

EGAP EM

**Modernizace
Konsensu OECD
a revize jeho klimatické
sektorové dohody**

str. 10–15

**Agroexportéři
častěji pojišťují
vývoz na východ**

str. 16

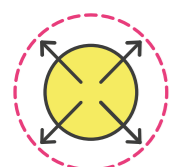
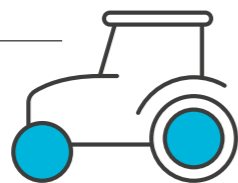
**Gruzie láká
farmaceutické firmy
i agroexportéry**

str. 22–26



**První obchod
s Fondem Ukrajina:**

Ke Lvovu zamíří
zemědělské stroje BEDNAR



Obsah

- 2-3** První obchod s Fondem Ukrajina: Ke Lvovu zamíří zemědělské stroje BEDNAR
- 4-7** Rozhýbe Fond Ukrajina vývoz českých firem do válkou zmítané země?
- 8** Fond Ukrajina
- 9** Фонд «Україна»
- 10-15** Modernizace Konsensu OECD a revize jeho klimatické sektorové dohody
- 16** Agroexportéři častěji pojišťují export na východ. Do Kazachstánu míří čističky obilí JK Machinery
- 17-19** Oddělujeme zrna od plev. V Kazachstánu ale jen s pojištěním, říká marketingový ředitel JK Machinery a.s. Václav Janovský
- 20-21** Země živitelka: Rekordní počet odborných vystavovatelů, 111 886 návštěvníků
- 22-26** Gruzie láká farmaceutické firmy i agroexportéry. Nabízí růst a relativní stabilitu
- 27-30** Novinky ze světa trade, export & ECAs
- 31** Na medobraní je třeba si přivstat. Letos včely na střeše EGAP připravily až 50 kilo medu
- 32** EGAP na sítích



David Havlíček
předseda představenstva

Vážení přátelé českého exportu,

je to tady, vracíme se na Ukrajinu. K farmářům poblíž Lvova míří zemědělské stroje českého výrobce BEDNAR FMT. Tradiční producent zemědělské techniky z Rychnova nad Kněžnou se stal prvním exportérem, který využil naše pojištění kryté z **Fondu Ukrajina**. Další žádosti o pojištění vývozu do válkou strádající země přibývají a já věřím, že i díky spolupráci s EGAPem se podaří českým firmám zachovat obchodní linky přerušené válečnou agresí. O tom, jak důležitý ukrajinský trh pro tuzemské vývozce je a jak jeho význam dynamicky poroste, hovoří marketingový ředitel firmy **BEDNAR FMT David Ryčl**. Pokud uvažujete o vývozu na Ukrajinu, určitě si prostudujte **podmínky Fondu Ukrajina**, za kterých Vám rádi pomůžeme bezpečně obchodovat.

Válka na Ukrajině ovšem dopadá daleko za hranice této země. Například **JK Machinery** pojišťuje vývoz zařízení na čištění obilovin do Kazachstánu. Válka trojnásobně prodražila vývoz do regionu a do obchodních rizik tam promlouvá i uměle udržovaný kurz rublu. Jak ale na agrosalonu **Země živitelka** při setkání s exportéry uvedl ministr zemědělství Marek Výborný, východních trhů bychom se neměli kvůli válce vzdávat. A z čísel EGAP je zřejmé, že exportéři u nás právě **vývoz na východ** pojišťují stále častěji.

Například Gruzie láká farmaceutické firmy i agroexportéry, kterým nabízí růst a relativní stabilitu. Na jednání je ale potřeba se připravit, a to nejen z hlediska místních zvyklostí. K lepší orientaci na trhu může exportérům pomoci také naše **analýza jednotlivých aspektů gruzínské ekonomiky**.

O tom, že EGAP může nově pojistit vývozní úvěry se splatností až 15 let, v některých případech dokonce až 22 let, jste už asi slyšeli. Vyplývá to z nových pravidel Konsensu OECD. Po několikaletém úsilí a náročných jednáních došlo k dohodě o zřejmě největší úpravě a nejzásadnějších změnách v pětadvacetileté historii pravidel oficiálně podpořeného exportního financování a pojišťování. **Modernizací Konsensu a revizí jeho klimatické sektorové dohody** Vás rádi detailně provedeme. Stejně tak i **novinkami na poli** exportních kreditních agentur – ECAs.

Pro odlehčení přinášíme pohled na včelí úly umístěné na střeše naší pojišťovny. Střešní chov včel pomáhá ve městech rozvíjet zeleň a „městský“ med podle včelařů obsahuje tytéž prospěšné látky jako od včel chovaných v přírodě. Odhady **našeho letošního medobraní**, které proběhlo v červenci, hovoří až o 50 kilech medu.

Závěrem mi dovoluňte pozvat Vás na **Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně**. Ve **středu 11. 10. od 9.15 h** se můžete přímo zapojit do debaty „**Jak bezpečně na Ukrajinu**“. Na Vaše otázky bude společně se mnou odpovídat vládní zmocněnec pro rekonstrukci Ukrajiny Tomáš Kopečný a zástupci firem, které na Ukrajinu vyvážejí. Najdete nás na České národní expozici.

Přeji Vám příjemné čtení a těším se na shledanou,

David Havlíček



První obchod s Fondem Ukrajina:

Ke Lvovu zamíří zemědělské stroje BEDNAR



Zdroj: BEDNAR FMT

Přední evropský výrobce zemědělské techniky **BEDNAR FMT** dodá ukrajinskému odběrateli zakázku poprvé pojištěnou EGAP v rámci programu **Fond Ukrajina**. Z Rychnova nad Kněžnou tak na západní Ukrajinu zamíří širokozáběrové kultivátory půdy typově určené pro velká ukrajinská pole. Transakce navazuje na předchozí úspěšnou spolupráci firem z doby před propuknutím války.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Do Fondu Ukrajina vložil stát 239 milionů korun a dalších 100 milionů EGAP.

