

# EGAP EM

**Čeští strojaři  
míří do  
exotických zemí**

str. 5-6

**V Plzni se  
budoucnosti  
nebojí**

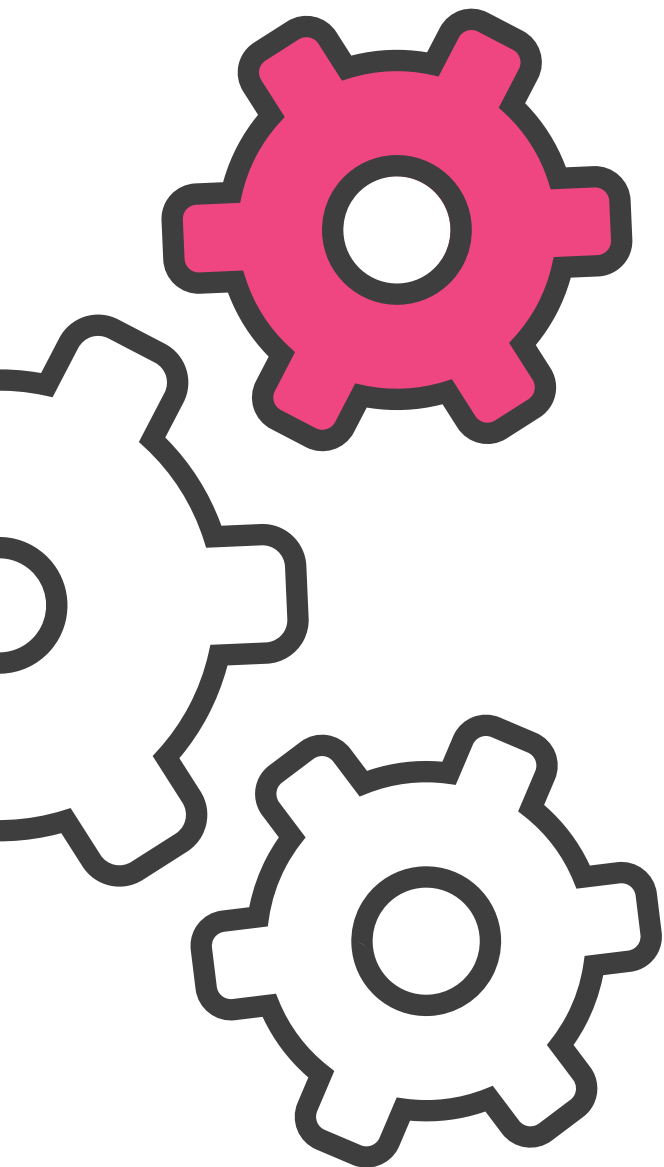
str. 7-9

**Slovensko se může  
těšit na výrazný  
růst exportu**

str. 18-20



**Češi otevřeli moderní  
zdravotnické zařízení  
v Papui-Nové Guinei**



## Obsah

- 2** Exportní dům na MSV v Brně
  - 3-4** Češi otevřeli moderní zdravotnické zařízení v Papui-Nové Guinei
  - 5-6** Čeští strojaři míří do exotických zemí
  - 7-9** V Plzni se budoucnosti nebojí
  - 10-14** Itálie na rozcestí?
  - 15-17** Touha uspět v Asii je velká
  - 18-20** Slovensko se může těšit na výrazný růst exportu
  - 21** EGAP pojistil dodávku autobusů Iveco do Afriky
  - 22-23** Novinky ze světa ekonomické diplomacie
  - 24-25** Novinky ze světa trade, export & ECAs
  - 26-27** Krátké zprávy
-



## Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

s prvními podzimními dny se Vám dostává do rukou i další číslo našeho časopisu. A jak už bývá zvykem, s příchodem podzimu je naše Procházka Egapem věnována zčásti i Mezinárodnímu strojírenskému veletrhu v Brně, který se letos koná už po 60. Jeden z nejnáměšších průmyslových veletrhů ve střední Evropě je i pro naši pojišťovnu důležitou událostí, protože strojírenství stále dominuje českému exportu, a tvoří tak podstatnou část pojištěných exportních případů EGAP. Jenom za posledních 14 let jsme Vám, kteří v tomto odvětví podnikáte a své produkty vyvážíte do zahraničí, pojistili export v hodnotě 400 miliard korun, a to do 94 zemí světa. I proto přinášíme v tomto čísle články na toto téma a rozhovor s jedním z lídrů z oboru.

I letos jsme pro Vás – ve spolupráci s dalšími institucemi – připravili „Exportní dům“. Pod jednou střešou naleznete všechny instituce na podporu exportu, tedy zástupce Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva průmyslu a obchodu a jeho agentury CzechTrade, Ministerstva obrany, České exportní banky, České rozvojové agentury a Hospodářské komory a pochopitelně i nás. V naší expozici bude probíhat mnoho seminářů, workshopů, konferencí a jednání, ať už bilaterálních nebo multilaterálních, tuzemská i mezinárodní. A protože letošní jubilejní ročník veletrhu se nese ve znamení oslav sto let od vzniku Československa, přijali pozvání do Exportního domu také zástupci tamní exportní úvěrové agentury EXIMBANKA SR, se kterou dlouhodobě velice těsně spolupracujeme.

Věřím, že s řadou z Vás se v Exportním domě potkám.

Pokud jde o letní náplň činnosti naší pojišťovny, ani v měsících, kdy teploty přesahovaly tropické třicítky, jsme nezaháleli. Pokračovali jsme v našich regionálních výjezdech – „EGAP tours“ – tedy návštěvách Vás, exportérů, v krajích České republiky. Tato setkání vnímám jako jedinečnou příležitost poznat Váš byznys, probrat méně formálně Vaše obchodní plány a záměry a v ideálním případě následně pomoci Vašemu exportu prostřednictvím našich pojistných produktů. Letos jsme doposud s kolegy navštívili společnosti ve čtyřech krajích a další budou následovat.

Podívám-li se na letošní průběžné výsledky hospodaření, rok 2018 se zatím pro naši pojišťovnu vyvíjí příznivě. Dařilo se nám ve všech klíčových oblastech – při získávání nových obchodů, ve vymáhání pohledávek i v aplikaci *Solvency II*. Výsledkem mimo jiné je, že za první polovinu tohoto roku je naše hospodaření v černých číslech.

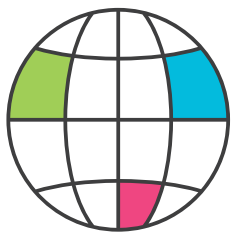
Pojištěných obchodních případů, a tedy exportů, které by bez přispění naší pojišťovny nevznikly, bude i letos za několik desítek miliard korun. Těší mě, že i díky EGAP objevují exportéři nová netradiční teritoria, čímž podporujeme diverzifikaci tuzemského exportu. Jedním z takových obchodních případů je třeba pojištění vývozu 450 autobusů Iveco z Vysokého Mýta do Pobřeží slonoviny. Jde o neobyčejný případ nejen z hlediska nové a atraktivní destinace, ale i pokud jde o strukturu obchodu, exportéra, banku či komerční i nekomerční zajištění.

Kolegové z úseku vymáhání pohledávek letos opět překročí „magickou“ hranici jedné miliardy korun. Zároveň dlouhodobě klesá počet nově hlášených hrozeb pojistných událostí.

Poslední novinkou, která stojí za to, abych ji zmínil, je změna v počtu akcionářů, kteří vlastní EGAP. Jde o dlouho diskutované a připravované technické změny, které nemají vliv na Vás, exportéry. Nově – tedy od 24. srpna – je jediným akcionářem naší pojišťovny Ministerstvo financí, jakožto zástupce státu. Zároveň s touto změnou došlo i ke změně Stanov, které mimo jiné snižují počet členů představenstva na tři a počet členů dozorčí rady na pět.

Co se však nemění je naše chuť a připravenost podpořit Vaše smysluplné obchody i ve složitějších destinacích, a to i s delší splatností.

Přeji Vám, aby byl pro Vás letošní podzim inspirativní stejně, jako jubilejní ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně či články na následujících stránkách.



## Exportní dům na MSV v Brně

**Instituce na podporu exportu i letos přivítají návštěvníky Mezinárodního strojírenského veletrhu v Exportním domě. Stejně jako vloni, kdy expozice v podobě Exportního domu zažila svou premiéru, tak nabídne českým vývozcům všechny své služby pod jednou střechou. Návštěvníci veletrhu se mohou v Exportním domě setkat se zástupci Ministerstva zahraničních věcí (MZV), Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) a jeho agentury CzechTrade, Ministerstva obrany, Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), České exportní banky (ČEB), České rozvojové agentury (ČRA) a Hospodářské komory (HK).**

► **Autor: Radek Bednařík**

Protože se letošní jubilejní šedesátý ročník veletrhu nese ve znamení oslav 100 let od vzniku Československa, stalo se partnerskou zemí Slovensko. Proto pozvání do Exportního domu přijali i zástupci tamní exportní úvěrové agentury **EXIMBANKA SR**.

Exportní dům je návštěvníkům veletrhu k dispozici celý týden. Zástupci jednotlivých institucí budou vždy připraveni s nimi probrat jejich potřeby a nabídnout odpovídající nástroje z široké palety možností na podporu exportu.

Kromě toho bude od pondělí do čtvrtka přichystán zajímavý doprovodný program. V pondělí dopoledne proběhne slavnostní otevření Exportního domu, a to za účasti čelních představitelů všech partnerských institucí. Po zahájení následuje seminář, na kterém několik společností představí výsledky svého vědeckého výzkumu, se kterými by rády prorazily na zahraniční trhy. Seminář připravil EGAP ve spolupráci s **Technologickou agenturou České republiky (TA ČR)**. Návštěvníci semináře se seznámí například s výsledky projektu „*Varovný systém lokálních povodní*“. Na něm spolupracovali odborníci z **Výzkumného ústavu meliorací a ochrany půdy** a firmy **Adcis**. Systém pracuje na principu přímého měření a vyhodnocení tzv. *infiltračního potenciálu půdy* (tedy schopnosti vsakovat vodu) v podmínkách blížících se srážek. Měření lze provést v řádu hodin, a dává tedy dostatek času pro případná ochranná opatření.

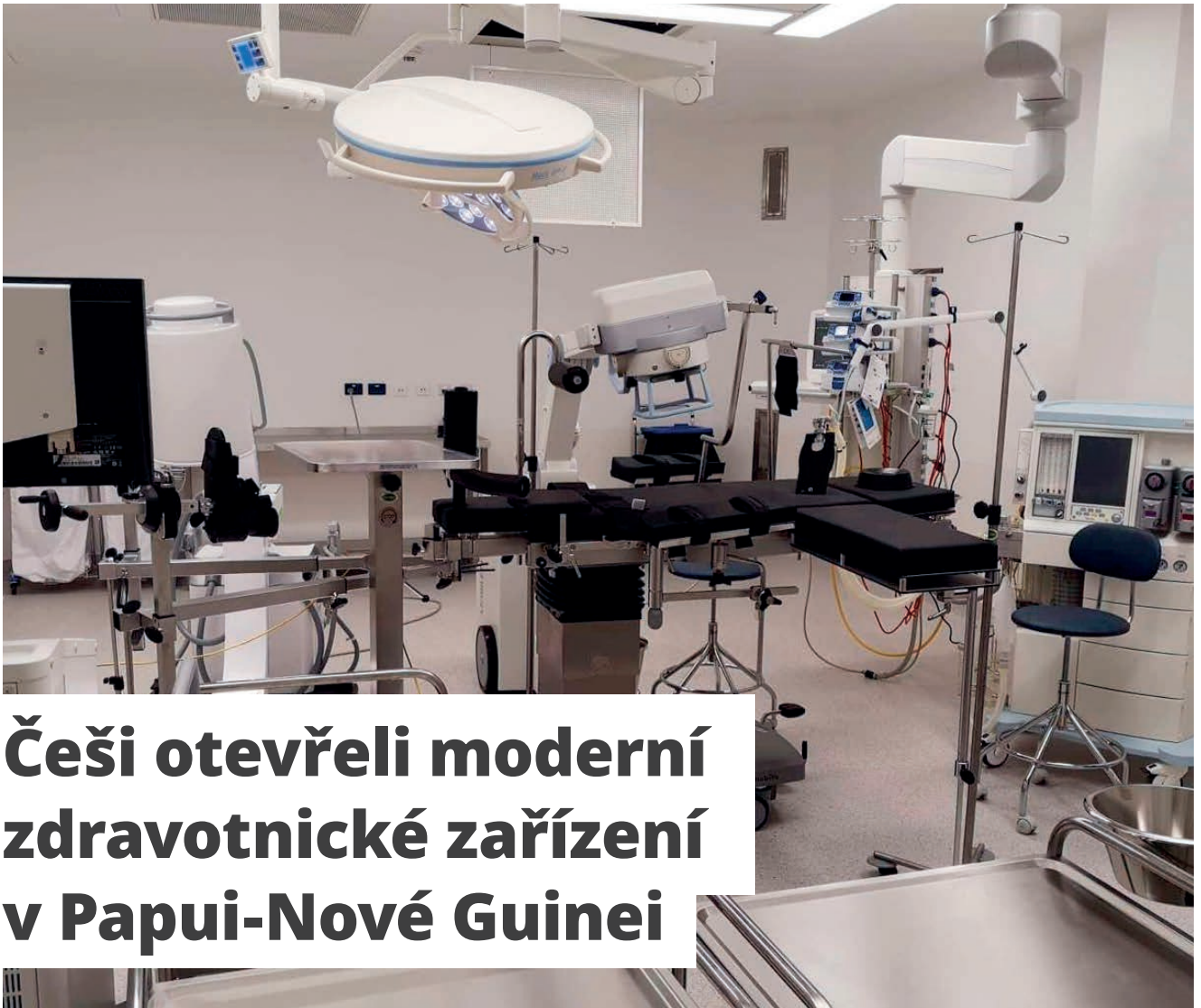
Úterý se ponese ve znamení Rozvojového dne, který pořádá Česká rozvojová agentura. Určený bude především pro zájemce o expanzi na trhy rozvojových zemí. Návštěvníci se mimo jiné dozví užitečné informace o možnostech dotační podpory pro firmy, které by rády prozkoumaly půdu na těchto trzích,

nalezly nové obchodní partnery nebo už rovnou založily pobočku. Všechny tyto a řadu dalších informací nabídne seminář, který se koná v úterý od 10:00 do 12:00. Celý den pak budou k dispozici ke konzultacím zástupci ČRA a také zahraničních ambasad ze zemí Subsaharské Afriky, jihovýchodní Asie a Latinské Ameriky.

