

EGAP EM

**Ghana: Země
s výrazným
potenciálem**

str. 4-9

**MSV: Pohled
na národní
expozici**

str. 12-15

**Je český stát
pro naše firmy
užitečný?**

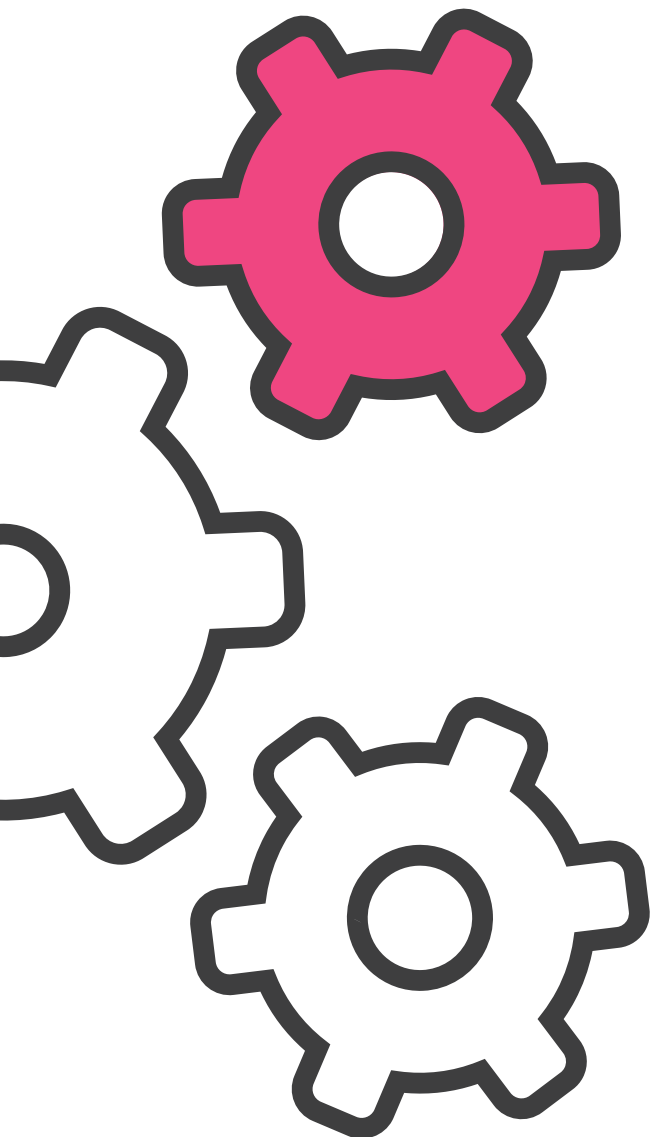
str. 18-19



**Janusz Władyczak:
KUKÉ je na vzestupu**

Obsah

- 2 – 3** Janusz Władyczak:
„KUBE je na vzestupu.“
- 4 – 9** Ghana: Další možná cesta
na africký trh?
- 10** Služba KLIKNI PRO EXPORT
- 11** Česko jako lídr exportu
Visegrádské čtyřky
- 12 – 15** Česká národní expozice
- 16 – 17** Budoucí cesty exportu?
- 18 – 19** Pohled nováčka v exportu
- 20** Novinky ze světa ECAs



Rozsvícení vánočního stromu

Začátkem adventu se v pasáži EGAP společně sešli obyvatelé domu číslo 34. Předseda představenstva EGAP Jan Procházka přivítal hosty a pohostil je trochou svařeného vína. Příjemnou předvánoční atmosféru naladil zpěvák a muzikant Tomáš Löbl. Bylo to velmi příjemné pozdní odpoledne. :)




Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

nejkrásnější svátky v roce již klepou na dveře a právě v těchto dnech dostáváte do rukou další číslo našeho časopisu Procházka EGAPem. Najdete v něm velice otevřený rozhovor s šéfem polské pojišťovny KUKE Januszem Wladyczakem, kterého považuji za svého přítele. Mluví o stavu, v jakém KUKE po svém příchodu našel, o procesech, které musel změnit či také o zatím slabém společném česko-polském exportu. Že Vám to celé může připadat povědomé? O tom naprosto nepochybuji. Škoda jen, že nedošlo na jeho oblíbené téma schvalování vs. neschvalování obchodních případů v roce polských voleb.

V seriálu zajímavých exportních teritorií tentokrát představujeme Ghanu a není to jen text obecný, ale plyne i z naší znalosti této země, do které jsme v minulosti pojistili 10 poliklinik. Je to země s velkým potenciálem, stejně jako celá oblast Guinejského zálivu.

Máme za sebou úspěšný vrchol veletržní sezony, kterým byl Mezinárodní strojírenský veletrh. Kromě naší společné české expozice v rámci The country for the future jsme zde i přednášeli na mnoha konferencích a seminářích, ale hlavně jsme představili novou službu *Klikni pro export*, kterou jdeme opět blíže k našim klientům. Také jsme hodně diskutovali, brainstormovali a přemýšleli nad budoucností. Nejen na již třetí Exportní snídani či na seminářích v kosteleckém českém Davosu, ale i v hlavním městě českého exportu, Mladých Bukách, kde jsme se s mnoha klienty a zajímavými hosty podívali na zoubek celému spojení V4.

A od V4 již není daleko k J4, což je náš Exportér roku v kategorii „*Nejllepší exportní transakce podpořená státem*“. Náš vztah s touto velice šikovnou firmou prošel i komunikačně složitou fází, která se povedla překlenout až osobní návštěvou přímo v Předměřicích nad Labem, a dnes se společně těšíme z nových obchodů v zajímavých destinacích, jako třeba v Mongolsku. Výrobci pecí z J4 žádným exportním nováčkem nejsou, tím je naopak firma Meteopress, která nabízí svůj zajímavý pohled na fungování státních podpůrných programů.

Novinek je ve světě exportních institucí mnoho, ale tou největší je ta česká, kterou schválila v prosinci Vláda ČR. O tom, jak probíhají přípravy a co vše děláme proto, aby nedošlo k omezení nabídky služeb, ale naopak k jejímu lepšímu a efektivnějšímu zacílení, se dočtete zase příště. Pevně věřím, že si toto číslo své čtenáře najde, například v době povánočního rozjímání a plánování úkolů pro rok 2020.

Hezké Vánoce, hodně klidu, rozjímání a zábavnou zimní četbu,

Jan Procházka

Janusz Władyczak: KUKÉ je na vzestupu



Zdroj: KUKÉ

Společnost **KUKÉ** patří mezi takzvané ECAs („Export Credit Agencies“ – exportní úvěrové agentury). Jedná se o polskou obdobu **EGAP**. Vzhledem ke geografické poloze a historicko-politickým podobnostem Česka a Polska mají také obě společnosti spoustu společného. „Při pohledu na naše zkušenosti, ochotu podstupovat riziko a velikost portfolia by bylo dobré, aby obě naše instituce zvýšily počet transakcí, které společně zajišťujeme. Máme pevný právní rámec a známe se navzájem a také si vzájemně důvěřujeme,“ říká **Janusz Władyczak**, CEO KUKÉ.

› Autoři: Připraveno ve spolupráci KUKÉ a EGAP

Před nástupem do KUKÉ jste pracoval v bankovním sektoru v zemích západní Evropy. Jaký byl Váš první dojem když jste v roce 2016 pro KUKÉ začal pracovat?

Lidé byli vždy nejsilnějším aktivem společnosti KUKÉ. V roce 2016 jsem našel tým zkušených specialistů na pojištění a záruky s velkým potenciálem. Bylo však známo, že KUKÉ nedokáže navzdory svým možnostem fungovat flexibilně a efektivně. Další nevýhodou organizace bylo to, že po mnoho let nebylo dostatečně investováno do IT řešení, takže brzy po příchodu do KUKÉ jsme se rozhodli kompletně vyměnit klíčové IT systémy. V březnu 2020 plánujeme realizovat první fázi našeho nového základního IT systému nazvaného *Focus*. Digitalizace v KUKÉ zahrnuje také oběh dokumentů, interní řešení v oblasti lidských zdrojů a komunikace. Omezovala nás také právní regulace - naše činnost je dodnes regulována zákonem o pojištění vývozu z roku 1994 garantovaným Státní pokladnou, který zcela neodpovídá současné situaci v globální ekonomice. Na druhé straně je nová regulace téměř připravena a doufáme, že brzy vstoupí v platnost, což umožní KUKÉ soutěžit za stejných podmínek jako ostatním ECAs.

Jak velkou změnou bylo pro Vás začít pracovat v ECA? Jaké byly hlavní rozdíly ve srovnání s komerčními pojišťovnami/bankami?

Změna byla relativně velká. ECAs jsou specifické organizace, které fungují jinak než investiční banky, na jejichž tempo práce jsem zvyklý. Nemohl jsem pochopit, proč zájem klienta není na prvním místě.

Nerozuměl jsem nadměrné byrokracii, zbytečně složitým smluvním podmínkám nebo nejasným prezentacím. Zároveň mě překvapilo, že tak málo institucí nebo klientů, včetně bank, má představu o tom, co děláme a k čemu lze naše řešení využít. Mnoho věcí se ale v posledních letech dramaticky změnilo. Dnes jsme úplně jiná společnost.

V prvních dvou letech po vstupu do KUKÉ jste měl na starosti vytváření a prodej pojistných produktů, co se Vám v této oblasti podařilo?

Zkušenosti získané od bank a četné přímé vztahy z tohoto sektoru mi hodně pomohly. KUKÉ dříve nevyužívala dostatečně příležitosti, které nabízí úzká spolupráce s komerčními bankami, neboť ty mají užší vztahy se společnostmi, které chtějí vyvážet a investovat v zahraničí. Změnili jsme to. Navázali jsme aktivní spolupráci s bankami a dalšími ECAs a tato snaha přinesla výsledky. Zaměřili jsme se především na zákazníka, hovoříme s klienty o jejich potřebách, navrhujeme řešení a přizpůsobujeme je dané situaci. Vstupujeme již do rané fáze obchodních případů, snažíme se vytvořit konkurenční výhodu, navrhnout vhodné financování a také zapojit do tohoto procesu banky.

