

EGAP EM

Heads of European ECAs: Exporters will need us in Ukraine

str. 6

Země živitelka: Budoucnost české krajiny

str. 12-13

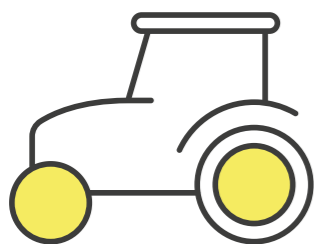
EGAP pojišťuje víc exportu než před kovidem

str. 20

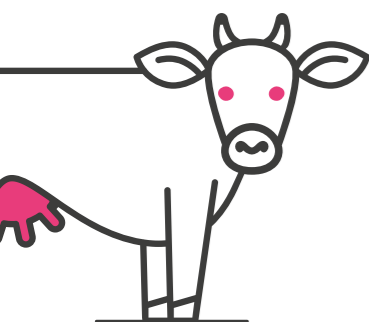


Procházka v oblacích.

Češi lákají na horskou atrakci i v Polsku



Obsah



- 2-3** Procházka v oblacích. Češi lákají na horskou atrakci i v Polsku
- 4-5** Stezka v oblacích láká turisty z celého světa, říká obchodní ředitel společnosti Sněžník Tomáš Drápal
- 6-11** Heads of European ECAs: Exporters will need us in Ukraine, we will be there for them as soon as the war is over
- 12-13** 48. ročník agrosalonu Země živitelka: Budoucnost české krajiny
- 14-17** Novinky ze světa trade, export & ECAs
- 18-19** EGAP pojistila agroexport za 26 miliard. Aktuálně například vývoz piva Bernard do Gruzie
- 20** EGAP pojišťuje víc exportu než před kovidem, v pololetí za 24,6 miliardy. Pojišťovna také vymohla 1,3 miliardy
- 21** EGAP na sítích



Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

„nezajímá mě, jakou známku dostali ti nejhorší, měř se s těmi nejlepšími.“ Tak nějak to říkaly maminky většině z nás. A právě v duchu předávání nejlepších zkušeností z praxe sezval EGAP do Prahy čelní představitele hned několika exportních agentur (ECAs). **Heads of European ECAs: Exporters will need us in Ukraine, we will be there for them as soon as the war is over**, neboli exportéři nás budou potřebovat na Ukrajině a my tam pro ně budeme, jakmile válka skončí. Shodli se zástupci ECAs včetně EGAP na konferenci uspořádané při příležitosti 30 let od založení naší pojišťovny. Na aktuální otázky, jak vnímají ekonomické dopady ruské invaze či s čím se chtějí vrátit na Ukrajinu, odpovídali naši hosté, představitelé špičkových evropských agentur, **Robert Suter** ze **Swiss Export Risk Insurance**, **Markus Hoskovec** z **Oesterreichische Kontrollbank** a **Viktor Berki** z **Exim Hungary**. Svůj pohled na důsledky války na Ukrajině přidala také **Belinda Amoah Baako** z africké **Afrexim Bank**.

Zůstaňme ale ještě chvíli v Česku a já za naši pojišťovnu, a tedy za české exportéry, dodávám potěšující údaj, že objem podpořeného tuzemského vývozu dosáhl v letošním pololetí částky **24,6 miliardy korun**. Což v meziročním srovnání značí **nárůst o 27 procent**. Zároveň se letos také daří mimořádně úspěšně vymáhat **pohledávky**, k srpnu **za víc než 1,3 miliardy korun**. Další ohlédnutí do letních měsíců nabízí vedle fotografií z agrosalonu **Země živitelka** také číslíci 26 miliard korun, což je celkový objem pojištěného agroexportu, mezi který se aktuálně počítá třeba **vývoz piva Bernard do Gruzie**.

Závěrem vás na těchto stránkách ještě zvu na **Procházku v oblacích** do Polska. Jedná se o 850 metrů dlouhou visutou stezku, kterou v regionu trojmezí realizovala česká společnost Sněžník. Adrenalinovému výletu se po vzoru podobných zahraničních projektů říká také Sky Walk. V polštině je to – z české strany trochu pesimisticky vyhlížející – „*spacer w chmurach*“.

Žádné chmury na vaší cestě vzhůru přeje

Jan Procházka

Procházka v oblacích.

Češi lákají na horskou atrakci i v Polsku



Zdroj: Sněžník a.s.

Procházku po stezce v oblacích ve výšce až 65 metrů nad zemí nabízí projekt Sky Walk nad polskými lázněmi Świeradów-Zdrój. Jedná se o několikrátý podobný projekt české investiční společnosti Sněžník a.s. Poprvé teď ale nabízí procházku v oblacích za hranicí České republiky, na vrcholu bývalé sjezdovky v regionu polsko-česko-německého trojmezí. Projekt pojistila exportní pojišťovna EGAP, financování poskytla Oberbank.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

„Naše starší projekty se těší dlouhodobě zájmu českých turistů. Napadlo nás proto podobný koncept využít i v Polsku v již rozvinutém a velmi navštěvovaném lázeňském centru Świeradów-Zdrój,“ vysvětluje ředitel rozvoje, obchodu a marketingu společnosti Sněžník a.s. Tomáš Drápal.

V Česku visuté stezky v korunách stromů zdomácněly už před řadou let. První z dílny společnosti Sněžník a.s. vyrostla v Dolní Moravě v roce 2015, kde ji letos doplnil nejdelší visutý most pro pěší na světě **Sky Bridge 721**. Na rozdíl od své sestry na Dolní Moravě, polská 850 metrů dlouhá procházka láká i na

novinky jako je 110metrový tobogán, lanová roura, pružná síť a další adrenalinové doplňky.

„Sky Walk v lázeňském centru Świeradów-Zdrój nabízí návštěvníkům originální adrenalinový zážitek. Už předchozí úspěšné projekty společnosti Sněžník ukázaly, že mezi turisty je o takový druh turistiky velký zájem,“ uvádí k projektu předseda představenstva EGAP Jan Procházka.

Úvěr na realizaci projektu poskytla Oberbank. „Projekt našeho dlouholetého klienta nás samozřejmě zaujal a protože máme bohaté zkušenosti s investicemi do turistického ruchu, rádi jsme společnost Sněžník a.s.

podpořili i v tomto případě. Zde se jednalo o zahraniční investici, a proto jsme se rozhodli využít k zajištění našeho financování pojištění EGAP. Příprava celé transakce, schválení i podpisy úvěrové i pojistné smlouvy proběhly velmi rychle. Těšíme se, že zkušenosti ze spolupráce s EGAP na této transakci využijeme i v dalších obdobných projektech našich klientů.“ dodává Filip Vavruška, generální ředitel Oberbank AG, pobočka Česká republika.

Celkový objem letošního vývozu podpořeného exportní pojišťovnou EGAP dosáhl v pololetí částky 24,6 miliardy korun. To je v meziročním srovnání nárůst o 27 procent, a zároveň o 16 procent víc než v pololetí předkovidového roku 2019. Pojišťovně se letos také daří mimořádně úspěšně vymáhat pohledávky. Během prvních šesti měsíců získala z obchodních případů s pojišťovnou událostí 1,3 miliardy korun. Za celou dobu třiceti let svého fungování EGAP podpořila český export přesahující objem 1 bilion korun do 130 zemí světa.