Ve středu se celý den odehraje v režii Ministerstva obrany. Kdo přijde do Exportního domu, nebo jenom půjde okolo, bude se mít rozhodně na co dívat. **Armáda České republiky**, stejně jako vloni, přichystala prezentaci vojenské techniky. Minulý rok si návštěvníci veletrhu mohli zblízka prohlédnout například obrněné transportéry Pandur.

Cílem obranného dne je nejen prezentovat Ministerstvo obrany ČR a Armádu České republiky návštěvníkům Mezinárodního strojírenského veletrhu, ale zároveň nabídnout zástupcům českého obranného průmyslu platformu pro odbornou diskuzi nad aktuálními tématy v kontextu současného dění v České republice a Evropské unii.

Ve čtvrtek se Exportní dům otevře studentům. Zástupci EGAP, MZV a ČRA jim představí principy fungování státní podpory exportu. Studenti se budou moci seznámit s rolí jednotlivých institucí v systému státní podpory českého vývozu. Na ukázkových příkladech uvidí, jak v praxi taková podpora funguje a jak je často pro vývozce důležitá. ◀



## Češi otevřeli moderní zdravotnické zařízení v Papui-Nové Guinei

Dodávky celých nemocnic a poliklinik na klíč do zahraničí se v posledních letech stávají chloubou českého exportu. Kompletní stavba nemocnic zahrnuje dodávku velké části zařízení z Česka – zpravidla špičkových výrobků typu nemocničních lůžek, operačních sálů nebo elektroniky.

› Autor: Josef Jirkal

České firmy nyní společně se svými partnery z dalších zemí, především z Rakouska, dokončili výstavbu diagnostického a chirurgického centra provinční nemocnice **Goroka** v Papui-Nové Guinei. Projekt podobně jako v dalších případech podpořil EGAP, který pojistil bankovní úvěr ve výši 1,4 mld. Kč poskytnutý **Českou spořitelnou** a její mateřskou bankovní skupinou **Erste Group**.

EGAP v současnosti podpořil rovněž další projekt v Papui-Nové Guinei – modernizaci a přestavbu nemocnice Boram General Hospital. Jde o projekt v hodnotě více než 1 mld. Kč. Celkově jsme tak pojistili export nemocnic a poliklinik do různých částí světa za více než 13 mld. Kč.

„Výstavba nemocnic na Papue a jejich financování z České republiky, je skvělou ukázkou toho, že český export, má-li tu správnou podporu od státu a finančního sektoru, dokáže oslovit i netradiční vývozní teritoria,“ uvedla **Lenka Tomanová**, manažerka projektového a exportního financování České spořitelny a zdůraznila přitom klíčovou a nezastupitelnou roli státní pojišťovny **EGAP**.

### Česko-rakouská spolupráce

Hlavním dodavatelem stavby provinční nemocnice Goroka byla společnost **VAMED Health Projects CZ**, která patří do stejnojmenné rakouské skupiny. Také

financování celého projektu je výsledkem česko-rakouské spolupráce, kdy úvěr rovným dílem poskytly Česká spořitelna a mateřská rakouská banka Erste Group Bank.

*„Velmi si ceníme toho, že se na subdodávkách při stavbě a vybavení nemocnice podílelo více než 25 českých firem, z nichž několik patří do kategorie malých a středních podniků,“* řekl předseda představenstva EGAP, **Jan Procházka**. Projekt má podle něj silnou podporu vlády oceánské země, která poskytla státní záruku.

České společnosti zajišťovaly dodávky diagnostických a terapeutických přístrojů, vybavení laboratoří, dodávky ventilátorů, klimatizace nebo elektrických rozvodů, a také dokončovací stavební práce. Firma VAMED Health Projects CZ měla na starosti celkový projektový management.

*„Vzhledem k podílu rakouských firem na projektu se nám podařilo dohodnout zajištění u tamní partnerské státní agentury pro podporu exportu. Rakouská OeKB zajistila necelých 43 % celkové hodnoty,“* dodal Jan Procházka.

## Ve stopách Australanů

*„Kvalitní práci českých firem, jež bude mít velký přínos pro zdravotnictví v provincii Eastern Highlands, ocenil také její guvernér Peter Numu, který je zároveň poslancem parlamentu Papuy–Nové Guiney,“* uvedl český velvyslanec pro tuto zemi **Rudolf Hykl**.

*„Při jednáních s vládními úředníky na Papue jsme se setkali s velkou profesionalitou a otevřeností, ačkoliv se jednalo o první financování z Evropské unie, které bylo poskytováno se státní podporou. Pro obě strany to byl určitým způsobem odvážný krok a projev velké důvěry. Výsledkem této pionýrské činnosti je dnes dokončená moderní nemocnice v Goroce a zahájení výstavby nemocnice Boram,“* potvrdila **Lenka Tomanová** z České spořitelny.

Původní nemocnice v Goroce byla postavena v roce 1967 koloniální australskou administrativou, její stav již nevyhovoval potřebám provincie a města. Guvernér **Numu** podle Rudolfa Hykla zdůrazňuje sociální a zdravotní přínos projektu nejen pro jeho provincii, ale i pro okolní oblasti v této hornaté části země.

## Od porodnice k operačním sálům

Také v případě přestavby zastaralé nemocnice Boram General Hospital je hlavním dodavatelem společnost VAMED Health Projects CZ a úvěr poskytují Česká spořitelna ve spolupráci s Erste Group Bank.

Nemocnice se nachází ve městě Wewak v provincii East Sepik v severozápadní části země.

Modernizace nemocnice je rozdělena do dvou fází. V první fázi půjde o modernizaci porodnice, školky nebo postnatálního oddělení. Ve druhé fázi pak bude následovat výstavba ambulance, pohotovosti, chirurgie a operační sály.

*„Rozvoj zdravotnictví v mimoevropských zemích nabízí velké podnikatelské příležitosti. Je skvělé, že máme v tomto odvětví co nabídnout a firmy mohou počítat s naší podporou,“* zdůrazňuje Jan Procházka.

Papua-Nová Guinea dosáhla v minulých letech výrazných temp hospodářského růstu, velká část obyvatel nicméně stále žije pod hranicí chudoby. Země může do budoucna těžit z poměrně rozsáhlých přírodních zdrojů včetně zlata, stříbra a ropy. Velkou nadějí je do budoucna vývoz zkapalněného zemního plynu. Podmínkou dalšího sociálně-ekonomického rozvoje je však zejména zkvalitňování základních služeb včetně zdravotnictví.

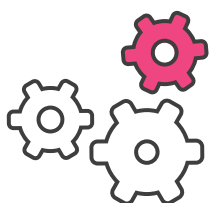
## Asie, Oceánie i Afrika

České firmy staví s podporou EGAP kompletní nemocnice a polikliniky v Africe, Asii i Oceánii – v zemích jako Gabon, Ghana, Laos nebo zmiňovaná Papua-Nová Guinea. EGAP přitom u jednotlivých transakcí vyžaduje český podíl ve výši minimálně 50 %. Poté, co je nemocnice či poliklinika uvedena do provozu, české firmy mnohdy zajišťují i následný servis.

V těchto případech je často tahounem exportních projektů VAMED Health Projects CZ, dceřiná společnost rakouské skupiny VAMED, která je předním evropským hráčem v oblasti kompletního managementu zdravotnických a lázeňských komplexů. Na českém trhu VAMED provozuje celkem devět zdravotnických zařízení. Zároveň spolupracuje s dalšími středoevropskými firmami právě na společném exportu celých nemocnic a poliklinik do výše uvedených zemí.

*„Zkušenost exportéra a jeho renomé v daném teritoriu je zásadním předpokladem realizace takových projektů,“* uvedla Lenka Tomanová.

Vývoz nemocnic je jedním z příkladů exportu s vyšší přidanou hodnotou. Jde totiž o dodávku kompletního vývozního celku na klíč, kdy české firmy realizují finální dodávku a mají více než poloviční podíl na celkové hodnotě projektu. Navíc jednotlivé firmy dodávají v rámci projektu hotové, technicky špičkové výrobky, a také zajišťují související i navazující služby. ◀



## Čeští strojaři míří do exotických zemí

**Strojírenským podnikům se v uplynulém roce dařilo. Od loňského října pojistil EGAP svým klientům v tomto odvětví přes třicet obchodů, a to v celkové hodnotě přes 12 mld. Kč. Polepšily si malé a střední firmy. Z dosavadního počtu zhruba třiceti obchodních případů na ně připadla polovina. To ve srovnání s předchozím obdobím znamená nárůst o přibližně šest procentních bodů. „Myslím, že i tyto údaje potvrzují správnost našeho zaměření na podporu vývozu malých a středních podniků,“ okomentoval čísla generální ředitel EGAP Jan Procházka.**

► **Autor: Radek Bednařík**

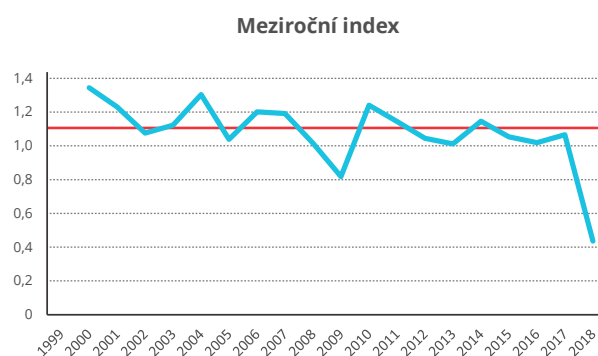
Oněch 12 mld. Kč v pojištěných strojírenských obchodech rozprostřel **EGAP** v souladu se svou diverzifikační strategií v celkem sedmnácti zemích. Firmy tak s pomocí státního exportního pojištění vyvezly své výrobky například do Gruzie, Ruska, Egypta či Jižní Koreje. „Zatímco z hlediska hodnoty pojištěných obchodů je zatím vývoj podobný jako v uplynulém roce, zaznamenáváme ze strany exportérů snahu o větší diverzifikaci zemí, do kterých vyvážejí,“ potvrzuje trend posledních měsíců obchodní náměstek **Marek Dlouhý**.

Strojírenské firmy se tak více zaměřují na „exotická“ teritoria, jako jsou Jižní Korea, Bangladéš, Ekvádor či Kolumbie. Úsilí o průnik na nové trhy je především důsledkem ekonomické stagnace, a tedy možností odbytu, u dříve tradičních zemí, jako jsou Rusko, Bělorusko, Kazachstán nebo Ukrajina. Daří se pojišťovat i strojírenský export do zemí Jižní Ameriky, a to především díky zlepšení spolupráce s americkou exportní agenturou **US EXIM**. S ní EGAP spolupracuje například na vývozu letadel s motory vyrobenými v Česku do Brazílie.

V uplynulých dvanácti měsících měli strojírenští exportéři největší zájem o pojištění faktur, případně pojištění faktur odkoupených bankou. Tento typ pojistek využili například při vývozu na Ukrajinu, do Indie, Ruska či na Kubu. Strojírenské firmy také pokračovaly v zahraničních investicích, které potřebovaly pojistit. EGAP tak podpořil investice do Gruzie, Ruska nebo Egypta.

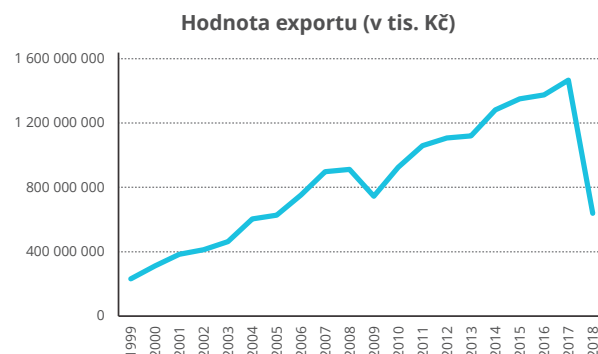
Vývozci, přesně řečeno jejich financující ústavy, několikrát využili i produkt na pojištění bank financujících vývoz. Jednou z těchto společností byl plzeňský Doosan Škoda Power, který vyvíjí a dodává především parní turbíny zákazníkům do celého světa. Na začátku roku 2018 EGAP plzeňskému Doosanu pojistil vývoz parní turbíny a generátoru, které jsou určeny

### Vývoj exportu strojírenských výrobků v letech 1999–2018



■ průměrné roční tempo růstu 10,78 %

### Vývoj exportu strojírenských výrobků v letech 1999–2018



do plynových elektráren Grati v Indonésii a Fadhilli v Saudské Arábii.

## Vývoz strojírenských výrobků v roce 2017 (v tis. Kč)

Název zboží	Stat. hodnota (tis. Kč)
Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.	414 258 618
Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.	293 877 953
Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat	272 303 146
Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku	241 350 675
Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu	113 298 332
Stroje a zařízení k výrobě energie	102 656 317
Kovozpracující stroje	28 645 040

Přímým zákazníkem Doosanu byla jeho jihokorejská mateřská společnost **Doosan Heavy Industries and Construction (DHIC)**. Ta je hlavním dodavatelem u obou projektů, jejichž celková hodnota dosahuje 34 mil. EUR.

A jak řekl EGAP manažer financování z Doosanu **Martin Ďurina**, bez pojištění od EGAP by jejich podnikání bylo o dost těžší. „U takovýchto zakázek je státní exportní pojištění zásadní. Odběratelé totiž preferují vztahy na úrovni G2G – tedy na mezinárodní úrovni. Státní pojištění nám

také umožňuje získat výhodné financování,“ říká Ďurina. Oba faktory pak prakticky znamenají, že bez podpory EGAP by nabídka nejenom Doosanu, ale českých vývozců obecně, byla na mezinárodním trhu nekonkurenceschopná. „Nabídka bez pojištění takovou firmu prakticky automaticky vylučuje ze soutěže,“ konstatuje Ďurina.