„Ukrajinský partner v minulosti vždy spolehlivě splácel námi dodané stroje, a to i v době vojenské okupace země. Naším cílem je pokračovat v této spolupráci a také si zároveň připravit pole působnosti pro další obchodní příležitosti, které agrárně založená ekonomika Ukrajiny bude nabízet ve stále větším množství. I přes naše dobré zkušenosti v této zemi je ale kvůli bohužel přetrvávajícímu válečnému konfliktu pojištění od EGAP nezbytným instrumentem k tomu, aby chom mohli obchod realizovat,“ vysvětluje **Ladislav Bednář, jednatel společnosti BEDNAR FMT.**



Zdroj: BEDNAR FMT



Zdroj: EGAP



Prostředky jsou určeny ke krytí krátkodobých případů s maximální délkou splatnosti jeden rok.

„Fond Ukrajina umožňuje českým firmám vyvážet do země, která by pro ně byla bez pojištění nedostupná. Špičkovou zemědělskou techniku potřebují na Ukrajině nejen místní producenti, ale v širším kontextu i všichni odběratelé jejich produkce. Při posuzování žádostí o pojištění je klíčová bonita ukrajinského dlužníka a zkušenosti z předchozí spolupráce,“ říká k první transakci kryté Fondem Ukrajina **předseda představenstva EGAP David Havlíček.**

Žádosti o pojištění z Fondu Ukrajina začal EGAP přijímat 24. července. První transakce tak přichází již po třech týdnech od spuštění programu. Dosud pojišťovna obdržela dvacítku žádostí v celkovém objemu přesahujícím 200 milionů korun. Nejčastěji se chtějí pojištit právě výrobci zemědělské techniky či potravinářské firmy.

První dodávku podpořenou fondem Ukrajina přijela do závodu v Rychnově nad Kněžnou natáčet Česká televize. Respondentem jí byl Ladislav Bednář, jednatel BEDNAR FMT.

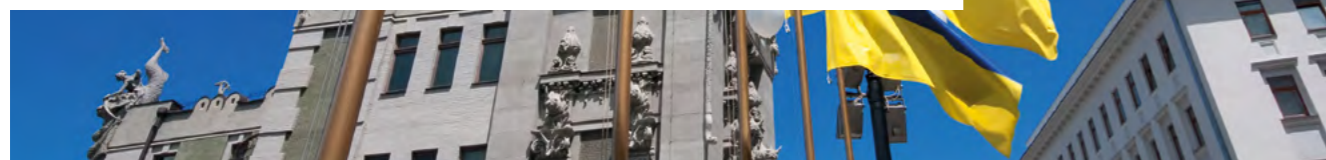
Do Fondu vložil stát 239 milionů korun a dalších 100 milionů EGAP. Prostředky jsou určeny ke krytí krátkodobých případů s maximální délkou splatnosti jeden rok. Program přitom počítá s postupným opětovným uvolňováním své kapacity v návaznosti na postupné splácení úvěrů realizovaných obchodních případů. Účelem je zachování stávajících obchodních vazeb na Ukrajinu, jejich posílení a také zajištění srovnatelných podmínek pro české vývozce například s Polskem či Velkou Británií, kteří mají podobný program.

Pojištění je možné žádat online na www.egap.cz, kde jsou také uvedeny podmínky programu.

BEDNAR FMT

Společnost BEDNAR FMT je specialista v oblasti výroby zemědělské techniky pro zpracování půdy, setí, meziřádkovou kultivaci, mulčování, hnojení a management posklizňových zbytků. Od vzniku se společnost zaměřuje na vývoj a výrobu širokozáběrových strojů, ale díky ucelenému portfoliu strojů nabízí vhodnou technologickou linku pro každé podmínky a rozměry hospodaření. Proto stroje BEDNAR najdete ve více než 40 zemích světa, kde k plné spokojenosti svých majitelů pracují v rozdílných klimatických i půdních podmínkách.

Rozhýbe Fond Ukrajina vývoz českých firem do válkou zmítané země?



Zdroj: Adobe Stock

Na otázky spojené se spuštěním Fondu Ukrajina odpovídal **David Ryčl, ředitel marketingu BEDNAR FMT**, první společnosti, která program využila. A společně s ním **předseda představenstva EGAP David Havlíček**. Ptala se moderátorka České televize Vendula Pokorná v pořadu 90' ČT24 odvysílaného 15. 8. 2023.

• Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP



David Ryčl,
marketingový ředitel
BEDNAR FMT



David Havlíček,
předseda
představenstva
EGAP

Pane Havlíčku, jaký bude o program podle vás zájem?

DH: Máme dvě desítky žádostí, jejich celkový objem už činí přes 200 milionů korun. To znamená, že z celkové alokace je to již více než polovina. Nicméně tím, jak jednotlivé obchodní případy budou spláceny, využijeme danou kapacitu opakovaně. Předpokládáme, že celkový roční objem bude ve vyšších stovkách milionů korun. Potřebujeme si ověřit, jaká bude reálná

poptávka v delším horizontu, a také, zda ukrajinští odběratelé budou za své odběry platit. Na základě toho je poté možné diskutovat, zda je objem dostatečný. A pokud by vláda rozhodla o jeho navýšení, tak je EGAP samozřejmě připraven administrovat i větší objem prostředků. Myslím si ale, že pro danou fázi – to znamená „vracíme se opět na Ukrajinu“ – je ten objem dostatečný.

A pane Ryčle, pokud se podíváme tedy konkrétně na vaši firmu, tak vy vyvážíte do více než čtyřiceti zemí. Jak důležitý je pro vás právě ten ukrajinský trh?

