

Procházka EGAPEM

číslo 9/2015



Veselé Vánoce
a v novém roce hodně
radosti na cestě vzhůru



▶ **Exportní příležitosti:**
Afrika

▶ **Omezení podpory**
uhelných
elektráren

▶ **Kazachstán:**
šance pro
zemědělce
a potravináře



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

Obsah

Subsaharská Afrika – exportní a investiční příležitosti	2–4
Spoluúčast u produktu D – nové nastavení spoluúčasti u pojištění odběratelských úvěrů	5
Představení EXIAR a spolupráce s EGAP	6–7
Novinky ze světa úvěrových pojišťoven	8–9
Výsledky jednání Bernské unie k podpoře exportu MSP	10
Nové podmínky pro podporu výstavby uhelných elektráren	11
Ocenění českých exportérů	12–13
Novinky ze světa bank	14–15
Mapování nových příležitostí na Kubě	16–17
Zemědělci a potravináři chtějí uspět v Kazachstánu	18–21
Uvolnění bankovních sankcí na Írán se očekává začátkem roku 2016	22–23
Měli byste vědět	24

Úvodní slovo



Vážení přátelé českého exportu, konec roku je tradičně nejen časem, kdy se asi všichni těšíme na vánoční svátky, ale i časem, kdy většina z vás bilancuje rok předchozí. Když se na něj podívám za EGAP, šlo opět o rok hodně složitý a náročný, s mnoha dílčími úspěchy i neúspěchy.

Takový byl určitě i pro řadu z vás, exportu se enormně daří a jeho vliv na celkový stav české ekonomiky je stále větší. Má to vlastně jen jedno ale – stále se nám

nedaří, především kvůli celosvětovému vývoji, výrazněji zvýšit podíl vývozu mimo země Evropské unie. Hledání nových teritorií, která by mohla nahradit naše tradiční cílové země pro export, je během na dlouhou trať. I proto jsem velmi rád, že se nám letos podařilo pojistit zajímavé obchodní případy třeba do Laosu, Papuy Nové Guiney nebo do Kolumbie. Počet zemí, kam EGAP podpořil vývoz, tak opět stoupl a na to jsem pyšný. A pevně věřím, že v příštím roce se nám podaří prosadit se například i do některých zemí Subsaharské Afriky. Situace ve světě nebude podle všech signálů ani v příštím roce klidná. S řadou států stále nebude možné obchodovat. Svět ale stále poskytuje celou řadu nových příležitostí a obdivuji české exportéry za to, jak flexibilní jsou v poslední době právě při hledání nových příležitostí.

Pyšný jsem také na výrazný nárůst podpory vývozu malých a středních podniků, velmi si cením toho, že si tyto exportéři začínají uvědomovat rizika vývozu do řady zemí a nenechávají je jen na sobě, jak tomu bylo v nedávné minulosti.

I letos jsme museli udělat celou řadu změn v našem fungování. Nechceme přitom, aby to byla permanentní revoluce, berte to prosím spíš jako nutnou evoluci. A naše úvěrová pojišťovna ji potřebovala

a stále potřebuje. K řadě změn dochází i v důsledku výsledků kontrol ministerstva financí či ČNB. Je to pro nás důležitá zpětná vazba a všemi doporučeními se intenzivně zabýváme. Zavedení nových podmínek u pojišťování odběratelských úvěrů včetně zavedení systému bonusů a malusů je pak reakcí i na současný stav hospodaření pojišťovny. Další velké ztráty si už nemůžeme dovolit, i proto musíme být nesrovnatelně obezřetnější, než tomu bylo u pojišťování případů v letech 2009–2012. S důsledky těchto let se budeme muset ještě hodně poprat. Další výzvou je pro nás samozřejmě Solvency II.

Letos se podařilo schválit zákon o podpoře exportu. Velká porce práce nás ale čeká i v roce 2016. Je před námi velká novela zákona, stále není dořešeno IMU. To jsou témata, která s vámi určitě budeme chtít diskutovat. Můžu vám slíbit, že naše komunikace bude nadále naprosto otevřená a kdykoliv jsem nejen já, ale i mí kolegové, připraven debatovat s vámi o co nejideálnějším nastavení podpory exportu ze strany EGAP.

Závěrem bych vám všem chtěl poděkovat za spolupráci v letošním roce – exportérům, bankám, kolegům, akcionářům, asociacím, Svazu průmyslu a dopravy ČR, Hospodářské komoře... Vám všem, kteří máte zájem společně s námi podporovat český export.

Poděkovat bych chtěl také českým biatlonistkám a biatlonistům – nejen za skvělé výsledky v uplynulé sezóně, ale i za skvělou prezentaci značky EGAP ve světě.

Vám všem přeji klidné a pohodové Vánoce a v novém roce hodně radosti na cestě vzhůru!

Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel EGAP



NEMOCNICE V GABONU REALIZOVALA SPOLEČNOST VAMED HEALTH PROJECTS CZ



PIVOVAR V ETIOPII UVEDENÝ DO PROVOZU LETOS NA JARĚ

Afrika – exportní a investiční

Čeští exportéři se kvůli poklesu vývozu například do Ruska nebo na Blízký východ zaměřují nově i na Afriku. A prosadit se zejména v zemích subsaharské Afriky není vůbec jednoduché. Při pohledu na statistická data činí celkový dovoz do Afriky za loňský rok 617 mld. USD. Přitom velmi aktivní jsou tam především Čína, Anglie, Francie, Německo, Itálie, Brazílie a Turecko – investují hlavně do oblastí energetiky, dodávek strojů a potravinářských technologií.

EGAP se tak ve spolupráci s London Market pokusil představit nové příležitosti pro české exportéry na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně, kam přijali pozvání zástupci předních panafrických bank.

Potenciál je obrovský, nejen v oblasti energetiky

Vývoz do Afriky dnes činí jen zhruba jedno procento z celkového českého exportu. „Potenciál v Africe je

určitě velký,” řekl ředitel EGAP Jan Procházka na konferenci v Brně, kterou si nenechalo ujít 160 zástupců exportérů a bank.

Obchodní výměna s africkými zeměmi přitom roste – **od roku 2000 vzrostl vzájemný obchod pětkrát**. Export do Afriky se zvýšil dokonce osmkrát na 43 mld. Kč v minulém roce. „Spolupráce zatím bohužel nedosahuje svého potenciálu,” řekl na konferenci ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek s tím, že i jeho ministerstvo se na africký kontinent zaměří. V roce 2016 by se měly uskutečnit celkem 3 podnikatelské mise na africký kontinent.

Česko má Africe co nabídnout, stejně jako africké země Česku. „Češi do Afriky nejčastěji vyvážejí auta, příslušenství přidružené k automobilovému průmyslu a strojírenská zařízení pro výrobní podniky. Úspěšný je i vývoz textilu s vysokým obsahem bavlny. Tento seznam by se však v brzké době mohl zásadně rozšířit. Vůbec největší boom a prostor pro obchodování se skrývá v technologiích,” doplnil na konferenci prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý. Na jeho slova navázal

KONFERENCE „AFRIKA – NOVÉ TRHY A PŘÍLEŽITOSTI PRO ČESKÉ EXPORTÉRY“





ZÁVOD NA VÝROBU NETKANÝCH TEXTILIÍ V EGYPTĚ

Investiční příležitosti

i Petr Karel ze společnosti London Market: „Struktura českého průmyslu výborně koresponduje s potřebami Afriky – energetika, dopravní prostředky, infrastruktura, těžba a zpracování ropy a nerostných surovin, potravinářský průmysl a zemědělská technika. To všechno jsou oblasti, ve kterých se v afrických zemích dá uspět. **Češi mají navíc skvělou referenci – umějí pracovat v náročných podmínkách.**“ Za současnou prioritu číslo jedna pak označil energetiku. Celková produkce elektřiny v subsaharské Africe, kde žije 800 milionů lidí, totiž odpovídá pouze čtyřnásobku produkce Česka, **600 milionů obyvatel je zcela bez elektřiny.** Potřebná výše investic do výroby a infrastruktury je 40 mld. USD za rok, pro představu je to deset Temelínů ročně. „Energetický sektor je rozhodně největší příležitostí. **V Nigérii vyrábějí zhruba stejně elektřiny, jako spotřebuje širší Londýn.** Přitom v ní žije 20krát tolik lidí. Ti musí mít kromě připojení do sítě záložní generátor a často i záložní generátor záložního generátoru. „*Situace je tam špatná a ty investice budou obrovské,*“ řekl na konferenci Edward George z africké banky Ecobank. Ta působí v 36 zemích subsaharské Afriky. „*Chceme na veletrhu v Brně navázat první kontakty. Budeme v Africe potřebovat jak finance,*

Ekonomika subsaharské Afriky se za posledních deset let ztrojnásobila a tento trend má pokračovat. Přímé zahraniční investice do Afriky vzrostly za posledních deset let o 400 %. Afrika je druhým nejrychleji rostoucím regionem světa s průměrným růstem HDP 5,1% za posledních deset let. Přesto jsou země tohoto kontinentu řazeny v rámci OECD mezi tzv. low income countries, tedy mezi země s nejnižším HDP. Proto se na ně vztahují různá omezení různá omezení, pokud jde o poskytování úvěrů.

tak průmyslovou expertízu, kterou můžou české firmy nabídnout. Zatím ale můžou mít české firmy problém s převody peněz. Jsme tu kromě setkání se s českými případy tedy i proto, abychom navázali spolupráci s českými bankami, což by export a jeho financování mohlo výrazně ulehčit,“ doplnil René Awanbeng z panafrické Ecobank.

Africké státy, zejména pak Nigérie, Keňa a Jihoafrická republika, zažily v posledních pěti letech technologický skok doprovázený budováním základní sítě pro internetové připojení. Nové technologie jsou v Africe na vzestupu, ale neobejdou se bez zahraničních investic a know-how. ➤

Zlepšování státní infrastruktury a podnikatelského prostředí:



- „To jsou téměř dokořán otevřené dveře pro české firmy, které dokážou nabídnout kvalitní IT řešení i zboží a služby s vysokou přidanou hodnotou v odvětvích, jako je třeba nanotechnologie,“ doplňuje další možnosti pro české exportéry Vladimír Dlouhý.

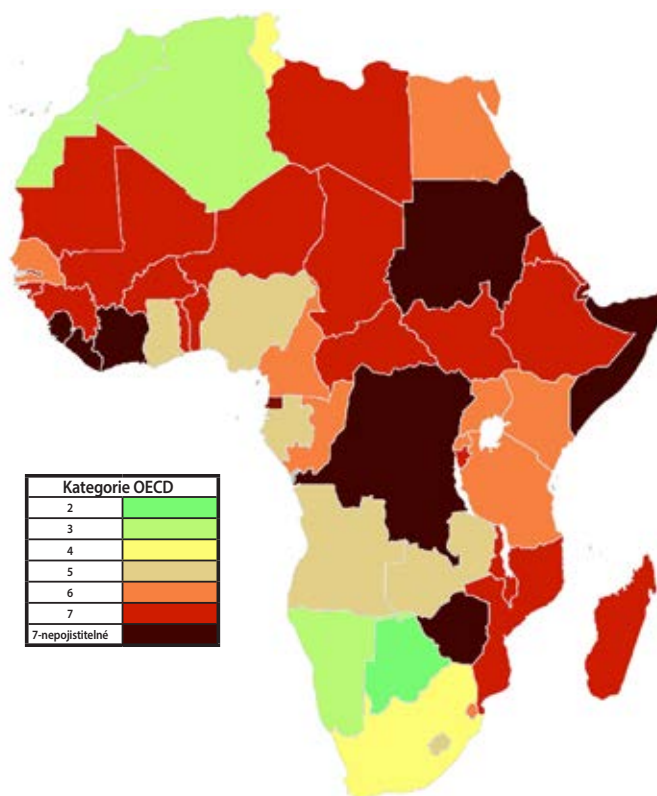
Tradiční české značky znají na africkém kontinentu už téměř 100 let

I když v současné době tvoří objem exportu do Afriky pouze jedno procento z celkového počtu českého vývozu, v budoucnu by se v zemích, jako je Angola, Etiopie, Ghana či Senegal, mohly české výrobky stát běžnou součástí každodenního života tamních obyvatel. Tradiční, velké značky jako Baťa, Škoda, Jawa, Sigma nebo Koh-i-nor jsou známy na africkém kontinentu téměř sto let. „Fenomenální úspěch slaví ale i firmy patřící mezi malé a střední podniky. Patří k nim například společnost VARI (český výrobce zahradní techniky), která se jako jedna z mála malých a středních podniků úspěšně uplatňuje v řadě afrických zemí. Další úspěšnou firmou je například broumovská VEBA, známá svým vývozem brokátových látek, vyjmenovává Vladimír Dlouhý. Zkušenosti s podnikáním v Africe mají i další úspěšné české podniky – Hamé (Súdán, Etiopie, Ghana - zájem hlavně o kojenecké výživy, kečupy, paštiky a další masné výrobky), Linet (nemocniční lůžka), Juta (textilní společnost, umělé trávníky – jižní a východní Afrika, francouzsky mluvící země), Czech Blades (žiletky pro osobní hygienu, průmyslové žiletky).