A zájemci o pojištění se i z tohoto důvodu na EGAP průběžně obrací. V současnosti řeší obchodníci pojišťovny několik slibných obchodních případů. V současnosti projednávají možnosti pojištění vývozu čerpadel pro ruskou jadernou elektrárnu, dodávku zařízení na výrobu mléka do Polska nebo export důlního zařízení do Srbska.

Pojišťování strojírenského exportu se tedy zatím vyvíjí poměrně slibně. A stejně tak se daří i celkovým obchodním aktivitám EGAP. „V tuto chvíli je na přesnější odhady ještě brzy, nicméně celoročně cílíme na pojištění obchodních případů v objemu zhruba 38 až 40 miliard korun,“ říká obchodní náměstek Marek Dlouhý. EGAP letos posílil aktivity svého akvizičního týmu. Zástupci pojišťovny, stejně jako v loňském roce, pokračují v takzvaných „EGAP tours“ – návštěvách exportérů v jednotlivých krajích. Kromě přímých návštěv a kontaktů s klienty uzavřela pojišťovna smlouvy s pojistnými brokery. Tato spolupráce by měla přispět k dalšímu zkvalitnění služeb a přinést nabídku produktů zejména malým a středním podnikům. Ty totiž v některých případech o existenci možnost exportního pojištění se státní podporou ani nevědí.

A ve snaze dále ulehčit a především zrychlit nutnou administrativu spojenou s pojišťováním začal EGAP pracovat na zavádění online žádostí o pojištění. Klientovi tak odpadne práce s tiskem a zasíláním papírových formulářů při žádání o pojištění. ◀







Zdroj: EGAP

## V Plzni se budoucnosti nebojí

Bez státního exportního pojištění se náš byznys neobejde, říká Martin Ďurina, manažer financování české strojírenské společnosti Doosan Škoda Power. Tato firma patří mezi světovou špičku v oboru vývoje a výroby parních turbín. Svou pověst si budovala desítky let – vždyť první turbínu, ještě pod značkou Škoda, vyrobili v Plzni v roce 1904. Od roku 2009 spadá plzeňská společnost pod značku jihokorejského koncernu Doosan.

› Autor: Radek Bednařík

**Na počátku letošního roku jsme vaší společnosti pojistili vývozní odběratelský úvěr na financování dodávky turbíny a generátoru pro projekty Grati add-on a Fadhili. Můžete prosím stručně popsat tyto dva projekty a jak přesně v nich Doosan figuruje?**

Projekt Grati add-on je indonéský projekt 190MW plynové elektrárny pro tamní největší elektrárenskou společnost PLN, respektive pro její dceřinou firmu Indonesia Power. Hlavním dodavatelem, nebo-li EPC kontraktorem, byla naše mateřská společnost DHIC.

Rozsah dodávky se týkal turbíny, generátoru, olejového systému, trubek a náhradních dílů, to vše v hodnotě 14,5 milionu eur.

Podobný je i projekt 2x176 MW plynové elektrárny Fadhili, který ale směřoval do Saúdské Arábie. Opět jsme dodávali naší korejské matce - společnosti DHIC. Konečným zákazníkem pak byl koncern Saudi Aramco. Z hlediska rozsahu se dodávka skládala ze dvou turbín a generátorů, příslušenství a náhradních dílů v celkové hodnotě 19,5 milionu eur.

### **A role českého Doosanu u těchto zakázek tedy byla jaká?**

V případě obou projektů jsme působili jako subdodavatel parních turbín, generátorů, olejových systémů, trubek, příslušenství a náhradních dílů. Z hlediska celkové organizace projektu však hlavní odpovědnost ležela na DHIC.

### **Jak důležité bylo pro získání této zakázky nebo jejího financování pojištění od EGAP?**

U takovýchto zakázek je získání pojištění od EGAP velmi zásadní. Plní totiž hned několik funkcí, bez kterých bychom tyto projekty nemohli realizovat. V první řadě koneční zákazníci preferují mít vztahy pokud možno na úrovni G2G (*government to government – pozn. red.*). Což znamená, že čím více státních institucí figuruje v zakázce, tím více je dodavatel akceptován a respektován svými zákazníky.

V druhé řadě musím zmínit, že pojištění od EGAP nám umožňuje získat financování za výhodných podmínek. Tím zlepšuje efektivitu práce s peněžními toky, a to jak ve skupině Doosan, tak i směrem k zákazníkům.

### **Exportní pojištění se státní podporou tedy podporuje vaši konkurenceschopnost v celosvětovém měřítku?**

Obecně v oboru energetiky a v globálním měřítku není možné dlouhodobě konkurovat ostatním výrobcům bez vlastní státní podpory. V každé soutěži, kde konečný zákazník poptává typ financování, jako je například odběratelský úvěr s pojištěním, je nabídka bez takové podpory nekonkurenceschopná a automaticky společnost vylučuje ze soutěže. A každá ztráta projektu je v dnešní době pro firmu velmi citelná.

### **Jak hodnotíte stav vašeho oboru v současnosti a jak byste stručně zhodnotil vývoj vašeho oboru za dobu existence vaší společnosti?**

Současné tržní prostředí je významnou měrou určováno kontinuálně se zvyšujícím příklonem k oblasti obnovitelných zdrojů v rámci celosvětového energetického mixu. V energetických plánech a politikách jednotlivých států – a to samozřejmě nejen v rámci členských států evropské unie – zastávají obnovitelné zdroje čelní místo primárně z důvodu celosvětového trendu snižování CO<sub>2</sub> a tím i redukce vlivu globálního oteplování a posílení ochrany životního prostředí vůbec.

Stále více rozšiřovanými aplikacemi v energetice se proto postupně stávají větrné elektrárny, dále solární instalace a vodní elektrárny společně se spalovny biomasy a komunálního odpadu, i když nadpoloviční množství spotřebované elektrické energie stále pochází z fosilních zdrojů. Dříve významně preferované

uhelné elektrárny společně s jádrem jsou dnes cíleně odstavovány a nové investice do těchto zdrojů mají významně klesající tendenci a legislativní omezení. Na druhé straně nemohu opomenout skutečnost, že vybrané konvenční uhelné elektrárny jsou záměrně drženy v takzvaném stand-by režimu jako záložní zdroj pro možné výpadky v dodávkách elektrické energie ze strany obnovitelných zdrojů. Zmiňovaný trend je jasně vidět například na aktivitách skupiny EPH investující mimo jiné právě i do uhelných zdrojů.

### **Které z oněch „tradičních“ zdrojů energie se nyní nejvíce preferují?**

Obecně lze říci, že z dříve rozšířených konvenčních technologií se v energetice v současné době preferují

*„Obecně v oboru energetiky a v globálním měřítku není možné dlouhodobě konkurovat ostatním výrobcům bez vlastní státní podpory.“*

paroplynové cykly, které navíc jako jediné z uvedených kategorie vykazují rostoucí trend a je s nimi počítáno i v dlouhodobé perspektivě. Důvodem je především vysoká účinnost paroplynových cyklů společně s jejich významnou provozní flexibilitou umožňující dostatečně rychle reagovat na výpadky dodávek energie z obnovitelných zdrojů.

### **Co to všechno znamená pro Doosan?**

Výše uvedená tržní dynamika nám jasně určuje současné a budoucí strategické směřování. Musíme se primárně plně věnovat aplikacím, po kterých je celosvětově poptávka a které jsme současně schopni technicky zabezpečit. S výjimkou fotovoltaických a vodních elektráren jsme schopni úspěšně konkurovat prakticky ve všech aplikacích, které zákazníci preferují.

Z pohledu struktury celosvětového trhu je patrné zpomalování růstu v Číně a snaha čínských hráčů zvýšit svoji přítomnost na zbývajících trzích. S dosud stále stejným počtem hlavních hráčů v dodávkách parních turbín proto můžeme do budoucna očekávat velmi dravý konkurenční boj o každou individuální zakázku. Dalším významným trendem je odklon od centralizovaných zdrojů energie a inklinace k lokálním zdrojům energie, což s sebou přináší nutnost změny zacílení na konečné zákazníky. Naše společnost na tyto výzvy v předstihu začala reagovat, a to jednak z pohledu

optimalizace interních procesů směřujících ke snížení nákladů dodávek, a tím zvyšování své tržní konkurenceschopnosti. Paralelně také budujeme silnější vazby na cílové zákazníky, a tak si vytváříme prostor pro získávání dalších zakázek v budoucnosti.

*„V krátkém až střednědobém horizontu registrujeme z regionálního pohledu výrazné příležitosti na trzích jihovýchodní Asie, Středního východu, Evropy, Indie a Latinské Ameriky.“*

#### Co v současnosti tvoří jádro vašeho businessu?

Obecně mohou říci, že jádro našeho businessu je dlouhodobě produktově stabilní, stále vyvíjíme a dodáváme technicky špičkové zařízení parních turbín s příslušenstvím a jejich servisem do naprosté většiny energetických aplikací. Na uvedené portfolio jsme si postupně vybudovali významné reference, a to zejména na zahraničních trzích, které se pro nás od roku 2009, po akvizici korejskou mateřskou společností Doosan, staly klíčovými.

#### Jak vidíte budoucnost vašeho oboru?

Z dostupných tržních analýz zřetelně vyplývá, že trend budoucího reálně dosažitelného trhu pro naši firmu

je dlouhodobě stabilní s patrným růstovým potenciálem. Především nás k tomu vede fakt, že budoucí trh vykazuje zvyšující se poptávku po turbínách nižších výkonů a právě takové turbíny dokážeme zákazníkům nabídnout.

#### Kde vidíte největší příležitosti pro vaši společnost v krátkém a řekněme středním období?

V krátkém až střednědobém horizontu registrujeme z regionálního pohledu výrazné příležitosti na trzích jihovýchodní Asie, Středního východu, Evropy, Indie a Latinské Ameriky. Z hlediska nejvíce žádaných aplikací pak sázíme na dodávky parních turbín do kombinovaných cyklů, dále spaloven biomasy a komunálního odpadu. Neopomenutelnou oblastí jsou dále CSP (Concentrated Solar Power) projekty.

Z oblasti uhelných aplikací vidíme potenciál například v Polsku, Turecku, Indonésii nebo Latinské Americe. Další příležitosti nabízí naše servisní divize s vysoce specializovanými službami typu reverzní engineering, dále posouzení zbytkové životnosti elektráren a definování vhodného technického řešení pro prodloužení životnosti zařízení společně se zvyšováním účinnosti. Příležitost vidíme také ve vstupu na nové atraktivní trhy, například do Spojených Států.

#### Kde vidíte naopak největší rizika?

Jednoznačným rizikem je pro nás zvyšující se tlak konkurence. ◀





## Itálie na rozcestí?

Zdroj: Adobe Stock

**Kořeny italských problémů spočívají v politice. Místní rozdrobená politická scéna předurčuje vznik problematických vládních koalic a časté změny vlády. Od konce druhé světové války dokončil své pětileté funkční období pouze jediný premiér, a to **Silvio Berlusconi** v letech 2001–2006. Do parlamentu se dostává velký počet stran, které nejsou schopny se dohodnout a prosadit zásadnější ekonomické reformy. Problémy tak postupně narůstaly jak v ekonomice samotné, tak i ve vládních financích, a dnes dosahují závratné výše.**

› Autoři: Jiří Nakládal, Tomáš Lehocký

Možnou změnu mohla přinést reforma premiéra **Mattea Renziho** v roce 2016. Nejmladší premiér v historii země Renzi se snažil vypořádat se zdoluhavým a neefektivním legislativním procesem, navrhoval posílit politickou moc poslanecké sněmovny na úkor senátu (obě komory mají prakticky rovnocenné postavení) a více koncentrovat politické rozhodování do rukou vlády na úkor regionů. Tyto opravdové strukturální reformy vyžadovaly ústavní změny, které však byly v prosinci 2016 odmítnuty v rámci referenda. Nesouhlasilo s nimi totiž zhruba 60 % voličů. Renzi následně podal demisi. Italové propásli svou šanci a v roce 2016 se vydali dlouhodobě špatnou cestou. Neprovedli zásadní reformy, a zadělali si tak na problémy, které ovlivňují i další země.

Po Renziho demisi se stal novým premiérem bývalý ministr zahraničí **Paolo Gentiloni**, který dovedl zemi k řádným volbám v březnu tohoto roku. Několik měsíců před konáním voleb se jeho vládě podařilo schválit nový volební zákon, který kombinuje prvky

poměrného a většinového zastoupení a podporuje menší fragmentaci povolebního uspořádání parlamentu. To by mohlo snížit koeficient rozpadu italských vlád, nicméně především na úkor malých politických stran.

Březnové parlamentní volby ovšem přinesly na italské politické mapě zásadní zvrat. Většina frustrovaných Italů nevolila pro něco, ale proti něčemu. Tento přístup voličů bylo možné pozorovat v řadě jiných zemí (například v Řecku, Česku, Maďarsku, Polsku, USA či na Filipínách) a je bohužel ve světě stále častější. Nahrává do karet nesystémovým populistům s atraktivním programem pro voliče. Tito populisté ale zpravidla nemají žádnou strategii, jak svého programu při omezených finančních možnostech vlády dosáhnout. Italským tradičním stranám se jako bumerang vrátily v minulosti časté výmluvy na **Evropskou unii**, která údajně mohla za jejich problémy. Základním mottem italských populistů byl právě odpor k Evropské unii a také antiimigrační rétorika.

Vítězem voleb se stala s více než 32 % hlasů protestní levicově zaměřená strana **Hnutí pěti hvězd** vedená politickým nováčkem **Luigim di Maiem**, která hájí především zájmy zaostalejšího italského jihu. Ta po skoro tříměsíčním vyjednávání sestavila vládní koalici s další euroskeptickou stranou **Ligou severu**. Ta je často označovaná za krajně pravicovou a v čele s **Matteem Salvinim** bojuje za zájmy vyspělejšího italského severu.

Zdroj: Adobe Stock



Premiérem nové vlády, která získala v červnu důvěru, se stal dosud téměř neznámý právník a akademik **Giuseppe Conte**, který by měl dvě nesourodé strany usměrňovat. Di Maio a Salvini se stali vicepremiéry. Koaliční program nové vlády vyvolává u evropských partnerů a finančních investorů velké obavy. Koaliční strany, nehledě na napjaté rozpočtové možnosti vlády, naslibovaly voličům nižší daně a zároveň vyšší rozpočtové výdaje. To představuje zásadní odklon od nezbytných úsporných opatření vyplývajících mimo jiné i ze základních pravidel Evropské unie o rozpočtových deficitech a veřejném zadlužení.