Zdroj: Sněžník a.s.

Sněžník a.s. je provozovatelem Horského resortu Dolní Morava od roku 2006 a je nejvyhledávanějším volnočasovým resortem v České republice. V posledních letech se soustředí na atraktivní zážitky nejen pro rodiny s dětmi.

Oberbank AG je rakouská banka s tradicí od r. 1869, působící v 5 zemích střední Evropy. Na český trh banka vstoupila v r. 2004 a ve svých 21 filiálkách nabízí univerzální i specializované služby firemním, privátním a leasingovým klientům.



Stezka v oblacích láká turisty z celého světa,

říká obchodní ředitel společnosti Sněžník

Tomáš Drápal



Zdroj: Sněžník a.s.

Nápad s vybudováním Stezky v oblacích sahá na začátek milénia. První Stezku v oblacích jsme otevřeli na konci roku 2015. Lokalita, ve které se první Stezka v oblacích nachází, je zásadní proměnou úspěchu a oblíbenosti tohoto projektu. Jedinečné místo umístěné v nadmořské výšce 1116 metrů, na samotném horském hřebeni, dělá projekt na Dolní Moravě stále jedinečný. Nejedná se o pouhou procházku ve výšce stromů, jedná se skutečně o stezku v oblacích, která svou povahou stále láká nejen domácí návštěvníky, ale turisty z celého světa.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Proč jste se rozhodli vybudovat Sky Walk Swieradow-Zdrój v Polsku?

TD: Rozhledna je jedinečná svou polohou a snadnou dostupností hned ze tří států. Tím nabízí turisticky zajímavou lokaci, kde je velmi dobře vybudována infrastruktura pro cestovní ruch. Atraktivita místa, společně s překrásnou místní přírodou, významem lázeňství a turistického ruchu v destinaci nás přesvědčili o smysluplnosti projektu takové povahy. Swieradow Zdroj tak získal další významnou atraktivitu, která se stále pyšní titulem nejvyšší vyhlídkové věže v celém Polsku.



Jaké jsou technické parametry projektu Sky Walk Swieradow-Zdrój? Z čeho, jak a podle jakého návrhu je stezka postavena?

TD: Projekt Sky Walk Świeradów-Zdrój je koncipován jako multifunkční zážitkovo-poznávací věž s primárním zaměřením na poskytnutí výhledů na okolí. Architektonické zpracování vycházelo z inspirací Stezky v oblacích, která se nachází na Dolní Moravě. Konstrukce stezky je provedena z žárově zinkované oceli místy obložené modřínovým dřevem. Cesta na vrchol Sky Walk vede po 850metrovém chodníku, průchod mezi patry zpestřuje tzv. pavoučí kokon – hravá spleť sítí, kterou ocení především děti. Na vrcholu čekají na pokořitele další výzvy v podobě odpočinkové sítě ve tvaru kapky a prosklené vyhlídkové plošiny. Zpáteční cestu si mohou návštěvníci užít na 105 metrů dlouhém tobogánu. Jízda tobogánem trvá pouze pár vteřin, je tak skvělou alternativou cesty dolů pro milovníky adrenalinu, kterou si rádi užívají nejen děti, ale i dospělí.

Jak se projektu daří, jaký je mezi návštěvníky zájem?

TD: Sky Walk jsme otevřeli před necelým 1,5 rokem a za tu dobu si získal velkou oblibu návštěvníků. Świeradów-Zdrój je jedním z nejnavštěvovanějších lázeňských měst v Polsku, kam ročně míří statisíce návštěvníků, a je tedy skvělým místem pro jednodenní návštěvníky, ale i lázeňské turisty, kteří sem jezdí na delší pobyty. Sky Walk přináší ojedinelý zážitek návštěvníkům, protože výhled není nikdy stejný. Stezka nabízí krásné výhledy na okolní hory, které každé období v roce nabízí ojedinelá panoramata, a tedy žádná vaše návštěva nebude nikdy stejná. To je právě důvodem, proč se k nám návštěvníci mohou opakovaně vracet a vždy zažít něco zcela nového.



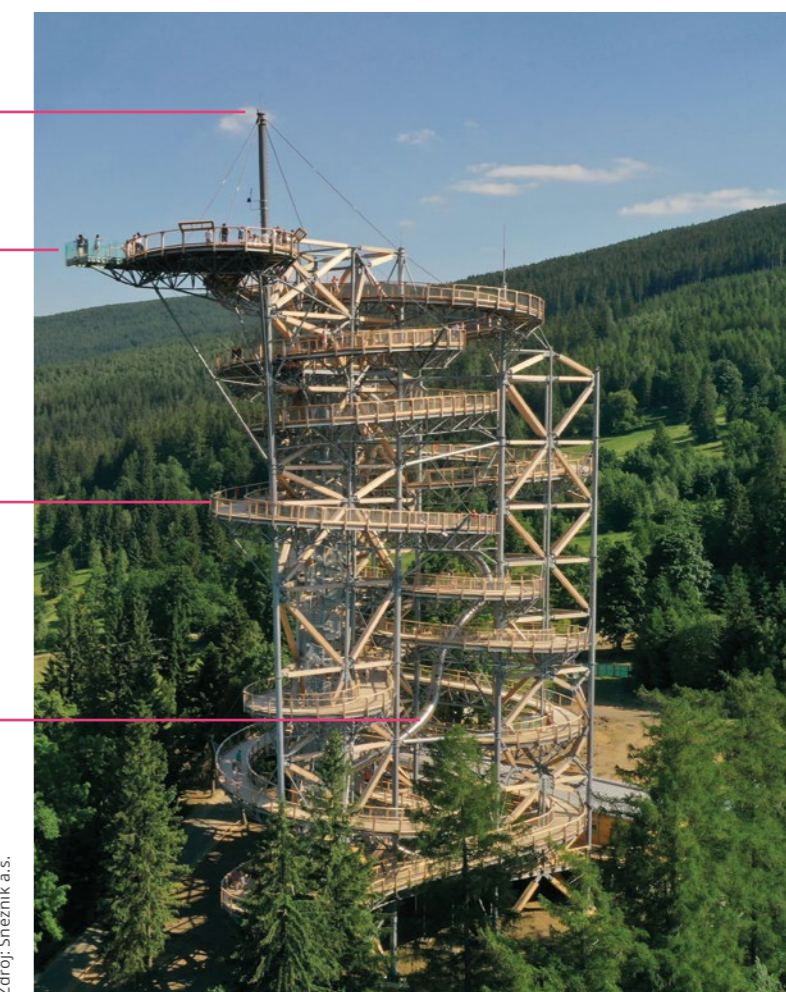
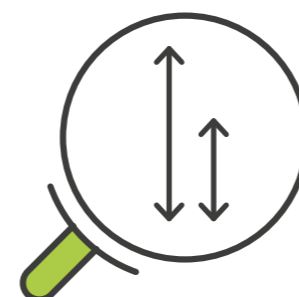
TECHNICKÉ INFORMACE:

výška věže
65 metrů

výška lávky od země
62 metrů

délka chodníku
853 metrů
od turniketu

délka tobogánu
105 metrů



Zdroj: Sněžník a.s.