Africké země jsou na český export a investice přitom připraveny. Afrika je obrovský trh, který čítá na 300 milionů obyvatel střední třídy. Tito lidé si mohou dovolit kvalitní české zboží, za které je oproti domácím surovinám potřeba něco málo připlatit.

Historie obchodních styků s africkými zeměmi je velmi bohatá. Skvělé zkušenosti mají například společnosti vyvážející pivovarské technologie, které doslova učily Afriku vařit pivo, zejména v 70. a 80. letech. V tomto případě už se na tradici podařilo navázat. Na jaře letošního roku zahájil výrobu pivovar v Etiopii, který na klíč dodala ZVU Potez. „Jde o jeden z největších případů za poslední dobu, který EGAP do Afriky pojišťoval,“ potvrdil generální ředitel EGAP Jan Procházka. K těm dalším pak patří investice společnosti Pegas Nonwovens, která blízko egyptské Káhiry vybuodovala závod na výrobu netkaných textilií. Kapitálové náklady přitom činily 67 mil. EUR a výrobní kapacita nyní dosahuje 20 tis. tun ročně. Závod zaměstnává 100 místních lidí. Už nyní je ale rozhodnuto o dodávce druhé výrobní linky pro tento závod, která by měla být uvedena do provozu na začátku roku 2017. Technologie instalované v Egyptě přitom představují současnou špičku v oblasti výroby netkaných textilií používaných pro výrobu jednorázových hygienických produktů. Vzhledem ke značnému objemu investovaných prostředků má PEGAS pojištnou smlouvu s EGAP, která má

Afrika podle kategorizace rizika OECD



eliminovat především rizika zamezení transferu zisků, znárodnění a politicky motivované páchnání škod.

Kromě toho se českým firmám daří prosadit v oblasti zdravotnické techniky. Ať už jde o stavbu nemocnice v Gabonu nebo nemocnice a polikliniky v Ghaně, rozjednané jsou i zdravotnické zakázky do Senegalu a Kamerunu. Výstavbu zajišťuje společnost Vamed Health Projects CZ a například na dodávkách pro nemocnici v Gabonu se podílelo více než 20 českých firem.

Hana Hikelová

EGAP od roku 2007 pojišťoval export do afrických zemí ve výši 15,2 mld. korun. Má zkušenosti ve 13 zemích: Alžírsko, Angola, Egypt, Etiopie, Gabon, Keňa, Maroko, JAR, Tanzánie, Tunisko, Uganda, Nigérie, Mauricius. V současné době projednává EGAP tyto nové obchodní případy:

Ghana – výstavba rozvodny

Kamerun – výstavba vojenské nemocnice

Gabon – další nemocnice

Alžírsko a JAR – letadla

Mauritius – další turbodvrtulové motory

Nové nastavení spoluúčasti u pojištění odběratelských úvěrů

U nových obchodních případů financovaných odběratelským úvěrem uplatňuje EGAP spoluúčast v rozmezí 0–10 %. Hlavní výhodou nového systému je hlavně jeho transparentnost a předvídatelnost. **„Každá banka i exportér se mohou velmi rychle, už v první fázi projednávání kontraktu, zorientovat v tom, jaké pojistné krytí EGAP u konkrétního případu zajistí. Přitom to nijak neomezí kvalitní obchodní případy do rizikových teritorií. Systém zohledňuje jak míru rizika, tak i důraz na diverzifikaci českého exportu,“** říká k novým podmínkám generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Odborná diskuse k nastavení nového systému se vedla několik měsíců, v uplynulém období kryl EGAP standardně 95 % rizika, zbylých 5 % tvořila právě spoluúčast financující banky, která polovinu této částky mohla přenést na exportéra. Po složitých jednáních nakonec akcionáři EGAP (ministerstva financí, průmyslu a obchodu, zahraničí a zemědělství) dospěli k dohodě a nový systém umožní zajistit konkurenceschopnost českých exportérů při získávání nových zakázek. Při vývozu do zemí rizikové kategorie 0–5 (podle žebříčku OECD) zůstává spoluúčast na 5 %, u kategorie 6–7 může být zvýšena na 10 %.

„Nový systém exportérům usnadní podmínky vstupu do nových teritorií. Obchodní případy do rizikových zemí, kde doposud český export nebyl výrazně zastoupen, budou mít od EGAP krytí 95 %,“ doplňuje Jan Procházka. EGAP také nově poskytne výhodnější podmínky u případů, kdy je český podíl na vývozu vyšší než 70 % a větší podporu bude mít také export výsledků českého výzkumu a vývoje. **„Podařilo se také přenastavit krytí politického rizika. EGAP ho nově bude kryt svým pojištěním u případů exportu do zemí kategorie 0–5 ze 100 %,“** upozorňuje na další důležitou novinku Jan Procházka. U větších infrastrukturních a energetických projektů tak bude pojišťovna vyvíjet větší tlak na získání státní garance v zemích, kde projekty budou realizovány.

Kromě transparentního nastavení spoluúčasti je zásadní novinkou uplatňování systému bonusů a malusů, který je postavený na výpočtu škodního poměru. U každé pojišťované banky se tak bude hodnotit objem pojistných událostí ve vztahu

k objemu pojištěných kontraktů a schopnost banky efektivně vymáhat pojistné události. Plný škodní poměr se bude aktualizovat každé čtvrtletí a umožní na jednu stranu systém bonusů v podobě snížení spoluúčasti na jednotlivých transakcích a na straně druhé systém uplatňování malusů, kdy naopak spoluúčast může překročit i 10% hranici. **„Banky s dobrým škodním poměrem, tedy ty, které v minulosti neměly problémy a efektivně vymáhaly pohledávky, získají bonus v podobě nižší spoluúčasti: Tam, kde by u základního nastavení měly být na úrovni 5 %, získají bonus a jejich spoluúčast bude 3 %,“** vysvětluje generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Důvodem pro zavedení bonusů a malusů je především nová regulace pojišťoven Solvency II, kterou je EGAP povinen se od 1. 1. 2016 řídit. Podle ní musí každá pojišťovna řídit rizika v mnohem větším detailu, než tomu bylo dosud.

Nastavení spoluúčasti u pojištění odběratelských úvěrů

Obchodní případ do zemí kategorie 0–5	5 %
Obchodní případ do zemí kategorie 6–7	10 %
Projektové financování (se státní garancí)	10 % (5 %)
Politické riziko nebo na suverénní riziko státu (kat. 0–5) 0 %	5 %
Politické riziko nebo na suverénní riziko státu (kat. 6–7) 5 %	
Vývoz zemědělských a potravinářských produktů	
Exportér spadá do kategorie MSP	
Země s nižším než 0,1% podílem na exportu ČR	
Země s nižším než 1% podílem na portfoliu EGAP	
Odvětví s nižším než 0,1% podílem na exportu ČR	
Odvětví s nižším než 1% podílem na portfoliu EGAP	
Zajištění alespoň 50 % PH (ECA/komerční zajišťovatel)	
Transakce bank-to-bank	
Exportér výsledků výzkumu a vývoje	3 %
Český podíl vyšší než 70 % a zároveň EPE vyšší než 7	
Úprava dle plného škodního poměru	dle propočtu bonusu a malusu

Ruská úvěrová pojišťovna EXIAR se představila na Regionálním česko-ruském business setkání

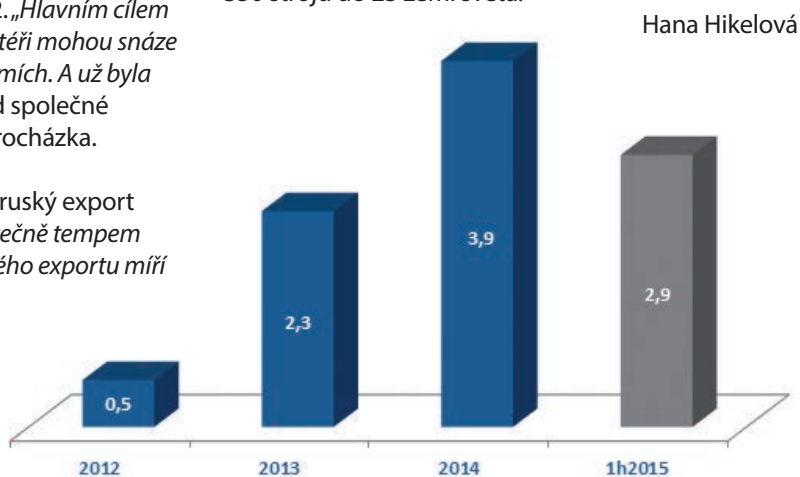


Spojení sportu a exportu spolu nesouvisí pouze podobností slov. EGAP už se poněkolkáté organizačně zapojil do pořádání exportní konference navázané na sportovní událost. Tentokrát na finále ženského tenisového turnaje FedCup Česko-Rusko.

Jedním z hlavních hostů byl generální ředitel a předseda představenstva ruské úvěrové pojišťovny EXIAR Alexej Tjupanov. Právě s EXIAR EGAP uzavřel reciproční smlouvu o poskytnutí zajištění už v prosinci 2012. „Hlavním cílem této spolupráce je to, že čeští a ruští exportéři mohou snáze spolupracovat na projektech ve třetích zemích. A už byla u několika projektů využita,“ řekl na úvod společné prezentace úvěrových pojišťoven Jan Procházka.

EXIAR přitom od svého založení pojistil ruský export už za více než 9 mld. USD. „Rosteme skutečně tempem 100 % ročně, 69 % námi pojistěného ruského exportu míří

Pojistěný objem EXIAR v mld. USD:



do ostatních států SNS, 16 % do zemí Latinské Ameriky, 8 % do západní Evropy a 5 % do východní Evropy,“ uvedl Alexej Tjupanov s tím, že se zatím příliš nedaří na asijských trzích. Oborově Rusové nejvíce exportují zařízení pro energetiku a metalurgii.

Alexej Tjupanov a Jan Procházka zástupcům bank a exportérům vysvětlili výhody spolupráce a především další možnosti, které se nabízejí při podpoře projektů ve třetích zemích hlavně v sektoru energetiky. „Máme tady už i na co navazovat, naši spolupráci jsme vyzkoušeli například na Slovensku u projektu dostavby 3. a 4. bloku Jaderné elektrárny Mochovce. Vývozcem je Škoda JS, ruské subdodávky zde pojistil právě EXIAR – a to ve výši téměř 20 % pojistné hodnoty,“ dodal Tjupanov.