DR: Pochopitelně to je trh velmi důležitý. Ukrajina má 60 milionů hektarů zemědělské půdy. Když to porovnáme s Českou republikou, kde máme o něco více než 4 miliony hektarů, tak už jen ten podíl je na Ukrajině podstatně větší. Rozdíl je patnáctinásobný a potenciál zemědělské výroby na Ukrajině je tedy obrovský. Půdní a klimatické podmínky velmi nahrávají rostlinné výrobě a samozřejmě dobře víme, že Ukrajina je například světový exportér ječmene číslo jedna. V případě pšenice drželi před válkou šestou příčku.

Jak vám pomohlo, že EGAP spustil pojištění exportu na Ukrajinu?

DR: Nám se obrovsky ulevilo a za Fond Ukrajina jsme vděční. Například v Německu a Polsku jsou podobné programy již spuštěny. V Česku podpora sice přichází

později, ale přichází. To je velká výhoda. Bez ní by šest našich obchodních partnerů nebylo schopných poskytnout optimální podmínky našim nebo jejich zákazníkům, tedy těm zemědělským podnikům na Ukrajině. Dnes, především z důvodu konfliktu, bojují s kapitálovou nedostatečností a to, že naši klienti a dealeři jsou schopni dělat odklad splátek, tomu obchodu přispívá. To je obrovská pomoc.

Pane Havlíčku, jak komplikované je pro české firmy splnit ty podmínky? Protože jedna z nich je dosavadní zkušenost žadatele s příjemcem. Je to tedy, řekněme, zaměřené spíše na to, aby tam vyvážely právě firmy, které už na Ukrajinu vyvážely? Není to tak, že tam jednoduše firmy začnou hledat nový trh?

DH: I toto je samozřejmě možné. Nicméně primárním cílem Fondu Ukrajina skutečně je udržet obchodní vztahy českých a ukrajinských obchodních partnerů tak, aby je válka, která se tam teď odehrává, nepřerušila. A v okamžiku, kdy skončí, byli schopni navázat a podnikat tam dále. Takže to byl primární účel. Ale splnit podmínky může i nový exportér. Ty podmínky jsou v podstatě trojí. Jednak je to finanční

zdraví ukrajinského odběratele, pak je to zkušenost z minulosti, ale to není podmínka nutná. A pak je to samozřejmě geografická poloha. To znamená, čím více je ukrajinský odběratel na západě, tím je větší šance takový obchodní případ podpořit.

Přijali jste zhruba dvě desítky žádostí, to už jsme několikrát zmínili. Už jste nějaké zamítli nebo dá se možná předpokládat, jaké z těch podmínek budou těm firmám možná dělat největší potíže?

DH: Ano, ne všem žádostem se dá vyhovět, protože ne všechny splňují podmínky, o kterých jsem mluvil. Nicméně jsou to skutečně jednotky případů a objemově jsou to, řekněme, zanedbatelné položky. To znamená, že je tam určitý objem zamítnutí žádostí, ale není to nic výrazného. Určitě se nedá říct, že vzhledem k tomu, že Fond Ukrajina je specifický, tak například z hlediska vyhodnocení finančního zdraví ukrajinského odběratele bychom v tomto postupu odlišně. To znamená, tady jsou podmínky standardní a čeští vývozci se nemusí obávat zažádat o tento typ pojištění. Můžou to učinit poměrně jednoduše i přes webové stránky egap.cz.



Širokozáběrové stroje BEDNAR jsou vhodné právě pro rozsáhlá ukrajinská obilná pole.

Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

Stroje BEDNAR se dají složit tak, aby vyhovovaly náročným podmínkám pro silniční přepravu.

Pane Ryčle, pojďme možná nahlédnout zpět zhruba o rok a půl. Jak vypadala spolupráce s ukrajinskými partnery poté, co začala válka na Ukrajině? Jak moc to za prvé zkomplikovalo export vám, ale jak se to zkomplikovalo i na té ukrajinské straně.

DR: Válka přinesla obrovské množství utrpení, a to samozřejmě byznysu neprospívá. V ten moment je to obecně s byznysem velmi složité. My tam stále zaměstnáváme pět zaměstnanců, takže ty příběhy jsou nám blízké. Rodinám jsme pomáhali, byly tady. Bylo to obrovsky složité. Nejenom to, že padl EGAP druhý den po začátku války, což je logické. Samozřejmě i to, že v ten moment se všechno zastaví a problémy, které s tím jsou spojené, což je především otázka lidských osudů, to je vždy nad byznysem. My jsme dále na Ukrajině zůstali, svoje zaměstnance dále máme, držíme obchod, ovšem padli jsme z devíti, skoro deseti milionů na tři. Byla to taková v podstatě udržovací fáze. Doběhlo, co doběhnout mohlo, zbytek jsme samozřejmě museli složitě prodat jinam.

Pokud se podíváme na současnou situaci, to znamená, že program EGAP opět běží, vy už opět zajištěně exportujete na Ukrajinu. Jaké máte plány? Chcete se dostat na ta stejná čísla, na kterých jste byli před válkou na

Ukrajíně, nebo možná pomýšlíte ještě o něco víc a výš?

DR: Máme šest partnerů. Pět v programu bylo před válkou, to znamená, že máme potřebnou historii. Jsme v tom velcí optimisté a myslím si, že je potenciálně možné, že v letošním roce se na ty pozice vrátíme a v dalších letech, ale to samozřejmě souvisí s vývojem konfliktu, bychom mohli ještě výrazněji růst. Potřeba zemědělské techniky na Ukrajině rozhodně je.



Zdroj: EGAP

Na otázky ČT o Ukrajině odpovídal CEO EGAP David Havlíček.

Pane Havlíčku, v jaké míře se podle vás české firmy na Ukrajinu vrátí?

DH: Musíme se podívat na aktuální období, kdy tam probíhá válečný konflikt, kdy je to ve fázi spíše udržovací, kdy jde o to zachovat si obchodní vztahy. V momentě, kdy válka skončí a nastane rekonstrukce, obnova Ukrajiny, tak v ten moment tam samozřejmě příležitosti pro české firmy budou značné, řekl bych až řádově větší. A v takový moment určitě i vláda a EGAP, pokud dostane mandát, budou připraveni podpořit firmy i ve větším rozsahu. Ale to se skutečně bavíme až o období, kdy válka skončí a teritorium bude v podstatě standardní z hlediska pojistných podmínek.