Heads of European ECAs:

Exporters will need us in Ukraine, we will be there for them as soon as the war is over



Zdroj: Adobe Stock

Representatives of ECAs from across Europe met to discuss the current challenges facing export finance at a conference hosted by EGAP on 21 June 2022, and agreed that export credit agencies will play a significant role in supporting Ukraine as soon as the conflict ends.

› Author: Jan Černý, spokesperson of EGAP

Many ECAs are eager to return to the Ukrainian markets as Ukraine is a strong trade partner and destination for many exports. When the conflict ends, Ukraine will need significant international support to help rebuild, and ECAs will step in alongside their governments to fill this role.

“For Ukraine, the big question will be reconstruction as soon as the fighting stops and ... there will be international approaches and politicians will find their strategy and the right methods. I think we will play a part in the reconstruction as we have very long-standing business ties with Ukraine,” says **Markus Hoskovec, Managing Director of International Relations at EXIM Hungary.**

The crisis halted nearly all business with Ukraine, and it is unclear when the crisis will end and how it will be resolved, so ECA representatives agreed that it will be difficult to return to any kind of pre-conflict normalcy.

Robert Suter of SERV, the Swiss ECA, emphasized that this uncertainty will make it very difficult to navigate any reconstruction efforts, and will likely hamper support measures for years to come.

“Even if there is a resolution found, and even if it’s an amicable solution that has been found, it’s going to take a long



Martin Růžička, Member of the Board of Directors, EGAP

Zdroj: EGAP

time for the political process to be at a point where sanctions are removed and things come back again. So, I don’t expect this to happen anytime soon. And in terms of volumes, of course, that as well will remain rather low for a long time before it can start up again,” he said at the conference.

Billions of dollars’ worth of trade have been disrupted by sanctions and the expansion of the war zone. In particular, due to much of the world’s dependency on



Marek Dlouhý, Vice Chairman of the Board of Directors, EGAP

Russian oil and gas, energy prices have skyrocketed and inflation rates have reached levels not seen in decades. These impacts of the crisis have been felt around the globe and have interrupted world trade flows.

Viktor Berki, Head of Export Finance and Export Credit Insurance at EXIM Hungary discusses the breadth of these effects and how we cannot yet estimate their full extent. *“The impact of the crisis is huge, so we see that the direct impact may be considered as not that significant. The indirect impact, at the same time, is something we are not able to estimate yet. The biggest consequences are – besides losing the market of Russia, Ukraine, and Belarus – the increasing commodity prices, the increasing energy prices, the skyrocketing inflation, because of that, the destabilization of the developing countries in the south, such as in Africa and Asia,”* he said at the conference.

It is vital to stabilize the situation as soon as possible in order to mitigate these effects and return the global economy to a state of normalcy. ECAs from around Europe agreed that they can help these efforts by returning to the Ukrainian markets as possible, and that they are eager to do so.

“It is impossible under current conditions for ECAs or such insurance companies like EGAP to insure domestic exporters in Ukrainian markets. It is a priority for EGAP to get back to the Ukrainian market after the situation allows it,” said **Jan Procházka, CEO of EGAP.**

Reconstruction and stabilization will be a long and difficult process, as no one knows how long the situation will continue for or how it will be resolved. It will require international aid and cooperation between institutions, such as ECAs. Once the situation is diffused, ECAs will step back in and play a large role in this process due to the long-standing business relations with Ukraine and Ukraine’s importance in the global economy.



Jan Procházka, CEO, EGAP

Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



VIKTOR BERKI

Head of Export Finance
and Export Credit Insurance

EXIM



How did the Ukraine/Russia crisis hit your exporters and what are you doing to help them?

VB: As I've answered today at the conference, which EGAP was so kind to organize, I think that exporters today are not aware of the extent of the effects of the crisis that they will face in the coming months and years. The impact of the crisis is huge, even if we see that the direct impact may be considered as not that significant. The indirect impact, at the same time, is something we are not able to estimate yet. The biggest consequences are – besides losing the markets of Russia, Ukraine, and Belarus – the increasing commodity prices, the increasing energy prices, the skyrocketing inflation, because of that, the destabilization of the developing countries in the south, such as in Africa and Asia. As I mentioned in the conference, we would never have thought about the possibility of Sri Lanka being the first victim of the Russian-Ukrainian crisis. This gives you an example of the effect of this war on global economy because of the interconnectivity, because of the interdependence of countries in this era of globalization. And, besides that, we also need to be prepared for increasing competition on alternative markets. We need to be prepared for shortage of liquidity because of the changing policies of the monetary authorities of western countries, again, because of inflation. This all, if we want to conclude, this all is leading to hard times to put it simply. Now, how can we fight this? I think all the ECAs of the European Union are very much limited with the legislative framework of the European Union. What we

see now as an ECA that a possible tool to address these circumstances is the working capital financing to be provided under the temporary crisis framework – which framework is replacing the temporary COVID framework. And this will be the first answer on what we will see in the short-term. What will be the longer-term answers from the governments, the ECAs no one knows because no one knows yet the impact of the crisis.

The Russian market was important for our exporters in Europe, how important was it for Hungarian exporters?

VB: If you look only at the numbers of direct exports from Hungary to Russia, then not that significant. Russia accounted for approximately 1,5% of Hungarian exports in the last year. That would lead us to a conclusion that this market is far from being important, but then again, the indirect effect of Russia exiting from the global economic landscape or the global economic supply chains is much bigger. We don't even know - and I would give an example to answer this question - we don't even know which share of exports of Hungary which are directed to Germany, as the largest export market for Hungary and for Czechia as well, are connected with the final exports from Germany to Russia. I think the coming year will provide figures, of what was the real exposure of the European economy to the Russian market.

What are your expectations of the future? When the war is over, that the numbers of your exposure will be the same like as before the war in Russia?

VB: No, for sure no, for sure no. I can hardly imagine that these processes which we observe now, and which for sure will last for months and even years, will be ended with a result where everything turns back to the situation before the war. No, I think in Russia we will see to a very great extent, replacement of European exporters. Replacement of European exporters by exporters from other global players, who don't follow the western policies, Turkey, China, India, Brazil, all the African countries, just those to be named, who we may think of. And I think that the European exporters, and the European ECAs, even considering the advantage in technologies, in financial services, will need to do very big work to, not even come back to their previous position, but to try to build up a new market position beside those competitors who will fill the market gap in the interim period.

Zdroj: EGAP



MARKUS HOSKOVEC

Managing Director OE.K.B.

International Relations,
Analyses & Sustainability



Actually, as I remember it, you said that you cannot insure a house against fire when it is already burning, and that you're willing to go back to the Russian market and the Ukrainian market and Belarus after the war is over. Is this so?

MH: Yes, I mean the whole idea of insurance is to cover potential risk and not to cover risk that has already turned into a catastrophe. So of course, as long as fighting is going on, we cannot take any risk. For Ukraine, the big question will be reconstruction as soon as the fighting stops and, as also was mentioned on the second panel, there will be international approaches and politicians will find their strategy and the methods. I think we will play a part in the reconstruction as we have very long-standing business ties with Ukraine especially in the field of agricultural equipment. For Russia and Belarus, it's even more a question of politicians and finding a solution and of waiting to see how the sanctions will develop. I hope there will be an answer in the near future.