Součástí konference byl i slavnostní podpis memoranda české společnosti TRIMILL o lokalizaci výroby v Uljanovské oblasti. Týká se záměru české společnosti vystavět vlastní výrobní závod na výrobu portálových obráběcích center přímo v Uljanovsku. Zahájení výroby v průmyslové zóně Uljanovska proběhne již v polovině roku 2016 a vlastní výstavba závodu v letech 2017–2018. Tímto krokem chce podpořit zvýšení prodeje a lepší dostupnost našich strojů zákazníkům v Ruské Federaci.

TRIMILL je výrobce portálových obráběcích center určených pro výrobu obráběcích nástrojů, forem a zápusťek, zejména pro automobilový a letecký průmysl. Za 15leté působení prodal více než 350 strojů do 23 zemí světa.

Příklad spolupráce EGAP a EXIAR

Dostavba JE Mochovce – vývozce
Škoda JS, a.s.



- » dostavba 3. a 4. bloku JE Mochovce
- » vývozce ŠKODA JS, a.s. (hodnota smlouvy o vývozu 430 mil. EUR)
- » ŠKODA JS, a.s. je součástí ruské strojírenské skupiny OMZ
- » dodávky vyspělé technologie - zařízení primárního jaderného ostrova, zařízení pro manipulaci s palivem a chladicí systémy v reaktoru
- » případ financován z České republiky a pojištěn EGAP
- » část pojistné hodnoty vztahující se k dodávkám Škoda JS, a.s. částečně zajištěna ze strany EXIAR
- » zajištění EXIAR ve výši 18,34 % pojistné hodnoty



INSTALACE TLAKOVÉ NÁDOBY REAKTORU VVER 440
NA 3. BLOKU JE MOCHOVCE

Hospodářská komora ČR a EGAP podepsaly memorandum o spolupráci

Certifikáty o původu zboží se budou nově využívat při výpočtu českého podílu

Hospodářská komora České republiky a Exportní garanční a pojišťovací společnost podepsaly Memorandum o spolupráci, podpoře a poskytování informací. Obě organizace se tak dohodly na dalším pokračování úspěšné spolupráce při podpoře českých exportních aktivit v zahraničí.

Jednou z nejdůležitějších rolí Hospodářské komory České republiky v oblasti služeb pro české exportéry je vydávání certifikátů o původu zboží. „Hospodářská komora zajišťuje českým exportérům průvodní dokumenty pro export zboží, neboť prokázání země původu zboží je základním předpokladem pro přiznání jakéhokoliv celního zvýhodnění, a tuto skutečnost je nutno prokázat právě naším certifikátem,“ uvedl prezident HK ČR Vladimír Dlouhý. Právě v této oblasti chtějí HK ČR a EGAP nově úzce spolupracovat. „Podporujeme export, kde je minimálně 50 % českého podílu. Stejně certifikáty, které se používají pro celní účely, bude nyní možné použít i pro stanovení českého podílu, a to u vývozu takzvaných kusových zásilek,“ dodal generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Pokud tedy vývozce, výrobce nebo jejich subdodavatel předloží EGAP ke zboží nebo subdodávkám originál **Certifikátu o původu**, bude to EGAP považovat za doložení výše českého podílu na úrovni minimálně 50 % hodnoty vývozu nebo výroby pro vývoz.

Komora samozřejmě zajišťuje i celkovou organizaci zahraničních podnikatelských misí, kterých se pravidelně účastní i zástupci EGAP. Prostřednictvím těchto misí dává podnikatelům příležitost k navázání obchodních vztahů a obecně využití zahraničních obchodních příležitostí. „Uplynulý rok byl pro Komoru z hlediska zahraničních misí velice úspěšný. Za jediný rok se nám totiž podařilo otevřít

dveře 17 misím do celkem 20 zemí světa. Za zmínku jistě stojí nové trhy, které se nám podařilo v uplynulém roce navštívit, a zahájit tak nová jednání. Jedná se především o naši první misi do Íránu. Za velice zajímavou destinaci, kterou jsme letos navštívili, pak považuji i Omán, kde se naskytly zajímavé příležitosti pro české firmy,“ dodal Vladimír Dlouhý.

Podnikatelských misí bylo v letošním roce skutečně hodně, z pohledu otevírání nových nebo staronových trhů jsou podle EGAP největší příležitosti v Íránu, na Kubě a v některých arabských zemích. „Největší příležitosti vidím v Íránu, samozřejmě po uvolnění bankovních sankcí, ke kterému má dojít v únoru příštího roku. Velkou výzvou jsou také země Subsaharské Afriky, kam by měly podnikatelské mise zamířit v příštím roce,“ doplnil Jan Procházka.

V navazování obchodních vztahů s těmito zeměmi chce HK ČR rozhodně pokračovat i v příštím roce. Cílem je co nejefektivněji napomáhat zvyšování významu českým firmám v zahraničí. „Jsem velmi rád za to, jakou cestou jsme vykročili, a to i ve spolupráci s EGAP a pevně věřím v další pokračování nastaveného trendu. Český export je zapotřebí podporovat, jedná se totiž o jeden z hlavních pilířů české ekonomiky,“ dodal Vladimír Dlouhý.



Novinky ze světa úvěrových pojišťoven



EGAP má dohodu o vzájemném zajištění s čínskou SINOSURE

EGAP na zasedání Bernské unie a Pražského klubu v čínské Šanghaji podepsal dohodu o vzájemném zajištění s čínskou **SINOSURE**. Jde o přední partnerskou exportní úvěrovou pojišťovnu, která byla založena v roce 2001 a patří k největším na světě. Tato dohoda je zásadním krokem pro možnost zapojit české exportéry do konsorcií při zakázkách ve třetích zemích. „Tato dohoda otevírá obrovské možnosti, Číňané mají navíc o tuto spolupráci velký zájem i v souvislosti se svými současnými investicemi v České republice,“ doplňuje k nové spolupráci generální ředitel EGAP Jan Procházka.

„Jde o dobrý základ pro další spolupráci, teď je to na exportérech a na bankách, musíme se pokusit změnit i jejich vnímání. V době, kdy české firmy nemají tolik možností získat velké zakázky, je cestou prosadit se do konsorcií firem, prosadit se i jako subdodavatelé,“ vysvětluje Jan Procházka. Výhodná může být podobná spolupráce i pro EGAP. Pojistí totiž pouze české dodávky na zakázce a agentury spolupracují i při posouzení partnerů ve třetích zemích. Další výhodou této dohody je také to, že české společnosti, do kterých vstoupili Číňané, mohou využít jak služeb EGAP, tak SINOSURE.



Spolupráce EGAP a japonské NEXI

EGAP také nově uzavřel **Memorandum o spolupráci** s japonskou úvěrovou pojišťovnou **NEXI**. Jeho cílem je vytvořit rámec pro spolupráci mezi českými a japonskými společnostmi při podpoře vzájemného obchodu a investic. V další fázi bude EGAP usilovat o uzavření **Dohody o vzájemném zajištění**. Ta by stejně jako dohoda se SINOSURE umožnila oběma pojišťovnám podpořit společnosti svých zemí při pronikání na trhy třetích zemí. Čeští vývozcí přitom už projednávají několik konkrétních subdodávek pro významné japonské vývozce, které by mohly být touto dohodou podpořeny.

„Za dva roky, kdy jsme byly členy Řídícího výboru Bernské unie, jsou právě podobné smlouvy největším přínosem pro český export. Uzavřeli jsme celkem 14 podobných dohod o vzájemném zajišťování,“ dodává k závěru dvouletého mandátu EGAP v Bernské unii generální ředitel Jan Procházka. Mezi nejvýznamnější pak patří **spolupráce s korejskou K-SURE, americkou US EximBank, izraelskou ASHRA a ruským EXIAR**. Právě v těchto případech už EGAP projednává některé konkrétní zakázky českých exportérů ve třetích zemích ve spolupráci s těmito pojišťovnami.



JAN PROCHÁZKA A GŘ SINOSURE WANG YI



Bernská unie má nové vedení

Na výročním zasedání Bernské unie a Pražského klubu v čínské Šanghaji byli zvoleni noví čelní představitelé těchto institucí:

- Novým prezidentem Bernské unie byl zvolen **Topi Vesteri**, působící ve finské společnosti FINNVERA.
- Viceprezidentkou Bernské unie byla opět zvolena paní **Michal Ron**, která má v italském SACE na starosti problematiku mezinárodních vztahů.
- Novým předsedou Pražského klubu byl zvolen **Chris Chapman**, který vede novozélandskou agenturou NZECO.

Bernská unie byla založena před 81 lety s vizí, že bude představovat platformu pro výměnu informací, sdílení zkušeností a networking mezi svými členy – exportními úvěrovými pojišťovnami. Tato vize platí dodnes. V průběhu roku 2014 představovala úroveň celkových pojistných závazků poskytnutých členy Bernské unie a Pražského klubu asi 10 % objemu celosvětového obchodu.



Konec zápasu o reautorizaci, mandát americké US Eximbanky byl obnoven

Začátkem listopadu překonala **US Eximbanka** poslední obtížnou překážku na své cestě k obnovení svého mandátu, když návrh s podporou obou hlavních politických stran prošel dolní komorou amerického Kongresu společně s návrhem zákona o dopravě.

Dne 4. 12. 2015 podepsal prezident Obama zákon, který po pěti měsících znovuobnovuje mandát US EXIM Bank. Zákon sice prodlužuje mandát na příští čtyři roky (do 30. září 2019), nicméně akceschopnost banky bude ještě nějakou dobu limitována, neboť byl kvůli červnovému vypršení mandátu přerušen proces nominace dvou členů tzv. ředitelské rady. Výsledkem je, že rada stále nedisponuje dostatečným počtem členů, který je nutný pro schvalování transakcí vyšších než 10 mil. USD. Zástupci ředitelské rady jsou nominováni prezidentem a schvalováni Senátem.

US Eximbanka přestala uzavírat nové obchody 30. června 2015, kdy jí vypršel dosavadní mandát. Od té doby vedou velké i malé podniky kampaň za její znovuoživení.



Japonská MUFG podpoří exportní financování do Kazachstánu v objemu do 1 mld. USD

Bankovní část Finanční skupiny **Mitsubishi UFJ** (Mitsubishi UFJ Financial Group's - MUFG) – banka Bank of Tokio Mitsubishi (BTMU) podepsala rámcovou dohodu s Rozvojovou bankou Kazachstán JSC (DBK) o financování vývozních transakcí až do výše 1 mld. USD. Dohoda o vývozu bude konkrétně zaměřena na financování hornictví, energetiky, ropy a zemního plynu a chemikálií. Finanční rámec bude zaměřen na dovoz zařízení a služeb pro kazašské společnosti s cílem umožnit jejich modernizaci a rozšíření provozu. Rámcová dohoda navazuje na dřívější aktivity skupiny MUFG.

V roce 2008 byla otevřena pobočka v Almaty a banka plánuje další růst svého byznysu.

V roce 2015 banka koordinovala úvěry pro KazAtomProm v objemu 450 mil. USD a dále úvěr pro Samruk-Kazyna až do výše 1,5 mld. USD. V letošním roce rovněž přispěla národní železniční společnosti KazakhstanTemir Zholy částkou 300 mil. USD.