A jak je právě tento program, který jste vy, tedy EGAP, znovu spustili, důležitý v tom, co jste naznačil? To znamená v tom, že se potom české firmy budou moci z větší míry podílet právě na té poválečné rekonstrukci Ukrajiny?

DH: Fond Ukrajina má i druhou úlohu, kterou jste zmínili, to znamená srovnat podmínky s některými evropskými zeměmi, které už poskytují podobnou podporu. Aby právě čeští vývozci v okamžiku, kdy válka skončí, byli na startovní čáře stejně a nebyli pozadu a nebylo tam nějaké časové prodlení. Takže to je i druhý důvod Fondu Ukrajina. A proto je důležité, že EGAP na základě rozhodnutí vlády, protože vláda musela tento program posvětit, poskytuje tuto podporu, aby čeští vývozci neztratili obchodní kontakty, a naopak na to mohli navázat právě v období obnovy Ukrajiny po válce.

Pane Ryčle, vy už jste to akcentoval. Ukrajina je velice zemědělská ekonomika, pokud bychom se na to podívali jen z toho byznysového hlediska, dá se říct, jak se tam právě ve vašem oboru změnila konkurence za poslední dobu?

DR: Všichni tam jsou a všichni se tam velmi intenzivně snaží. Já jsem tam byl před 14 dny na jednom jejich významném polním dnu, který pořádali ve Lvovské oblasti. Na poli jsem viděl veškerou naši konkurenci, od západní přes východní. Víme, že v Německu, jakožto majoritní zemi ve výrobě zemědělské techniky, už podpůrný program běží a už tam nějakou dobu běžně obchodují. To samé je na druhé straně v Polsku, kde jsou levnější stroje pro menší zemědělce. Takže na Ukrajině se válčí na určité oblasti. Kdybych to měl vyčíst, může to být 20–25 % území, které je ovlivněno válkou. Zbytek, bavíme-li se o zemědělství, zjevně běží dál. Tam se život nezastavil a zastavit se nemůže.

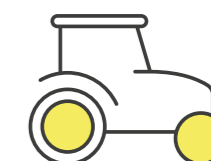


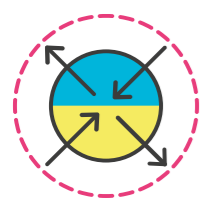
Zdroj: EGAP

První pojišťovací smlouva byla podepsána 14. srpna přímo v závodu BEDNAR FMT.

A jak je právě pro vaše ukrajinské partnery a pro Ukrajince jako takové, protože jste říkal, že na Ukrajinu jezdíte, důležité, aby tam právě firmy nejen z Česka, ale zmínil jste Německo, řekněme Polsko, zůstaly a jednoduše „nesecky s tím byznysem“ na Ukrajině?

DR: My tam přinášíme samozřejmě určité know-how. Naše technika je výrazně pokroková a pracuje produktivně v podmínkách vyšších cen všeho. Válka přinesla dvojnásobné zdražení nafty, osiv, hnojiv, přinesla i problémy s odvodou pracovníků. Ten největší problém, kterému čelí, aby vůbec byly konkurenceschopní, je prodej komodit, které pěstují. K tomu potřebují produktivní techniku, takže zájem na jejich straně je enormní. Mají problém to ufinancovat, a to tento program umožňuje. Neříkám, že se stane zázrak a bude se obchodovat ve velkém, na tom se asi shodujeme. Je to ale velký a velmi dobrý signál. Myslím, že to umožní tu správnou pomoc. To znamená, že díky programu si budou moci pomoci sami, nejen, že jim tady něco posíláme jako milodary. A to je cesta, která je nakonec výhodnější pro všechny.





Fond Ukrajina

Pro více informací se obraťte na náš obchodní tým.

Na základě usnesení vlády České republiky č. 525 ze dne 12. 7. 2023 ke kapitálovému posílení Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) za účelem pojištění vývozních úvěrových rizik na Ukrajinu a navazujícího pokynu Ministerstva financí České republiky, jako jediného akcionáře EGAP, je opět možné poskytovat pojištění vývozu zboží a služeb na Ukrajinu.

Příjem žádostí o pojištění na Ukrajinu je spuštěn od 24. 7. 2023.

PŘEHLED ZÁKLADNÍCH PODMÍNEK POJIŠTĚNÍ V RÁMCI FONDU UKRAJINA:

Možné typy pojištění dle platných Všeobecných pojistných podmínek	<ul style="list-style-type: none"> • pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení "B" (pojistné krytí 90 %, spoluúčast 10 %), • pojištění bankou financovaného dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení "Bf" (pojistné krytí 95 %, spoluúčast 5 %), • pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu "V" (pojistné krytí 85 %, spoluúčast 15 %)
Předmět vývozu	zboží a služby na základě smlouvy o vývozu
Maximální pojistná hodnota	3 mil. EUR na jednoho zahraničního kupujícího/dlužníka
Maximální pojistná doba	délka rizika do 1 roku <ul style="list-style-type: none"> • u B/Bf – maximální délka splatnosti pojištěného dodavatelského úvěru / faktury • u V – doba trvání pojistného krytí dle pojistné smlouvy
Struktura minimálního zajištění	vzhledem k charakteru produktu (VPP B, Bf, V) bez dalšího zajištění

Další podmínky:

- pozitivní zkušenosti s vývozcem a dovozcem;
- geografický aspekt – dovozce se nachází v době pojištění mimo válečnou zónu, stejně tak není dotčen způsobem dopravy;
- spoluúčast ve standardní výši dle daného pojistného produktu s tím, že na částce spoluúčasti u produktu Bf se nebude muset podílet pojištěná banka a tuto může přenést na vývozce.