Yes, I understand that. Anyways, I believe that Russia was also quite a big market for you, wasn't it? And what are your expectations - do you think that the numbers will be the same as we were used to, or will we be holding back?

MH: I fear that since relations between Russia and the West have been damaged, if not permanently

than at least for a very long time, it will take a lot of time and effort to rebuild trust and a basis for communication and for cooperation. So, I hope things will go back to a new normal sooner or later because everybody benefits from a cooperation, but I think this will really take a very long time in the case of Russia and Belarus.

I believe also, same as Czech exporters, also Austrian exporters lost big markets for them. How do you help them, what do you do to help them deal with the situation? Do you have any special products or something?

MH: What we see is an increase in demand for working capital, and we already have a product in place that we have been offering for a very long time and all the Austrian banks are very familiar with it. It is not a classic ECA cover but it is our domestic program that is based on a different type of guarantee. This program covers Austrian corporate risk to put the exporter in the position to get attractive financing from the banks. We see that due to supply chain issues and also due to inflation exporters need more working capital, and there is a visible increase in demand for our existing working capital facility. In addition, we also have a specialized working capital program for Austrian companies that are affected by the situation in Ukraine in which we can cover a higher percentage of risk, but the costs are also a bit higher and from the figures I've seen it's actually our traditional existing working capital program that is very much in demand now.



In addition to representatives of foreign ECAs, the conference was attended by representatives from exporters, banks, as well as associations supporting Czech export.

Zdroj: EGAP


ROBERT SUTER

Head of Strategic Initiatives
& Public Relations

SERV
Swiss Export Risk Insurance 

Russia, Belarus and Ukraine were important export markets for European companies, and many ask themselves, how quickly will they be able to return? What do you think from the perspective of SERV?

RS: Naturally, everything depends on how the relationship of Russia with the rest of Europe and the war in Ukraine develops. I don't want to imply that we're eager to immediately go back but if the situation changes, as it often has in the history of Europe, then of course we are willing to reopen cover for transactions to those countries. But it's not going to happen in the foreseeable future, I think. Simply, from the practical perspective of the political process, it's going to remain very difficult to do business especially in Russia for a long time. Even if there is a resolution found, and even if it's an amicable solution, it's going to take a long time for the political process to be at a point where sanctions are removed and business can resume as before. So, I don't expect this to happen anytime soon and companies will have to live with the current situation for a while. However, in Ukraine there might be opportunities earlier, when the reconstruction begins – especially in infrastructure.

What were these problems in Russia, Belarus and Ukraine before the crisis?

RS: These were somewhat difficult markets for export finance for various reasons also before February 2022. For Russia, there were existing sanctions since

the Crimean crisis in 2014 and the risk of further sanctions always looming in the background – however, the sanctions that are imposed today are more far reaching than anyone would have expected. It's still unclear what would lead to their removal. Belarus was shaken by large political demonstrations in 2020 and the increased political risk and the sanctions that followed has made new transactions very difficult. In Ukraine, there was actually a positive development before the war, but it was far from a risk-free environment. SERV only very recently started to see an increase in demand for Ukraine after the sharp drop after the Crimean crisis in 2014. That also shows how long it takes for business to return after such a destabilising event – especially larger projects take a long time to come to fruition.

For Czech exporters Russia was a very important market and many now struggle to replace this business. Is there something that your institution does for exporters in Switzerland who face the same problem?

RS: SERV doesn't have a specific program for companies that are now in trouble because they had a large stake in Russia, or in Belarus, or are otherwise affected by this crisis. We have the usual products with which we can support exporters, so, if they have insured transactions with us, of course, we try to resolve any situation that comes up, and we also will indemnify any claims that come in. Companies that seek advisory are supported by our sister company Switzerland Global Enterprise – they can help exporters to find new markets. But otherwise, there is no specific program or liquidity support or something like that in Switzerland for this specific crisis. Being particularly dependent on one market is the entrepreneurial risk that an exporter takes when following such a strategy. Political risk is real, and every company needs to appraise its exposure and make the necessary decisions on how to manage it. SERV can offer insurance, but not for lost business opportunities in the future, that can only be mitigated by diversification. In this regard, SERV has joined forces with different departments of the Swiss government, Switzerland Global Enterprise and industry associations to facilitate Swiss companies in participating in large infrastructure projects abroad. This helps especially SMEs to go into new markets as part of a team – with a professional EPC contractor, an experienced export finance bank, knowledgeable consultants and bridge-builders and of course the support of SERV, which all helps to minimise the risk and allow even a small inexperienced company to go into new markets.

Zdroj: EGAP


BELINDA AMOAH BAAKO

Manager of Guarantees
and Specialised Finance

Afreximbank



How did the Ukrainian crisis – Russia invading Ukraine – actually hit the exporters in Africa?

BAB: Alright okay so, just to rephrase the question, so the impact of the Russia/Ukraine crisis has been felt globally – Africa is no exception to this. We trade a lot with Russia and with Ukraine – four billion dollars of trade with Russia, three billion dollars of trade with Ukraine.

You mean Africa?

BAB: Africa as a continent. So, it's a significant amount of trade. We've been trading food, so we get food exports in terms of grains – so wheat, maize, barley, soybeans – we get from Russia and Ukraine. We also get refined cooking oil, so sunflower oil for instance. We also get refined fuel and tourism as well. So, as you can imagine, with this crisis and this invasion, all of this has stopped and it's a challenge. There's an impending food crisis in some countries in Africa that depend on wheat imports and grains from Russia. We've seen fuel prices go up – some countries are increasing fuel prices by 50%, by 80%. The impact is very very huge on Africa.

What does your bank do to deal with this situation?

BAB: So, we have 51 member countries of Afrexim Bank – we are multi-lateral. We are a trade bank, trade-focused, we have 51 member countries. Our aim

is to support these countries, especially through crises. We have a very good track record of responding very quickly, in terms of crises. When this happened in February, we proposed to our board a program called UKAFPA. It's a four-billion-dollar program. It's a Ukrainian crisis adjustment trade financing program. UKAFPA, like I said.

How does it work?

BAB: It's a financing program which we use to support the country. So basically, the most immediate impact the countries felt was the increase in import bills and it's not necessarily driven by increased demand, it's just that prices went up. So, fuel prices went up, the price of wheat went up, and the countries have to finance this – they didn't have the budget for it. The Ukrainian crisis adjustment trade finance program, UKAFPA, is meant to cover those increases, so we provide a line of credit to the government to provide budgetary support in order for them to be able to finance the increase in pricing.

Are you looking for some new markets to replace this loss?

BAB: We certainly are...

Where?

BAB: In Europe.

Czech Republic maybe?

BAB: We have a good relationship with EGAP; we work a lot with the ECAs in Europe. We work a lot with insurance companies as well, and we are looking to find alternative sources of imports for Africa. We also need to create a manufacturing base and increase our manufacturing base. We're looking at exporters who want to come extend into Africa – to build a manufacturing base. We provide what we call a soft landing for them – so the market is open. Afrexim will help hold hands, bring the exporters into Africa and we work with the ECAs, we provide guarantees. So yes, we are looking for alternative sources for food, we are looking for alternative sources for cooking oil, for refined fuel as well. We are looking for, especially for exporters, for manufacturing companies that will come, set up assembly plants and bases in Africa to help build the manufacturing capacity of the countries on the continent.