Ruský EXIAR financuje vývoz na Kubu

Ruská agentura pro vývozní úvěry a investiční pojištění EXIAR podepsala s kubánskou bankou **Banco Internacional de Comercio** dohodu o financování dodávek železničních kolejových vozidel na Kubu. Generální ředitel agentury EXIAR Alexej Tjupanov uvedl, že letošní rok došlo k vzestupnému objemu ruského pojištěného vývozu a očekává se další výrazný nárůst klientské základny. V současné době EXIAR již pojistil 65 projektů zboží na Kubu v celkovém objemu přibližně 40 mil. USD. Posuzováno je dalších 19 projektů, a to strojů pro stavebnictví, energetiku, leteckou techniku a automobilové zařízení.



Kanadská EDC uzavřela dohodu s indickým konglomerátem Tata Sons

Kanadská agentura **Export Development Canada (EDC)** uzavřela dohodu s indickým konglomerátem **Tata Sons**, kterému poskytne financování v ročním objemu 500 mil. USD. Součástí dohody je ustanovení, podle kterého kanadská vývozní úvěrová agentura bude upisovat půjčky pro kanadské společnosti, zejména pro malé a středně velké vývozce v rámci celosvětového dodavatelského řetězce Tata. Podpis této dohody přichází v době, kdy společnosti Tata investovaly v Kanadě v posledních pěti letech více než 1,3 mld. CAD (1 mld. USD). Za rok 2014 to byla částka 355 mil CAD. Indická společnost rovněž uvedla, že aktivně zkoumá další možnosti vstupu na kanadský trh. Dohoda o financování s EDC by měla usnadnit rozšíření plánů těchto indických společností. Zdroj z EDC uvedl, že financování je posuzováno na roční bázi a potřebách kanadského dodavatelského řetězce a akvizic z Tata. Na celém světě dodává pro Tata společnosti více než tisíc kanadských firem.



UK Export Finance

Louis Taylor byl jmenován novým šéfem UK Export Finance

Louis Taylor, který byl jmenován novým generálním ředitelem **UK Export Finance (UKEF)**, se v průběhu října 2015 ujal své funkce a stal se tak jejím již 16. šéfem v řadě. Britská UKEF je nejdéle působící ECA, která byla založena v roce 1919 pod názvem „**Export Credits Guarantee Department**“.

Do svého nástupu na vedoucí post v UKEF působil Louis Taylor ve vedení finanční skupiny Standard Chartered Bank. Louis má rozsáhlé zkušenosti z bankovních i obchodních transakcí prováděných jak v rámci Spojeného království, tak do zahraničí, zejména pak z transakcí na asijské trhy.



Experti Bernské Unie a Pražského klubu jednali o podpoře malých a středních podniků

berneunion 80

Na začátku října proběhlo v Praze zasedání zástupců Bernské unie a Pražského klubu, které bylo zaměřeno na problematiku exportního financování malých a středních podniků (MSP). Hostitelem zasedání byl EGAP, protože hodláme být stejně jako naši akcionáři ještě aktivnější. **Setkání se zúčastnilo přes 70 zástupců ze 40 zemí.** O velkém zájmu o danou problematiku svědčila i skutečnost, že byly zastoupeny země jako USA, Indie, Kanada, Japonsko, Austrálie, Srí Lanka a Nový Zéland.

Zasedání se zabývalo zlepšením podmínek podpory podnikání MSP s cílem více porozumět úskalím, kterým jsou MSP vystaveny, vytvořit povědomí o již uplatňovaných podporách, identifikovat mezery v nabídce produktů a možnosti individuálního přístupu k jednotlivým potřebám MSP. Hlavním cílem bylo setkat se a podiskutovat o tom, jaké nástroje na MSP nejlépe fungují a jakými cestami se raději nevydávat, jelikož se již projeví jako slepé.

Šest společností: **COFACE, EDC, Euler Hermes, HBOR, Nexi a EGAP** uspořádalo prezentace formou tzv. Gallery Walk, kde jednotliví zástupci těchto společností seznamovali delegáty s problémy a řešeními, které jsou uplatňovány v jejich společnostech. Účastníci měli možnost blíže se seznámit, popovídat si a vyměnit si názory na konkrétní dotazy.

EGAP představil zrychlený proces schvalování pojištění pro MSP, což bylo účastníky velmi kladně hodnoceno a v průběhu jednání několikrát zmiňováno.

Během zasedání byly prezentovány ukázky využití informačních technologií, uvedeny příklady spolupráce s ostatními bankami. Účastníci se shodli na nutném zjednodušení a urychlení schvalovacích procesů. Dále hovořili o potřebě využívat služeb prověřených ratingových agentur. Získání podkladů k hodnocení rizika dovozců totiž staví exportérům mnohdy do cesty nepřekonatelné překážky. Mimo to se projednávalo využití nových mediálních kanálů na oslovení MSP, které jsou kromě tisku, TV spotů, školení a seminářů možné i přes sociální sítě. Další diskuze byly zaměřeny na marketing, produkty, jejich inovace a rozvoj, zjednodušení a urychlení procesů, ale i na podporu MSP při pronikání na nové trhy.

V závěru jsme se dozvěděli, že instituce, které chtěly v tomto segmentu skokově růst, investovaly do pracovní síly (až 30 nových zaměstnanců ve Švédsku), anebo těsněji spolupracovaly s bankami (Dánsko). EGAP se vydal druhou cestou a od listopadu školí relationship managery jednotlivých bank, aby klient pocházející např. z Ostravy nemusel pro pojištění EGAP jezdit až do Prahy, ale aby dostal patřičný servis již na své bankovní pobočce. Předpokládáme, že to je správná cesta a že jsou na ni české banky připravené.

Nové podmínky pro podporu výstavby uhelných elektráren

Od roku 2017 dojde k omezení oficiální podpory exportu u projektů

Dopady nových pravidel na oblast exportního financování se státní podporou:

- Transakce v případě malých podkritických uhelných elektráren do 300 MW výkonu (což je oblast zájmu ČR) bude možné provádět pouze do tzv. **IDA-eligible zemí**, a to s maximální délkou splatnosti 10 let. **IDA-eligible zemí je nyní 77*** (z pohledu exportních cílových teritorií EGAP představují IDA země poměrně velkou restrikcí) a jedná se o země kvalifikované pro zdroje v rámci International Development Association (IDA), což je fond v rámci skupiny Světové banky pro nejhudší země. S tím souvisí skutečnost, že některé z IDA zemí podléhají režimu tzv. **udržitelného půjčování – Sustainable Lending** stanoveného Mezinárodním měnovým fondem a Světovou bankou pro přijímání půjček. Výjimka z tohoto pravidla existuje, ale vztahuje se především na ostrovní destinace a je podmíněna komplikovanou schvalovací procedurou v rámci Konsensu prostřednictvím zvláštního postupu tzv. Common Line, kdy musí ostatní Participanté Konsensu vyjádřit svůj souhlas. Vzhledem ke stávajícímu postoji vůči uhelným elektrárnám je však i tato výjimka dosti restriktivní, protože její praktické využití je více než omezené.
- Pro rozšíření elektrárny (výstavba nového bloku v rámci stávající elektrárny) platí podmínky jako pro novou elektrárnu, tj. tak, jak jsou uvedeny v prvním bodě.
- Na modernizaci elektráren se sice také vztahují nová pravidla, nicméně pokud jde o lhůty splatnosti, ty bude možné realizovat podle standardních podmínek uvedených v Konsensu, tj. dle zemí **kategorie I** (většina zemí OECD, maximální

Na listopadovém společném zasedání Participantů a Pracovní skupiny pro vývozní úvěry OECD v Paříži se v rámci diskuzí o boji proti klimatické změně a souvisejícímu příspěvku v oblasti exportního financování dospělo k dohodě o omezení oficiální podpory projektům uhelných elektráren. Dohodnuté změny v podobě nové Sektorové dohody v rámci Konsensu OECD vstupují v účinnost od začátku roku 2017.

splatnost 5, resp. 8,5 roku) a **kategorie II** (ostatní země, maximální splatnost 10 let). Zároveň platí, že v případě modernizací neplatí teritoriální restrikce v podobě IDA zemí.

- Platnost nových podmínek se nevztahuje na energetické projekty zahrnující uhelné elektrárny, které jsou ošetřeny v rámci Sektorové dohody CCSU týkající se obnovitelných energií, dopadů klimatické změny etc. („Sector Understanding on Export Credits for Renewable Energy, Climate Change Mitigation and Adaptation, and Water Projects“). Samozřejmě při splnění všech podmínek kladených na takové transakce, aby mohly být pod účinnost CCSU zahrnuty. Z pohledu ČR se jedná o důležitou možnost, neboť CCSU zahrnuje také projekty hybridních elektráren a některé další kombinované projekty.
- Na nová pravidla pro uhelné elektrárny se vztahuje přechodné období a jsou účinná až od 1. ledna 2017, což bylo jedním z požadavků ČR v rámci negociací v EU, resp. OECD. Celá nová sektorová dohoda má pak do 30. června 2019 projít revizí s cílem dalšího zpřísnění jejích podmínek s tím, že **druhá fáze by měla začít platit od 1. ledna 2021.**

* <http://www.worldbank.org/ida/borrowing-countries.html>

Exportér roku 2015

EGAP ocenil v závěru roku tři české exportéry, kteří využili naše úvěrové pojištění a jejichž obchodní případy měly výrazný dopad na českou ekonomiku. Přispěly především v ohledu udržení a vzniku nových pracovních míst.

Společně s Hospodářskou komorou České republiky jsme letos poprvé vyhlásili kategorii „**Nejpřínosnější exportní případ**“. Stalo se tak v Senátu PČR, kde převzala Merkurovu medaili generální ředitelka společnosti Aircraft Industries Ilona Plšková. Výrobce letadel získal ocenění za vývoz letadel do Bangladéše a na ostrov Man. EGAP poprvé použil k vyhodnocení metodiku EPE (Efektivita podpory exportu). Ta umožňuje vyhodnotit každý obchodní případ pojištěný EGAP z pohledu tvorby a udržení pracovních míst a přínosu pro státní rozpočet.

Oceněné obchodní případy představují export za více než 720 milionů Kč. Jejich nejsilnější stránkou je z pohledu české ekonomiky vliv na zaměstnanost. Kontrakty přímo vytvoří či udrží více

Nejpřínosnějším exportním případem je vývoz letadel

než 550 pracovních míst. Celkově je to v ekonomice (včetně subdodavatelů) dokonce téměř 850 pracovních míst. Vývoz letadel se vyznačuje rovněž nadstandardním českým podílem (70 až 75 %) a také pozitivním dopadem na veřejný rozpočet. Na daních a odvodech od exportéra, jeho zaměstnanců a subdodavatelů tak díky těmto kontraktům poputuje do státní kasy přes 370 mil. Kč.

Prezident Hospodářské komory ČR Vladimír Dlouhý udělil na tomto setkání Merkurovu medaili také nejvěrnějšímu účastníkovi podnikatelských misí. Získala ji společnost Vítkovice Holding, která je nejčastějším účastníkem zahraničních cest organizovaných Hospodářskou komorou, a to dokonce již třetí rok po sobě. Merkurovu medaili si odnesl také Petr Kulovaný z Ministerstva průmyslu a obchodu, který byl oceněn za dlouhodobou podporu a spolupráci při organizaci podnikatelských misí jako nejvstřícnější státní úředník. Akce pořádané HK ČR se zúčastnilo zhruba 70 českých exportérů. „Hospodářská komora ČR chce tímto poděkovat jak ústavním činitelům, tak zaměstnancům státní správy a předně podnikatelům za mimořádně úspěšný rok co se týče počtu zahraničních podnikatelských misí pod hlavičkou Hospodářské komory. Společně jsme za uplynulý rok v rámci podnikatelských misí nalétali 160 tisíc leteckých kilometrů. Za jediný rok se Hospodářské komoře podařilo otevřít dveře 17 misím do 20 zemí světa,“ poznamenal prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.