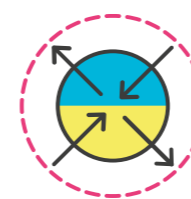
Vyhodnocení pojistitelnosti ukrajinského dlužníka bude probíhat dle standardní interní metodiky EGAP na základě:

- vyhodnocení aktuální finanční situace na základě účetních závěrek za poslední 3 roky,
- udělení přijatelného interního ratingu a limitu EGAP,
- ověření existence dovozce a jeho sídla, resp. provozu mimo válečnou zónu.

Při posuzování rizika bude abstrahováno od aktuálního teritoriálního rizika Ukrajiny.

Vzhledem k devizové regulaci na Ukrajině bude požadováno doložení skutečnosti, že kupující/dlužník má oprávnění ukrajinských úřadů hradit své závazky do zahraničí/ČR.

Uvedená nabídka nepředstavuje příslib poskytnutí pojištění. Na pojištění vývozních úvěrových rizik není právní nárok.



Фонд «Україна»

Для отримання додаткової інформації, будь ласка, зв'яжіться з нашим відділом з продажу.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів Чеської Республіки № 525 від 12.07.2023 про зміцнення фінансової стійкості Експортної гаранційно-страхової компанії (Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. - EGAP) з метою страхування експортних кредитних ризиків для експорту в Україну та відповідного наказу Міністерства фінансів Чеської Республіки, як єдиного акціонера EGAP, відтепер можна знову надавати послуги зі страхування експорту товарів та послуг в Україну.

Прийняття заяв на страхування експорту в Україну відкрито з 24. 07. 2023 р.

ОГЛЯД ОСНОВНИХ УМОВ СТРАХУВАННЯ У ФОНДІ «УКРАЇНА»:

Можливі види страхування згідно з чинними Загальними умовами страхування	<ul style="list-style-type: none"> • страхування короткострокового експортного кредиту від ризику непогашення "B" (страхове покриття 90 %, франшиза 10 %), • страхування банківського кредиту від ризику непогашення "Bf" (страхове покриття 95 %, франшиза 5 %), • страхування ризику неможливості виконання експортного контракту "V" (страхове покриття 85 %, франшиза 15 %)
Об'єкт експорту	товари та послуги на підставі експортного контракту
Макимální pojistná hodnota Максимальна страхова вартість	3 млн євро на одного закордонного покупця/боржника
Максимальний період страхування	тривалість ризику до 1 року <ul style="list-style-type: none"> • для B/Bf – максимальний строк погашення застрахованого кредиту / рахунку-фактури • для V – тривалість дії страхового покриття згідно з договором страхування
Структура мінімального забезпечення	з огляду на характер продукту (VPP B, Bf, V) без додаткового забезпечення

Інші умови:

- позитивний досвід роботи з експортером та імпортером;
- географічний аспект – протягом дії договору страхування імпортер знаходиться поза зоною бойових дій, а також бойові дії не впливають на вид транспорту;
- франшиза у стандартному розмірі відповідно до даного страхового продукту; застрахований банк може перекласти франшизу продукту Bf на експортера, не беручи участь у відшкодуванні.

Оцінка страхової прийнятності українського боржника здійснюватиметься за стандартною внутрішньою методикою EGAP, на підставі:

- оцінки поточного фінансового стану на основі фінансової звітності за останні 3 роки,
- отримання прийняттого внутрішнього рейтингу та ліміту EGAP,
- перевірки існування імпортера та його юридичної адреси або місця діяльності на факт знаходження поза зоною бойових дій.

Оцінка ризиків не враховуватиме наявні територіальні ризики України.

У зв'язку з валютними обмеженнями в Україні, покупець/боржник буде повинен довести наявність дозволу українських органів влади на сплату своїх зобов'язань за кордоном / у Чеській Республіці.

Дана пропозиція не зобов'язує до надання страхових послуг. Юридичне право на страхування експортних кредитних ризиків не передбачено.

Modernizace Konsensu OECD

a revize jeho klimatické sektorové dohody



Zdroj: Adobe Stock

Po několikaletém úsilí a náročných vyjednáváních jak na úrovni Pracovní skupiny Rady EU pro vývozní úvěry, tak Participantů došlo k dohodě o zřejmě největší úpravě a nejzásadnějších změnách v 45leté historii pravidel oficiálně podpořeného exportního financování a pojišťování, vtělených do znění **Arrangementu/Konsensu OECD**. Arrangement jako takový přibližuje **box č. 1** a jeho sektorové dohody pak **box č. 2**.

› Autor: Jan Mráz, zástupce ředitele, Odbor mezinárodních vztahů EGAP

Nultý krok modernizace – flexibilita podílu místních nákladů

Předskokanem v diskuzi o modernizaci Arrangementu bylo rozvolnění pravidel týkajících se podílu místních nákladů. Do 20. dubna 2021 po mnoho let platilo, že podíl místních nákladů může dosáhnout maximálně 30 % hodnoty vývozního kontraktu, označovaného jako *Export Contract Value (ECV)*, bez ohledu na to, do jaké destinace export směřuje. Od tohoto data však platí nové nastavení pravidel, které poskytuje zvýšenou úroveň podílu místních nákladů, která je nadto geograficky rozlišená. V případě zemí *kategorie I*, tj. rozvinutých zemí s vyšším hrubým národním příjmem, se posunul strop podílu místních nákladů až na 40 % ECV. U zemí méně rozvinutých, tj. s nižším hrubým národním příjmem, spadajících do skupiny zemí *kategorie II*, pak může dosahovat maximální úroveň místních nákladů až 50 % ECV. Pravidla týkající se podílu místních nákladů byla také sjednocena v rámci textu celého Arrangementu.

