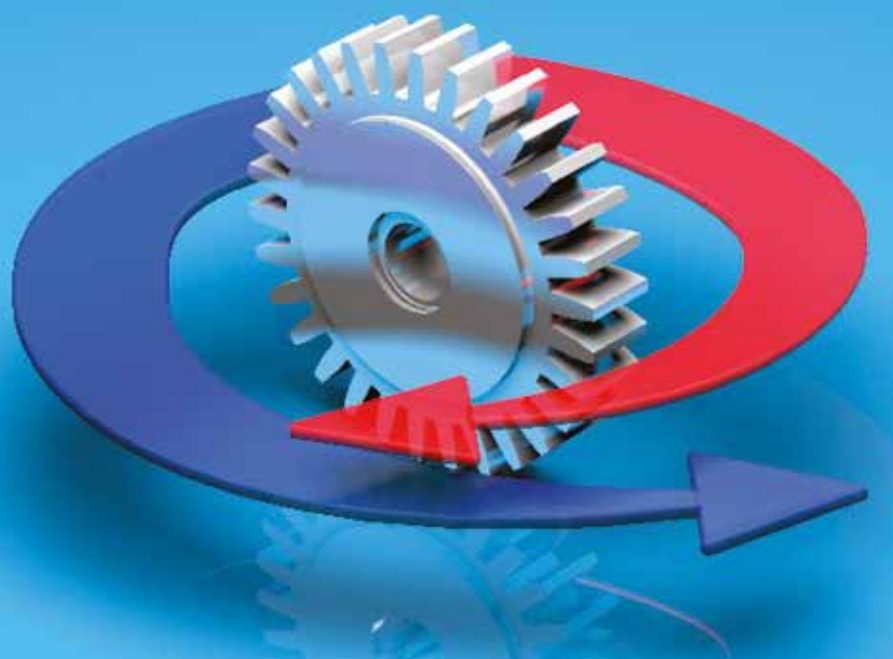
IFE 2016 je největším potravinářským veletrhem v jižní Číně! Zahnuje v sobě 5 tematických výstav: Healty & Organic Food Expo; Edible Oil & Olive Oil Expo; Wine & Spirit Expo; International Coffee Industry Expo + High-End Drinking Water Expo. Výstava je určena primárně odborné veřejnosti (obchodní nákupčí, agenti, dovozci, distributoři, velkoobchody, maloobchody, majitelé restaurací/barů, apod.).

Více informací, včetně kontaktní osoby, naleznete na www.czechtrade.cz/kalendar-akci/

Přijed'te načerpat inspiraci, informace a zkušenosti,
získejte kontakty a spoustu cenných rad pro export:

Mezinárodní strojírenský veletrh 2016 v Brně

od 3. do 7. října v areálu BVV



- > „Exportní dům“ najdete na volné ploše F brněnského výstaviště
- > EGAP zde poprvé bude vystavovat společně s Ministerstvem zahraničních věcí a Ministerstvem průmyslu a obchodu
- > V rámci své prezentace představíme služby Klientského centra pro export

Rezervujte si ve svých diářích:

4. 10. od 14:00 h

Konference k podpoře exportu strojírenských firem
(pořádá EGAP, MPO, MZV a SP ČR)

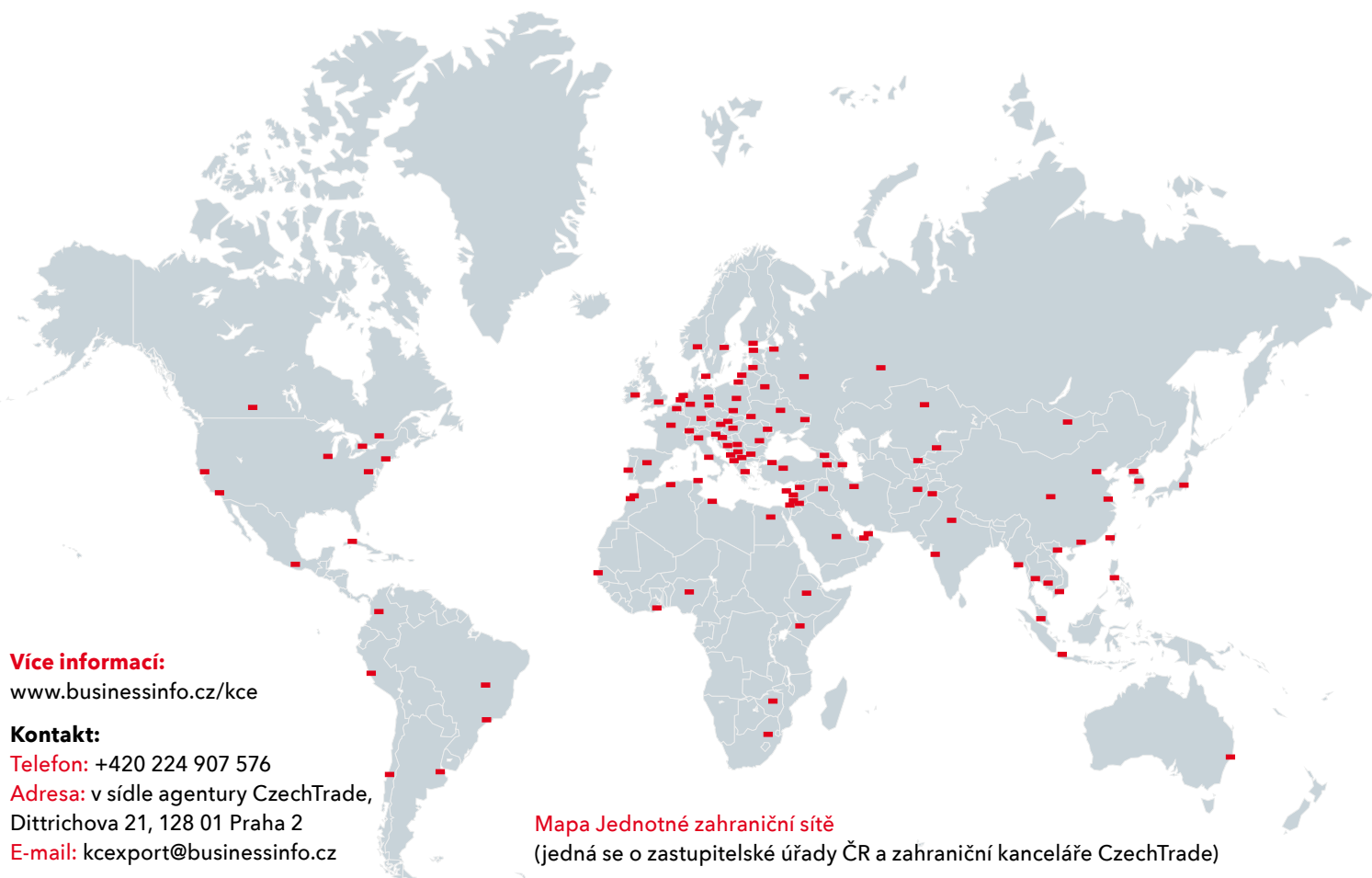
5. 10. od 17:00 h

Konference „Možnosti exportu do Íránu“
(pořádá EGAP, MZV, MPO, CzechTrade a HK ČR)

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)