L-410



ILONA PLŠKOVÁ PŘEBÍRÁ MERKUROVU MEDAILI ZA „NEJPŘÍNOSNĚJŠÍ EXPORTNÍ PŘÍPAD“



ZÁVOD ČEREPOVEC 1, KTERÝ CHEMOPROJEKT NITROGEN REALIZOVAL V MINULOSTI. VEDLE VĚŽE NAPRAVO NYNÍ ROSTE NOVÁ JEDNOTKA GRANULACE



NEMOCNICE FRIENDSHIP V LAOSU

Exportní transakce roku podpořené státem

V polovině prosince pak proběhlo vyhodnocení už tradiční akce Exportér roku, kterou dlouhodobě organizuje Střední podnikatelský stav při Hospodářské komoře. EGAP a ČEB už potřetí vyhlašovali vítěze kategorie „Exportní transakce roku podpořené státem“.

Prvním z oceněných exportérů za EGAP je Chemoprojekt Nitrogen. Cenu obdržel za vývoz do Ruska za více než 2 mld. korun. Projektoval a kompletně zajistil dodávku zařízení pro jednotku na výrobu močoviny včetně jednotky granulace s kapacitou 1500 tun denně pro ruskou společnost PhosAgro v Čerepovci. Stavbu a montáž si zajišťuje zákazník samostatně, projekt by měl být dokončen v roce 2017.

„K útlumu českého exportu do Ruska v posledním roce došlo. EGAP ale vždy deklaroval, že nadále pokračuje v pojišťování exportu, i když s velkou obezřetností. Nové obchody musejí mít přiměřené riziko. Proto podporujeme obchody se silnými ruskými partnery, kteří mají příjmy i v jiné měně než pouze v rublech,“ řekl k vývozu generální ředitel EGAP Jan Procházka. Právě PhosAgro splňuje základní kritérium pojištění. Jde o silný ruský subjekt s mezinárodním ratingem, významným postavením na světovém trhu a s podstatnými příjmy v zahraniční měně. Financující bankou je v tomto případě UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia. Právě tato banka s PhosAgro Čerepovec a s EGAP uzavřely

smlouvu o poskytnutí dlouhodobého exportního odběratelského úvěru v celkové výši 73,4 mil. EUR.

Další „Exportní transakcí roku s podporou státu“ je pak výstavba nemocnice v Laosu. Jejím dodavatelem je společnost VAMED Health Projects CZ. Jedná se o modernizaci a rozšíření nemocnice Friendship v hlavním městě Vientiane v hodnotě téměř 53 mil. EUR. Výstavba by měla trvat 36 měsíců, obchodní případ je upisován na suverénní riziko státu. Podle náměstka GŘ EGAP Marka Dlouhého je výhodou tohoto obchodního případu právě to, že se jedná o suverénní riziko Laosu. Současně má EGAP pozitivní zkušenosti s českým vývozcem, který úspěšně realizoval projekt nemocnice Owendo v Gabonu. Na výstavbě a modernizaci nemocnice Friendship se bude podílet více než 20 českých subdodavatelů. Financující bankou je i v tomto případě UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia společně s rakouskou UniCredit.

Česká společnost Vamed Health Projects CZ s.r.o. byla založena 11. 10. 2010, primárně za účelem výstavby a modernizace zdravotnických zařízení v zahraničí. Kromě nemocnice v Laosu plánuje společnost také výstavbu nemocnice v Papui Nové Guineji a 10 nových poliklinik v Ghaně.

Významným aspektem tohoto případu je také diverzifikace podpořeného exportu, protože se jedná o první obchodní zkušenost EGAP s Laosem, která může otevřít cestu novým obchodním případům v této oblasti.

Laos je tradiční zemědělskou zemí. Pěstuje se zde čajovník, rýže a kaučukovník. Díky značným zásobám mědi, zlata a hliníku se v zemi postupně rozvíjí důlní a těžební průmysl. Řada závodů je však zastaralá a postrádá modernější zařízení. Laoská vláda proto modernizaci průmyslu a dopravní infrastruktury považuje za své hospodářské priority. V současné době se začíná realizovat 12 projektů v oblasti vodní energetiky. Rozvoji země napomůže rovněž výstavba železnice, která spojí hlavní město Vientiane s hranicemi ČR.

Hospodářské výsledky v posledních letech dosahují dobrých parametrů. Laos vykazuje solidní růst hrubého domácího produktu. Pozitivně je proto nutné hodnotit snahu probíhající reformy, zejména pak v otevírání se světu a vytváření lepších podmínek pro zahraniční investory. Vláda rovněž očekává zlepšení celkového obchodního klimatu v souvislosti s nedávným vstupem Laosu do Světové obchodní organizace.



TERASOVITÁ RÝŽOVÁ POLE V LAOSU

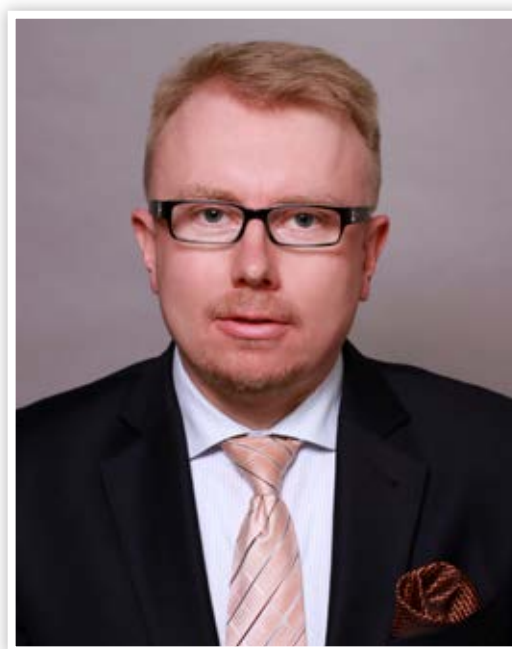
Slabinami zůstávají nadále bankovní sektor bez potřebné kapitalizace a neodpovídající legislativa. Ve fiskální oblasti nadále přetrvává problém vysokého rozpočtového deficitu.

Hana Hikelová

Novým členem představenstva ČEB je Martin Draslar

Od poloviny října je představenstvo České exportní banky (ČEB) opět kompletní. Novým členem představenstva a náměstkem generálního ředitele, odpovědným za úsek právní a provozní, se stal **JUDr. Martin Draslar, Ph.D.**

Martin Draslar je absolventem Právnické fakulty Univerzity Karlovy v Praze, kde získal doktorát v oboru finančního práva. S bankovním má zkušenosti již z počátku devadesátých let, kdy pracoval v Komerční bance, a.s. Po absolvování vysoké školy působil v oblasti korporátního pojištění Allianz pojišťovny, a.s. V roce 2001 nastoupil do skupiny Burzy cenných papírů Praha, kde byl zodpovědný za právní záležitosti ve vztahu k vypořádání a vedení evidence investičních instrumentů. Věnoval se projektu vzniku Centrálního depozitáře cenných papírů a Energetické burzy Praha. V roce 2008 nastoupil do investiční banky WOOD & Company, kde měl na starosti celou právní agendu společnosti. Od konce roku 2009 vedl Odbor právní a compliance na pobočkách AXA Bank Europe v České republice a na Slovensku. Mezi lety 2007–2011 zastupoval Martin Draslar Českou republiku v pracovní skupině Evropské komise Legal Certainty Group. Byl také členem několika pracovních skupin, které připravovaly zákony v oblasti finančního trhu v České republice a na Slovensku. V letech 2006–2008 byl



předsedou dozorčí rady Univyc, a.s. (dnes Centrální depozitář cenných papírů, a.s.). V ČEB, a.s. působí od února 2014, kdy se stal ředitelem právního odboru. V červnu téhož roku se stal členem dozorčí rady. V říjnu 2015 byl zvolen do představenstva ČEB.



Komerční banka pořádala konferenci pro exportéry

Komerční banka uspořádala v polovině října pro české firmy konferenci **Gruzie, Rumunsko a Srbsko – KB a Skupina SG po vašem boku**. Všechny tři země byly vybrány na základě atraktivity pro české exportéry a investory. Aktuální příležitosti pro české společnosti v Gruzii představují především strojírenské výrobky, investiční celky, energetika, agrární technologie nebo stavebnictví. Výhodou Rumunska jsou dlouholeté ekonomické a obchodní vazby s Českem a to, že dovedou ocenit kvalitu českých strojů, dopravních prostředků a technologií. Srbsko je tradičním odbytištěm českého průmyslu a prostorem pro české investice s potenciálem vstupu na další trhy (Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Makedonie).

Díky významnému zastoupení Société General v těchto zemích, mohli na konferenci vystoupit **zástupci z gruzínské Bank Republic, rumunské BRD a srbské SG Serbia**. Jejich účast přispěla k výjimečnosti celé akce: formát totiž umožnil přímou komunikaci mezi exportéry a bankéři skupiny Société Générale působícími v těchto zemích. Informace byly sdíleny v malých skupinách a vycházely z konkrétních příkladů úspěšných transakcí.

Reakce klientů byly velice pozitivní. Ocenili zejména možnosti Skupiny SG v zemích, kde působí, a odborné znalosti těchto trhů.

Expobank CZ jmenovala nové členy dozorčí rady a představenstva

Expobank CZ má nového člena představenstva a nového člena dozorčí rady. Dozorčí rada se rozšíří o nezávislého odborníka a ekonoma **Jiřího Schwarze**, který má četné mezinárodní zkušenosti. Novým členem představenstva se stal **Jan Roztočil**, který bude nově zodpovídat za oblast korporátního bankovníctví.

Jiří Schwarz (55) se stal novým členem dozorčí rady Expobank CZ. V minulosti byl členem Národní ekonomické rady vlády ČR, dále Vědecké rady ICER (International Center for Economic Research) a prezidentem Liberálního institutu. V současné době působí ve správních radách dvou zahraničních institucí (v USA a Lucembursku). Je nezávislým členem představenstva turecké energetické společnosti a ředitelem Centra ekonomických a tržních analýz. Jiří Schwarz získal vzdělání na Vysoké škole ekonomické v Praze, kde v letech 2003–2010 působil jako děkan Národohospodářské fakulty.

Jan Roztočil (42) byl jmenován novým členem představenstva Expobank CZ. V uplynulých letech pracoval pro několik bankovních institucí v České republice, například pro Komerční banku, Citibank či Volksbank CZ. Postupem času se profiloval zejména v oblasti korporátního bankovníctví. V roce 2011 přešel do LBBW Bank CZ, kterou v roce 2014 odkoupila Expobank. Jan Roztočil dosud zastával funkci ředitele pro velké společnosti a strukturované financování v oddělení firemní klientely. Ve své nové funkci by rád podpořil etablování značky Expobank CZ na trhu a postupný rozvoj korporátního bankovníctví zejména v oblasti strukturovaného financování.

Raiffeisenbank generálním partnerem XV. Exportního fóra



Raiffeisenbank a.s. byla již tradičním generálním partnerem XV. Exportního fóra, pořádaného Asociací exportérů ve dnech 12. až 13. 11. 2015 v Mladých Bukách. Zúčastnilo se ho celkem 97 hostů z více než 60 exportních firem z celé ČR. Mezi vystupujícími byli ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, náměstek MZV Martin Tlapa nebo generální ředitel EGAP Jan Procházka. Za Raiffeisenbank vystoupil ředitel divize Trade and Export Finance Miloš Večeřa, který se ve svém příspěvku zaměřil na Írán jako příští možný cílový trh pro české exportéry. Hlavní ekonomka Raiffeisenbank Helena Horská spolu s Ottou Daňkem z Asociace exportérů poprvé představila všem účastníkům nový **Index Exportu** coby unikátní nástroj umožňující předpověď vývoje výkonnosti českého exportu. Index je sestavován na základě řady statistických dat, predikcí bankovních analytiků a vyjádření českých exportérů. Jelikož je Raiffeisenbank dlouhodobým partnerem českých exportérů, je Index Exportu její přirozenou snahou nabídnout exportérům novou službu navíc, která jim umožní nahlédnout do předpokládaného vývoje a optimalizovat tak exportní strategii.