V případě flexibility podílu místních nákladů se také jedná o jedinou věcnou oblast v pravidlech

Arrangementu, kde se nyní ještě pořád uplatňuje rozdělení zemí dle příjmu do kategorie I a II. V případě dalších pravidel byla vyvíjena maximální snaha o jednotný přístup.



Kontext modernizace Arrangementu a vstup v účinnost

Primárním cílem této modernizace je učinit finanční podmínky Arrangementu dostatečně flexibilní, aby jako sada pravidel v oblasti oficiálně podpořeného financování a pojišťování exportních úvěrů lépe čelil výzvám, které představují ekonomické a finanční potřeby projektů, jakož i stále více konkurenční prostředí, a vytvořit další podmínky pro podporu širší škály transakcí šetrných ke klimatu a ekologických transakcí. **Modernizovaný Arrangement tak dává exportním úvěrovým agenturám (ECAs; Export Credit Agencies) z členských zemí Participantů možnost, aby byly i nadále**

konkurenceschopným hráčem a poskytovaly takové podmínky při poskytování vývozních úvěrů a jejich pojišťování i ve srovnání s finančními podmínkami, které mohou poskytovat subjekty ze zemí stojících mimo okruh Participantů.

Jak již bylo zmíněno, tak po několikaleté práci a vyjednávání byla schválena modernizace podmínek Arrangementu, která nakonec vstoupila v účinnost od 15. července 2023. Toto datum může vypadat trochu neobvykle, ale je sladěno s reformou v oblasti fixních úrokových sazeb *CIRR (Commercial Interest Reference Rate)*, které spadají také mezi podmínky Arrangementu v oblasti ECA financování. Reforma *CIRR* vstoupila v platnost 15. července 2021 a v účinnost po dvouletém přechodném období pak tato reforma *CIRR* vstoupila 15. července 2023. 15. den v měsíci je dnem, ke kterému jsou vždy fixní úrokové sazby stanovovány. Oblast fixních úrokových sazeb *CIRR* je spojována především s činností financujících ECAs.

Hlavní oblasti úpravy modernizace Arrangementu a dopad na sektorové dohody

Mezi hlavní oblasti úpravy v rámci modernizace Arrangementu spadají především změny týkající se navýšení maximálních lhůt splatnosti, možnosti zvýšené flexibility pojištění se s profily splácení. S prodloužením maximálních splatností na nové vyšší hodnoty se pojí také zploštění křivky pojistných sazeb úpravou modelu jejich stanovování. Významnou součástí modernizace Arrangementu je také podstatná revize a rozšíření věcného záběru sektorové dohody o dopadech klimatické změny (*CCSU*). *CCSU* je jako sektorová dohoda zaměřená na oblast technologií obnovitelných zdrojů energie, technologií efektivního přístupu k využití energií i v jiných sektorech, a to včetně technologií minimalizujících dopady klimatické změny. Revize *CCSU* představuje v případě této sektorové dohody nejen navýšení flexibility finančních podmínek, ale též podstatné rozšíření jejího věcného záběru. Společně s maximálními splatnostmi a dalšími finančními podmínkami obecně platnými v případě *CCSU* se vztahují i na podmínky sektorové dohody týkající se jádra (*NSU*), jako technologického sektoru s klimaticky kladným dopadem.

Do skupiny sektorových dohod nebude již dále patřit sektorová dohoda o železničním sektoru (*RSU*), která byla modernizací zrušena, resp. byla věcně částečně začleněna do rámce *CCSU*. Zbývající železniční a traťové technologie dříve spadající pod podmínky *RSU*, nyní podléhají standardním finančním podmínkám

dle těla Arrangementu. Tím došlo ve výsledku k prodloužení maximálních splatností i pro technologie dle *RSU* ze 14 let na 15 let, tedy nové maximum dle Arrangementu.

Taktéž specifická úprava pravidel pojištění se s transakcemi využívajícími projektového financování byla zrušena a nahrazena ji nově dojednané flexibility v rámci možností daných úpravou profilů splácení.

Modernizace Arrangementu se nevztahuje na podmínky sektorových dohod *ASU* (civilní letadla) a *SSU* (lodě). Sektorová dohoda o lodích (*SSU*) se však stává samostatnou sektorovou dohodou obdobně jako *ASU*, což znamená, že text těchto sektorových dohod neobsahuje křížové odkazy na podmínky obsažené v těle Arrangementu jako takového.



Zdroj: Adobe Stock

Maximální lhůty splatnosti

Maximální lhůta splatnosti dle podmínek těla Arrangementu se posunula z dosud platných 10 let na 15 let. Přitom není rozlišováno na země kategorie I a II. Maximální splatnost až 15 let se týká i transakcí projektového financování. V rámci podmínek Arrangementu byly také specificky upravené podmínky pro energetické projekty. Maximální splatnost dříve nastavená dle článku 14 Arrangementu, který se nyní vztahuje k nejaderným elektrickým elektrárnám („*Non-nuclear power plants*“), zůstává nezměněna, tj. 12 let, a to včetně využití nástrojů projektového financování při takových transakcích. V nově pojatém textu Arrangementu se jedná o článek 12c.

Maximální splatnosti dle sektorové dohody *CCSU* mohou dosáhnout úrovně až 22 let, oproti dosud možným 15 či 18 roků. V případě některých technologií může být tato hodnota maximálních splatností kratší,

např. 20 nebo i 18 let. Maximální splatnosti dostupné dle podmínek sektorové dohody NSU jsou shodné s těmi dosažitelnými v případě CCSU, tj. až 22 let. Výjimku mohou představovat třeba některé části týkající se nakládání s jaderným palivem apod., protože ty zde zůstávají splatností nadále nezměněny, a tedy kratší.

I nadále platí, že doba splácení nepřesáhne dobu použitelnosti („*useful life*“) vyváženého zboží a služeb nebo případně dobu použitelnosti projektu, do kterého jsou zboží a služby vyváženy. Právě s prodloužením maximálních splatností nabývá toto pravidlo na důležitosti a je vhodné ho v tomto kontextu připomenout.