Kde vidíte KUKÉ ve střednědobém a dlouhodobém horizontu?

V dlouhodobější perspektivě by KUKÉ měla zůstat jednou z klíčových státních podpůrných institucí pro mezinárodní expanzi polských společností. Zintenzivňujeme proto spolupráci s dalšími subjekty v rámci *Polského rozvojového fondu* a zaměřujeme se na

liberalizaci právní regulace, která stanovuje pravidla pro naši činnost. Chceme být flexibilní a agilní organizace. Zároveň se stále považujeme za důležitého propagátora polské značky na zahraničních trzích. Češi se mohou chlubit světovou značkou jako ŠKODA. Praha je značkou sama o sobě. Dnes není jasné, jakým směrem se bude vyvíjet světová ekonomika a zda silné protekcionistické tendence, které se v současné době vyskytují v politikách některých zemí, převáží i globálně. KUKE se musí neustále transformovat, aby se stala digitální společností, protože právě přístup k informacím a analýza získaných dat budou určující faktory pro získání tržních výhod. Nesmíme zapomenout na naši vzdělávací roli. Mnoho podnikatelů stále podceňuje rizika spojená se zahraniční expanzí a nevyužívá všech dostupných řešení.

Vaše pojišťovna existuje již více než 28 let, co si myslíte, že jsou zatím její největší úspěchy?

Jsme schopni efektivně fungovat a zvyšovat rozsah operací navzdory spíše zastaralé právní a IT infrastruktuře. Lodářský průmysl je důkazem naší účinnosti. Přestože byly prakticky pozastaveny objednávky od polských společností, daří se některým loděnicím velmi dobře. Tím důvodem je, že jim pomáháme vyvážet jiné zboží: od rekreačních jachet po specializované jednotky obsluhující vrtné plošiny, od pobřežních větrných farem až po velké trajekty nebo nákladní lodě.

Jak vnímáte spolupráci s EGAP?

Je mi líto, že dobrá spolupráce mezi KUKE a EGAP se v zásadě omezuje na výměnu zkušeností a společnou obranu zájmů zemí střední a východní Evropy v mezinárodních organizacích. Poslední společná velká transakce se uskutečnila před několika lety na Ukrajině. Bohužel příliš zřídka polští a čeští vývozci spolupracují na třetích trzích. KUKE a EGAP spolupracují těsněji než vývozci. Doufáme, že díky naší spolupráci budeme moci dříve nebo později tuto situaci změnit.

Ve kterých oblastech a teritoriích vidíte ve spolupráci KUKE a EGAP největší příležitosti a výzvy do budoucna?

Především mám na mysli Ukrajinu, jejíž ekonomika se po několika těžkých letech stabilizovala. Tento trh s obrovskými investičními potřebami se zdá být vynikající oblastí pro další rozvoj, kde se mohou uplatnit vývozci z obou našich zemí. Africké země mají také velký potenciál. Polské společnosti se jen málokdy dostanou k obchodním příležitostem na tomto kontinentě. To EGAP se v této oblasti může pochlubit většími zkušenostmi. Zajímavými sektory jsou energetika a zdravotnictví. I když nesmíme zapomenout, že na těchto trzích jsou KUKE a EGAP často konkurenty.

Se kterými společnostmi nebo sektory spolupracujete nejvíce?

Určitě nepřekvapí, že se nejčastěji zabýváme projekty souvisejícími s těžbou, uhelnou energetikou, vodní a větrnou energií, dopravou, stavbou lodí a leteckým průmyslem. Podporujeme také polské vývozce působící ve stavebnictví nebo výrobce strojů používaných v potravinářském a zemědělském průmyslu.

O jaké produkty se polští vývozci nejvíce zajímají? A jaká rizika chtějí nejčastěji pojistit?

Pojišťujeme typická úvěrová rizika spojená s politickými a komerčními událostmi. Podnikatelé nejčastěji využívají pojištění úvěru a smluvní záruky. U bank potvrzujeme akreditivy nebo poskytujeme protizáruky, uvolňujeme/snižujeme riziková aktiva bank a umožňujeme jim zvýšit financování zákazníků. Toto je paleta docela tradičních řešení, ale neustále pracujeme na efektivitě procesů a know-how jednotlivých trhů, abychom mohli úspěšně konkurovat.

Jaké destinace nebo trhy mimo EU jsou oblíbené u polských vývozců?

Jsou to především naši sousedé, konkrétně Ukrajina, Bělorusko, Rusko a také Norsko. Zájem polských vývozců o Afriku (západní Afrika, Angola) také roste, hlavně díky naší informativní kampani. Výstava Expo 2020 v Dubaji by mohla nasměrovat zájem polských společností na Blízký východ a do zemí Perského zálivu, a to i přes značné riziko spojené s expozicí na těchto trzích. Země východní Asie mají obrovský potenciál, ale jsou celkem uzavřené. Dohody o volném obchodu mezi Evropskou unií a např. Singapurem nebo Japonskem by mohly pomoci společnostem ze střední a východní Evropy dobýt i tyto trhy.

Setkání ECAs V4 se konalo v Praze v září 2019. Jak jste Vy a Vaši kolegové vyhodnotili možnosti spolupráce mezi vývozci a ECAs V4 na třetích trzích? Kde je největší prostor pro zlepšení?

Setkání ECAs V4 ukázalo, že stojí za to spolu mluvit a přenést získané poznatky do vzájemných vztahů. Zatímco si vyměňujeme názory na různé projekty a hovoříme o konkrétních vývozcích nebo trzích, často se ukáže, že se budeme zabývat stejnými subjekty nebo projekty podobné povahy. Vývozcům můžeme ukázat, jak dokážeme transakci úspěšně uzavřít, a přesvědčit je, aby zajistili riziko transakce v obou institucích, EGAP i KUKE. Při pohledu na naše zkušenosti, ochotu podstupovat riziko a velikost portfolia by bylo dobré, aby obě naše instituce zvýšily počet transakcí, které společně zajišťujeme. Máme pevný právní rámec a známe se navzájem a také si vzájemně důvěřujeme. Věřím, že v tom uspějeme, i když to bude nějakou dobu trvat... ◀



Ghana – tradiční demokracie s výrazným potenciálem

V regionu západní a střední Afriky se bonitní odběratelé hledají jen obtížně. Problémem je všudypřítomně vysoké politické riziko. Naprostá většina zemí regionu se nachází v nejrizikovější 7. skupině kategorizace OECD. Ostatní země jsou v často neméně rizikové skupině 6, z níž se v posledních letech dokázal zlepšit pouze [Senegal](#), který je od roku 2017 jedinou zemí západní a střední Afriky ve skupině 5. Celkově se jedná o jednoznačně nejrizikovější region světa. Když jsme se nedávno snažili vytipovat akceptovatelné země pro pojištění dlouhodobých rizik a zároveň potenciální následníky Senegalu na možné zlepšení kategorizace OECD ze skupiny 6 do 5, našli jsme víceméně pouze dvě země. Vedle [Pobřeží slonoviny](#) přichází v úvahu také [Ghana](#).

› Autoři: Jiří Nakládal, Kateřina Krausová

Dlouhodobě zakořeněná demokracie

Ghana je zemí **s dlouhou kulturní i společenskou historií**. První stopy po ghanské kultuře můžeme vystopovat až do starověku, kdy na území západní Afriky existovalo mocné království Ghana. Slovo *Ghana* tehdy bylo v podstatě synonymem pro označení krále. Toto království se nacházelo na území dnešní **Mauritánie, Mali a Senegal** a proslavilo se vstřícným přístupem králů ke svým poddaným. Ti měli každý týden možnost přijít na slyšení u krále a za zvuku bubnů podat svou stížnost. Kromě **prvotních zárodků demokracie** se království dařilo i ekonomicky. Bohatství plynulo nejen z těžby zlata, ale i ze strategicky důležité polohy na obchodní cestě spojující západní a severní Afriku. V době svého největšího rozkvětu Ghana obchodovala se zlatem, slonovinou a později i s otroky výměnou za sůl, koně, kovové zbraně, oblečení a knihy od Arabů či Evropanů. Právě arabské národy se později staly pro ghanské království osudnými, neboť na ghanském území začaly postupně dominovat, až si tehdejší království zcela podmanily. Původní neislámské **akanské** obyvatelstvo bylo nuceno migrovat dále na jih na území dnešní Ghany a Pobřeží slonoviny, kde začalo dosud zalesněnou oblast kultivovat a věnovat se zemědělství i těžbě. Akanské kmeny tvoří dodnes podstatnou část obyvatelstva současné Ghany.

Dalším významným faktorem, který ovlivnil společenský i hospodářský vývoj v Ghaně a je patrný dodnes, byl **vliv Britů**. Britové, kteří v Ghaně aktivně působili přibližně od 17. stol., hojně využívali místní přírodní zdroje i obyvatelstvo, na druhou stranu také značně přispěli k rozvoji tohoto regionu. Na začátku 19. století měla země přes 2 mil. obyvatel a patřila mezi nejvyšší v subsaharské Africe. Pro srovnání ve stejné době žilo v tehdejších USA asi 5 mil. a ve Velké Británii asi 10 mil. lidí.