Jiří Kunert se stal bankéřem roku

Bankéřem roku 2015 je **Jiří Kunert**, předseda představenstva a generální ředitel UniCredit Bank. Ze svého středu jej zvolili nejvyšší představitelé českých finančních institucí nominovaných v anketě Fincentrum Banka roku 2015. Letos jde již o čtrnáctý ročník ankety, Bankéř roku je vyhlašován od roku 2006. Jiří Kunert získal toto ocenění již podruhé, poprvé zvítězil v roce 2008. V čele UniCredit Bank a jejich předchůdců stojí již bezmála sedmadvacet let.



KUBA ČR

EGAP pojišťuje na Kubu především vývoz potravin a energetických dodávek

Kuba představuje podle Exportní garanční a pojišťovací společnosti pro české exportéry velkou šanci. Na rozdíl od Íránu neplatil pro Kubu sankční režim. Pojišťování tak i přes složitou situaci nikdy nebylo přerušeno. EGAP ale uplatňuje specifický režim, kdy stále ještě řeší staré pohledávky a nové pojištění se poskytuje v návaznosti na splácení starých dluhů. „V rámci tohoto režimu EGAP nicméně v posledních čtyřech letech pojistil český export za 24 milionů EUR, tedy téměř 650 milionů korun. Tento vývoz byl především ze dvou odvětví. Šlo o energetiku a o dodávky zemědělských produktů, především o export pšenice, sladu a chmele,“ dodal generální ředitel EGAP Jan Procházka. I z tohoto důvodu se EGAP účastnil obou podnikatelských misí, které se konaly na podzim letošního roku.

Přes dvě desítky zástupců českých firem se v polovině října účastnily první „otevírací“ podnikatelské mise na Kubě, kterou organizovala Hospodářská komora České republiky ve spolupráci s Česko-slovensko-kubánskou smíšenou hospodářskou komorou. Zástupci firem do této karibské země doprovodili náměstka ministra zahraničních věcí ČR Martina Tlapu.

„Věřím, že tato první novodobá mise českých podnikatelů na Kubu je začátkem obnovy úspěšné obchodní spolupráce obou zemí,“ řekl prezident Hospodářské komory ČR Vladimír Dlouhý během kubánsko-českého podnikatelského fóra v Havaně.

Fórum umožnilo českým firmám zmapovat si situaci a vyústilo v možnosti obchodní spolupráce. Českým firmám byl mimo jiné blíže představen investiční zákon a zvláštní rozvojová zóna Mariel. O zkušenosti s obchodováním s Kubou se podělil během setkání s českými firmami také představitel společnosti SIMPLEX CZ Ladislav Starka. Ta na Kubu už od roku 2001 vozí potravinářské produkty jako chmel či sušené mléko a využívá pojištění od EGAP. „Právě o potraviny a potravinové doplňky je na Kubě stále velký zájem. Další velkou oblastí, kde je ze strany Kubu silná iniciativa, je energetika,“ doplňuje za EGAP Jan Procházka.

„Prostor pro české podnikatele na Kubě je a je také na co navazovat. Ale působí tam velká konkurence,“ mírní nadšení Vladimír Dlouhý. Na Kubě vyjednávala už i slovenská výprava v čele s premiérem Robertem Ficem nebo francouzský prezident François Hollande, který přivezl na Kubu přes 200 zástupců firem. Dlouhý upozornil, že pro české podnikatele bude klíčová role kubánské obchodní komory.

„V průběhu veletrhu FIHAV jsou každoročně vypisovány projekty, do kterých se firmy mohou zapojit, a to právě prostřednictvím kontaktování místní Obchodní komory Kubu,“ uvedl.

Mezi firmami, které se na Kubu vypravily, byl například výrobce zdravotnické techniky Linet.

S pojištěním EGAP se na Kubu vyvezlo například:



24 000 tun pšenice



1 418 tun sladu



12,8 tun chmelu



OFICIÁLNÍ JEDNÁNÍ ČESKÉ DELEGACE NA KUBÁNSKÉM
MINISTERSTVU PRŮMYSLU A OBCHODU



Prostřednictvím firem RS Dynamics, Anderson, Silvaplane, Ariete, Chemical Solutions nebo třeba Artline byly zastoupeny i další obory. Při jednáních šlo především o zmapování situace. To potvrzují i obchodní ředitel strojírenské skupiny vyvíjecí a vyrábějící mechanické převodovky a ozubená kola Wikov Industry Ondřej Soukup: „Získali jsme řadu nových kontaktů a dokonce i příslib první poptávky na náhradní díly pro místní železnice,“ poznamenal.

Kubu ale ještě čeká dlouhá cesta. Nová pravidla investic, která na podnikatelském fóru prezentovali zástupci kubánské vlády, sice dávají českým firmám šanci podílet se na otevírání kubánské ekonomiky světu. Země by ale pro úspěšnou ekonomickou reformu potřebovala především zajištění mezinárodních finančních institucí. „Potom je potřeba liberalizovat ceny, sjednotit kurzy měn a udělat směnitelné peso. Zároveň musí alespoň v oblasti malých a středních podniků připustit daleko větší zastoupení soukromého sektoru,“ tvrdí Vladimír Dlouhý, podle něhož může Česká republika poskytnout Kubě své zkušenosti, které před čtvrtstoletím získala při přechodu ze

státem řízené ekonomiky na liberální.

Na říjnovou „otevírací“ misi hned v listopadu navázala cesta náměstka ministra průmyslu a obchodu Vladimíra Bärtla, kterého doprovázela podnikatelská mise vedená prezidentem SP ČR Jaroslavem Hanákem.

Zástupci dvanácti firem podnikajících zejména v leteckém průmyslu, výrobci náhradních dílů pro letadla či vybavení letišť a firmy z oblastí životního prostředí a energetiky, železniční infrastruktury i bankovníctví zaměřili na veletrh FIHAV v Havaně.

Deset dalších českých firem se zde prezentovalo v oficiálním českém stánku. Zástupci kubánských podniků zahraničního obchodu jim nastínili možnosti místního právního i ekonomického prostředí. „Na Kubě vidíme obrovské příležitosti pro české firmy. Výrazný potenciál má zejména modernizace infrastruktury. Tuto příležitost nemůžeme promarnit. Proto o možnostech spolupráce jednáme s místními firmami, s Kubánskou obchodní komorou i představiteli státní správy,“ řekl prezident SP ČR Jaroslav Hanák.

Obrat vzájemného obchodu mezi ČR a Kubou v roce 2014 činil 37,7 mil. USD. Z toho byl vývoz z ČR zhruba dvě třetiny celkové částky a dovoz do ČR třetina. Z Kubu se do Česka dováží zejména rum, tabákové výrobky, léčiva, káva a kakao. V opačném směru se vyvážejí obiloviny, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, motocykly a průmyslová zařízení. Obecně jsou hlavními vývozními artikly Kubu nikl, kobalt a chemické produkty (biotechnologie). Dále cukr, ryby a mořské plody, citrusy, rum, tabák, mramor a kožedělné výrobky. Dováží se prakticky všechno od potravin až po spotřební a průmyslové zboží.

Zahraniční investice jsou dnes již spojeny s více než 34 hospodářskými odvětvími a sektory, mezi kterými jsou nejdůležitější: vyhledávání surovin, těžba niklu a ropy, turistika, stavebnictví, doprava a spoje. Mezi hlavní investory na Kubě patří Kanada (těžba niklu a ropy, produkce sóji), Španělsko (cestovní ruch, hotely, výroba cementu) a Brazílie (zóna Mariel, cukrovarnictví, tabákový průmysl, současně největší dodavatel potravin). Významnými hráči jsou i Venezuela (těžba ropy, výroba elektrické energie), Francie (výroba rumu) a Velká Británie (tabákový průmysl).



Kazachstán

Novinka ekonomické diplomacie – ministerstvo zemědělství podporuje export českých firem:

Zemědělci a potravináři chtějí uspět v Kazachstánu

Kazachstán zaujímá rozlohu větší než západní Evropa. Je druhým největším producentem ropy na území bývalého SSSR a má obrovské zásoby rud neželezných kovů, zlata či uranu a díky své politické stabilitě je už delší dobu ve středu pozornosti zahraničních investorů i obchodníků. A pozadu nechtějí zůstat ani české firmy. Podle statistického úřadu v Astaně bylo z Česka loni do Kazachstánu vyvezeno zboží za 357 mil. USD, tedy více než například z Rakouska nebo Belgie.

Kazachstán plánuje nejen spuštění privatizace některých společností, ale také pokračuje v industrializaci. Určil šest klíčových odvětví, pro která chce stát získávat přednostně zahraniční kapitál: hutnictví, ropný průmysl včetně zpracování ropy, chemický průmysl, strojírenství, potravinářství a zemědělství a výroba stavebních materiálů. Pozici českých exportérů v oblasti potravinářství a zemědělství podpořil na začátku listopadu svou návštěvou Almaty a Astany ministr zemědělství Marián Jurečka, kterého doprovázelo téměř 30 zástupců firem a bank.

Kazachstánský prezident láká strategické investory

V rámci nastavení pěti prezidentských reforem chce Nursultán Nazarbajev přilákat do Kazachstánu investory především pro rozvoj výroby mléka a mléčných produktů. Hlavním cílem je zajištění exportu až poloviny vyráběné produkce na trhy země SNS. Podobný cíl má podpora rozvoje farem a závodů na zpracování masa.

I proto v doprovodu ministra Jurečky nechyběli zástupci českých firem, kteří se právě o tyto dva segmenty zajímají, například společnost Bauer Technics, která se specializuje na výstavbu farem pro chov prasat. „Tyto společnosti získaly zkušenosti po celém světě. Nejenže vybudovaly a uvedly do provozu farmy a jiné zemědělské objekty, ale také sdílejí zkušenosti, jak je provozovat. Tyto společnosti jsou připraveny podělit se o své know-how v oblastech zpracování masa, mléčných a dalších výrobků,“ dodal na podnikatelském fóru v Almaty Marián Jurečka. Zmínil také, že Česká republika může sdílet vysokou technologii pro chov hospodářských zvířat. „České firmy mohou prezentovat své zkušenosti i v odvětvích zpracování masa a mléčných výrobků. Česká republika vám nabízí nejen realizaci projektů, ale i jejich financování, jsou tu zástupci bank i úvěrové pojišťovny EGAP,“ řekl před zástupci kazachstánského ministerstva zemědělství, místními politiky a podnikateli ministr Jurečka.

Místostarosta města Almaty Marat Aukenov pak zdůraznil, že i přes složitou ekonomickou situaci je metropolitní oblast Almaty stále velmi perspektivní oblastí pro investice a nové obchodní příležitosti. „Dnes je tady 39 společných podniků a 21 podniků registrovaných s českým kapitálem. Jen město Almaty spotřebuje 1,2 mil. tun potravin ročně. Tento segment může být pro české firmy velmi slibný,“ uzavřel místostarosta Aukenov. Velkou příležitost tak představují dodávky potravinářských výrobků a piva. České firmy mohou také nabídnout například kvalitní genetický materiál pro živočišnou výrobu. Mohlo by jít i o dodávky pro mlýny, pekárny a pivovary.

Export zemědělských a potravinářských produktů se snaží podpořit i EGAP. V první fázi jde především o osvětlu a vysvětlení podmínek, jak pojištění exportu do rizikových teritorií funguje. Po dohodě s ministerstvem zemědělství připravil právě pro exportéry mířící do Kazachstánu speciální leták, kde vysvětluje, jaký produkt ze svého portfolia může nabídnout na tento trh.