Standardní podmínky pravidelného splácení dle pravidel Arrangementu

Standardní podmínky pravidelného splácení představují základ a nejčastěji používanou variantu splácení vývozních úvěrů. I v této oblasti však zanechala modernizace svou stopu, a je tak umožněno volnější pojetí některých pravidel. V porovnání s flexibilním splácením, kterému bude věnována pozornost následně, se jedná o usdlý pravidelný svět řízený jednotným rytmem plateb. Ostatně ani dosud nebylo mnoho důvodů tento zaběhnutý svět pravidelných plateb příliš narušovat. Hlavním rozvolněním tak zde je možnost provádět platby i s roční frekvencí. Tyto podmínky se nevztahují na sektorové dohody ASU a SSU, které se řídí svými pravidly.

V případě pravidelného splácení je jistina exportního úvěru normálně splácena v rovnoměrných (*equal*) a pravidelných (*regular*) splátkách a to alespoň jednou ročně nebo když je to vhodné rovnoměrnými splátkami kombinujícími jistinu a úroky. Úroky mají být placeny alespoň jedenkrát za každých 6 měsíců s výjimkou případů ročních splátek jistiny. V takovýchto případech lze i úroky platit s frekvencí alespoň jednou za každých 12 měsíců.

Takto zní základní pravidlo pro splácení úvěrů dle modernizovaného Arrangementu, ze kterého by se mělo vycházet jako ze základního standardu. Teprve v řádně odůvodněných případech nerovnováhy mezi načasováním, kdy jsou prostředky k dispozici a kdy je třeba je použít, což může vyplývat třeba z povahy sektoru, v jehož rámci je transakce prováděna, je možné přistoupit k využití podmínek dle pravidel využívajících flexibilních profilů splácení.

Flexibilní profily splácení dle pravidel Arrangementu a dle pravidel sektorových dohod CCSU a NSU

Jednou z hlavních oblastí modernizace je úprava týkající se profilů splácení, kde dochází nejen k celkovému rozvolnění mezních podmínek, ale je dána i poměrně významná volnost, oproti dříve platným možnostem, i v rámci jednotlivých transakcí. V každém případě je však třeba dostát jak jednotlivým podmínkám, tak mantinelům, které jsou nastaveny pro transakci jako celek. Výsledný WAL je pak spojený i s výpočtem pojistné sazby, takže v případě nejasností je třeba plnit podmínky WAL dle pojistné kalkulčky. *Překlad definice WAL z textu Arrangementu je uveden v boxu č. 3.* V následující tabulce je poskytnut základní pohled na nové, flexibilní pojetí při splácení, ale v případě nejasností nebo řešení jednotlivých nuancí je třeba se řídit přímo textem Arrangementu. *Základní pohled uvádí tabulka č. 1.*

Zploštění křivky pojistných sazeb

Se zavedením dalších finančních flexibilit dochází také k úpravě modelu pro stanovování minimálních pojistných sazeb pro úvěrové riziko v případě dlouhých splatností. Efekt zploštění křivky pojistných sazeb se postupně projevuje od splatnosti delší než 10 let. Efekt snížení pojistné sazby dosahuje postupně až úroveň 15 % výše původně vypočítané pojistné sazby. I tímto krokem je však zachováno pravidlo, že výše pojistné sazby má odpovídajícím způsobem krýt podstupované úvěrové riziko. Tato technická úprava je již zabudována přímo v kalkulátoru pojistných sazeb, takže je přímo dostupná v pojistné sazbě stanovené pro danou konkrétní transakci a s ní spojené riziko.



Poznámka k revizi CCSU

Jak již bylo zmíněno, je součástí modernizace i revize a rozšíření věcného záběru klimatické sektorové dohody (CCSU). Nová struktura CCSU nyní zahrnuje široké spektrum klimaticky a environmentálně vstřícných technologií pokrývajících nejen klimaticky a environmentálně udržitelnou výrobu, přenos, distribuci a ukládání energií, ale také zachycování a ukládání CO₂, technologie spojené s čistým vodíkem a amoniakem či těžbou rud a minerálů nezbytných pro tyto obnovitelné technologie. Z pohledu českých vývozců a jejich financujících bank je pak velmi důležité, že do

Tabulka č. 1

Parametr	Flexibilní profily splácení (hlavní pravidla)	
	Dle podmínek těla Arrangementu	Dle podmínek sektorových dohod CCSU a NSU
Maximální WAL doby splácení	Maximální WAL doby splácení je vyšší z hodnot 65 % doby splácení transakce nebo 6 let.	Maximální WAL doby splácení je vyšší z hodnot 70 % doby splácení transakce nebo 6 let.
První splátka jistiny (<i>grace period</i>)	První splátka jistiny má být provedena ve lhůtě do 24 měsíců po SPOC.	První splátka jistiny má být provedena ve lhůtě do 36 měsíců po SPOC.
Maximální výše jednotlivé splátky jistiny za období 6 měsíců	Žádná jednotlivá platba jistiny nebo série plateb jistiny za šestiměsíční období nemůže přesáhnout 30 % objemu jistiny úvěru.	Žádná jednotlivá platba jistiny nebo série plateb jistiny za šestiměsíční období nemůže přesáhnout 35 % objemu jistiny úvěru.
Frekvence splácení	Úrok má být splácen alespoň jednou za 6 měsíců s výjimkou případů ročního splácení jistiny. V takovýchto případech má být úrok placen alespoň jedenkrát za 12 měsíců a první platba úroků má být učiněna ve lhůtě do 12 měsíců po SPOC.	Úrok má být splácen alespoň jednou za 6 měsíců s výjimkou případů ročního splácení jistiny. V takovýchto případech má být úrok placen alespoň jedenkrát za 12 měsíců a první platba úroků má být učiněna ve lhůtě do 12 měsíců po SPOC.
Možnosti kapitalizace	Úroky splatné po počátečním bodu úvěru (SPOC) již není možné kapitalizovat.	Úroky splatné po počátečním bodu úvěru (SPOC) již není možné kapitalizovat.