48. ročník agrosalonu Země živelka: Budoucnost české krajiny

(25. srpna – 30. srpna 2022)



- 500 vystavovatelů z České republiky i zahraničí
- až 100 000 návštěvníků
- přes 21 000 m² výstavních ploch
- dvě desítky zúčastněných zemí

• Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Země živelka je největší a nejvýznamnější akcí svého druhu, určená pro odbornou i laickou veřejnost, zaměřující se na zemědělský sektor napříč všemi jeho obory v České republice a na Slovensku. Agrosalon propaguje i české potraviny. Země živelka prezentuje nejširší nabídku zemědělských oborů na jednom místě (novinky z oborů zemědělské techniky, myslivosti, včelařství, rybářství, potravinářství nebo chovu hospodářských zvířat, komplexní prezentaci zemědělství od historie po současné trendy, i novinky v oblasti výzkumu a vzdělávání). Pravidelnou součástí Země živelky je prestižní soutěž o nejlepší vystavený exponát ZLATÝ KLAS. Soutěžními exponáty jsou špičkové výrobky a novinky z oblasti techniky i mechanizace prací v zemědělství, vědy a výzkumu v zemědělství nebo opravárenství, dále exponáty z potravinářství, lesního a vodního hospodářství, z oblasti ochrany životního prostředí.



Za dobu svého působení EGAP podpořil vývoz českého agroexportu v objemu přesahujícím částku 26 miliard korun. Patří mezi něj i zemědělské stroje.



Tradiční setkání s exportéry se odehrálo v předvečer zahájení agrosalonu v prostorách národního podniku Budějovický Budvar.



Ředitel Odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů EGAP Jan Dubec a jeho zástupce Jiří Šrámek na jednání se zástupci společnosti Kovobel.



Zástupce ředitele Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic Michal Janků a finanční ředitel EGAP David Havlíček (zleva) na stánku EGAP.



Ministr zemědělství Zdeněk Nekula zahajuje exportní večer. Vedle něho na pódiu (zprava) Jan Procházka, předseda představenstva EGAP a Petr Dvořák, ředitel národního pivovaru Budějovický Budvar.



Stánek EGAP měl své místo v rámci expozice Ministerstva zemědělství.



Novinky ze světa trade, export & ECAs

► Autor: Jana Ševcová, odbor mezinárodních vztahů, EGAP

Japonsko se vrací k jaderné energii



Zdroj: Adobe Stock

Japonská vláda oznámila, že plánuje obnovit provoz jaderných elektráren, deset let poté, co se země po havárii ve Fukušimě od jaderné energetiky odvrátila.

„Využijeme stávající jaderné elektrárny, zařadíme nové bezpečnostní mechanismy a prodloužíme dobu provozu,“ uvedl premiér Fumio Kišida.

Střednědobý až dlouhodobý plán počítá s opětovným spuštěním až 17 jaderných elektráren do léta 2023. Vláda zajistí provoz 10 jaderných elektráren, které byly uvedeny do provozu, a znovu spustí elektrárny, které získaly povolení k výstavbě, dodal Kišida.

Očekává se, že v rámci této politiky se od roku 2030 posune výstavba jaderných elektráren na zelené louce s využitím reaktorů nové generace, přičemž v současné době probíhají diskuze o politickém rozhodnutí. Vláda chce do konce roku 2022 zveřejnit podrobná měření a časový plán realizace.

Změna politiky přichází v době, kdy vláda usiluje o obnovu stabilních dodávek energie, které se v důsledku ruské invaze na Ukrajinu ocitly v energetické krizi. Od této politiky se očekává snížení závislosti země na dovozu energie.

Od katastrofy ve Fukušimě v roce 2011, kdy byla jaderná elektrárna Fukušima Daiichi kriticky poškozena zemětřesením a tsunami v Tohoku, Japonsko nezaznamenalo rozvoj jaderných zdrojů na zelené louce ani modernizaci stávajících zařízení.

EBRD poskytne Kazachstánu 252 milionů EUR



Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD) připravuje nadstandardní úvěr až do výše 252 milionů EUR (257,6 milionu USD) na modernizaci stávající tepelné elektrárny CHP2 v jihovýchodním Kazachstánu.

V elektrárně CHP2 dojde k úplné výměně primárního paliva – uhlí – za zemní plyn. Elektrárna je považována za nejvýznamnější teplárenský zdroj v největším kazachském městě Almaty.

Projekt je součástí programu Zelená města EBRD v Almaty a bude realizován na základě smlouvy EPC.

Cílem projektu modernizace je snížit emise oxidu uhličitého o 3 miliony tun a zlepšit kvalitu ovzduší v regionu.

Uzbekistán a Rusko uzavřely memorandum o porozumění v jaderné oblasti

Uzbecká agentura pro rozvoj jaderné energetiky (Uzatom), spadající pod ministerstvo energetiky, podepsala memorandum o porozumění s Technickou akademií Rosatomu (RTA) a ruskou jadernou společností Rosenergoatom o rozvoji jaderné infrastruktury.

Na základě dohody bude spolupráce rozvíjet uzbeckou jadernou infrastrukturu a zvyšovat povědomí o jaderných technologiích.

Generální ředitel Rosenergoatomu Andrej Petrov, ředitel RTA Jurij Selezňov a generální ředitel Uzatomu Žurabek Mirzamachmudov podepsali memorandum 13. července 2022.

Dohoda se rovněž zaměřuje na vzdělávací programy pro učitele v Uzbekistánu, technické exkurze do ruských jaderných elektráren a stáže ve školících střediscích jaderných elektráren v Rusku.

Memorandum o porozumění rovněž předpokládá účast odborníků z Uzbekistánu na společných aktivitách RTA a Mezinárodní agentury pro atomovou energii (MAAE). V roce 2019 podepsaly Rosatom a UzAtom dohodu o průzkumu lokality pro první uzbeckou JE.



Zdroj: Adobe Stock

Keňa plánuje pilotní projekty na zelený vodík

Ministryně keňského kabinetu pro energetiku a ropu Monica Juma oznámila, že vláda plánuje spolupracovat se soukromým sektorem na pilotních projektech v rychle se rozvíjejícím odvětví zeleného vodíku.

Cílem vlády je reagovat na globální energetickou krizi a plně přejít v Keni na čistou energii do roku 2030, jak slíbil prezident Uhuru Kenyatta v listopadu 2021.

Ministryně uvedla, že účelem pilotního programu bude posoudit proveditelnost rozsáhlé výroby zeleného vodíku: „Na podporu přijetí vodíku jako zdroje energie byla zřízena národní pracovní skupina pro zelený vodík, složená ze zúčastněných stran z veřejného a soukromého sektoru, která má definovat plán budoucnosti zeleného vodíku v Keni a přijmout potřebné politiky a předpisy na podporu jeho přijetí.“

Země již disponuje velkým množstvím vodních a geotermálních zdrojů energie, čímž snižuje svou uhlíkovou stopu. V číselném vyjádření se keňský energetický mix může pochlubit něco málo přes 2 GW obnovitelných zdrojů z celkové kapacity 2,8 GW, jak vyplývá z údajů agentury USAID Power Africa.