V područí Velké Británie Ghana zůstala až do roku 1957, kdy se **jako první africká kolonie stala nezávislou na evropské mocnosti** a zcela se osamostatnila. Od roku 1992 byla v zemi nastolena demokracie, kterou i dnes považujeme za jednu z nejstabilnějších a nejlépe ukotvených v regionu subsaharské Afriky. V zemi probíhají **pravidelně svobodné a férové volby**, jejichž výsledky jsou obvykle všeobecně respektovány. Poslední prezidentské a parlamentní volby proběhly v prosinci 2016 a podobně jako předchozí volby v roce 2012 se obešly bez výraznějších projevů násilí. Dlouhodobým rysem ghanské politiky bez ohledu na aktuálně vládoucí stranu je **pozitivní přístup k zahraničním investorům** a snaha vytvářet příznivé podnikatelské prostředí. Očekáváme proto, že, bez ohledu na vítěze dalších prezidentských

a parlamentních voleb naplánovaných na prosinec 2020, bude tento trend i nadále pokračovat. Pozitivní pro zahraničního investora je také skutečnost, že je místní právní prostředí založeno na anglosaském právu a v porovnání s ostatními státy regionu ho můžeme považovat za vyspělé. Naopak méně pozitivní jsou relativně vysoké náklady na vedení často zdoluhavých a zkorumpovaných soudních sporů. Tímto se Ghana bohužel nijak zásadně nevymyká regionálnímu standardu. Podle Světové banky se Ghana pro rok 2020 umístila v žebříčku *Doing business* hodnotícího přívětivost podnikatelského prostředí na 118. místě z celkově hodnocených 190 zemí. Pro srovnání Pobřeží slonoviny se umístilo na 110. místě, Senegal na 123. místě a Nigérie na 131. místě. V rámci tohoto žebříčku si Ghana dle Světové banky vede nejlépe v oblasti přístupu k elektrické energii a spolehlivosti elektrických dodávek či v oblasti poskytování úvěrů, kde se zařadila mezi horní polovinu nejlépe hodnocených zemí. Naopak nejhůře si Ghana vede v oblasti řešení insolventci a v časové náročnosti a nákladnosti přeshraničního obchodu.

Ekonomický potenciál

Ačkoliv se ekonomika Ghany svou velikostí HDP na úrovni 50 mld. USD řadí mezi malé ekonomiky a její vyspělost měřená HDP/obyv. je stále nízká, ve střednědobém časovém horizontu disponuje značným potenciálem. Základním pilířem hospodářského potenciálu je výše zmíněná dlouhodobá politická stabilita, která nijak nenarušuje hospodářský růst, a naopak pomáhá vytvářet poměrně příznivé podnikatelské prostředí. Ghanská ekonomika se tak dlouhodobě řadí **mezi nejrychleji rostoucí africká**



Zdroj: Adobe Stock

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Počet obyvatel (mil.)	27,8	28,5	29,1	29,7	30,4	31,0
Nominální HDP(USD mlrd.)	49,2	55,0	59,0	65,0	65,7	70,2
Nominální HDP na osobu (USD)	1766,0	1931,4	2026,6	2186,9	2163,7	2266,8
Roční růst HDP (%)	2,2	3,4	8,1	6,9	6,2	5,9
Inflace (%)	17,1	17,5	12,4	9,8	9,1	8,4
Směnný kurz (GHS/USD)	3,7	3,9	4,4	4,6	5,2	5,5
Saldo běžného účtu (% HDP)	-5,7	-5,1	-3,4	-3,2	-3,2	-3,2
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-4,1	-6,9	-5,5	-5,1	-5,4	-5,7

Zdroj: IHS Markit

hospodářství, a i v dalších letech se očekává každoročně ekonomický růst o asi 6 % HDP.

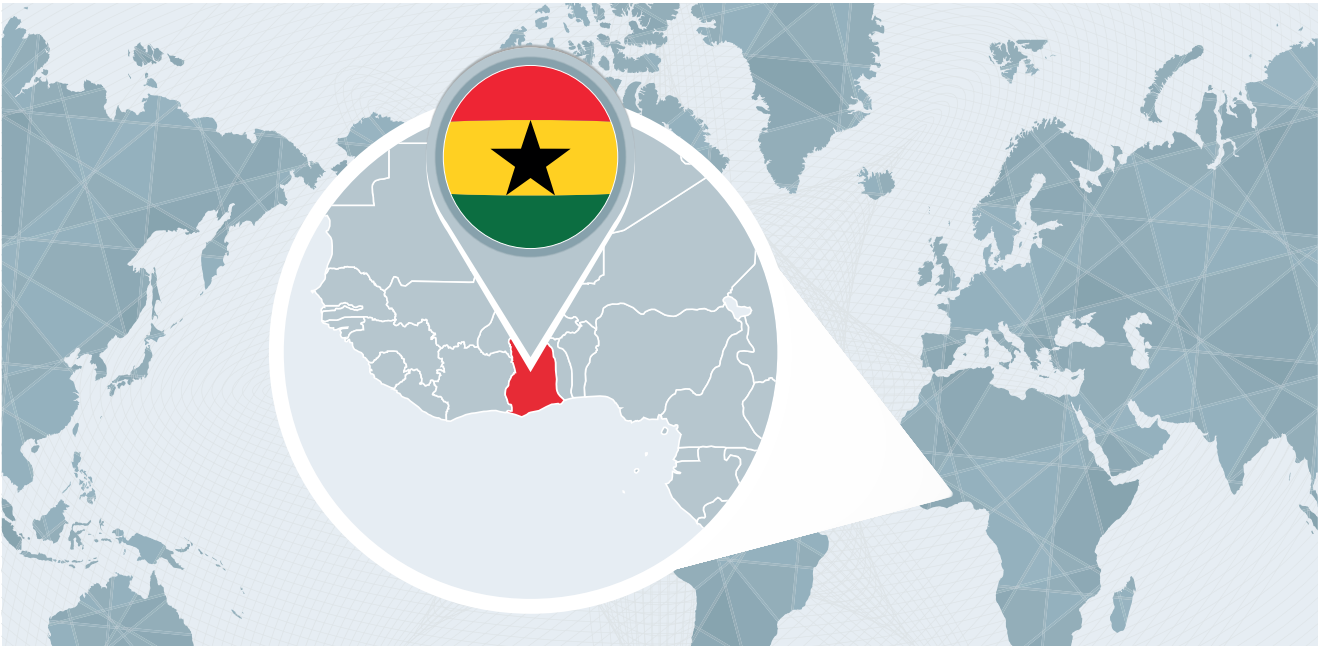
Tradičním sektorem již od dob přesídlení původních akanských kmenů je zemědělství, které dosud zaměstnává více než třetinu pracovní síly. Některé zdroje odhadují, že v zemědělství se angažuje dokonce až polovina ghanské populace. Podle dostupných údajů je až 57 % půdy v Ghaně vhodné pro zemědělské účely a asi necelou čtvrtinu celkové rozlohy země skutečně pro zemědělství aktivně využívá. Obecně se zde daří zejména pěstování kakaových bobů, jejichž export značně přispívá k devizovým příjmům země. Ghana je po sousedním Pobřeží slonoviny dokonce **druhým největším producentem kaka** na světě.

Vedle kakaovníku se v Ghaně pěstují také kávovníky, kaučukovníky, palmy na palmový olej, sója, manioky, kukuřice či různé druhy ořechů.

Kromě příznivých zemědělských podmínek se Ghana těší také rozsáhlému nerostnému bohatství. Již tradiční je těžba zlata, v níž dosahuje světového významu. Ghana byla v roce 2018 **desátým největším světovým producentem zlata**, respektive druhým největším africkým producentem po Jihoafrické republice. V roce 2007 bylo oznámeno rovněž nalezení významných zásob ropy a zemního plynu a Ghana začala být označována jako potenciální *africký tygr*. Bohužel následný rozvoj místního ropného průmyslu byl zejména kvůli sporům se sousedním Pobřežím



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

slonoviny o pohraniční ropná naleziště pomalejší, než se původně očekávalo. V roce 2017 byl nakonec spor vyřešen a následoval masivní rozvoj ropného i plynového sektoru. Zejména **těžba ropy se stala novým významným zdrojem vládních a devizových příjmů**. V roce 2020 by měla navíc plné kapacity dosáhnout těžba na ropném poli T.E.N., která bude v dalších letech jedním z hlavních tahounů hospodářského růstu. Ve střednědobém výhledu by měla být spuštěna těžba na dalších ropných polích s potenciálem na jejich následné rozšíření. Odvětví plynu je rovněž zajímavé. **Těžba zemního plynu významně přispěla ke zvýšení energetické soběstačnosti Ghany** a snížení výpadků dodávek elektrické energie. V roce 2019 konečně dosáhla plného výkonu těžba zemního plynu na poli Sankofa (spuštěná v 2018). Odvětví ropy a zemního plynu tak aktuálně výrazně zrychluje hospodářský růst ekonomiky nejen díky novému přirozenému zdroji příjmů, ale také díky většímu objemu nově dostupné elektrické energie, která skýtá příležitosti pro rozvoj neropných hospodářských sektorů.

Výše zmíněné hlavní silné stránky ekonomického potenciálu Ghany jsou zároveň jejími velkými slabinami. Ačkoliv je ghanské **hospodářství** oproti většině zemí v regionu vyvážejících pouze jednu surovinu **poměrně diverzifikované**, exportované zemědělské plodiny, zlato i ropa podléhají **výkyvům ve světových cenách** a devizové příjmy tak mohou výrazně fluktuovat. Ghana navíc dosud nebyla schopná dostatečně rozvinout svou průmyslovou bázi a stále neumí zpracovávat své komodity ve větší míře doma. Místo výrobků s vyšší přidanou hodnotou tak **vyváží spíše surové nezpracované produkty**. Rozvoj domácího

průmyslu dosud významně brzdil nedostatek elektrické energie a nespolehlivost jejích dodávek. V tomto ohledu velmi pomohl rozvoj těžby zemního plynu včetně jeho zpracování a výroby elektřiny. S dalším rozvojem neropných hospodářských sektorů se bude nicméně pojit také narůstající poptávka po elektrické energii, pokud tedy vláda bude chtít udržet pozitivní trend ve stabilitě dodávek elektřiny, rychlý rozvoj dalších plynových polí bude zcela nezbytný (např. potenciál dalšího rozvoje hydroelektráren je s ohledem na změny klimatu relativně omezený).