Prvotní plán vlády zahrnoval snížení sazby daně z příjmu právnických osob z 24 na 15 %, nahrazení pěti pásem důchodové daně mezi 23 až 43 % pouze dvěma na úrovni pouhých 15 a 20 %, snížení hranice odchodu do důchodu a zavedení garantovaného minimálního

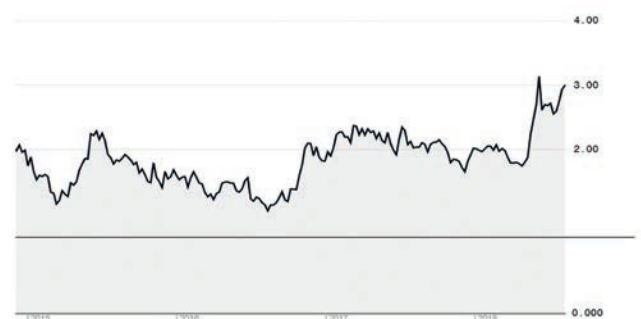
příjmu 780 EUR měsíčně pro všechny chudé Italy. Šlo o ukázkové lákadlo pro voliče, protože z hlediska možné realizace těchto slibů jde o absolutní sci-fi.

### Finanční situace vlády

Proč si italská vláda nemůže dovolit populistický program a dostala okamžitě zásadní varování od finančních trhů ve formě růstu výnosů vládních dluhopisů? Odpověď je jednoduchá. Italský vládní dluh patří mezi nejvyšší v rámci Evropské unie. V posledních letech se ho sice podařilo stabilizovat, ale jeho výše stále překračuje nadprůměrných 130 % HDP a jeho snižování jsme před volbami v neoptimističtější variantě očekávali jen ve velmi pozvolném tempu. Samozřejmě za nezbytné podmínky relativně rozumné vlády a provedení alespoň nějakých reforem. Tyto předpoklady dnes neplatí a všichni, včetně členů eurozóny a italských věřitelů, vyčkávají, s čím nová vláda fakticky přijde.

Mnoho možností pro realizaci svého programu nemá. Nominální výše dluhu je natolik vysoká, že se státní rozpočet dlouhodobě pohybuje v deficitu okolo 2 až 3 % HDP, a to při zohlednění dluhové služby. Státní rozpočet je dlouhodobě deficitní navzdory faktu, že Itálie za posledních 20 let vykázala primární deficit státního rozpočtu pouze jednou, a to v roce 2009. Přebytky primárního deficitu (bez zohlednění dluhové služby) jsou tak při minimálním ekonomickém růstu pro udržitelnost italských veřejných financí klíčové.

### Výnosy desetiletých vládních dluhopisů od roku 2015



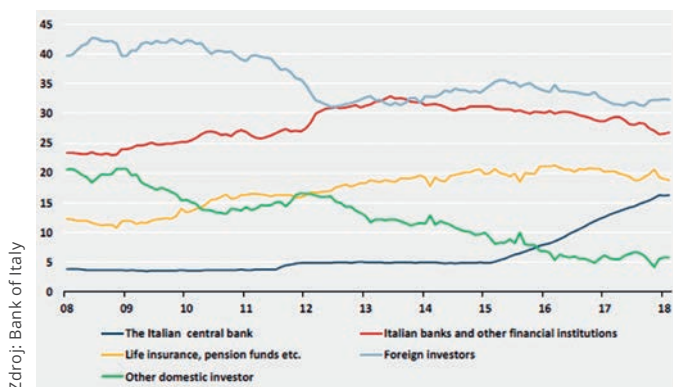
Zdroj: Bloomberg

Jednou z pozitivnějších věcí je struktura italského veřejného dluhu. Prakticky celý dluh je denominován v euru a nehrozí proto měnové riziko. Více než dvě třetiny dluhu drží domácí investoři, převážně banky, pojišťovny a penzijní fondy. Italská vláda je tak

vystavena externím tlakům relativně méně než jiné země.

Z hlediska splatnosti je situace také relativně dobrá, průměrná splatnost dluhu překračuje sedm let. Italské vládě se navíc podařilo během posledních čtyř let o několik měsíců prodloužit průměrný tenor svého dluhu. A to především díky uvolněné politice **Evropské centrální banky** a rostoucímu apetitu finančních investorů, kteří hledali zajímavější výnosy.

### Struktura vládního dluhu dle věřitelů



Oba tyto faktory spolu s relativní politickou stabilitou implikovaly výnosnost italských státních dluhopisů od roku 2015 okolo 2 % ročně. Otázkou zůstává, zda italská vláda nemohla z pozitivního investorského sentimentu vytěžit více. Současná vláda způsobila rostoucí nervozitu na finančních trzích, která vedla k růstu výnosů desetiletých státních dluhopisů až ke 3 %, což představuje rychlé zdražení nových půjček řádově o polovinu.

Navíc – **Evropská centrální banka** bude muset v příštích letech měnovou politiku rovněž přitvzovat, a náklady dluhového financování tak porostou nejen z politických důvodů. Otazník visí nad vztahem ECB a nové vlády, protože ECB v rámci své uvolněné politiky nakupuje prostřednictvím místních centrálních bank eurozóny vládní dluhopisy členských zemí. To se výrazně projevilo na bilanci italské centrální banky, která aktuálně drží okolo 18 % italských státních bondů. Omezení těchto nákupů může mít další negativní vliv na dluhovou službu Itálie.

### Bankovní sektor

Možná časovaná bomba se ukrývá v bankovním sektoru, který patří mezi největší v Evropě. Velikost

bankovních aktiv se pohybuje nad úrovní 220 % HDP, což představuje částku zhruba 4,5 bil. USD. Poměr úvěrů ke vkladům balancuje okolo 100 %.

Právě kvalita úvěrového portfolia představuje pro italský finanční sektor jednu z největších hrozeb. Podíl špatných úvěrů (NPL) od roku 2015 klesl především díky prodejem problémových portfolií zhruba o polovinu, stále ale patří s 10 % mezi nejvyšší v EU. Italské banky také využily pozitivního investorského sentimentu, kterému pomohly poskytnuté státní garance na vybrané seniorní dluhy. Nálada investorů se ale po březnových volbách zhoršila nejen v oblasti nárůstu rizikové přírážky u státního dluhu. I při prodeji úvěrových portfolií jsou banky v daleko nevýhodnější pozici než před volbami. Přístup aktuální vlády k řešení situace na bankovním trhu je momentálně nejasný, řešení jeho problémů nepatřilo k populistickým prioritám. V minulém roce ovšem stát hrál klíčovou roli, když čtvrté největší italské bance **Monte dei Paschi di Siena** a také dvěma malým bankám **Banca Popolare di Vicenza** a **Veneto Banca** poskytl finanční pomoc. Bez ní by pravděpodobně došlo k destabilizaci celého bankovního sektoru. Ne všechny kolapsy byly očekávány a další kostlivci mohou postupně ještě vylézat.

Italskému bankovnímu sektoru neprospívá ani krize v Turecku. Italské banky jsou v Turecku několikanásobně méně angažované než španělské nebo francouzské, přesto řádově 17 mld. EUR není málo. Jedná se především o italskou jedničku na trhu **Unicredit Bank**, která vlastní přes 40% podíl v turecké bance **Yapi ve Kredi**. Yapi ve Kredi je čtyřkou na tureckém trhu. V polovině roku 2018 měla 44 % svého úvěrového portfolia – tedy cca 103 mld. tureckých lir (počítáno tehdejší kursem 5,4 TRY/EUR jde o zhruba 19 mld. EUR) úvěrů rozpůjčováno v zahraničních měnách. Právě u půjček v zahraničních měnách hrozí při prudké depreciaci turecké liry jejich nesplacení a razantní vzestup špatných úvěrů. Přitom italská Unicredit dělala v posledních dvou letech, co mohla a s pomocí prodeje špatných úvěrů, správce aktiv **Pioneer** a emise akcií se relativně stabilizovala. Italští i turečtí politici jí ale letos během pár měsíců uštedřili další rány.

Mezi trvalé potíže bankovního sektoru v Itálii patří vysoký podíl špatných úvěrů, omezené možnosti navýšení kapitálu, stále slabá ziskovost a tlak regulátora na některé banky zvýšit oprávkou problémových úvěrů. Klíčové pro italské banky bude, aby se aktuální problémy nepřelily do celkového ekonomického zpomalení nebo dokonce recese. To by znamenalo další nárůst špatných úvěrů.

## Ekonomika

Problémy v politice se dlouhodobě projevují i v místní ekonomice. Na jedné straně Itálie představuje třetí největší ekonomiku eurozóny s nominálním HDP okolo 2 bil. USD. Na druhé straně je dynamika ekonomického růstu v porovnání s jinými státy EU relativně nízká. Letos se očekává, podobně jako v minulém roce, ekonomický růst na úrovni jen okolo 1,5 %.

Přesto je pozitivní, že ekonomika již pátým rokem v řadě mírně roste a je dobře diverzifikovaná. Více než pětinu HDP tvoří potraviny, obchod, doprava a uby-

Mezi hlavní vývozní artikly patří potraviny, textil a oděvy, elektronické komponenty a dopravní prostředky.

Alespoň slabý růst ekonomiky Itálie potřebuje jako sůl. Namísto politických a finančních turbulencí je třeba odstraňovat rigidity pracovního trhu, bojovat s korupcí, byrokracií a šedou ekonomikou, zlepšit nefunkční a nákladný právní systém. Konkrétní výzvou je boj s nezaměstnaností mladých, která sice pozvolna klesá, ale práci nachází pouze 2 ze 3 mladých uchazečů. V EU má vyšší nezaměstnanost mladých jen Řecko a Španělsko.



Zdroj: Adobe Stock

tování, silné zastoupení má také průmysl. Pozitivním faktorem je také zdroj růstu. Ten je tažen nejen domácí poptávkou, ale rovněž exportem a především vyššími investicemi do výroby a na zvýšení produktivity a kapacity. Například využití kapacit ve výrobním průmyslu je na desetiletých maximech a jak potvrzují poslední srpnové indexy nákupních manažerů (PMI), i v letošním roce ekonomická aktivita italských podniků v oblasti průmyslu a služeb opět poroste.

Domácí poptávka těží z nízké zadluženosti nefinančních společností a domácností, která je výrazně pod průměrem EU, a postupně klesající nezaměstnanosti. Ta by v letošním roce měla spadnout na 10 %. Díky částečné reformě pracovního trhu a vládnímu programu roste počet nově vytvořených pracovních míst na dobu neurčitou.

Italský export zase těží z dobré ekonomické situace v EU, kam míří skoro 60 % italského vývozu.

## Odchod z eurozóny?

Euroskepticismus a ekonomické problémy jsou v současnosti pro občany Itálie jedním z hlavních diskuzních témat. I proto se objevují úvahy o vystoupení z eurozóny. Vždyt poslední volby byly právě o euroskepticismu (a imigraci).

Itálie členstvím v eurozóně získává stabilní měnový kurz a nízké úrokové sazby. Na druhou stranu přichází o nezávislou monetární politiku, například o možnost depreciace kurzu, aby se zlepšila konkurenceschopnost tamních exportérů. Určitá stabilita tak na druhé straně ekonomiku do jisté míry dusí.

Vystoupení Itálie z eurozóny, ačkoliv může dlouhodobě dávat smysl, však není na pořadu dne. Důvodů je hned několik. Nejedná se o rychlý proces, který vyžaduje mimo jiné domácí referendum. Itálie je navíc jedním ze zakládajících členů EU a případné vystoupení

## Struktura vládního dluhu dle věřitelů



z eurozóny by pravděpodobně znamenalo také odchod z EU. To je politicky nepravděpodobné, protože mírně zkušenější koaliční strana Liga severu si je dobře vědoma, jak důležitý je pro průmyslový sever Itálie volný pohyb zboží do Německa, Španělska a Francie.

Dále je tu Evropská centrální banka, která pro italskou ekonomiku představuje možnost získat potřebnou likviditu, stabilní kurz měny a nízké úrokové sazby. ECB je klíčová pro komplexní stabilitu nezbytnou pro udržení neutěšeného stavu italských veřejných financí. Odchod z eurozóny by zcela jistě znamenal prudký propad italské liry, pravděpodobný default významné části externích závazků, a tedy hlubokou krizi. V neposlední řadě je dobré si povšimnout, že zájem na vystoupení Itálie z eurozóny nemají ani ostatní státy EU. Řecká krize ukázala, že neexistuje jednoduchá a jasná cesta z eurozóny, a požadavek nové italské vlády na specifikaci pravidel pro návrat k vlastní měně byl zameten pod koberec.

## Budoucí výhled

Pro budoucí vývoj Itálie je klíčová politická situace, která je nejasná. Nicméně některé parametry jasné jsou. Potřebné strukturální reformy v tuto chvíli nepatří mezi priority. Vláda naopak plánuje zrušit i menší úspěchy dosažené reformou pracovního trhu a penzijního systému. Stejně tak nelze čekat významnější zlepšení veřejného zadlužení.

Na druhé straně finanční trhy daly italské vládě jasné najevo, co by realizace původního vládního programu znamenala. Hluboká krize by nebyla pravděpodobná, ale jistá.

Co tedy očekávat, když návrat k liře není pravděpodobný? Nesourodost vládní koalice zahrnující nezkušené politické novice nevyvolává příliš velký optimismus. Všichni teď s napětím očekávají říjnový návrh rozpočtu – jak se koaličním populistům podaří zakomponovat nerealizovatelný program do italské reality.