KAZACHSTÁN

18 miliónů obyvatel
62. místo v počtu obyvatel
na světě

Hlavní město: Astana
Měna: tenge (KZT)
Jazyk: kazaština

ASIE, EVROPA

14 regionů



Kazachstán vyváží hlavně ropu a ropné produkty (59 %), železité kovy (19 %), chemické produkty (5 %) a stroje (3 %). V dovozu jsou zastoupeny především stroje a zařízení, kovové výrobky a potraviny. Kazachstánský vývoz je vlastně téměř z 80 % tvořen surovinami a dovozy, pak výrobky s poměrně vysokou přidanou hodnotou.

K zemím, kam nejčastěji směřuje kazachstánský vývoz, patří Čína (21 %), Rusko (9,9 %), Francie (9,3 %) či Německo (6,9 %). Kazachstán naopak nejvíce dováží z Ruska (31,6 %), Číny (26,6 %), Německa (6 %) a Ukrajiny (4 %).

Struktura kazachstánské ekonomiky je na první pohled moderní. Zemědělství tvoří jen 5 % HDP,

průmysl pak 38 % a zbývajících 57 % tvoří služby. Pokud se ale podíváme na strukturu pracovní síly podle sektorů národního hospodářství, pak je jasné, o jaké ekonomice je řeč. V zemědělství pracuje téměř 26 % pracovní síly, v průmyslu jen 12 %. Nejvíce lidí 62 % pracuje ve službách.

V Kazachstánu byl ke konci roku 2013 umístěn zahraniční kapitál v celkové hodnotě 209 mld. USD, z toho necelých 130 mld. USD činily přímé zahraniční investice. Tyto investice směřují především do těžebního průmyslu. Největší zastoupení zahraničních investorů v Kazachstánu má Nizozemí (43 %), Spojené státy (11 %), Francie (7 %), Čína (4 %) a Panenské ostrovy (4 %).

Desatero pro obchodování s Kazachstánem

1. Obchod má v Kazachstánu významnou společenskou rovinu a je silně postaven na osobním styku. Osobní kontakt, zvláště na začátku obchodního případu, je velmi důležitý. V této fázi si získáváte důvěru obchodního partnera, která je v Kazachstánu pro úspěšnost obchodu zcela zásadní.
2. Jednání začíná podáním ruky. Pokud váš partner stiskne vaši ruku zároveň i druhou rukou, je to z jeho strany projev přátelství, důvěry a úcty. Je to stará kazašská tradice. Nepoužívají to dnes už všichni. Někteří bohatí byznysmeni tuto tradici již nechtějí, ale ve většině případů se dodržuje.
3. Jednacím jazykem je téměř vždy ruština. S angličtinou moc nepochodíte. Kazaština je státním jazykem, ruština oficiálním a business jazykem.
4. Katalogy a prospekty se snažte připravit v ruštině.
5. Nejlepším komunikačním prostředkem je telefon a fax. Pokud zašlete mail, doporučuji po několika
6. hodinách zavolat a zeptat se, zda dotyčný mail obdržel, a kdy je možné očekávat odpověď.
7. V komunikaci buďte aktivní, je nutné se neustále připomínat. Pokud neodpoví na mail nebo fax, neznamená to ještě jejich nezájem.
8. Pro získání prvotních kontaktů, důvěry a pro prestiž je dobré zúčastnit se odborného veletrhu.
9. Rozhodování tady většinou trvá déle, než je u nás zvykem. Vyzbrojte se trpělivostí.
10. Pro účast v tenderech nebo výběrových řízeních je dobré spojit se s kazašským partnerem nebo firmou. Bez dobrých kontaktů a znalosti tohoto prostředí většinou neuspějete. V businessu se často využívají přátelské a příbuzenské vazby.
11. Je častým zvykem zajít si po jednání posedět do restaurace, na „daču“ nebo do „baně“. Kazaši jsou milovníci a mistři „tostů“ (přípitků), proto si raději nějaký ten „tost“ vždy dopředu připravte.

zdroj:businessinfo.cz



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 vepřinů a zařízení pro chov prasat



8 linek pro sýrárny a mlékárny

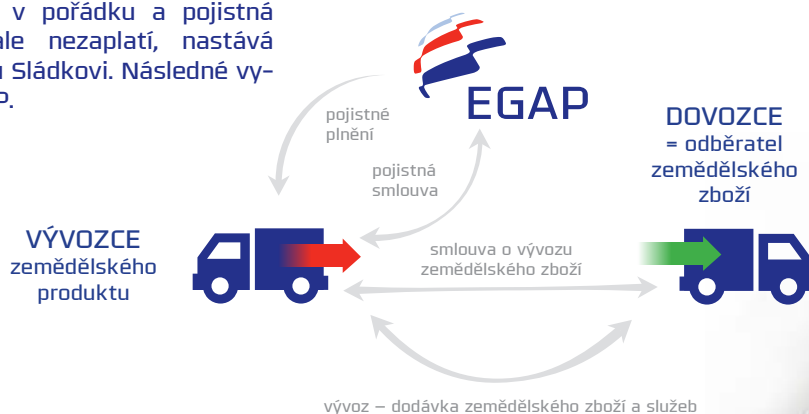
I zemědělské produkty se mohou stát rizikovým vývozním artiklem. Pojistíme i vás!

Jak může EGAP ošetřit vaše rizika spojená s exportem?

Majitel minipivovaru Jan Sládek uspěje na veletrhu v Kazachstánu a získá nového zákazníka. Ten chce odebrat pivo a nerezové pивní tanky za 600 tis. Kč s tím, že doba splatnosti za dodané zboží bude jeden měsíc. Pro pana Sládka jde o velký úspěch, má to ale svá rizika. Co když nový odběratel za pivo a pивní tanky nezaplatí? 600 tis. Kč je pro majitele minipivovaru částka, která by mu mohla výrazně zkomplikovat další podnikání. Je ale zodpovědný, a proto vyráží do EGAP. S uzavřenou smlouvou s dovozcem. EGAP prověří bonitu kazachstánského dovozce a v případě kladného vyhodnocení uzavře s panem Sládkem pojistnou smlouvu. Pokud dovozce v termínu zaplatí, je vše v pořádku a pojistná smlouva končí. Pokud ale nezaplatí, nastává plnění ze strany EGAP panu Sládkovi. Následné vymáhání dluhu pak řeší EGAP.

Jak pojištění funguje?

Pan Sládek využil „Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení (produkt B)“. Jinými slovy, pojistil si svou fakturu. A co si přesně pod vývozním dodavatelským úvěrem představit? Jde fakticky o úvěr poskytnutý českým vývozcem zahraničnímu dovozci a to formou odkladu platby za dodané zboží. Jeho splatnost musí být kratší než 2 roky. Vývozní dodavatelský úvěr nemá charakter bankovního úvěru. Pojištěným je pak přímo vývozce a pojišťuje se proti riziku, že dovozce ve stanoveném termínu řádně nezaplatí celou dlužnou částku, tj. cenu za dodané zboží (fakturu).



Kazachstán:



Země kategorie 5 podle hodnocení rizika OECD

Limit EGAP na export do Kazachstánu celkem: **11,56 mld. Kč**

Volný limit k 30. 9. 2015: **9,1 mld. Kč**

Pokud využijete jednorázovou smlouvu, nabízí EGAP tyto sazby dle délky pojistné smlouvy:

PROCENTNÍ VÝŠE SAZBY:

měsíc	CC2	CC3	CC4
1	0,79	0,8	0,82
3	0,94	0,98	1,03
6	1,18	1,24	1,36

Sazby odpovídají rizikové kategorii Kazachstánu, sazba se vypočítává z hodnoty faktur a jde o jediný náklad na pojištění. Pokud tedy majitel minipivovaru pan Sládek pojistí vývoz piva za 600 tisíc Kč, splatnost bude 1 měsíc a bonita jeho kazachstánského partnera bude v kategorii CC2, zaplatí naší pojišťovně sumu 4 740 Kč.

Pokud by chtěl klient využít revolvingový limit, pak mu můžeme nabídnout tzv. kvazilimitní smlouvu na jeden rok, kdy zaplatí pojistné na začátku. Tuto variantu doporučujeme těm,

kteří mají závazné objednávky na opakující se dodávky.

Výpočet je pak udělán na dodávky. Každý měsíc dodá subjekt/pojištěný určitou hodnotu, na kterou je stanoven limit. Sazba je vypočtena z výše limitu při 12 dodávkách. Pokud by tedy pan Sládek získal objednávky na pivo na celý rok v objemu 600 tis. Kč měsíčně, zaplatí při podpisu smlouvy pojištění ve výši 20 640 Kč (může přitom za rok vyvézt pivo za 7 200 000 Kč). Zde se dostává na sazbu 0,29 % za jednu dodávku.

PROCENTNÍ VÝŠE SAZBY kvazilimitní na 13 měs./12 otáček:

CC2	CC3	CC4
3,44	3,72	4,21

V případě vašeho zájmu o další informace prosím pište na info@egap.cz, formuláře smluv naleznete na našich webových stránkách www.egap.cz v sekci EGAP pro MSP.

Můžete rovněž kontaktovat přímo kolegu, který má na starost pojišťování malých a středních podniků a poskytne vám detailní informace i o dalších využitelných produktech:

Ing. Jan Dubec
vedoucí oddělení Pojištění teritoriálních rizik III.
tel.: 222 842 328
fax: 222 844 130
e-mail: dubec@egap.cz



Uvolnění bankovních sankcí na Írán se očekává začátkem roku 2016

Na konferenci věnované Íránu, kterou EGAP pořádal začátkem listopadu společně s MZV ČR a CzechTrade, potvrdili zástupci ministerstva zahraničí, že se uvolnění bankovních sankcí očekává v únoru 2016. Zájem českých firem o tento trh potvrzuje mimo jiné i to, že se konference zúčastnilo více než 160 exportérů a zástupců bank.

„Před uvalením sankcí byly naše zkušenosti pozitivní a evidujeme takřka bezproblémovou platební historii íránských subjektů. Do doby zavedení sankcí platili odběratelé z Íránu v řádných termínech. Po zavedení sankcí nám zůstaly pouze dva případy, které dosud nejsou splaceny,“ řekl generální ředitel EGAP Jan Procházka. Před zavedením sankcí přitom činila celková aktivita EGAP v Íránu přes 16 mld. korun. Problémový přitom zůstává pouze případ banky Saderat, kde je ale státní záruka Íránu.

S platbami z íránských bank mají u starších pohledávek problém i další evropské země. Významným dopadem sankcí je totiž i vyloučení některých bank ze systému SWIFT a jejich uvedení na sankční seznam. Tento krok fakticky zkomplikoval mimo jiné obchodní vztahy, které vznikly ještě před zavedením sankcí, neboť banky logicky odmítají z reputačních důvodů se sankcionovanými subjekty spolupracovat a v mnoha případech nedokončují transfery splátek íránských dlužníků. Nemožnost transferu dlužné částky bohužel nakonec postihuje především evropské věřitele. Podle posledních údajů Bernské unie, která sdružuje

přední úvěrové pojišťovny, mají nyní v Íránu nejvyšší pohledávky Německo a Itálie.