Modernizace a rozvoj je potřebný také v tradičním sektoru zemědělství, který je v současné době velmi náchylný k šokům plynoucím z klimatických změn včetně rostoucí teploty, delších období sucha a celoročně nižší úrovně srážek. Podle dostupných



Zdroj: Adobe Stock

dat je aktuálně mechanizováno pouze asi 10–15 % obdělávané půdy. Inovace a mechanizace naráží na limity plynoucí z **nedostatku vzdělané pracovní síly v tradičních rurálních oblastech**. Problémem je také nedostatečně rozvinutá infrastruktura, která výrazně znesnadňuje přepravu zemědělských produktů a zvyšuje náklady. Ghana v současné době není soběstačná v produkci masa a mléka, přičemž podle informací FAO UN pokrývá pouze asi 30 % domácí spotřeby.

Problémové veřejné finance

Jedním z dlouhodobých a největších problémů v Ghane jsou slabé veřejné finance, o čemž svědčí i potřeba oddlužení v roce 2006. Vládní dluh tak v roce 2006 klesl na 26 % HDP z původních 48 % HDP v roce 2005. V následujících letech si vlády bohužel z tohoto nezdaru nevezaly dostatečné ponaučení a vládní dluh opět rapidně narůstal. Jen malou omluvou těmto vládám může být skutečnost, že Ghana v roce 2010 dosáhla statusu *země s nižším středním příjmem* (dle kategorizace hrubého národního důchodu na hlavu Světovou bankou) a nadále jí tedy nemohly být poskytovány velmi zvýhodněné půjčky určené pro nejchudší země světa. **Rychlost vládního zadlužování byla až příliš vysoká** a podíl veřejného dluhu na HDP během dekády vzrostl o téměř 40 procentních bodů na 73 % v roce 2016. Aktuální ghanská vláda se naštěstí snaží vyhnout opětovnému oddlužení a pod dohledem Mezinárodního měnového fondu provedla **od roku 2016 řadu nepopulárních reforem** za účelem stabilizace státní kasy. Primární saldo státního rozpočtu (tj. bez zohlednění placených úroků ze státního dluhu) je od roku 2017 pozitivní a podíl dluhu na HDP se snížil. V lednu 2019 vláda dokonce prosadila nový zákon, jehož cílem je zachování dosažených reformních



Zdroj: Adobe Stock

úspěchů. Zákon totiž nově ustanovil zvláštní fiskální radu, která bude dohlížet nad dodržováním schválených fiskálních pravidel, tj. aby primární saldo státního rozpočtu zůstalo pozitivní, celkový deficit rozpočtu nepřekročil 5 % HDP a podíl veřejného dluhu na HDP nebyl vyšší než 65 %.

Navzdory nesporným úspěchům při **fiskální konsolidaci** se vláda bude muset potýkat s napnutými státními výdaji i v dalších letech a řešit problémy státního rozpočtu na klíčové příjmové straně. Příjmy státního rozpočtu jsou relativně nízké a vláda jejich očekávanou výši v plánu rozpočtu často nadhodnocuje. Letos tomu není jinak. Již v průběhu roku tak musely být na výdajové straně opět kráceny investice na potřebný rozvoj infrastruktury. Naděje na možné systematické zvýšení příjmů rozpočtu představuje pokračující digitalizace státní správy, která by měla snížit korupci finančních úředníků a celníků a celkově zlepšit efektivitu výběru daní. Z hlediska výdajů jsou krátkodobým rizikem volby v roce 2020, jelikož historická zkušenost varuje před očekávanou předvolební fiskální nezodpovědností ghanských vlád.

Vliv sanace bank a energetiky

Konkrétní zátěží pro vládní rozpočet jsou a budou také problémy v bankovním a energetickém sektoru. Banky trpí **vysokým podílem problematických úvěrů** a vláda je musí podporovat. Jen v roce 2018 ji to stálo 3,5 % HDP. V příštím roce to může být další 1–2 % HDP. Podobně zatěžují státní rozpočet i nevýhodné smlouvy na odběr elektrické energie uzavřené v letech 2014–16, kdy Ghanou otřásaly akutní problémy



Zdroj: Adobe Stock

ve výpadcích dodávek elektřiny. Tyto smlouvy letos zatížily rozpočet sumou na úrovni 1,5 % HDP. Vládě nezbývá než související náklady platit a snažit se dané kontrakty renegociovat.

Problémy bankovního a energetického sektoru zásadně brání vládě rychleji snižovat podíl veřejného dluhu na HDP, který naopak může kvůli těmto výdajům příští rok přesáhnout 63 %. Podstatná část dluhu je denominovaná v zahraničních měnách a nemalým rizikem je potenciální růst dolarových sazeb, zvláště při obtížně predikovatelných změnách v sentimentu zahraničních investorů. Úroky z vládního dluhu již nyní zatěžují výdajovou stranu rozpočtu z jedné třetiny, což představuje celosvětově jeden z nejhorších ukazatelů. Nemalé jsou i nároky na každoroční refinancování dluhu. V roce 2018 musela vláda sehnat finance ve výši 18 % HDP. Naštěstí pozitivní primární saldo rozpočtu a strategie prodlužování splatnosti dluhu tento podíl snižuje (v následujících letech očekáváme 12–14 % HDP ročně).

Příležitosti pro české exportéry

Navzdory zmíněným rizikům představuje Ghana pro české exportéry zajímavý potenciál. Růst ekonomiky by měl být tažen zejména dynamicky se rozvíjejícími službami a pokračujícími investicemi do ropného sektoru, těžby zemního plynu a paroplynových elektráren. Mezi další atraktivní odvětví patří zejména

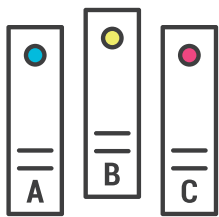


Zdroj: Adobe Stock

obchod, transport, IT, finanční služby nebo reality. Samozřejmostí je rozvoj infrastruktury (dopravní, telekomunikační, energetické sítě) a modernizace stále jen slabě mechanizovaného zemědělství. K získávání kontraktů mohou přispět i vzájemně dobré vztahy ČR s Ghanou. ČR tradičně poskytuje ghanským studentům stipendia pro studium na českých univerzitách a účastní se i menších rozvojových projektů v oblasti zdravotnictví, přístupu k pitné vodě či vzdělávání. ◀



Zdroj: Adobe Stock



Služba **KLIKNI PRO EXPORT** zrychluje vaši cestu k pojištění

Díky stále rostoucímu počtu pojištění menších obchodních případů a také přibývajícím komunikacím s našimi exportéry, vznikla potřeba pro novou službu, která by usnadnila a zrychlila cestu k pojištění **EGAP**.

Nová funkce „*KLIKNI PRO EXPORT*“ nabízí stávajícím i nově příchodícím klientům přístup do tzv. klientské zóny, ve které najdou detailní přehled o svých poptávkách. Primárním cílem je jednodušší zadávání

požadavků na předběžné posouzení, respektive pro samotné pojištění. Postupně by se měly nahradit stávající formuláře k vyplnění žádosti o pojištění, čímž se klientovi výrazně zjednoduší administrativa, a díky vyšší automatizaci i zkrátí celý proces zpracování. Každá nově přichodící poptávka se zaznamená v přehledu žádostí, kde klient uvidí rozpracované nebo již podané žádosti, a bude mít rovněž přehled o tom, který obchodník daný obchodní případ zpracovává a jaké pojistné sazby mu byly indikovány.



Jak na to:

Po zadání e-mailu a potvrzení bezpečnostního tokenu jste přesměrováni do tzv. klientské zóny. Zde si vyberete z možností.

CHCI PŘEDBĚŽNOU NABÍDKU – vyplníte jen své IČ – ostatní údaje se automaticky předvyplní, zemi, do které chce exportovat, poptávaný pojistný produkt a potřebné informace k posouzení obchodního případu. Následně již přidělený obchodník zpracuje indikativní nabídku, o které budete informováni

notifikačním e-mailem. Pokud se Vám bude zdát stanovený pojistný limit, rating a pojistná sazba dostačující, lze snadno přejít k vyplnění žádosti – **CHCI POJISTIT**. Údaje z předběžného posouzení se automaticky předvyplní, bude pak jen potřeba doplnit ostatní údaje, které jsou potřebné k pojištění.

CHCI POJISTIT – samozřejmě je možné přejít rovnou k tomuto kroku, a vyplnit tak žádost o pojištění bez předchozího prescoringu.



Česko jako lídr exportu Visegrádské čtyřky

Exportní výkonnost ČR a vazby na země V4

V roce 2019 lze očekávat rekordní vývoz do zemí EU ve výši okolo 4,5 bil. Kč podpořený zejména vývozní aktivitou malých a středních podniků. V posledních dvou letech zaznamenaly hodnoty vývozu mírné změny a vývoz V4 směřuje i do dříve méně obvyklých zemí, například do Číny.

Země V4 představují 12 % z celkové populace EU a v rámci ní zároveň patří mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky. **Česká republika** směřuje více než 80 % svého exportu do zemí EU a s 3,1 % exportního podílu z evropské osmadvacátky je první ze zemí V4, co se týče exportní výkonnosti na osobu. V těsném závěsu se drží **Slovenská republika**, která za ČR zaostává s méně než 10% rozdílem. Podle tzv. *Slavkovského formátu* zahrnuje spolupráce v oblasti exportu kromě Slovenské republiky také sousední **Rakousko**, kam směřuje 4,5 % z českého exportu, a jeho exportní výkonnost na osobu dosahuje mírně vyšších hodnot oproti ČR. Zajímavostí je Slovenská republika, která v exportní výkonnosti roste rychlejším tempem než Česká republika.