Lze očekávat kompromisní variantu, která bude podrobena kritice a jednání v Bruselu. Zřejmě nejlepším řešením by za dané situace byla demise populistů a jmenování vlády technokratů, kteří by prováděli alespoň částečné reformy a dovedli zemi do dalších (předčasných) voleb. Jednalo by se ovšem jen o odklad neřešených problémů. Přímočařejší, ale mnohem rizikovější, varianta je nechat Itálii dojít na pokraj opravdové krize a doufat, že se tamní populisté v akutní vypjaté atmosféře rychle semknou a na potřebných reformách se domluví, a to navzdory proklamovanému programu. ◀

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
<b>Nominální HDP (mld. USD)</b>	2 165,0	1 935,0	1 859,0	1 833,0	2 151,0	2 131,0
<b>Počet obyvatel (mil.)</b>	60,8	60,6	60,7	60,8	60,8	60,5
<b>HDP na osobu (USD)</b>	35 637,0	31 948,0	30 652,0	30 159,0	35 402,0	35 218,0
<b>Růst HDP (%)</b>	1,5	1,5	0,9	1,0	0,1	-1,7
<b>Inflace (CPI, %)</b>	1,4	0,7	0,5	0,1	0,0	0,6
<b>Nezaměstnanost (%)</b>	11,0	11,3	11,6	11,9	12,6	12,1
<b>Vládní dluh (mld. USD)</b>	2 836,0	2 720,0	2 342,0	2 360,0	2 586,0	2 852,0
<b>Vládní dluh (% HDP)</b>	130,7	131,8	132,0	131,5	131,8	129,0
<b>Úrokové platby (mld. USD)</b>	79,4	74,0	73,3	75,2	98,9	102,5
<b>Balance běžného účtu (% HDP)</b>	2,8	2,8	2,6	1,5	1,9	1,0



# Export do Kimovy říše pojistí málokdo. Touha uspět v Asii je velká, bez rizika ovšem není ani Singapur



Zdroj: Adobe Stock

Více než 16 bil. USD – tolik se na světě loni obchodovalo. Meziročně o 4 % více. A spolu s tím se tak dařilo i exportním úvěrovým agenturám, které firmám obchody pojišťují. V některých zemích by to bez toho ani nešlo. Nejvíce se dařilo sice půjčkám se splatností do roka, ale na nedostatek zájmu si nemohou stěžovat ani ty středně a dlouhodobé úvěry, které pojišťuje i česká státní **Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)** – tady se podařilo zvrátit nepříznivý klesající trend posledních tří let.

► Autorka: Monika Ginterová / [www.CT24.cz](http://www.CT24.cz)

Mezi nejvíce lukrativní destinace, kam se obrací poslední dobou pozornost exportérů, patří Asie jako celek. Konkrétně kromě Číny třeba také Ázerbájdžán, Gruzie nebo Indonésie. Vyplývá to z údajů exportních

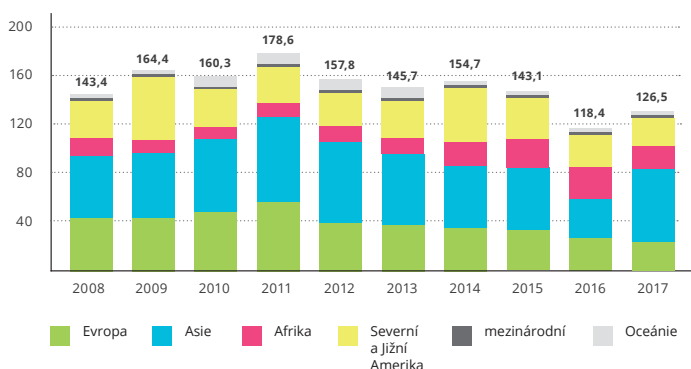
úvěrových agentur sdružených v takzvané **Bernské unii (BU)**. Ty loni uzavřely nové obchody za 2,3 bil. USD. Jejich podíl na celkovém objemu světového obchodu v roce 2017 tak dosáhl už 14 %.

Zatímco Asie vítězí na poli dlouhodobějších projektů, u těch krátkodobých stále hraje prim úvěrování exportu do evropských zemí. Vůbec největší část krátkodobých exportních úvěrů – ve výši 900 mld. USD – směřovala loni právě sem. S velkým odstupem následovaly země amerického regionu – 300 mld. USD – a na třetí pozici se umístila právě zmiňovaná Asie – s necelými 300 mld.

Dobře se vedlo ale i středně a dlouhodobému pojišťování exportních úvěrů. Loni se podařilo zvrátit nepříznivý klesající trend posledních tří let – objem nových obchodů vzrostl o téměř 7 % na 126,5 mld. USD.

Více obchodů se středně a dlouhodobou splatností – tedy nad jeden rok – zajistil i EGAP, který se

Objem nově uzavřených obchodů (v mld. USD)



krátkodobým úvěrování na rozdíl od ostatních členů BU nezabývá. Loni tak česká státní exportní pojišťovna podepsala nové obchody za téměř 43 mld. Kč – meziročně tedy o více než třetinu.

Dvě třetiny nově pojištěného exportu za celou BU v kategorii středních a dlouhodobých obchodů připadly každopádně na vývoz do zmíněných asijských zemí. A i české firmy kopírují podle EGAP tento trend a nespolehnají jen na svého nejbližšího souseda, Německo.

Patří mezi ně třeba česká firma **Energo-Pro**. „V Gruzii máme pojištěné naše investice na politické riziko. Měli jsme i na komerční, ale to už není potřeba, protože jsme úvěr České exportní bance předčasně splatili. Je ale pravda, že bez pojištění EGAP by bylo zajištění financování komplikovanější,“ konstatuje mluvčí společnosti Energo-Pro **Hana Hikelová**. Gruzie patří mezi rizikové země, kde banky při financování zajištění investic vyloženě vyžadují.

Energo-Pro působí v Gruzii už 12 let – modernizovala tam patnáct vodních elektráren a provozuje také dvě distribuční soustavy, pokrývá tak nyní 85 % území a obsluhuje více než milion zákazníků. V případě pojištění politického rizika se firma kryje zvláště pro takové případy, kdyby se výrazně změnilo právní prostředí.

„Hypoteticky pokrývá toto pojištění například taková rozhodnutí, kdy by tamní vláda třeba zakázala vyvážet dividendy mimo zemi nebo by parlament odhlasoval znárodnění nebo vyvlastnění zahraničních investic,“ říká Hikelová.

Pojištění proti politickému riziku má proto firma stále aktuální, i když se zatím nic takového nestalo a ani nic podobného aktuálně nehrozí. „Doposud jsme nikdy pojistku neuplatnili, investice takto máme pojištěné i v Turecku nebo Bulharsku,“ dodává.

### **Efekt se násobí, tvrdí EGAP**

Úspěšný export do rizikovějších lokalit má podle pojišťovny násobný efekt pro celou ekonomiku. „Za loňský rok se podařilo EGAP vytvořit nebo udržet téměř deset tisíc pracovních míst. Pozitivní dopad do veřejných rozpočtů dosáhl téměř 3,5 mld. Kč,“ konstatuje mluvčí EGAP **Josef Jirkal**.

Za čtvrtstoletí existence EGAP se pak podle mluvčího podařilo vytvořit či udržet celkem téměř dvě stě tisíc pracovních míst a do veřejných rozpočtů bylo odvedeno 56,9 mld. Kč.

### **Co se nejčastěji pojišťuje?**

Železnice v Ázerbájdžánu, dodávky pontonových mostů a dalšího zařízení do Indonésie nebo třeba modernizace a rozšíření nemocnice v Laosu či vývoz trolejbusů do Lotyšska – to patřilo loni mezi největší pojištěné vývozní úvěry českých firem. Dále státní pojišťovna podpořila třeba dodávku linky na výrobu minerálního vlákna do Turecka nebo leteckých motorů pro společnost se sídlem na ostrově Mauricius či dodávky potravin na Kubu.

„Vzhledem k útlumu na tradičních teritoriích SNS a Ukrajiny a existujícím sankcím stále probíhá hledání alternativních trhů v jihovýchodní Asii a Africe,“ dodává Jirkal. Exportérům a bankám poskytuje EGAP v závislosti na typu pojištěného rizika pojištění v rozsahu standardně 80–95 %.

### **Pojištění se řídí smysluplností**

Pojištění má ale svá pravidla. „Pojišťujeme jen smysluplné projekty, které směřují především do rizikových zemí. A musíme respektovat pravidla OECD, čili zjednodušeně – export do zemí EU nesmíme pojišťovat, pokud splatnost kontraktů je kratší než dva roky. To je doména komerčního sektoru. I z našich statistik je vidět, že naprostá většina námi pojištěného exportu jde mimo EU,“ konstatuje tiskový mluvčí EGAP Josef Jirkal.

Základem pojištění EGAP zůstává pojištění rizika nespacení exportních úvěrů, což mohou být prosté odklady plateb poskytované v rámci fakturace exportéry nebo v případě větších transakcí bankovní financování. Firmy měly větší zájem i o pojištění výrobního rizika proti zrušení dodávky ze strany zahraničního kupujícího. A podle EGAP pokračoval – kromě exportních úvěrů – i stabilní zájem českých investorů o pojištění investic v zahraničí.

Platí také to, že exportní agentury začaly více využívat zajištění svých závazků – jinými slovy část uzavřených pojistek se svými klienty si nechaly pojistit u dalších pojišťoven či zajišťoven. Důvodem je větší rizikovitost některých zemí. EGAP si tak loni zajistil například téměř pětinu svých pojistných závazků.

### **Obchod do Severní Koreje nebo Zimbabwe se nepojišťuje**

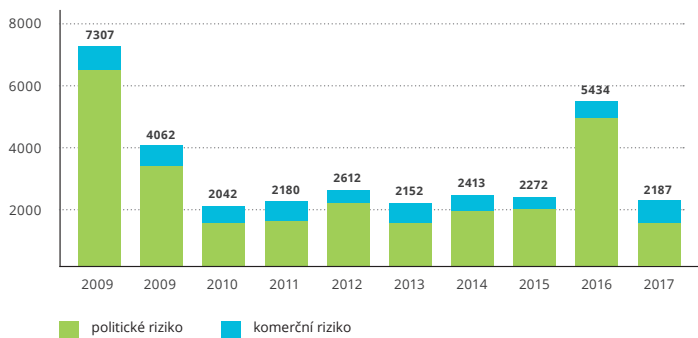
Mezi země, kde členové Bernské unie vymáhají nejvíce pohledávek, patří Kuba, Irák, Severní Korea nebo třeba Brazílie či Ukrajina. Důvody mohou být politické – což je situace, když třeba daná země zabránil dlužníkovi zaplatit. Může také jít o válku, revoluci či

generální stávku. Nebo jsou důvody komerční – pak jde o riziko, že nezaplatí samotná firma.

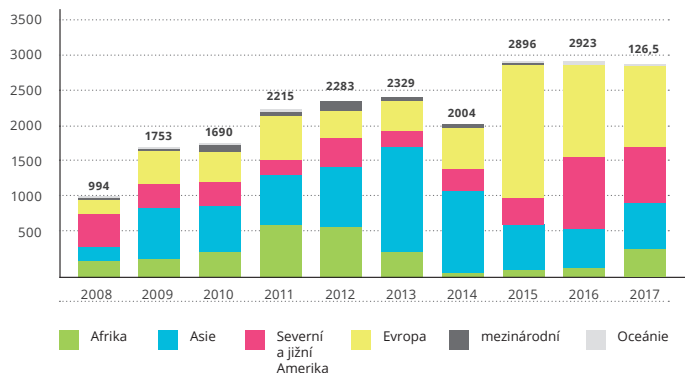
„V obecné rovině lze říci, že v minulých letech se mohly objevit problémy se splácením jak v soukromé sféře, tak na státní úrovni, zejména u zemí s vysokou závislostí na

příjmech z těžby nerostných surovin – což je případ Ruska, Angoly, Ukrajiny, Brazílie nebo Iráku. A to v důsledku poklesu ceny těchto surovin na světových trzích mezi lety 2014 až 2016. A to se týká i Kuby, která do značné míry závisela na příjmech ze zvýhodněného dovozu venezuelské ropy,“ vysvětluje Jirkal.

### Vymožené pohledávky podle rizik (v mil. USD)



### Vyplacené pojistné plnění (v mil. USD)



### Země s nejvyššími pohledávkami k vymožení s vyšším komerčním rizikem\*



Pozn.: Za členy Bernské unie platí pro obchody uzavřené na dobu delší než jeden rok.  
\* Komerční riziko – hrozba, že dlužník, například firma, nezaplatí.

### Země s nejvyššími pohledávkami k vymožení s vyšším politickým rizikem\*\*



\*\* Politické riziko – hrozba, že země zabrání dlužníkovi zaplatit. Může také jít o válku, revoluci či generální stávku.

Naopak o dlouhodobý problém s velmi vysokým politickým rizikem jde podle něho u Severní Koreje a Zimbabwe. „Ani do jednoho z těchto dvou teritorií jsme historicky nepojistili žádnou transakci. Co se týče Singapuru a Španělska, v jejich případě jde pravděpodobně spíše o charakter jednotlivých obchodních případů, popřípadě problémy v rámci konkrétního odvětví. Například realitního trhu. Ale nelze tyto dvě země označit za ty nejrizikovější,“ dodává k žebříčku **TOP rizikových destinací** Bernské unie.

### Poslední roky se situace lepší

V poslední době se několikaletý relativně stabilní růst světové ekonomiky pozitivně projevuje na schopnosti dlužníků splácet. Podle údajů je tak vyplacené pojistné plnění poslední tři roky víceméně stabilní. Přelévá se ale v rámci jednotlivých zemí.

Menší podíl Evropy je podle EGAP důsledkem toho, že tamní ekonomiky se řadí mezi vyspělé, a rizika jsou proto obecně nižší. To se tak promítlo i do klesajícího objemu vymožených částek. „Růst podílu jiných teritorií může být zapříčiněn tím, že v minulých letech pojišťovali členové BU obchody ve více rizikových zemích ve větší míře. Logickým důsledkem nárůstu nových obchodů je, že po několika letech vzroste i podíl těch špatných a následně i objem vyplacených pojistných plnění,“ míní Jirkal.

Výjimkou byl rok 2016, ten však EGAP považuje za anomálii. V jeho světle se loňský rok jeví jako výrazný pokles, nicméně naopak úroveň vymožených pohledávek v tomto roce je podle agentury na zcela normální úrovni.

Jedním z důvodů poklesu oproti roku 2016 může být dopad dlouhodobého stabilního hospodářského růstu na celosvětové úrovni. „V takové situaci totiž dlužníci své závazky snáze platí a objem pohledávek, které lze vymoci, klesá,“ vysvětluje Jirkal.