Nicméně, jak uvedla Juma ve svém projevu, Keňa je stále vystavena "energetickému tlaku" v důsledku globální energetické krize. V posledních několika

letech se po celém světě zrodilo mnoho nových ekologických vodíkových systémů, což ještě urychlilo prudký nárůst cen fosilních paliv.

UKEF podpořil projekt pro záchranné služby v Senegalu



UK Export Finance (UKEF) podpořil půjčku 116,5 milionu liber od Standard Chartered, která má pomoci senegalské vládě posílit hasičské záchranné služby a zdravotnické vybavení.

V posledních letech se v západní Africe zvýšil počet požárů ve městech, které mají za následek úmrtí. Dodávky vybavení ze Spojeného království budou součástí širšího národního úsilí o snížení počtu úmrtí v důsledku požárů a zároveň o zlepšení lékařské reakce Senegalu proti koronaviru.

Půjčka byla podepsána během návštěvy výkonného ředitele UKEF Louise Taylora v Senegalu, jejímž cílem bylo posílit obchod a spolupráci mezi oběma zeměmi. Částka 116,5 milionu liber byla zajištěna pomocí kombinace odběratelského úvěru a přímých půjček.

Jedná se také o první podpořenou obchodní dohodu UKEF v Senegalu poté, co v roce 2021 uzavřel svou dosud největší dohodu v západní Africe, která se týkala 200 milionů liber na podporu výstavby šesti nemocnic v Pobřeží slonoviny.

Louis Taylor uvedl: „Senegal je pro britské vývozce jedinečným trhem. Tento týden jsem se na vlastní oči přesvědčil, jak mohou Spojené království a Senegal spolupracovat, aby s naším financováním odblokovaly projekty v zemi a otevřely nové obchodní cesty pro britské společnosti.“

IFC jmenovala nového viceprezidenta pro Evropu, Latinskou Ameriku a Karibik



Mezinárodní finanční korporace (IFC) jmenovala Alfonso Garcu Mora novým viceprezidentem pro Evropu, Latinskou Ameriku a Karibik.

Na tuto pozici přechází ze své dosavadní funkce regionálního viceprezidenta pro Asii a Tichomoří, kterou zastával od července 2020. Nadále bude působit v sídle multilaterální organizace ve Washingtonu.

Garcia Mora strávil ve Světové bance téměř deset let, nastoupil do ní v lednu 2013 a v červenci 2020 přešel do IFC. Během této doby pracoval prakticky ve všech regionech včetně Latinské Ameriky, Středního východu, Asie a Tichomoří a Evropy.

Předtím pracoval jako výkonný ředitel ve španělské finančně poradenské společnosti Analistas Financieros Internacionales.

Garcia Mora ze své nové pozice uvedl: „Vzhledem k probíhající krizi covid-19 a nyní i k válce na Ukrajině musíme postupovat strategicky, abychom optimalizovali náš rozvojový dopad v těchto dvou regionech. Těším se na podporu vlád a soukromého sektoru prostřednictvím projektů, které podpoří ekologickou a inkluzivní obnovu a pomohou řešit rozvojové problémy.“

Atradius DSB podpoří projekt na výrobu čpavku a vodíku v Maroku



Nizozemská investiční společnost **Invest International** poskytne půjčku na podporu výstavby ekologického zařízení na výrobu čpavku a vodíku v Maroku, záruku na provozní kapitál poskytne exportní úvěrová agentura **Atradius DSB**.

Společnost **Proton Ventures** se sídlem v Rotterdamu, která se specializuje na výrobu čpavku z ekologických zdrojů energie, postaví závod v příštavním městě Jorf Lasfar západně od Casablanky.

Očekává se, že po dokončení bude zařízení vyrábět čtyři tuny ekologického čpavku denně a pro výrobu vodíku bude vybaveno dvěma elektrolyzéry, každý o výkonu 2 MW, které budou čerpat energii ze solární a větrné energie.

„Jsme rádi, že můžeme financovat tuto půjčku, protože jejím cílem je podpořit hospodářský růst Maroka a zároveň z této země učinit kontinentální centrum pro budoucí výrobu zeleného vodíku,“ říká výkonný ředitel společnosti **Invest International Joost Oorthuizen**.

„Vzhledem k tomu, že Evropa by v budoucnu potřebovala dovážet energii ze zámoří, je Maroko skvělým místem pro

velkokapacitní výrobu vodíku, protože má hodně větru, slunce a půdy, což v severní Evropě nemáme.“

Zelený vodík – vyráběný z obnovitelné elektřiny – byl propagován jako potenciální alternativa fosilního plynu v některých odvětvích, jako je průmyslová činnost a těžká nebo dálková doprava.

„Čpavek je považován za ideální nosič energie, protože dokáže efektivně skladovat a přepravovat velké množství energie,“ dodává Oorthuizen.

Pro společnost Atradius DSB je dohoda rovněž vnímána jako příležitost k posílení obchodních vazeb mezi oběma zeměmi.

„Rozhodně vidíme, že se do projektů na výrobu zeleného vodíku zapojí nizozemské strojírenství. Jsme rádi, že jsme schopni podpořit společnost Proton Ventures a její marocké partnery při posilování potenciálu regionu v oblasti obchodu s vodíkem.“ říká **Hans de Jonge**, obchodník Atradius DSB.



Výplaty pohledávek u vývozních úvěrů dosáhly rekordní výše



Členové **Bernské unie** vyplatili v roce 2021 rekordní částku 9,2 miliardy USD v důsledku pojistných událostí a nesplacených úvěrů, přičemž exportní úvěrové agentury se potýkají s následky lockdownů souvisejících s pandemií covid-19.

Bernská unie, která zastupuje více než 80 ECAs, soukromých úvěrových pojišťoven a multilaterálních finančních institucí po celém světě, uvádí ve své zprávě zveřejněné v srpnu 2022, že hodnota pohledávek v roce 2021 byla o 4 % vyšší než v předchozím roce a o více než 25 % vyšší než celková hodnota za rok 2019.

Výplaty z velké části pocházely ze střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrových transakcí, uvádí se ve zprávě. Z celkového objemu vyplacených pojistných plnění se 5,9 miliardy USD týkalo

obchodů s delší dobou splatnosti, což představuje meziroční nárůst o 17 % a téměř o dvě třetiny více než v roce 2019.

Tento trend pravděpodobně poprvé odráží dopad covid-19 na uplatněné pohledávky, naznačuje zpráva.

„Zatímco mnoho pojistných událostí vyplacených v roce 2020 přímo nesouviselo s pandemií, neboť z nich se týkalo již dříve existujících problémů, většina pojistných událostí vyplacených v průběhu roku 2021 souvisela s pandemií nebo lockdowny,“ uvádí zpráva.