Export do V4

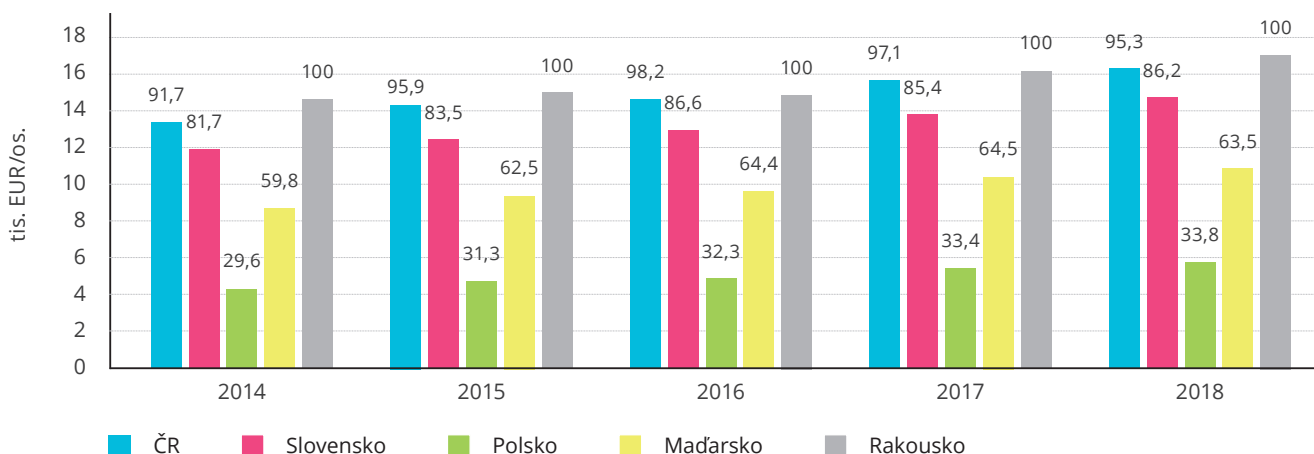
Česká republika v letech 2019–2020 předsedá Visegrádské skupině, která je jedním z našich nejvýznamnějších

partnerů v oblasti mezinárodního obchodu. V roce 2018 jsme ze zemí V4 vyváželi nejvíce na Slovensko, kam směřovalo 7,6 % našeho vývozu. Dále následovalo Polsko s 6,3 %, které již dlouho představuje největší potenciál k dalšímu českému vývozu, a to zejména v oblasti dovozu strojů a dopravních zařízení. V posledním roce se tento potenciál potvrzuje, protože v tomto ohledu již předběhlo v pořadí Slovenskou republiku. Další příležitosti nabízí do budoucna **Maďarsko**, které aktuálně dováží z ČR jen cca 3 % celkového českého exportu. Nejvýraznějším českým obchodním partnerem je i nadále s velkou převahou **Německo**, kam směřuje zhruba 30 % českého vývozu.

Měna a její vazba na export

Na mezinárodní obchod má negativní dopad měnové riziko, naproti tomu společná měna toto riziko zcela eliminuje a mezinárodní obchod poté dosahuje vyšší efektivity. Slovensko je jedinou zemí z V4, která přijala euro, a nejrychlejší exportní růst tak může být spojen právě s touto skutečností. V případě další integrace zemí V4 do měnové unie lze očekávat zrychlení růstu obchodních aktivit. Z aktuálních statistik podpořeného vývozu EGAP vyplývá, že minimálně 95 % obchodů je uzavíráno v cizích měnách, a to především v eurech. Podpořené financování v českých korunách je z celkového pohledu zcela zanedbatelné – trh si tak sám nachází tu nejideálnější měnu sám.

Export ze zemí střední Evropy na osobu (v %)



Zdroj: EGAP



Česká národní expozice

Czech Republic: The Country for the Future byl název pro historicky první společnou výstavu **České národní expozice**, která byla součástí **61. ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu**. Na brněnském výstavišti se od 7. do 11. října 2019 pod jednou společnou střechou představilo hned třináct státních institucí, které existují za účelem podpory českých firem. Česká národní expozice byla vytvořena tak, aby představovala na jednom místě co nejpřehlednější soubor státních organizací a jejich produktů pro české podnikatele. A to ve všech fázích podnikání – od úplných začátků až po možnost exportu do zahraničí.



Zdroj: CzechInvest

V pondělí 7. října 2019 proběhlo oficiální zahájení České národní expozice. Přestřihnout pásku přijeli i někteří členové vlády v čele s předsedou vlády Andrejem Babišem. Ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček zmínil, že se jedná o unikátní projekt propojení třinácti státních institucí, na který by se mělo navazovat i v příštích letech pod značkou Czech Republic: The Country for the Future.

Zdroj: CzechInvest



Jak dostat český výzkum a vývoj do zahraničí? Vůbec první seminář v programu na Mezinárodním strojírenském veletrhu pořádal EGAP společně s Technologickou agenturou ČR a Svazem průmyslu a dopravy České republiky. Byly představeny tři významné projekty, které jsou ukázkou skvělé práce českých vědeckých pracovníků. Prezentace se netýkala pouze představení projektů, ale také možnosti podpory exportu, včetně diskuze nad vhodnými teritorii pro tyto výrobky. Účastníci semináře si mohli prohlédnout nový způsob fixace při vážných poraněních pánve, který představila garantka vývoje firmy MEDIN, a.s. doc. Dr. Ing. Monika Losertová. Na stánek České národní expozice dorazil také doc. Ing. Ladislav Pína, DrSc. s rentgenovou kamerou s největším rozlišením na světě. Třetí projekt v rámci semináře představil Ing. Ondřej Severa ze Západočeské univerzity. Robotické manipulátory pro speciální aplikace se zcela vymykají standardním průmyslovým robotům nejen svou podobou, ale i systémem řízení.

Zdroj: CzechInvest



Česká národní expozice byla během celého Mezinárodního strojírenského veletrhu jedním z největších lákadél.



Zdroj: CzechInvest

Vícepremiér a ministr průmyslu a obchodu Karel Havlíček se zúčastnil velké části připraveného programu. Na stánku České národní expozice také představil Inovační strategii ČR 2019-2030. Cílem strategie je, aby se Česká republika stala jedním z inovačních lídrů v Evropě. Naše země má silnou tradici v průmyslu, vědě a výzkumu, stát by ji měl oživit a vytvořit vhodné prostředí pro tvorbu dalších inovací.



Zdroj: CzechInvest

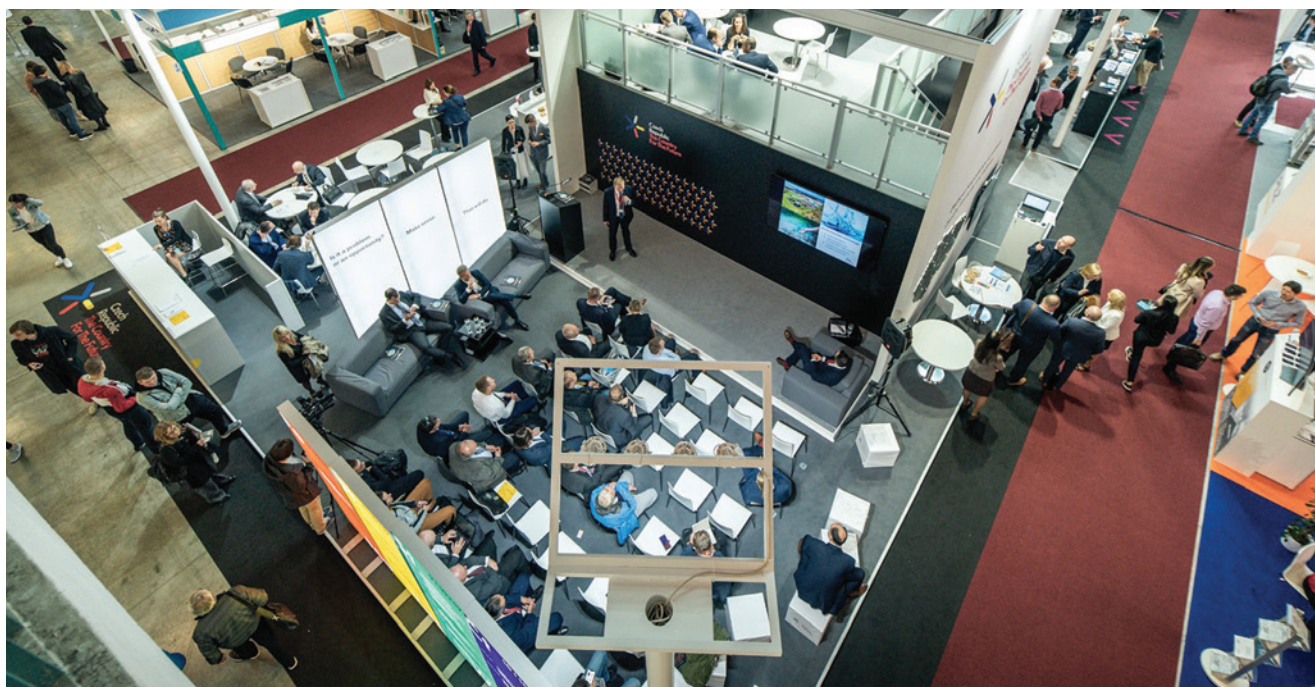
Po celou dobu expozice na stánku nechyběli naši obchodní zástupci, kteří byli připraveni se setkat s našimi stálými, ale i novými zákazníky. Ředitel odboru akvizic a dodavatelských úvěrů Jan Dubec poznamenal, že z obchodního hlediska byla expozice pro EGAP velmi úspěšná. „Na stánku České národní expozice jsme rozjednali několik zajímavých obchodů, to je také hlavní důvod, proč mají tyto veletrhy stále smysl.“

Zdroj: CzechInvest



Naše zasedačky na Mezinárodním strojírenském veletrhu Brno byly vyzdobeny kresbami českých ilustrátorů. Prostřednictvím nich jsme se snažili šířit povědomí o české vědě a podporovat kreativní průmysl. I o tom by totiž měla být *Czech Republic: The Country for the Future*. Na obrázku je ztvárněna umělá inteligence od autorky Nikoly Logosové a digitální továrna od Veroniky Zacharové.

Zdroj: CzechInvest



V *pavilonu Z* byste těžko hledali výraznější výstavu. Česká národní expozice byla význačná nejen co se týče velikosti, ale i obsahu. Součástí programu byly semináře například o Indii, jako jedné z nejrychleji rostoucích ekonomik, nebo o tom, jak slibné pro český trh jsou trhy v Kazachstánu, Ukrajině či Azerbájdžánu. Velké pozornosti se dostalo semináři o státní podpoře umělé inteligence v České republice. Témata jako Digitální továrna nebo Průmysl 4.0 rezonovala celým strojírenským veletrhem.