Oborové příležitosti pro české exportéry

Podle Pavla Kaliny, vedoucího obchodně ekonomického úseku Zastupitelského úřadu v Teheránu, je v současné době v Íránu aktivních 56 českých firem v různých oblastech. A to především jako dodavatelé zařízení či produktů k dalšímu zpracování. *„Bohužel ale registrujeme zatím jen jednu firmu, která má v zemi stálého českého zástupce,“* dodal Pavel Kalina. Možnosti se po pádu sankcí nabízejí v oblasti dopravy – a to jak u prodeje automobilů, tak například u tramvajové dopravy (Teherán), nebo při obnově zastaralého trolejbusového parku v hlavním městě. Další důležitou oblastí je letecká doprava – především civilní letectví. Jde o řízení letového provozu, komunikační techniku, ale i malá sportovní letadla. Očekávat se dá i výstavba sedmi nových mezinárodních letišť. V létě 2016 by pak mohl být zahájen provoz pravidelného leteckého spojení společnosti Mahan Air na lince Teherán – Praha.

Dalším z klíčových oborů je energetický průmysl – kromě klasických elektráren je plánována i výstavba alternativních zdrojů energie – solárních, větrných a vodních elektráren. S větrnými elektrárnami Írán počítá

Česká agentura na podporu exportu CzechTrade počítá v roce 2016 se společnou expozicí českých firem na těchto veletrzích:

- » **PROJECT IRAN 2016** (24.–27. 4. 2016)
- » **IRAN OIL SHOW 2016** (5.–8. 5. 2016)
- » **19th IRAN HEALTH INTERNATIONAL EXHIBITION** (15.–18. 5. 2016)
- » **16th TEHRAN INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION** (3.–7. 10. 2016)

» Pohledávky »

Krátkodobé pohledávky všech úvěrových pojišťoven ECAs v Íránu činily v březnu 2015 podle OECD 114,6 mil. USD, středně a dlouhodobé pohledávky 3,6 mld. USD (z toho 49 % bylo v prodlení). Mezi věřiteli vůbec není americká US Exim Bank, většina jsou evropské pojišťovny – nejvíce Německo (40 %) a Itálie. Aktuální angažovanost EGAP je v této souvislosti zanedbatelná (205 mil. Kč).

Nerostné bohatství Íránu, kde se těží 68 druhů minerálů, představuje cca 7 % světových zásob

v provinciích Sistan Balúčístán, Qazvin, Semnan nebo Khorasán, solární parky jsou plánovány na pobřeží Perského zálivu a v provincii Alborz. Íránské vodní nádrže a přehrady by měly být nově využívány k výrobě elektrické energie. Prostor se tedy pro české firmy otevře v příštím roce i v oblasti dodávek turbín a souvisejících systémů.

Nerostné bohatství Íránu, kde se těží 68 druhů minerálů, představuje cca 7 % světových zásob. „Spolu s 16% podílem hutního průmyslu na HDP Íránu a zastaralou těžební a zpracovatelskou technikou to představuje velkou výzvu pro české výrobce důlního zařízení i pro firmy zabývající se geologických výzkumem,“ je přesvědčen Pavel Kalina.

Bez šancí není v Íránu do budoucna ani zemědělský a potravinářský průmysl. Poptávka po „západních“ potravinách se zde stále zvyšuje. Především jsou žádané výrobky pro diabetiky, bioprodukty, kojenecká a dětská výživa, roste ale také spotřeba nealkoholického piva. Obecně je v zemědělském sektoru nutné zvýšit výnosy z půdy pomocí umělých hnojiv a zavést energeticky méně náročný systém zavlažování.

Na výsluní by se opět v Íránu mohl dostat i textilní průmysl, nutné budou dodávky náhradních dílů a modernizace tkalcovských stavů. Naopak stále skvělou pověst má české sklo a křišťál – ostatně jako v celém regionu Blízkého východu.

Další podnikatelská mise do Íránu, tentokrát v doprovodu ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky, se uskuteční ve druhé polovině ledna.

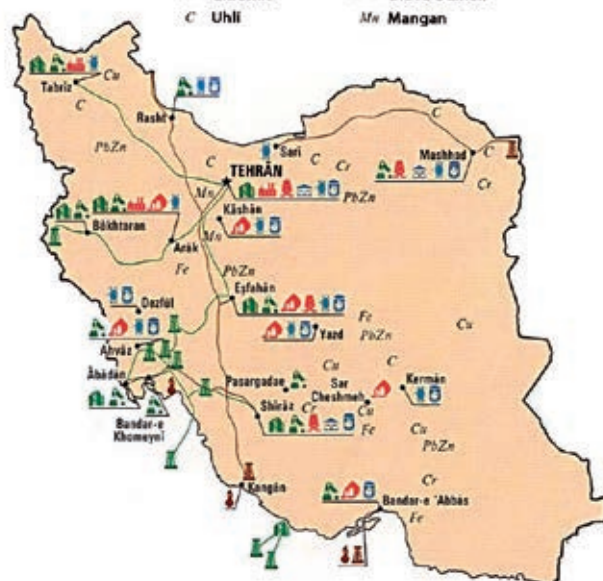
Ekonomické aktivity

PRŮMYSL

- | | |
|---|---------------------------------------|
| Rafinérie ropy | Cement |
| Chemikálie (petrochemie a hnojiva) | Lehký průmysl (bílžuterie a keramika) |
| Tekutý zemní plyn | Textil (koberce a oblečení) |
| Těžký průmysl (montáž vozů, obráběcí stroje a velké spotřebiče) | Výroba potravin |
| Zpracování kovů (ocel, měď a hliník) | |

NEROSTNÉ ZDROJE

- | | |
|------------|--------------------|
| Nafta | Cu Měď |
| Plyn | Fe Železo |
| Cr Chromit | PbZn Olovo a zinek |
| C Uhlí | Mn Mangan |



EGAP podporuje exportéry z řad MSP

V letošním roce zástupci obchodního úseku vystoupili na celkem 33 seminářích. Z toho jich EGAP pořádal nebo spolupořádal 15 a zúčastnilo se jich více než 1100 posluchačů. Prezentace EGAP byla zaměřena především na exportéry z řad MSP, které detailně informovala o jednotlivých produktech. Celkem se těchto seminářů zúčastnilo 1120 zástupců firem a bank. EGAP za prvních 11 měsíců roku 2015 podpořil celkem 54 exportérů z řad MSP, přičemž objem vývozu činil 1,1 mld. Kč. Teritoriálně jsou nejvíce zastoupené Bělorusko, Rusko, Indonésie a Kuba.

Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje pokračuje

EGAP bude i v příštím roce pokračovat ve spolupráci s Technologickou agenturou ČR (TA ČR) na komercializaci státem podpořeného výzkumu. Za poslední rok se řešilo 8 pilotních projektů. Jeden z nich se podařilo dovést do podoby uzavření pojistné smlouvy (podpora společnosti Lešikar) a další dva jsou rozpracované. U ostatních projektů se ještě hledá domácí či zahraniční odběratel.

Zároveň se v listopadu 2015 na základě uzavřeného memoranda mezi státními institucemi a zaměstnavatelskými svazy rozběhlo druhé kolo výběru státem podpořených výzkumných projektů. Poradenskou podporu EGAP a TA ČR při komercializaci svých nápadů tak získají další řešitelé.

Cílem podpory exportu výsledků výzkumu a vývoje je přivést do této oblasti soukromé finance a udržet know-how, které vzniklo s podporou státu, na území České republiky. Díky exportu finálních produktů nemusí výzkumné instituce prodávat patenty do zahraničí, ale naopak těžit z jejich komercializace v ČR.

Největší akce pro strojírenské firmy bude v březnu

Zástupci největších strojírenských společností, představitelé ministerstev, významných institucí a experti v oboru se sejdou 22. a 23. března 2016 v Obecním domě v Praze na třetím ročníku Strojírenského fóra. Česká republika si v žebříčku závislosti hospodářství na exportu stojí na 11. místě z 215 zemí světa. Jedním ze tří hlavních témat proto budou nové možnosti podpory exportu, proexportní politika české vlády i diskuse, jaké trhy vyhledávat a jaké prostředky dovedou české firmy k úspěchu na světových trzích. Organizátory akce jsou Svaz průmyslu a dopravy ČR, Svaz strojírenské technologie a agentura Exponex. EGAP je partnerem fóra.

Mise do Gruzie a Arménie

Podnikatelská mise do Gruzie a Arménie v doprovodu ministra průmyslu a obchodu Jana Mládky se uskuteční v únoru 2016. Pořádá ji Komora pro hospodářské styky se SNS. Pro bližší informace sledujte její webové stránky www.komorasns.cz.

MPO zveřejnilo seznam české oficiální účasti na veletrzích a výstavách v zahraničí

Podpora prezentace ČR a českých podnikatelských subjektů na veletrzích a výstavách představuje důležitou součást proexportních opatření MPO, jejímž cílem je pomoci českým firmám při pronikání na zahraniční trhy a propagace České republiky ve světě. Česká oficiální účast na veletrzích a výstavách v zahraničí realizovaná MPO je jednou z nejvýznamnějších a nejučinnějších forem podpory exportu. Seznamy plánované české oficiální účasti v zahraničí pro rok 2016 a 2017 najdete na webové stránce <http://www.mpo.cz/dokument166561.html>.

Světové veletrhy s účastí CzechTrade:

ISM 2016, Köln am Rhein, Německo

31. 1.–3. 2. 2016

Veletrh ISM (Internationale Süßwarenmesse) je prvotřídní platforma pro prezentaci světových novinek z oboru sladkostí a cukrovinek. Výstavními exponáty jsou výlučně finální produkty určené pro maloobchod. Při této příležitosti jsou prezentovány např. sladkosti, kakaové a čokoládové výrobky, sušenky, svačiny, cukrovinky, zmrzlina, bio produkty a další.

PROJECT EGYPT 2016, Káhira, Egypt

11.–14. 2. 2016

PROJECT EGYPT umožňuje představit novinky z oblasti stavebnictví, nové trendy v řešení interiérů a exteriérů, vybavení a stavebních materiálů. Veletrh pokrývá komplexní produktová portfolia firem z oblasti stavebnictví, dopravy těžkých a objemově náročných materiálů, ocelové konstrukce.

ECOBUILD 2016, Londýn, Velká Británie

8.–10. 03. 2016

Prestížní B2B veletrh ECOBUILD se koná každoročně a je určen odborné veřejnosti. Jeho jedinečné zaměření na udržitelný design & stavebnictví & energetiku přitahuje pozornost 800 vystavovatelů z celého světa s návštěvností překračující 40 tisíc během třídní výstavy.



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



MĚNÍME VIZE
VE SKUTEČNOST



**KDO
JSME**

SE ZA VÁS POSTAVÍ?
největší zástupce všech podnikatelů.

CO JE V NAŠICH SILÁCH?

PROSAZUJEME zájmy všech podnikatelů u státní správy a samosprávy, poskytujeme právní servis a aktivně se podílíme na tvorbě podnikatelské legislativy.

JAK VÁM ULEHČÍME PODNIKÁNÍ?

POMÁHÁME s exportní dokumentací, pořádáme praktické semináře, podnikatelské mise do zahraničí, podílíme se na zvyšování vaší profesní kvalifikace, posilujeme vaši pozici na trhu práce.

KDE VÁS VŠUDE JISTÍME?

PŮSOBÍME prostřednictvím široké sítě kontaktních míst po celé České republice a usnadňujeme vám vstup na zahraniční trhy po celém světě.

PROČ TO VŠECHNO PODNIKÁME?

VYTVÁŘÍME kvalitní podnikatelské prostředí pro váš rozvoj.



MĚNÍME VIZE
VE SKUTEČNOST



Podporujeme ty nejlepší.
Ve sportu i v exportu.



Biatlonisté Gabriela Soukalová, Veronika Vítková, Michal Šlesingr a Ondřej Moravec na stupních vítězů za 1. místo v závodě smíšených štafet na MS 2015 ve finském Kontiolahti

**I V TÉTO SEZÓNĚ JSME OPĚT PARTNERY
ČESKÉ BIATLONOVÉ REPREZENTACE**