Dalším možným důvodem pro silný objem vymožených prostředků v roce 2016 může být podle něho souběh několika větších případů, které se podařilo vyřešit. Na jejich řešení se často pracuje dlouhou dobu. ◀



Zdroj: Adobe Stock

## Slovensko se může těšit na výrazný růst exportu

Významné exportní příležitosti jsou v zemích Jihovýchodní Asie, Subsaharské Afriky a Jižní Ameriky, říká předsedkyně Rady banky **EXIMBANKY SR Monika Kohútová**. Ta šéfuje slovenské exportní úvěrové agentuře od listopadu loňského roku, kdy vystřídala svého předchůdce, **Dušana Keketiho**. Jejím hlavním cílem je modernizace banky. EXIMBANKA podle ní musí zapracovat především na zjednodušení své struktury, nabídnout produkt šitý na míru malým a středním podnikům a aktivně řídit svou akviziční a marketingovou činnost.

› Autor: Radek Bednařík

### Do EXIMBANKY SR vás jmenovala vláda v listopadu loňského roku. Už jste si ve svém novém působišti zvykla?

Do EXIMBANKY SR jsem nastoupila v asi nejrušnější části roku, takže jsem si musela zvyknout velice rychle. Naštěstí se ve finančním sektoru pohybují celý svůj profesní život.

### S jakými vizemi jste nastoupila na pozici předsedkyně rady? Kam byste chtěla vaši instituci posunout, co změnit, čeho dosáhnout v blízké a vzdálené budoucnosti?

V nejbližších letech očekáváme výrazný nárůst slovenského exportu. To pro naši agenturu může znamenat dobrou výchozí pozici pro ještě lepší podporu našich vývozců. Víme, že finanční sektor prochází v posledních letech množstvím změn – hledá se optimální model fungování, zjednodušují se procesy a produkty, modernizuje se infrastruktura a redukuje se náklady. A tento trend se netýká jenom komerčního sektoru, ale i nás.

Mojí hlavní vizí je proto transformovat EXIMBANKU na moderní, proaktivní a proklientsky orientovanou

instituci. A tuto strategii chceme uskutečnit prostřednictvím třech opatření: zjednodušením organizační struktury, zavedením nového produktu pro segment malých a středních podniků (MSP) a aktivně řízenou akviziční činností a cílenou marketingovou podporou.

Naším záměrem je uvést na trh produkt, který bude dostupný pro širší skupinu exportérů. Tento produkt pro MSP budou moci jednoduše spravovat banka i klient, a vhodně tak doplní naše existující produktové portfolio.

Zvažujeme i spolupráci s komerčními bankami a jinými partnerskými a státními institucemi či s podnikatelskými a živnostenskými svazy na konkrétních projektech v této oblasti. Naším cílem je najít takový model spolupráce, který bude atraktivní pro všechny zúčastněné strany.

Cílem akvizičních aktivit bude oslovování a získávání nových klientů, a to i prostřednictvím inovované, na míru šité, nabídky služeb. Co se týče marketingu, chceme zvýšit důraz na online komunikaci s klienty. Plánujeme zavést speciální online webináře pro MSP



ke konkrétním zajímavým tématům. Chceme rovněž začít vydávat nový elektronický newsletter.

**Před současným angažmá jste působila ve skupině Unicredit. Jak velká to byla změna, začít pracovat pro státem vlastněnou agenturu? V čem spatřujete největší rozdíly?**

Jsem typ člověka, který rád přijímá nové výzvy. A vést EXIMBANK SR byla jedna z nich. Byla to sice těžká, ale zároveň velice zajímavá výzva. Dnes už máme za sebou kus odvedené práce a jsem přesvědčená, že naše snaha přinese pozitivní výsledek. S mým týmem se do fungování naší agentury, která vykazuje charakteristiky státní správy, snažíme zakomponovat trendy a prvky z komerční sféry. Věřím, že když se nám to podaří, tak to bude velice úspěšná symbióza pro nás, slovenský export, naše klienty a v neposlední řadě i pro naše zaměstnance.

**V loňském roce EXIMBANK SR oslavila své 20. výročí. Jak uplynulých dvacet let hodnotíte? Jaké byly podle vás největší úspěchy vaší instituce?**

Za těch dvacet let jsme se stali silným a stabilním partnerem pro slovenské firmy, naše klienty a zároveň jsme v očích zahraničních partnerů vnímáni jako uznávaná instituce. Podpořili jsme stovky úspěšných projektů mezinárodního významu, a to v 90 zemích světa a v celkové hodnotě přesahující 42 mld. EUR.

Jako příklad mohu uvést výstavbu čínské elektrárny Shen Tou, realizaci simulátoru vrtulníku v Alžírsku, export vagónů do Ruské federace a Indie, výstavbu Byznys centra ve Varšavě, export zdravotnických zařízení na Ukrajinu či mlékárenských technologií do Běloruska nebo výstavbu greenparku v Gruzii.

Snažíme se přizpůsobit tomu, co naši klienti potřebují, a neustále přinášíme nové služby. Naposled se jednalo o schéma zvýhodněných úvěrů pro nízkopříjmové země.

Během uplynulých dvaceti let jsme prošli i složitými vnějšími ekonomickými podmínkami. Přesto jsme

vždy podporovali vývoz zboží a služeb slovenských exportérů nejenom do stabilních evropských ekonomik, ale i do teritorií s vyšší mírou rizika.

Na to, abychom uměli úspěšně pomáhat našim klientům i v rizikových oblastech, je důležité mít vybudovanou kvalitní smluvní platformu. Proto máme v současnosti podepsáno více než 80 dohod a memorand o spolupráci s různými exportně-úvěrovými agenturami a institucemi v třiceti zemích světa.

V oblasti rozvíjení bilaterálních vztahů jsme v roce 2017 podepsali nebo novelizovali vícero dohod a memorand o spolupráci se zahraničními partnerskými institucemi. Zároveň byla vytvořena nová platforma pro spolupráci exportně-úvěrových agentur zemí Vysegrádské skupiny. Rovněž byla podepsána Dohoda o spolupráci při vytvoření Mezibankovní asociace mezi Čínou a 16 zeměmi střední a východní Evropy.

**Vidíte v historii EXIMBANK SR i něco, co se dalo udělat lépe či jinak?**

Nerada bych hodnotila strategické záměry a rozhodnutí předchozích vedení. Raději bych se pozastavila při bilancování uplynulých let – jakou cestu jsme ušli a co všechno nás ještě čeká. Mohu říci, že EXIMBANK SR se během své existence vyprofilovala na instituci, která má výborné vztahy v oblasti mezinárodní spolupráce a poskytuje odbornou a kvalitní podporu slovenským exportérům. Na mezinárodní půdě zastupujeme Slovensko v oblasti státem podporovaných exportních úvěrů ve dvou pracovních skupinách OECD a také v pracovní skupině Rady Evropské unie. Naše zástupkyně byla loni členskými zeměmi opět zvolena do funkce předsedkyně jedné z jejich pracovních skupin. Dosáhli jsme významného postavení v národních i mezinárodních organizacích a věřím, že se nám ho podaří udržet a do budoucna ještě zlepšovat.

**Během oslav vašeho 20. výročí od vás EGAP obdržel cenu za nejlepší spolupracující zahraniční exportní úvěrovou agenturu. Čeho si na spolupráci s EGAP nejvíce ceníte?**

Každé z celkem 80 dohod a memorand o spolupráci s exportně-úvěrovými agenturami a dalšími institucemi si velice vážíme. Ale stejně jako naše země, tak i naše dvě agentury mají nejenom svou historii, ale i nadstandardní vztahy a dlouhodobou vynikající spolupráci. Na spolupráci s EGAP si už od jejího počátku ceníme ochotu dělit se o zkušenosti a vysoce profesionální přístup.

**Ve kterých oblastech, odvětvích a teritoriích má do budoucna, podle vás, spolupráce EGAP a EXIMBANKY největší potenciál?**

Když vezmeme v úvahu naši společnou minulost, tak je logické očekávat spolupráci zejména v tradičních odvětvích bývalé československé ekonomiky, kterými jsou chemický průmysl, strojírenství nebo energetika. Naše vzájemná spolupráce se v současnosti týká především zemí, které byly historicky silnými obchodními partnery bývalého společného státu. Nicméně budeme velice rádi, kdyby nám společné exportní projekty otevřely dveře i do nových teritorií a odvětví tzv. znalostní ekonomiky.

*„Podpořili jsme stovky úspěšných projektů mezinárodního významu, a to v 90 zemích světa a v celkové hodnotě přesahující 42 mld. EUR.“*

### **Slovenský export v posledních letech rostl rychleji, než ten český. Jaké byly podle vás hlavní faktory, které přispěly k takovému výkonu slovenského vývozu?**

Významným faktorem, stejně jako pro Česko, byl vstup naší země do EU. Velkou roli sehrálo i přijetí společné evropské měny – eura. Nemohu také opomenout, že v posledních letech jsme na Slovensku přivítali několik silných investorů, kteří velkou část své produkce vyvážejí.

### **Se kterými podniky či odvětvími hlavně spolupracujete?**

Převažují výrobní společnosti – ať už se jedná o tradiční podniky v oblasti strojírenství nebo mladé firmy zabývající se ITC technologiemi. Naším klientem se však může stát jakákoliv slovenská firma, která má životaschopný exportní projekt.

### **O jaké vaše produkty mají exportéři především zájem? Čeho se nejvíce obávají – jaká rizika nejčastěji chtějí pojistit? Jaké úvěry nejčastěji využívají?**

V oblasti pojištění neobchodovatelných rizik mají klienti v závislosti na teritoriálním riziku zájem o pojištění komerčních, politických rizik, nebo jejich kombinace. Dlouhodobě je naším nejžádanějším produktem pojištění vývozních odběratelských úvěrů. Jejich prostřednictvím mohou exportéři poskytnout svým zahraničním odběratelům výhodné financování.

U malých i velkých podniků je populární pojištění krátkodobých vývozních dodavatelských úvěrů proti

komerčním a politickým rizikům. A nemohu opomenout i pojištění úvěru souvisejícího s investicemi slovenských právnických osob v zahraničí.

### **Jste spokojeni s nastavením současné produktové řady, nebo byste ji chtěli doplnit či změnit? A v tom případě jakým způsobem?**

Během dvaceti let naší existence se produktové portfolio vyvíjelo v souladu s potřebami našich klientů. Samozřejmě sledujeme jak naše partnerské ECAs, tak i komerční sektor a v rámci naší produktové řady se snažíme efektivně reflektovat současný vývoj a následně jej promítat do tvorby nových produktů, nebo eliminovat ty, které již nejsou využívány.

### **Které destinace jsou nyní, dle vašich údajů, pro slovenské exportéry populární? Samozřejmě kromě trhů v EU.**

Není žádná novinka, že slovenští vývozci se dlouhodobě zajímají o trhy zemí Společenství nezávislých států, dále Blízkého východu a Balkánu. V poslední době rovněž evidujeme vyšší zájem o země Afriky a Asie.

### **Které další trhy, resp. destinace a ekonomická odvětví, mají podle vás silný exportní potenciál do budoucna?**

Do budoucna vnímáme jako významnou exportní příležitost země jihovýchodní Asie, Subsaharské Afriky a Jižní Ameriky. V rámci ekonomických odvětví bych pak ráda vyzdvihla velký potenciál slovenských softwarových a IT společností, který se už v současnosti projevuje úspěchy nejenom v Evropě, ale také v dalších zemích.

### **Které z institucionálních uspořádání ECAs považujete za vhodnější? Model spojených funkcí pojištění a financování, jako je to v případě EXIMBANKY SR, nebo oddělený přístup, jaký je zvolený v českém případě.**

Každá varianta má svoje výhody a nevýhody. Při spojení financování a pojištění pod jednu střechu, jako je tomu v našem případě, vidím pozitiva především v možnostech pro klienta. Klient nás navštíví, dostane bezplatné poradenství a my mu dokážeme sestavit kombinaci produktů přesně podle jeho potřeb – ať se jedná o financování či pojištění. Navíc spolupracujeme i s komerčními finančními institucemi, a umíme mu tak nabídnout řešení téměř jakéhokoliv jeho problému.

### **Jaké vidíte perspektivy spolupráce na třetích trzích mezi exportéry a ECAs ze zemí regionu střední Evropy, tj. ČR, SR, Rakouska, Polska, Maďarska či Slovinska?**

Vidíme prostor především ve spolupráci ECAs při společném zajišťování rizik komplexních projektů, kterých se účastní více zemí střední Evropy. ◀



Zdroj: Iveco Czech Republic

## EGAP pojistil dodávku autobusů Iveco do Afriky

Státní exportní pojišťovna EGAP podpoří vývoz českých autobusů z Vysokého Mýta do Afriky. Společnost **Iveco Czech Republic** dodá 400 autobusů do Pobřeží slonoviny, dalších 50 autobusů poputuje do africké země z mateřské společnosti **Iveco France**. Celková hodnota vývozu dosahuje téměř 2,4 mld. Kč. Financování exportu zajišťuje **ČSOB**, zatímco EGAP poskytne pojištění jejího bankovního úvěru.

► Autor: Radek Bednařík

EGAP již v minulosti pojistil vývoz tisíců českých autobusů do evropských a asijských zemí, nyní poprvé podpoří také jejich export do Afriky. „Věříme, že Afrika se stává velmi atraktivním trhem pro české podnikatele. Chceme podpořit diverzifikaci tuzemského exportu také na tento kontinent,“ řekl generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Pro ČSOB je to dosud největší kontrakt uzavřený na tomto kontinentě. „Jsme rádi, že se daří českým exportérům úspěšně pronikat také na zahraniční trhy v Africe. S financováním podobných projektů zde máme rozsáhlé zkušenosti a navazujeme na zdejší aktivity naší mateřské skupiny KBC,“ uvádí **Jan Nývlt**, ředitel Exportního a strukturovaného financování ČSOB.