Budoucí cesty exportu?



Zdroj: EGAP

Zámek rodu Kinských v Kostelci nad Orlicí i v letošním roce hostil významnou akci pořádanou platformou **Alter Eko**, kterou založil konzultant a publicista Roman Chlupatý. Cílem této výrazně odborné události není pouze diskuze nad palčivými otázkami současnosti, ale také souhrnný dokument, který sestavují experti z Alter Eko. V loňském roce se účastníci konference zabývali světovými ekonomickými hegemony, kteří postupně mění politické, a tedy i mocenské uspořádání ve světě. Tato konference dala možnost vzniku velmi zajímavému textu s názvem: „8 megatrendů, které (z)mění svět,“ který tak sumarizuje myšlenky účastníků loňského ročníku.

› Autor: Benjamin Činčila

Malá země, velká výzva: Revoluce práce je tu. (Ne)bojte se! Jak už z názvu letošní konference vyplývá, tak se témata týkala vzdělávání a jeho vlivu na trh práce. Odborníci jsou si často vědomi, že dnešní vzdělávací systém neodpovídá poptávce na pracovním trhu a do budoucna tomu nebude jinak. Naráží nejen na problém krátkého politického cyklu, ale například i na poměrně nízkou aktivitu některých firem se více zapojit do procesu vzdělávání.

Do Kostelce přijala řada odborníků na vzdělávání, zástupci podnikatelské sféry a také několik ekonomických expertů a dva z nich byli také účastníci první části programu. Předseda představenstva **EGAP Jan Procházka** a hlavní ekonom **České spořitelny David Navrátil** diskutovali na téma *Svět 2020+: Světlo na konci tunelu, nebo protijedoucí vlak?* Jejich vystoupení moderoval **Roman Chlupatý**. Ekonom Jan Procházka ve svém projevu o obchodních a měnových válkách, upozornil na to, že tyto války mohou mít logický motiv a nemusí jím být nutně populismus. Jako reakci na ochranářskou politiku jiného státu se ostatní mohou například rozhodnout chránit pracovní místa, klíčová odvětví, anebo tím začít boj proti nekalé konkurenci. Je to poměrně logická reakce, která však ve výsledku trestá všechny, tedy i ty, kteří se těchto válek vůbec neúčastní. Metod, které mohou vyústit až v obchodní či měnové války, je mnoho. Klasickým příkladem mohou být zvýšená cla na dovoz, úprava daňové zátěže nebo kurzové intervence. Méně viditelné vlivy mohou přinášet například státní firmy nebo různá nařízení, normy a jiné. Tyto všechny

aspekty pak mohou vést k různým typům obchodních a měnových válek. Avšak výsledkem je vždy pokles světového bohatství a omezení mezinárodního obchodu. „Hlavním tématem příštího roku bude obchodní spor USA vs. Čína. Zvítězí pragmatismus? Výsledek voleb v USA?“ To je dle předsedy představenstva EGAP rozhodně jedna z nejzásadnějších otázek, jejichž výsledky ukáží, jakým směrem se mezinárodní obchod vydá.

Hlavní ekonom České spořitelny David Navrátil se ve svém projevu více zaměřil na Českou republiku. Připomněl, že demografické problémy se nás týkají čím dál více. Skutečnost, že je lidí v produktivním věku, tedy ve věkové kategorii 15-64 let méně, může částečně vyřešit digitalizace, nové technologie a inovace. Dříve se mělo za to, že může nedostatek pracovních sil vyřešit příliv pracovníků ze zahraničí. Dnes se však ukazuje tato cesta jako neúčinná, neboť problém se týká i zemí z východní Evropy. David Navrátil si myslí, že na méně kvalifikovaných pracovních místech musí firmy přicházet s větší automatizací a robotizací. Toho dosáhnou jen v případě, že budou více investovat.

Na ekonomické téma navázaly další části, které byly zejména o výzvách ve školství a o možnostech většího zapojení firem. Nejčastěji se mluvilo o tom, že dnešní školství neodpovídá pracovnímu trhu, ale zároveň, že změna má přijít s vizí, která bude odpovídat poptávce firem v delším horizontu, například dvacet let. Tím zabráníme situaci, že se za pár let budeme znovu zabývat

reformou školství. Změna by měla přijít jednoznačně ve výuce některých předmětů, a hlavně ve formátu, kdy jsou v dnešní době stále studenti vzdělávání pro jedno povolání.

Platforma Alter Eko svým seminářem v Kostelci nad Orlicí potvrdila, že tento druh vysoce odborné konference je velmi důležitý a má přesah do více témat, tak aby byl užitečný nejen zúčastněným ale i široké veřejnosti.

Quo vadis, export?

Již 3. Exportní snídaně se účastnili zástupci bank, podnikatelského sektoru, tedy exportérů, ministerstev a svazů. Diskutovalo se o tom, kam povedou cesty českého exportu. Cílem bylo se podívat například na rok 2030, kam se má posunout český export, do jakých teritorií a hlavně, jaké prostředí mají připravit státní instituce, banky a agentury pro české firmy. Aby setkání mělo kýžený efekt a tedy výstup, tak předseda představenstva EGAP Jan Procházka na připravený flip chart zapisoval výsledky diskuzí od jednotlivých stolů, které tvořily jakýsi „wish list“, českých firem v cestě za exportem.

Již na minulé exportní snídani se rozpracovala témata ohledně podpory malých a středních podniků. Velký důraz byl taktéž kladen na digitalizaci a zlepšování služeb pro exportéry. Často se mluví o průmyslu 4.0, na scénu přichází automatizace, robotizace a podobně. EGAP se snaží jít s dobou, a proto připravil pro české firmy snadnější přístup. Služba „Klikni pro export“ je již spuštěna a připravena usnadnit práci všem, co mají zájem o export.

A co se tedy na „wish listu“ objevilo?

V oblasti MSP to byla zejména obecně známá a diskutovaná témata *one stop shopu*, *fast tracku* a *produktových inovací*, ale třeba i otázka *rozšíření a využití platformy We trade*. V teritoriální oblasti jsme se vrátili k (ne)využívání *soft loans*, chybám, že čeští exportéři opustili některé tradiční trhy, smutkem nad nízkým počtem dobře obsazených misí do Afriky nebo speciální podpoře pro zelenější projekty ve vybraných zemích. Rychlost, flexibilita, ale i rizikový apetit budou nepochybně rozhodovat o naší (nejen) exportní konkurenceschopnosti i v následujících letech a fintech ani insurtech na tom nic nezmění.





Zdroj: EGAP

Pohled nováčka v exportu: Může být stát firmám užitečný?

Donedávna pro mě byl stát symbolem spíše výběru daní a s tím spojeným stresem. Existuje ale nejméně jeden „kousek státu“, který stojí pro podnikatele za povšimnutí, zejména pro ty, co se poohlížejí po zahraniční expanzi.

› Autor: Michal Najman

Od školení do vládního letadla za 6 měsíců

Při přestavbě firmy chci být pečlivý a podívat se pod každý kámen. I pod kameny, kde jsem nikdy nehledal. A při této geologické anabázi se mi do emailové schránky dostal mail s předmětem „*Nebojte se exportovat s CzechTradem!*“. Proč jsem ho rovnou nesmazal, ale prolétl očima a přihlásil se na nabízený seminář, to opravdu netuším.

O šest měsíců později si třesu rukou s ministrem zahraničí ve vládním letadle do Etiopie, znám se s ekonomickými diplomaty z poloviny světa a například naše problémy s expanzí do Chorvatska najednou mají řešení.

Jak se dostat do vládního letadla v pěti snadných krocích

Cesta do Etiopie vládním letadlem byla podnikatelská mise při příležitosti cesty ministra zahraničních věcí **Tomáše Petříčka**. Zúčastnil jsem se zejména proto, že jsem chtěl otočit další pomyslný kámen a najít, co je pod ním. Chtěl jsem zjistit, zda je to k něčemu, nebo je to jen další položka na bucket-listu.

Ve zkratce: Je to k něčemu.

Jak jsem se tedy do vládního letadla do Etiopie dostal já?

- 1) Na semináři ke službám **CzechTrade** jsem projevil zájem expandovat.
- 2) CzechTrade mě poté pozval na každoroční setkání s jejich zástupci po světě a s ekonomickými diplomaty z českých ambasad.

3) Byla to akce **Svazu průmyslu**.

4) Svaz průmyslu organizoval tuto zahraniční cestu do Etiopie — její podnikatelskou část.

5) Email, kterým mě tam zvali, jsem potvrzoval nevěřícně a nadšeně.

3v1, aneb bylo to k něčemu?

Ano.

A dokonce to mělo tři báječné roviny. Samotný obchod v Etiopii je rovina první, politická část delegace z ministerstva zahraničí je rovina druhá a podnikatelská spolupracující jsou rovina třetí.

Etiopská část tedy jako první — ačkoliv si to nemalujte. Cestovka to pro mě opravdu nebyla. Tuto část světa mám velmi rád a navštívil jsem zde mnoho zemí, během podnikatelské mise to tu ale rozhodně moc nepoznáte — zažil jsem v Etiopii pouze hotelový pokoj, tři konferenční místnosti a zadní sedadlo autobusu.

Obchodně to však bylo zajímavé. Skvělí lidé z místní ambasády, zejména český ekonomický atašé **Martin Lubojacký**, za mě oběhali místní potenciální zákazníky a partnery a zorganizovali schůzky. Takže jsem měl — téměř bez práce — vrcholné jednání s etiopským meteorologickým ústavem a se subsaharskými zástupci **WMO (Světové meteorologické organizace)**.

Výš už to místně nejde. Mají zájem o naše radary i software.

Politik = báječný člověk? Jistě, Tvoje excelence!

S ministrem zahraničí ochutnáváme Tej – etiopské medové víno.