V důsledku toho rok 2021 „může představovat první rok, kdy byly důsledky covidu zastoupeny v pojistných událostech u transakcí s dlouhou dobou splatnosti.“

„To je obzvláště zřejmé, když se podíváme na to, v jakém odvětví se tyto škody materializovaly; doprava byla zodpovědná za téměř 40 % všech škod vyplacených v roce 2021.“

Zjištění byla pozitivnější v případě krátkodobých pohledávek z vývozních úvěrů, které poklesly o 19 % a vyústily ve výplaty ve výši 2,5 miliardy USD, což je nejnižší poměr krátkodobých pohledávek zaznamenaný členy Bernské unie za více než deset let.

To je částečně způsobeno nárůstem poptávky po zboží a odpovídajícím zvýšením cen komodit během roku 2021, přičemž krytí komoditních transakcí zaznamenalo nejvyšší míru růstu mezi členy Bernské unie.

Zpráva rovněž uvádí, že krátkodobé obchody byly podpořeny vládními podpůrnými opatřeními zavedenými od začátku pandemie, což pomohlo zabránit insolvencím a selháním, které by jinak mohly vést k pojistným událostem během roku 2021.

EKN a Atradius podpoří projekt v Pobřeží slonoviny

Úřady **Pobřeží slonoviny** se dohodly s německou **KfW IpeX-Bank**, **Švédskou exportní úvěrovou bankou (SEK)** a společností **Bluebird Finance & Projects** na transakci v hodnotě 200 milionů EUR, jejímž cílem je instalace systémů čisté vody ve více než tisícovce vesnic na území Pobřeží slonoviny.

Transakce, která byla podepsána na začátku srpna 2022, je podpořena švédskou exportní úvěrovou agenturou EKN a zajištěna nizozemskou společností **Atradius** a má splatnost 16 let.

KfW IpeX-Bank poskytuje financování 55 % projektu, zatímco švédská státní banka SEK poskytuje zbývajících 45 %. Jako finanční poradce působí izraelská společnost Bluebird, která v posledních šesti letech uzavřela finanční transakce v hodnotě 1,7 miliardy USD pro africké projekty.

Očekává se, že výstavba potrvá čtyři roky. Po dokončení bude síť potrubí, vrtů a čerpadel – a také solárních panelů v menších vesnicích – zásobovat čistou vodou přibližně desetinu obyvatel Pobřeží slonoviny, tedy přibližně 3 milionů lidí.

Vývozcem je izraelská inženýrská a stavební firma **Baran International**, dlužníkem ministerstvo financí Pobřeží slonoviny a kupujícím ministerstvo vodohospodářství prostřednictvím svého vodárenského podniku **Office National de l'Eau Potable**.

Projekt je součástí vládní iniciativy "Voda pro všechny", několikaletého plánu na zlepšení zásobování vodou ve venkovských oblastech – zejména ve vesnicích, kde obyvatelé musí ke studni dojet několik kilometrů.

Podle **Pera Edlundha, ředitele pro export a projektové financování ve společnosti SEK**, je snaha dodat vodu do těchto komunit "fantastickým projektem" a první podobnou transakcí v Pobřeží slonoviny.

Michael Regmert, obchodní ředitel společnosti EKN k tomu dodává: „EKN je velmi hrdá na to, že se podílela na řešení financování tohoto udržitelného projektu, který je v souladu s cíli udržitelného rozvoje OSN. Navíc v rámci tohoto projektu bylo umožněno švédským společností zapojit se do mezinárodních výběrových řízení na inženýrské, dodavatelské a stavební projekty.“



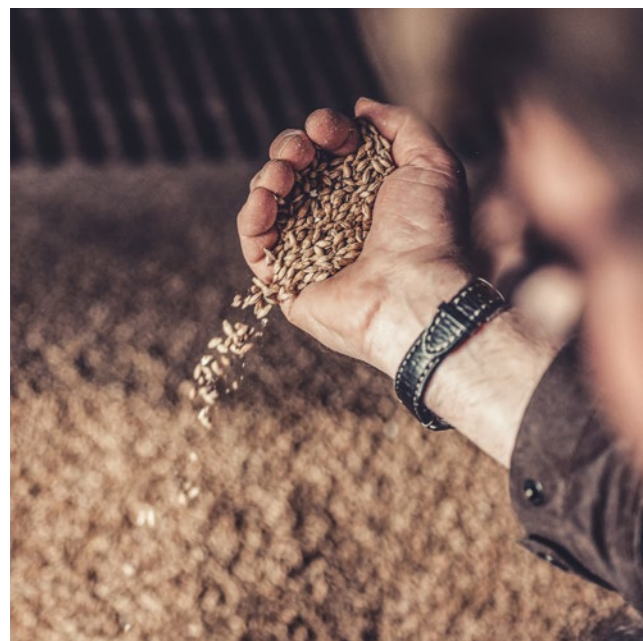


EGAP pojistila agroexport za 26 miliard.

Aktuálně například vývoz piva Bernard do Gruzie

Exportní pojišťovna EGAP dosud podpořila vývoz tuzemských potravinářských a zemědělských firem za víc než 26 miliard korun. Pojišťovna, která si letos připomíná 30 let své existence, informaci oznámila na agrosalonu Země živitelka v Českých Budějovicích. Stálci mezi agroexportéry přitom představují české pivovary a výrobci pivovarnických technologií. Nejnovější smlouvu v oboru pojišťovna podepsala v těchto dnech s Rodinným Pivovarem Bernard, a to na pojištění dodávek piva do Gruzie. S budějovickým Budvarem jedná o spolupráci v Izraeli.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP



„Gruzie patří mezi naše hlavní exportní trhy díky spolupráci s importérem, který se specializuje zejména na dovoz sudových prémiových piv. Jsme rádi, že na tomto gastronomicky zajímavém trhu úspěšně prodáváme zejména náš čepovaný světlý a tmavý ležák,“ říká za **Rodinný pivovar Bernard vrchní sládek a generální ředitel Josef Vávra**.

„Bernard s podporou EGAP v posledních dvou letech vyvezl do zahraničí desítky tisíc hektolitrů piva. Například do Španělska, Bulharska, Maďarska a Slovinska. V minulosti to bylo třeba i daleké Mexiko,“ dodává ke spolupráci předseda **představenstva EGAP Jan Procházka**. „Před zahájením války na Ukrajině jsme rovněž využili pojištění EGAP pro naše dodávky na ruský a ukrajinský trh,“ doplňuje **Josef Vávra** z pivovaru.

Do Jižní Ameriky ale i Subsaharské Afriky směřovaly v minulosti pojištěné dodávky i národního pivovaru, Budějovického Budvaru, který v současné chvíli

Zdroj: bernard.cz

vyváží do více než 70 zemí světa. S ním nyní EGAP jedná o pojištění vývozu do oblasti Blízkého východu.

„Jsme rádi, že se Budvar těší úspěchu i daleko za hranicemi a že si našel své příznivce i v Izraeli. Specifikem tamějšího trhu je nutnost košer certifikátu, který je zapotřebí skrze náročný proces každoročně obnovovat, nicméně nám umožňuje distribuovat Budvar k širším skupinám a zároveň je pro nás určitým puncem té nejvyšší kvality,“ uvádí **Renata Pánková, ředitelka Budějovického Budvaru pro exportní trhy**.

Češi jsou ve světě úspěšní i jako dodavatelé pivovarnických technologií. S podporou EGAP postavili v zahraniční 5 pivovarů a pro stejný počet vyvážejí své technologie z pozice subdodavatele. Od roku 1992, kdy EGAP začala pojišťovat české vývozce, takto podpořila export potravinářských a zemědělských firem v objemu přesahujícím částku 26 miliard korun.