Iveco Czech Republic nabízí africké zemi moderní a ekologické řešení pro tamní dopravu. „Jde o první dodávku našich autobusů na CNG na africký kontinent. Jsme rádi, že vláda Pobřeží slonoviny zvolila právě tuto variantu a považuje zemní plyn za relevantní a zároveň dostupné řešení. Věříme, že tím vytvoříme příklad pro

další země v Západní Africe,“ řekl k zakázce **Sylvain Blaise**, viceprezident **IVECO** zodpovědný za značku IVECO BUS. Společnost Iveco Czech Republic zvítězila v silné mezinárodní konkurenci, jejím konkurenty byly například indická společnost **Tata** nebo švédská firma **Scania** ze skupiny **Volkswagen**.

O export do Pobřeží slonoviny v současné době usilují také exportéři z řady dalších evropských zemí, podporu tohoto vývozu nabízejí přední finanční instituce. „I proto předpokládáme, že významnou část celkové pojistné hodnoty se nám podaří zajistit na mezinárodních trzích,“ uvedl šéf pojišťovny EGAP Jan Procházka.

S jednáním s vládou Pobřeží slonoviny vypomohla také česká ekonomická diplomacie. „Těší nás, že asistence našeho Zastupitelského úřadu v Ghaně pomohla firmě IVECO tento významný obchod realizovat. Ukazuje se, že hledat příležitosti na africkém trhu má pro české firmy smysl,“ okomentoval tento český exportní úspěch náměstek ministra zahraničních věcí **Martin Tlapa**. ◀



## Novinky ze světa ekonomické diplomacie

### Budějovický Budvar je k dostání na Kubě

Po téměř třech letech intenzivního snažení se exkluzivnímu zástupci **Budějovického Budvaru**, české firmě **R+RO CK**, podařilo prosadit české pivo na kubánský trh.

R+RO CK ukázala, že lze proniknout i na kubánský centrálně plánovaný trh. Ten je specifický mimo jiné tím, že spadá pod státní monopol v oblasti zahraničního obchodu. Téměř tři roky náročné snahy a téměř dvacítka obchodních cest na ostrov se však vyplatily. Od června je možné si na Kubě objednat točený **Budvar** nebo koupit lahevový v kubánském obchodě.

První dodávka zamířila do havanských restaurací a obchodů v **Clubu Habana** a **Palenque** spadajícím pod státní podnik **Palco**. Obsahy dalších kontejnerů se zatím objevily v rozsáhlé síti obchodů **TRD Caribe**,



Zdroj: R+RO CK

nicméně probíhají jednání i s dalšími státními podniky. Se zajištěním schůzek s představiteli kubánského režimu firmě velmi pomáhá i české velvyslanectví.

Kuba si je i díky historickým vazbám dobře vědoma špičkové kvality českého piva a na havanském veletrhu **Alimentos 2.0** osobně navštívil expozici české společnosti i nový kubánský prezident **Miguel Díaz-Canel**. ◀

### Den české zemědělské techniky v americkém Kentucky

Aby rozšířila povědomí o nabídce českých technologií pro americké farmáře, zorganizovala česká ambasáda na konci července akci spojenou s praktickou ukázkou fungování zemědělských strojů na poli v oblasti Raceland v Kentucky.

Společnost **Zetor** představila traktory s širokým výběrem výkonů, některé i s čelním nakladačem či bubnovým žacím strojem.

Společnost **Farmet** prezentovala stroje na zpracování půdy (například dlátové kypřiče a diskové podmiče) a z technologií pro olejniny a krmiva pak lisy určené pro zpracování menších kapacit.



Zdroj: MZV

Formou katalogové účasti představila společnost **JK Machinery** své čističky, třídičky a loupačky polních plodin a **Eurobagging** nabídla silážní a senážní lisy a technologie pro mačkání a šrotování, případně uskladnění zrna.

O praktické ukázky i vystavené exponáty byl velký zájem a na samotné akci byl dokonce i předjednaný prodej několika kusů zemědělské techniky. Protože americký trh je spíše konzervativní, tak spokojenost místních farmářů s kvalitou české zemědělské techniky je klíčovou podmínkou pro postupné pronikání na tamní trh. ◀



## REKO PRAHA zahájila rekonstrukci chladicí věže elektrárny Kosovo A

Česká firma **REKO PRAHA** získala zakázku na rekonstrukci chladicí věže pro elektrárnu Kosovo A a již zahájila její rekonstrukci. Cílem je zvýšit účinnost chlazení a tím i výkon elektrárny. Na projektu se velmi aktivně podílelo české velvyslanectví v Prištině, které pomohlo s vyhledáním vhodné české firmy a navázalo spolupráci s kosovským partnerem.

**Kosovská energetická společnost (KEK)** se jako provozovatel elektrárny Kosovo A rozhodla rekonstrukcí technologické části chladicí věže zvýšit výkonnost zbývajících dvou bloků a prodloužit životnost elektrárny. Zastaralá technologie chladicí věže bude odstraněna a na její místo bude naistalována technologie nová a moderní. Zajímavostí bude instalace pomaloběžných motorů českého původu pro pohon ventilátorů, které nevyžadují použití pravouhých převodovek náročných na údržbu.

Výrobu elektrické energie v Kosovu zajišťují z 97 % tepelné elektrárny Kosovo A a Kosovo B. Nutnost



Zdroj: MZV

rekonstrukce obou elektráren a připravovaná výstavba nového zdroje Kosovo New/C nabízí velké příležitosti pro české firmy. ◀

## Česká sportovní letadla v americkém Wisconsinu

Projekt ekonomické diplomacie i v letošním roce podpořil prezentaci českých výrobců malých sportovních letadel na veletrhu **EAA Airventure Oshkosh** ve Wisconsinu v USA. Akce se konala koncem července. České výrobce přijel podpořit i předseda **PSP ČR Radek Vondráček**, který byl v té době na návštěvě Spojených států na základě pozvání předsedy Sněmovny reprezentantů **Paula Ryana**.

Akce se opět zúčastnili hlavní výrobci malých sportovních letadel z ČR pod firemními názvy používanými na trhu v USA: **Bristell Aircraft (BRM AERO)**, **Cruiser Aircraft INC (Czech Sport Aircraft)**,



Zdroj: MZV

**Evektor-Aircraft, JMB Aircraft, Aeropilot USA (Aeropilot) a TL-Ultralight (TL-ULTRALIGHT).**

Českým výrobcům malých sportovních letadel se v USA mimořádně daří a dlouhodobě zaujímají téměř čtvrtinový podíl na tomto vysoce konkurenčním trhu. V celkových statistikách patří výrobcům z ČR na trhu v USA druhé místo hned za domácími producenty. ◀



## Novinky ze světa trade, export & ECAs

### › Afreximbank poskytla půjčku 200 mil. USD egyptské společnosti General Petroleum

Africká exportní-importní banka (Afreximbank) poskytla půjčku ve výši 200 mil. USD egyptské společnosti **General Petroleum Corporation (EGPC)**. Ta ji využije na podporu investice do společnosti **Middle East Oil Refinery Company (MIDOR)**. Tato transakce podpořila plánovanou expanzi EGPC a souvisí se záměrem Egypta stát se regionálním centrem exportu ropných produktů do oblasti Blízkého východu a zbytku Afriky.

EGPC založila společnost MIDOR v roce 1994 a vlastní 98 % akcií - zbytek drží **Suez Canal Bank**. MIDOR má k dispozici 16 výrobních jednotek s maximální kapacitou rafinace 100 000 barelů za den. Rafinérie pracuje na rozšíření své výrobní kapacity na 160 000 barelů denně do roku 2020.

### › Austrálie, Japonsko a USA spolupracují na indo-tichomořské infrastruktuře

Vlády Austrálie, Japonska a USA oznámily vznik trojstranného partnerství pro investice do infrastruktury v Indo-tichomořské oblasti. **Ministerstvo zahraničních věcí a obchodu Austrálie**, v souladu se společným prohlášením, finalizuje podmínky spolupráce s japonskou bankou pro mezinárodní spolupráci (**JBIC**) a společností **Overseas Private Investment Corporation (OPIC)** – rozvojovou finanční institucí americké vlády.

Australská vláda popírá, že nové partnerství má být reakcí na iniciativu čínského **Belt & Road** v této oblasti. „Je nesprávné na tyto záležitosti nahlížet jednostranně. Důležité je, že se můžeme účastnit a být součástí všech iniciativ v regionu,“ řekl ministr obchodu **Steve Ciobo** v rozhovoru pro australská média. Partnerství vychází z memoranda o porozumění na podporu investic do infrastruktury v Indo-tichomořské oblasti, které bylo podepsáno mezi australským ministerstvem zahraničních věcí a OPIC během návštěvy australského premiéra **Malcolma Turnbulla** ve Washingtonu

v únoru 2018. Podobné dohody podepsali v nedávné době i zástupci Japonska a USA.

### › NEXI podpoří projekt v hodnotě 114 mil. USD

Japonská exportní úvěrová agentura **NEXI** je připravena poskytnout pojištění úvěru na podporu projektu odsolování vody v Ománu. Je to poprvé, co se NEXI rozhodla poskytnout pojištění pro projekt tohoto typu. „Sharqiyah Independent Water Project“ bude realizován v Sharqiyahu v Ománu. Provoz by měl být zahájen v roce 2021. Projekt financují banky **MUFG, SMBC a Shinsei Bank** a poskytnou úvěr ve výši 114 mil. USD. Poptávka po odsolené vodě se v Ománu zvyšuje kvůli růstu ekonomiky a počtu obyvatel.

### › Coface jmenovala novou generální ředitelku pro Latinskou Ameriku

Francouzská pojišťovna **Coface** vybrala **Carminu Abad Sánchez** na pozici generální ředitelky pro Latinskou Ameriku. Sánchez převzala pozici od **Barta Pattyna**, který opouští Coface po 17 letech. Sánchez předtím působila ve společnosti **Swiss Re Group v Mexiku**, kde zastávala pozici předsedkyně a generální ředitelky divize podnikových řešení.



Zdroj: Coface, Útima Hora Ecuador

### › EKN má nové vedení představenstva

Švédská exportní úvěrová agentura EKN jmenovala **Hanse Lindberga** předsedou představenstva. Lindberg je členem představenstva od roku 2016. Předtím působil ve státní administrativě. V letech 2010–2014 byl státním tajemníkem na ministerstvu financí a generálním ředitelem švédského úřadu pro finanční dohled – **ESV**. Také zastával pozici hlavního ekonoma ve společnosti **Skandia Liv**. Nahrazuje **Jana Roxendala**, který byl ve vedení představenstva EKN od roku 2010.



Zdroj: Dagens industri

### › Dánská společnost Vestas získala podporu EKF pro dodávku větrných turbín do Senegalu

Projekt větrné elektrárny v Senegalu podpoří dánská exportní úvěrová agentura **EKF** a společnost **Overseas Private Investment Corporation (OPIC)**, která je rozvojovou finanční institucí americké vlády.

EKF na konci července oznámila, že poskytne půjčku ve výši 140 mil. EUR s dobou splácení 17 let. Společnost OPIC již dříve poskytla 250 mil. USD na financování projektu a 70 mil. USD na jeho zajištění.

Projekt větrné elektrárny **Taiba N'Diaye**, který se nachází 70 km severně od hlavního města Dakar, bude fungovat pod názvem **Parc Eolien Taiba N'Diaye**. Instalovaný výkon elektrárny dosáhne 158,7 MW. Tím se zvýší celková výroba energie v Senegalu o 15 %.

Dánská firma **Vestas** dodá do elektrárny 46 větrných turbín a bude rovněž zodpovědná za její výstavbu i údržbu. Očekává se, že elektrárna bude během dvou let plně funkční a poskytne zelenou energii zhruba 2 mil. obyvatel.

### › Dánská vláda zastavila poskytování nových garancí do Turecka

Dánská agentura pro vývozní úvěry **EKF** zastavila poskytování nových garancí Turecku, a to kvůli stále rostoucím obavám o ekonomické zdraví země.

Turecká lira ztratila v letošním roce více než 45 % své hodnoty. Během druhého srpnového týdne pokračovala v poklesu kvůli rostoucímu geopolitickému napětí mezi Tureckem a USA. Existují všeobecné obavy, že i další rozvíjející se trhy mohou spadnout do ekonomické krize. A to včetně zemí jižní a jihovýchodní Asie a části Latinské Ameriky. Komerční věřitelé v celé Evropě pečlivě sledují situaci, a to zejména ti, kteří mají vysokou míru expozice v rámci turecké ekonomiky.

„Existují některé evropské banky, které jsou angažovány v Turecku, například BBVA, UniCredit, BNP Paribas – ale jsou to silné, velké banky, které sice mohou mít menší zisky ze svých operací na tureckém trhu, ale nebudou čelit zásadním problémům,“ domnívá se hlavní ekonom **IHS Markit, Andrew Birch**.

„Nicméně mezi tamní věřitele patří Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD) a Evropská investiční banka (EIB). Obě by mohly čelit problémům kvůli tamním nesplaceným půjčkám,“ dodává Andrew Birch.

### › Boeing požaduje arbitráž s Airbusem

Americká společnost **Boeing** na konci července podala žádost o arbitráž proti evropskému výrobci letadel **Airbus**, a to v rámci jejich dlouholetého soudního sporu u **Světové obchodní organizace (WTO)**. Boeing tak učinil v době, kdy se koná každoroční největší událost leteckého průmyslu – letecká přehlídka ve Farnborough ve Velké Británii.

Boeing žádá Světovou obchodní organizaci, aby uvalila sankce na společnost Airbus poté, co se zjistilo, že EU neoprávněně dotovala výrobu v této společnosti. Očekává se, že arbitrážní proces potrvá přibližně rok. Obě společnosti se navzájem obviňují z využívání nezákonných finančních příspěvků. ✦



Zdroj: Adobe Stock

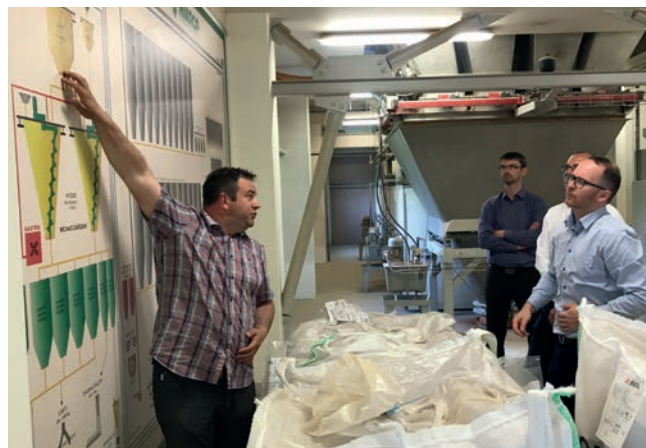


## Krátké zprávy

### EGAP tour za exportéry pokračuje

Po jarních návštěvách exportérů v Jihočeském kraji nastal čas na návštěvu dalších firem s cílem představit možnosti podpory exportu prostřednictvím našeho pojištění. Jako první přišel na řadu na přelomu května a června Jihomoravský kraj. Výprava z EGAP, jejíž obsazení čítalo generálního ředitele **Jana Procházku**, ředitele odboru akvizic **Jana Dubce** a ředitelku odboru pojištění vývozních úvěrů **Danu Pučelíkovou**, navštívila společnosti, které svým zaměřením spadají od zemědělství, přes textilní průmysl až po strojírenství.