Druhou rovinou bylo seznámení se se zástupci českého ministerstva zahraničí. Panem ministrem Tomášem Petříčkem počínaje, nepolitickými odborníky konče. Pana ministra dlouhodobě sleduju a jeho zahraniční politika, názory a práce jsou mi velmi sympatické. O to sympatičtější bylo osobní setkání a dlouhé opakované večerní disputace nad sklenkou vína. Když geopolitické problémy řešíte s kamarády v hospodě, je to super. Když je řešíte přímo s ministrem zahraničí, je to až surrealistické.

Speciální odstavec chci věnovat zaměstnancům ministerstva. **Martin Bašta** má na ministerstvu na starosti ekonomické diplomaty na ambasádách a cítím z něj opravdový zájem pomoci. Skvělé debaty nejen o subsaharské Africe jsem vedl s paní **Nicol Adamcovou**, ředitelkou odboru států subsaharské Afriky MZV. Po tomto výletu jsem si jistý, že česká diplomacie je v dobrých rukou. Je skvělé, jak úžasní lidé zde pracují. Jejich funkce by jim mohla dávat pocit nadřazenosti. Jsou však přátelští, otevření a rádi si o své práci povídají.

Zejména hledají, jak mohou pomoci. A dokážou pomoci hodně. Je škoda, že o tom dle mého názoru mnoho firem neví.

Lords of war reloaded

V letadle jsem pochopitelně nebyl jediný podnikatel. Bylo nás zde osm a neobjevnější pro mě byli zástupci ze zbrojního průmyslu, kterých byla téměř třetina. Tedy přesně tři členové. Tři zástupci toho evil průmyslu. Zbrojaři letící do Afriky prodávat zbraně. Jaké negativní klíše.



Zdroj: EGAP

Celá podnikatelská mise plus Martin Lubojacký z místní ambasády a pan Martin Bašta z ministerstva zahraničí.

Byli to však lidé sofistikovaní, příjemní a jak řekl nejméně jmenovaný zástupce ministerstva: „*Míru se ještě nikdy nedosáhlo mírovými prostředky.*“

A díky nim možná konečně najdeme další nosnou větev našeho radarového podnikání: vojenskou verzi našeho meteorologického radaru.

Vypadá to jako match-made-in-heaven. My umíme radar vyrobit. Oni ho umí licencovat pro armádní použití a také, možná, prodat.

It's (not) all about money

Moralizovat mi není vlastní, ale přisadím si. Možná ne vždy musíme honit každou kačku a v každý moment myslet na okamžitý zisk. Ono letět vládním letadlem na oficiální misi vlastně svým způsobem také reprezentuje Českou republiku.

Reprezentuje její podnikatelskou a podnikavou část, která si dobrou reprezentaci opravdu zaslouží. Pojďme tu naši proto o kousek zlepšit. Inovovat.

Praktické rady — kdo, proč, za kolik

České ambasády — na každé české ambasádě je člověk zodpovědný za „pomoc byznysu“. Pokud chcete někam expandovat, napište si s nimi. Dají vám obecný přehled o podnikání v zemi a případně pomohou s B2G vztahy, tedy vztahy s místní vládou. Zde jsou přímé kontakty. Je to zdarma!

CzechTrade — státní organizace pro B2B. Ta vám téměř kdekoli na světě pomůže se vstupem na trh a za velmi přijatelné peníze vše připraví na stříbrném podnose. Research trhu, uspořádání schůzek... Chystáme se vyzkoušet jejich pomoc v Chorvatsku a v Brazílii.

Další organizace, které mohou pomoci, ale ještě jsem nevyzkoušel, jsou: **CzechInvest** (pro rozvoj domácích firem, zejména prý start-upů), **EGAP** (pojišťovna pro exportéry) a třeba **TAČR**, kam si můžete dojít pro dotaci na naboostování svého byznysu či podpoření spolupráce s univerzitou. To teď zkusíme s **Letecským ústavem VUT Brno**.

Závěr

Co říci závěrem? Snad jen to, že je škoda, že firmy našeho typu — start-upy a začínající firmy — těchto možností prý nevyužívají. Zvali by nás i sami, ale nemáme asociaci. Nemají tak s kým komunikovat.

Založíme ji? ◀



Novinky ze světa trade, export & ECAs

› UKEF představil nové vedení obchodního financování

Carl Williamson byl jmenován novým vedoucím obchodního financování **UK Export Finance (UKEF)**. Williamson přešel k britské exportní úvěrové agentuře od **Lloyds Bank**, kde strávil více než 30 let na různých pozicích. Naposledy řídil a rozvíjel portfolio zákazníků v průmyslovém sektoru, předtím byl ředitelem cash managementu a financování obchodu pro velké korporace. V nové pozici bude Williamson v čele financování obchodu UKEF a bude odpovědný za vedení obchodní jednotky zahrnující tým 25 finančních manažerů. Mluvíč UKEF uvedl, že nová pozice je výsledkem vnitřní reorganizace a že Williamson se zaměří na malé a střední podniky, které hledají krátkodobé financování.

Gordon Welsh, vedoucí obchodní skupiny UKEF, uvedl: „Jsem velmi potěšen, že mohu přivítat Carla v UK Export Finance a těšit se na spolupráci s ním, naším cílem je rozšíření dosahu našich finančních služeb.“

› Ukrajina je připravena na podporu exportu s novou agenturou pro vývozní úvěry

Nová ukrajinská agentura pro vývozní úvěry zahájila svou činnost v roce 2018 s počátečním financováním 200 mil. UAH ze státního rozpočtu a v současnosti dokončuje své vnitřní fungování a provozní postupy. Spolu se **Státní exportně-imporní bankou (Ukreximbank)** a **Úřadem na podporu exportu** má nově zřízená agentura pro vývozní úvěry – **PJSC** – v úmyslu podpořit vývoz ukrajinských firem a produktů. V současné době tvoří převážnou část ukrajinského vývozu suroviny jako zemědělské produkty (14 %) a železné kovy (22,6 %). I když mají podíl také těžké stroje, zboží s přidanou hodnotou (6 %) a nábytek a plasty, ambicí je vyvážit mnohem více, říká **Sviatoslav Kuzmych**, vedoucí zahraničních úvěrů v Ukreximbank. „Podíl zboží a služeb s vysokou hodnotou v našem exportním mixu je poměrně malý. Přechod z vývozu surovin na vývoz hotových výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou je pro udržitelný rozvoj Ukrajiny důležitý,“ říká Kuzmych.

Ukrajinská ECA zpočátku nabídne pojištění vývozních smluv, pojištění vývozních úvěrů a pojistné krytí.

Nově zřízená agentura má sídlo v Kyjevě a bude spolupracovat s vývozci z celé země prostřednictvím 22 celostátních poboček Ukreximbank a prostřednictvím sítě poboček ukrajinské obchodní a průmyslové komory.

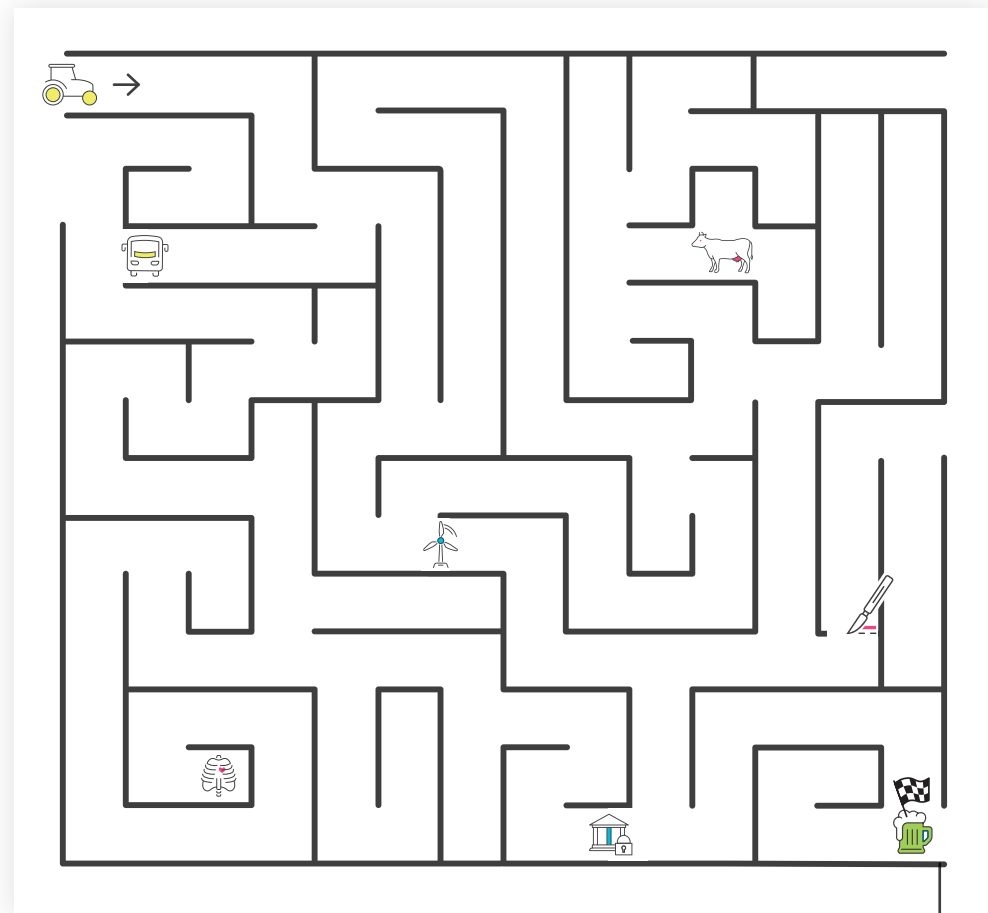
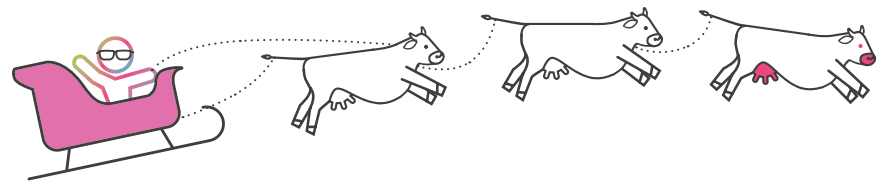
› US Exim Bank podepsala úvěrovou dohodu s Irákem

Exportně-imporní banka Spojených států podepsala s iráckým ministerstvem financí nové memorandum o porozumění, ve kterém se zavázala poskytnout financování ve výši 3 až 5 mld. USD. Tato dohoda nahrazuje předchozí dohodu podepsanou mezi US Exim a Irákem v roce 2018 a otevírá možnost US Exim poskytovat střednědobé a dlouhodobé půjčky, záruky a pojištění vývozních úvěrů projektům v zemích Blízkého východu. Vzhledem k tomu, že americký kongres v květnu 2019 obnovil plnou funkčnost US Exim, banka znovu získala možnost poskytovat velké úvěry. Jedním z prvních byl úvěr ve výši 5 mld. USD na projekt *LNG Mozambique Area 1*.