Od roku 1992, kdy EGAP začala pojišťovat české vývozce, podpořila export potravinářských a zemědělských firem v objemu přesahujícím částku 26 miliard korun.

Celkový objem letošního vývozu podpořeného exportní pojišťovnou EGAP dosáhl v pololetí částky 24,6 miliardy korun. To je v meziročním srovnání nárůst o 27 procent, a zároveň o 16 procent víc než v pololetí předkovidového roku 2019. Pojišťovně se letos také daří mimořádně úspěšně vymáhat pohledávky. Během prvních šesti měsíců získala z obchodních případů s pojistnou událostí 1,3 miliardy korun.

Za celou dobu třiceti let svého fungování EGAP podpořila český export přesahující objem 1 bilion korun do 130 zemí světa. Mezi historicky největší obchodní případy patří například modernizace železniční tratě v Ázerbájdžánu. Od roku 2011 tam české firmy s pojištěním EGAP zmodernizovaly přes 900 kilometrů železnice za 750 milionů eur. Dále jsou to vodní elektrárny společnosti Energo-Pro v Gruzii, Bulharsku a Turecku. Loni dokončený projekt turecké elektrárny Alpaslan 2 v hodnotě 600 milionů dolarů přitom představuje největší českou investici v Turecku od roku 1989 a zároveň největší českou porevoluční investici do vodní energie.



Zdroj: bernard.cz



Zdroj: budejovickybudvar.cz

EGAP pojišťuje víc exportu než před kovidem, v pololetí za 24,6 miliardy. Pojišťovna také vymohla 1,3 miliardy

Zdroj: Adobe Stock



Objem českého vývozu podpořeného exportní pojišťovnou EGAP dosáhl v letošním pololetí částky 24,6 miliardy korun. To je v meziročním srovnání nárůst o 27 procent a zároveň o 16 procent víc než v pololetí předkovidového roku 2019. Pojišťovně se letos také daří mimořádně úspěšně vymáhat pohledávky. Během prvních šesti měsíců získala z obchodních případů s pojistnou událostí 1,3 miliardy korun. Případná vysoká očekávání směrem k celoročním výsledkům ovšem pojišťovna tlumí, protože do čísel ještě výrazně promluví výpadek trhů, o které připravila exportéry válka na Ukrajině.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

„Největší objem podpořeného exportu, zhruba tři čtvrtiny, letos čeští vývozci směřují do Asie. Nejčastěji se přitom jedná o firmy ze strojírenského odvětví. Mezi podpořenými exportéry naleznete ale také třeba výrobce keramiky, domácích potřeb či pivovar. Například nejvzdálenějším trhem je v tuto chvíli Nový Zéland, kam z Česka směřují umělá hnojiva či Kanada s dodávkami technologií pro tamní elektrárnu,“ přibližuje **předseda představenstva EGAP Jan Procházka**.

Závažný problém ovšem představuje výpadek trhů Ruska, Běloruska a Ukrajiny, o které nejen české exportéry připravila válka. Pojišťovna EGAP zastavila pojišťování do Ruska i Běloruska. Bohužel také musela – jako všechny exportní pojišťovny hospodařící s veřejnými penězi – dočasně pozastavit pojišťování na Ukrajině. Ačkoli EGAP dlouhodobě snižuje angažovanost v Rusku, kde je nyní ve srovnání s rokem 2017 jeho expozice pouze čtvrtinová, řadě jeho klientů trh Ruska, Běloruska a Ukrajiny chybí. Dá se tak předpokládat, že druhá polovina roku 2022 přinese výrazně nižší objem podpořeného exportu. Dobrou zprávou naopak je, že se z obchodních případů v těchto zemích podařilo EGAPu od začátku válečného konfliktu získat na splátkách přes 3 miliardy korun a že odhadovaná ztráta způsobená válkou tak bude výrazně nižší než se obecně očekávalo.

EGAP vymohl 1,3 miliardy

Mimořádně úspěšný je letos EGAP v oblasti vymáhání pohledávek. Z obchodních případů, které skončily v minulosti pojistnou událostí, se pojišťovně podařilo získat částku 1,3 miliardy korun. Jedná se většinou o historické obchodní případy pojišťovny starší 10 let. V pololetí letošního roku pojišťovna hospodařila se ziskem 455 milionů korun.

Celkový objem českého exportu podpořeného EGAP aktuálně přesahuje částku 1 bilion korun. Za 30 let fungování EGAP tak podpořil vývoz českých exportérů do 130 zemí světa, od Austrálie až po Zambii. Mezi historicky největší obchodní případy patří například modernizace železniční tratě v Ázerbájdžánu. Od roku 2011 tam české firmy s pojištěním EGAP zmodernizovaly přes 900 kilometrů železnice za 750 milionů eur. Dále jsou to vodní elektrárny společnosti Energo-Pro v Gruzii, Bulharsku a Turecku. Loni dokončený projekt turecké elektrárny Alpaslan 2 v hodnotě 600 milionu dolarů přitom představuje největší českou investici v Turecku od roku 1989 a zároveň největší českou porevoluční investici do vodní energie.

Sledujte nás na sítích



Zdroj: Adobe Stock

Zelená firma

1,3 mld. korun ...objem vymožených pohledávek od ledna do července 2022

Exportní garanci a pojišťovací společ...
104 sledujících uživatelů
3 týdny

Od roku 2014 klesla angažovanost EGAP u odběratelských úvěrů v Ruské federaci ...zobrazit více

angažovanost EGAP v roce 2015 Pojistná angažovanost EGAP v roc...

Země Subsaharské Afriky jako částečná náhrada pro české exportéry, které o trhy připravila válka
Exportní garanci a pojišťovací společnost, a. s. na LinkedIn • ...

9 1 komentář

Libí se Komentář Sdílet Odeslat

EGAP je v STROS - Sedičanské strojírně, a. s.
14. června - Sedičany, Středočeský kraj

Výtahy STROS - Sedičanské strojírně, a. s. používají stavbaři i výrobní podniky po celém světě. Najdete je u mrakodrapů na Manhattanu i na palubách lodí. Zástupci firmy dnes jednali s EGAP o exportních příležitostech. Koho budou výtahy ze Sedičan vozit příště?

#export #výtahy

EGAP
5. srpna

EGAP je letos mimořádně úspěšný v oblasti vymáhání pohledávek. Z obchodních případů, které skončily v minulosti pojistnou událostí, se pojišťovně podařilo od začátku roku získat 1,3 miliardy korun.

EGAP @infoegap · 2. 9.
bilaterální jednání #SERV a #EGAP v Praze k možnostem spolupráce, aktuálním výzvám a dlouhodobé strategii podpory exportu.
linkedin.com/posts/serv-swi-...
#export #energetika #ECAs

linkedin.com
SERV Swiss Export Risk Insurance on LinkedIn: #exportfinance #ECA
Exportní garanci a pojišťovací společnost, a. s. (EGAP) and SERV strengthen their close collaboration in a meeting of their management ...



Vydává: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Editor: Odbor PR a marketingu
Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.