Možnosti podpory exportu představil **Jan Procházka** ve firmě **Mikrop Čebín**. Ta se zabývá vývojem, výrobou a prodejem krmiv pro hospodářská zvířata. Generálního ředitele společnosti **Dušana Drápala** zajímaly především způsoby, kterými lze jeho firmě pomoci s exportem krmiv do zemí mimo EU. Zástupci EGAP dále jednali se zástupci společností **Pegas Nonwovens**, **Zetor Tractors**, **Marlenka**, **VA TECH WABAG Brno**, **Královopolská** a **OHL ŽS**. Protože tyto firmy už EGAP znají a byly v minulosti našimi klienty, řešili zástupci pojišťovny a firem především možnosti další spolupráce a diskutovali teritoria, ve kterých spatřují nové obchodní příležitosti.



Začátkem července vyrazili naši zástupci na Vysočinu. Na programu byla návštěva rodinného pivovaru **Bernard**, výrobce nápojové techniky **NATE** a **Moravských kováren**. Generální ředitel Jan Procházka zástupcům všech společností představil možnosti, kterými EGAP může jejich firmám pomoci při jejich zahraniční expanzi.

Na konci července pak EGAP zamířil do Moravskoslezského kraje. Velice zajímavá byla návštěva výrobce optických zařízení **Meopta – optika** z Přerova. Naši zástupci měli možnosti si prohlédnout výrobu a s generálním ředitelem **Vítězslavem Mořkou** řešili možnosti další spolupráce. Kromě Meopty jednali naši představitelé také se společnostmi **Cidem Hranice** a **Ostroj z Opavy**. Firma Cidem Hranice se specializuje na výrobu stavebních materiálů a patří mezi významné producenty těchto komodit v rámci České republiky. Ostroj je tradičním výrobcem důlních zařízení a dalších strojírenských produktů.

### Exportéři častěji míří do netradičních zemí

Rok 2018 je zatím pro státní exportní pojišťovnu EGAP poměrně příznivý. V první polovině roku se pojišťovně dařilo ve všech důležitých činnostech – při získávání nových obchodů i vymáhání dluhů. Jedním z klíčových ukazatelů toho, jak se finanční instituci daří, je i zisk. „Za prvních šest měsíců jsme dosáhli mírného zisku 108 milionů korun, což odpovídá našemu finančně – obchodnímu plánu,“ zhodnotil dosavadní vývoj CFO pojišťovny, **David Havlíček**. Výsledek hospodaření pojišťovny se pohyboval v černých číslech především díky dobrým výsledkům týmu zabývajícího se vymáháním pohledávek.

Ten dokázal v první polovině roku vymoci zhruba 680 mil. Kč. V tomto případě šlo o pohledávky po vyplacení pojistného. Podařilo se také zabránit škodám za téměř 58 mil. Kč, a to díky vymožením pohledávek ještě před zaplacením pojistného.

Kladně hodnotí letošní rok i šéf obchodníků pojišťovny – obchodní náměstek **Marek Dlouhý**. „Objem

pojištěného obchodu se zatím vyvíjí pozitivně. Pozorujeme, že exportéři častěji míří do nových, netradičních zemí, jako je například Bangladéš," říká Dlouhý. Vyzdvihl posílení akviziční činnosti EGAP.

Za celý letošní pracuje náměstek Dlouhý s odhadem objemu pojištěných obchodů ve výši 38 až 40 miliard korun. Ke splnění tohoto cíle by kromě akvizic měly přispět i nově podepsané smlouvy s pojistnými brokery, kteří by měli pomoci propojit nabídku EGAP s potřebami malých a středních podniků.

## Obchodní tým České exportní banky vede Tomáš Hadžega

**Česká exportní banka (ČEB)** získala novou posilu. V polovině srpna nastoupil na pozici ředitele Úseku exportního financování **Tomáš Hadžega** (41). Ze své pozice je zodpovědný za obchodní aktivity banky. „Česká exportní banka je nepostradatelný nástroj státní podpory exportu v těžko dostupných teritoriích. Věřím, že se nám podaří nabídnout její služby co nejširšímu okruhu tuzemských exportérů a podpořit tak českou ekonomiku," uvedl nový ředitel obchodního úseku po nástupu do funkce.

Tomáš Hadžega se v bankovníctví pohybuje dvacet let. Naposledy působil v **Expobank CZ** na pozici Head of Corporate Banking Czech Republic, předtím v **Bank of China, Raiffeisenbank** či v **Citibank**.

## Zástupci EGAP a rakouské OeKB jednali v Praze

V srpnu se v Praze uskutečnilo bilaterální setkání mezi představiteli **EGAP** a rakouské **OeKB**. Diskuze se točila především kolem problematiky spojené s obchodní činností obou těchto ECAs a to včetně toho, jak vnímají rizika vybraných teritorií. Kromě toho se také řešily otázky týkající se konkrétních obchodních případů, ať již probíhajících nebo zvažovaných.

Vzájemná spolupráce mezi OeKB a EGAP je dlouhodobě intenzivní a přínosná. Dokládá to i skutečnost, že obě instituce jsou častými partnery v poskytování zajištění. To umožňuje mnohem těsnější spolupráci mezi českými a rakouskými společnostmi

v rámci exportních transakcí do třetích zemí. EGAP s rakouskými kolegy úzce spolupracuje i na mezinárodní úrovni. Tato spolupráce se projevila třeba ve vzájemné podpoře návrhů za EU Participanty OECD na rozšíření věcného záběru RSU (*Sektorové dohody o železničním sektoru v rámci Konsensu OECD*), které se podařilo úspěšně na zasedáních Participantů Konsensu OECD prosadit.

Z debaty k tématu rizikovosti transakcí do jednotlivých zemí vyplynulo, že v mnoha teritoriích se současná situace jeví komplikovanější, než před několika lety nebo i měsíci. Vývoj v zemích subsaharské Afriky, nebo i Latinské Ameriky je v současnosti třeba hodnotit s větší opatrností než dříve. Narůstající obezřetnost je na místě, avšak díky odpovídající znalosti rizik se s nimi dá pracovat. To ale mimo jiné znamená, že někdy není možné naplnit všechny obchodní představy vývozců, protože zamýšlené projekty mohou být svou velikostí nad stávající možnosti dovážejících ekonomik.

Velkou pozornost věnovali účastníci jednání i sdílení praktických zkušeností s uplatňováním nových nebo aktualizovaných pravidel pro podporu exportu. Využívání zkušeností a postupů, které se osvědčily v partnerských ECAs, je jedním z důvodů pro rozvíjení vzájemné spolupráce. Konkrétně se na jednání řešilo například vyhodnocování korupčního jednání a uplácení v zahraničním obchodě v souvislosti s oficiálně podpořeným exportním financováním a pojišťováním nebo současné situaci ohledně uplatňování sankčních nástrojů. V neposlední řadě se debata věnovala i možnostem dalších úprav v rámci pravidel podpory exportu, aby svými flexibilnějšími podmínkami dávala více možností vývozcům a bankám.

OeKB je obdobně jako EGAP institucí zaměřenou na státem podpořené pojišťování exportního financování, ale na rozdíl od EGAP se věnuje i bankovní činnosti. V případě exportního financování se tak děje zejména v podobě refinancování bank, protože OeKB nevystupuje jako přímý poskytovatel úvěrů, tzv. direct lender. OeKB jedná jménem Rakouské republiky, což je jedna ze systémových odlišností oproti Česku, ať jde o pojištění exportních úvěrů či investic. Celková pojistná angažovanost OeKB při zahrnutí všech produktů dosahovala ke konci 1. pololetí 2018 úrovně přibližně 25,2 mld. EUR. ◀

**Vydává:** EGAP, a.s.

**Editor:** Radek Bednařík

**Grafická úprava:** AG Geronimo s.r.o.

# NAVŠTIVTE EXPORTNÍ DŮM

na Mezinárodním strojírenském  
veletrhu v Brně

**KDY** od 1. do 5. října 2018

**KDE** v areálu BVV (Výstaviště Brno), najdete nás na volné ploše **K**

## PODPORA ČESKÉHO A SLOVENSKÉHO EXPORTU

- Nalézáme nové exportní příležitosti
- Pomáháme rozvoji Vašeho podnikání
- Asistujeme na zahraničních trzích
- Pojišťujeme a financujeme export
- Nové možnosti obranného průmyslu

## OCHUTNÁVKA Z PROGRAMU

2. 10. Rozvojový den
3. 10. Obranný den

Na semináře v Exportním domě  
se přihlašujte na:

<https://exportni-dum-msv-2018.reservio.com>

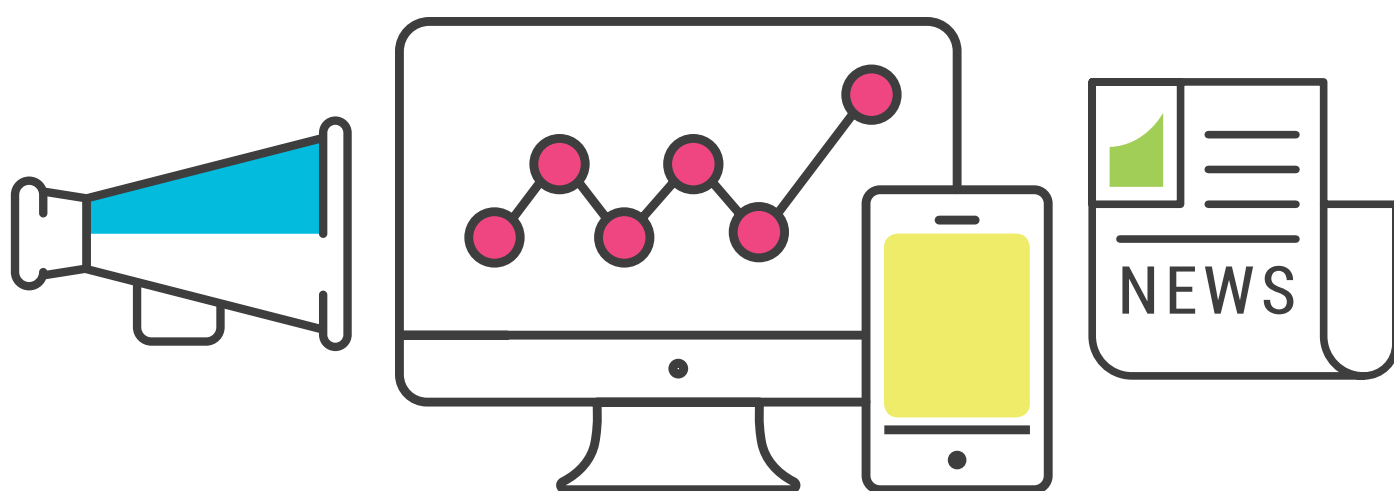
Více informací o Exportním domě naleznete na [www.export.cz/msv](http://www.export.cz/msv) a stránkách partnerů.



Ministerstvo zahraničních věcí  
České republiky



# ZAJISTĚTE SI PRAVIDELNOU DÁVKU EXPORTNÍCH NOVINEK



V časopisu **Procházka EGAPEM** pro vás 3x ročně připravujeme shrnutí toho nejzajímavějšího o exportu do rizikových oblastí a jeho zajištění.

Bulletin **EGAP Briefing** přináší analýzy, jež mohou sloužit českým exportérům k rozhodování o rozvoji jejich dalšího podnikání.

**Registrujte se pro odběr**  
**[www.egap.cz](http://www.egap.cz)**



# TÝM ČESKO

OD INOVATIVNÍ MYŠLENKY NA GLOBÁLNÍ TRH

KOMERCIALIZACE



Podporuje export všech českých firem včetně malých a středních podniků na těžko dostupné trhy. Poskytuje firmám know-how o zahraničních trzích.



Pojišťuje české exportéry všech velikostí a zejména do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny příliš rizikové.



Asistuje českým firmám při vstupu a rozvoji na zahraničních trzích díky síti 51 zahraničních kanceláří. Mapuje příležitosti na zahraničních trzích a pomáhá navázat konkrétní obchodní vztahy.

PODPORA EXPORTU



**ČESKOMORAVSKA  
ZÁRUCNÍ A ROZVOJOVÁ  
BANKA, a.s.**

Podporuje prostřednictvím zvýhodněných finančních produktů rozvoj malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu.

PROJEKT



Láká zahraniční investory, propojuje firmy a start-upy s klíčovými partnery v České republice i zahraničí, mentoruje je, rozvíjí a pomáhá získávat finanční podporu z národních i evropských zdrojů.

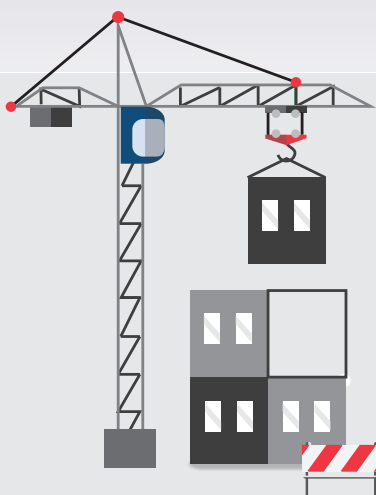
EXPANZE



Zajišťuje podporu výzkumu, vývoje a inovací, která reaguje na nové příležitosti trhu a potřeby společnosti. Pomáhá navazovat partnerství mezi výzkumnou a komerční sférou s vysokou synergií.



NÁPAD



INOVACE