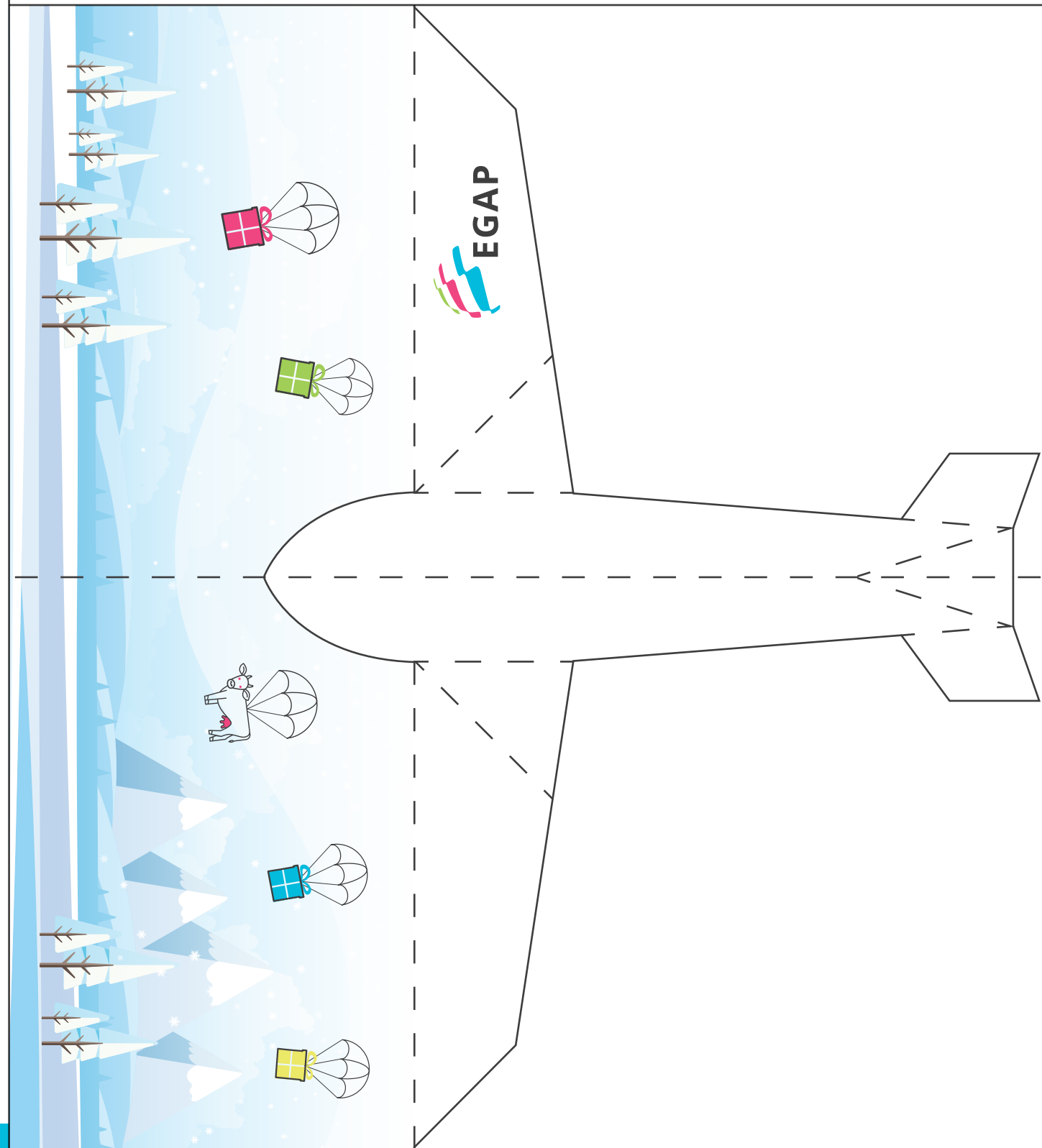
› Japonské banky podepsaly půjčku na turecký terminál

Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC) a **Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG)** podepsaly půjčku na nový terminál pro logistiku automobilů v Turecku. Podle podmínek smlouvy o půjčce podepsané s **OYAK NYK Ro-Ro Port** v říjnu 2019 poskytne JBIC půjčku ve výši 44 mil. USD a MUFG ve výši 66 mil. USD, celkové náklady na projekt jsou 110 mil. USD. Půjčka bude financovat výstavbu a provoz terminálu roll-on/roll-off v Körfezu v provincii Kocaeli, který bude určen výhradně pro automobilový průmysl. Dokončení výstavby se očekává v roce 2020.

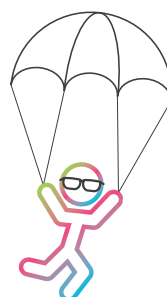
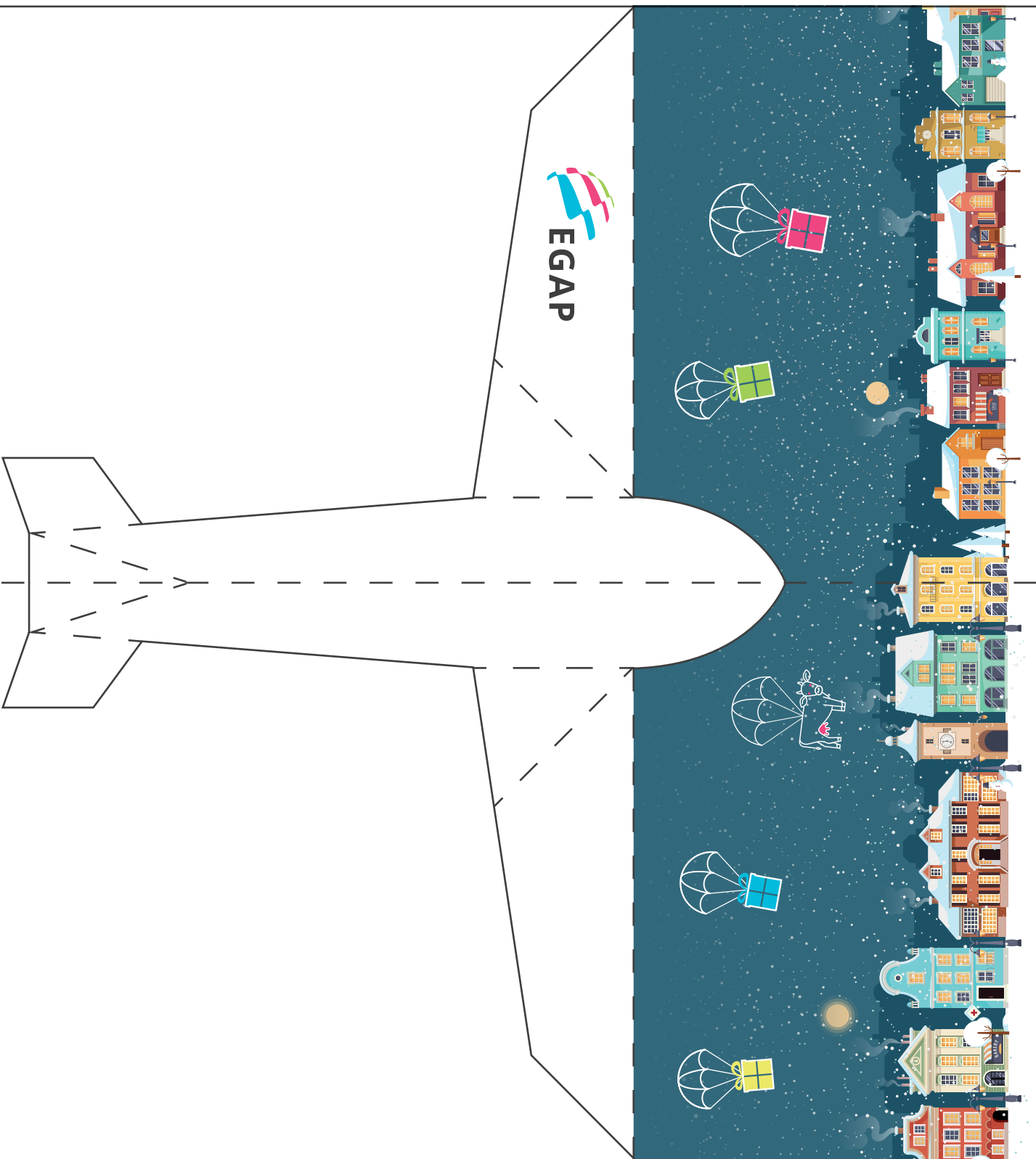
Terminál bude mít roční přepravní kapacitu 780 000 vozidel a očekává se, že se stane největším tureckým přístavem zaměřeným na automobilový průmysl. OYAK NYK Ro-Ro Port je společný podnik mezi japonským námořním dopravcem **Nippon Yusen Kaisha (NYK LINE)** a tureckou společností v oblasti správy přístavů **Ordu Yardimlasma Kurumu (OYAK)**.



Vydává: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Editor: Barbora Kadlicová
Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.



Skládačka pro vánoční pohodu



Hezké Vánoce
a spoustu splněných
snů v roce 2020!