Co je počáteční bod úvěru (SPOC) přibližuje box č. 4.

Tabulka č. 2

	Project class	Projektová třída
A.	Environmentally sustainable energy production	Environmentálně udržitelná výroba energie
B.	Remediation projects in fossil fuel plants, fossil fuel substitution	Sanační/nápravné projekty v oblasti fosilních paliv a náhrada fosilních paliv
C.	Energy efficiency	Energetická účinnost
D.	CCUS projects – carbon capture, utilization and storage	CCUS projekty – projekty zachycování, využití a ukládání uhlíku
E.	Transmission, distribution and storage of energy	Přenos, distribuce a ukládání energie
F.	Clean hydrogen and ammonia	Čistý vodík a amoniak
G.	Low emissions manufacturing	Nízkoemisní výroba
H.	Zero and low emissions transport	Doprava s nulovými a nízkými emisemi
I.	Clean energy minerals and ores	Minerály a rudy používané v oblasti výroby čisté energie
J.	Production of clean liquid and gaseous fuels	Výroba čistých tekutých a plyných paliv

rámce CCSU jsou zařazeny i technologie bezemisní a nízkoemisní dopravy. Toto je velký úspěch i českých vyjednávačů.

V detailnějším pohledu pak rozšířený věcný záběr revidované sektorové dohody CCSU zahrnuje zelené nebo klimaticky příznivé technologie spadající do těchto hlavních skupin – projektových tříd (*project classes*), jak je uvádí tabulka č. 2.

Některé projektové třídy, např. nízkoemisní výroba (projektová třída G, „Nízkoemisní výroba“) mají omezenou platnost, a mají být předmětem další, technicky zaměřené rozpravy Participantů, třeba o použití odpovídajících mezinárodních standardů apod.

Jiné projektové třídy, zejména pak ty týkající se svým přesahem užití fosilních paliv, mají být předmětem bezodkladné věcné revize, aby standardy s nimi spojené odpovídaly současnému poznání a potřebám.



Zdroj: Adobe Stock

Také maximální splatnosti v těchto případech nebyly prodlouženy na nová maxima v rámci CCSU a jsou na úrovni 15, resp. 18 let. Jedná se o projektové třídy B „Sanační/ nápravné projekty v oblasti fosilních paliv a náhrada fosilních paliv“ a C „Energetická účinnost“. Za ČR v případě těchto projektových tříd nebyly

Box č. 1

Co to je Arrangement?

Oblast poskytování oficiálně podpořených exportních úvěrů a jejich pojištění je vzhledem ke své specifčnosti řízena pravidly na mezinárodní úrovni. Základním dokumentem pro tuto oblast je dokument v gesci OECD – „Arrangement on Officially Supported Export Credits“, který je zkráceně nazýván jako „Arrangement“. Někdy bývá, především ve středoevropském regionu, označován také jako „Konsensus“, protože konsenzuální shodou účastnických zemí se dospívá k podobě pravidel v něm obsažených. Tito účastníci jsou označováni jako *Participant* a mají možnost se scházet ke svým zasedáním pod záštitou OECD. Země představující okruh Participantů jsou členskými zeměmi OECD, až na EU, která zde jako EU Participant zastupuje všechny své členské státy. Arrangement, kterým se stanovují finanční podmínky jako maximální splatnosti, specifické fixní úrokové sazby a způsob výpočtu sazeb pojistných apod., je jako gentlemanská dohoda brán a dodržován většinou Participantů. Výjimkou je EU, kde je transponován do jejích právních předpisů, a pro EU Participanty je tedy Arrangement zákonem. Arrangement se vztahuje na exportní úvěry se splatností dva a více let a představuje hlavní nástroj vymezující působnost finančních pravidel v této věcné oblasti.

Box č. 2

Sektorové dohody v rámci Arrangementu („Sector Understandings“)

Některá pravidla stanovená v rámci textu Arrangementu jsou specifická pro konkrétní odvětví a jsou podrobně popsána v odvětvových přílohách Arrangementu (nazývaných „sektorové dohody“ nebo anglicky „Sector Understandings“). Po poslední revizi textu pojící se s modernizací Arrangementu zůstaly 4 sektorové dohody, přičemž ASU a SSU jsou považovány za samostatné, protože se již dále neodkazují na znění Arrangementu jako takového. Mezi sektorovými dohodami se tak nachází:

- **Climate Change Sector Understanding (CCSU)** – sektorová dohoda o dopadech klimatické změny;
- **Nuclear Sector Understanding (NSU)** – sektorová dohoda o jádru/jaderné energetice;
- **Aircraft Sector Understanding (ASU)** – sektorová dohoda o civilních letadlech;
- **Ship Sector Understanding (SSU)** – sektorová dohoda o lodích.

Box č. 3

Weighted Average Life of the Repayment Period (WAL) / vážená průměrná doba splacení

Je doba, za kterou se umoří/splatí polovina jistiny úvěru. Vypočítá se jako součet doby (v letech) mezi počátečním bodem úvěru (SPOC) a každou splátkou jistiny, váženou částí jistiny splacené ke každému datu splátky.

indikovány žádné vývozní ambice využívající nástroj oficiálně podpořeného financování a pojišťování.

Z pohledu českých vývozců, jejich financujících bank a EGAP je důležité podstatné rozšíření věcného záběru CCSU směrem k tomu, že klimaticky přívětivé, tj. bezemisní dopravní technologie, např. ty využívající elektrický pohon jako elektrické vlaky, tramvaje, metro, trolejbusy a vždy s nimi související infrastruktura, byly z nyní již neexistující sektorové dohody RSU přesunuty do nové části sektorové dohody CCSU. Tím se tyto klimaticky přívětivé technologie staly způsobilými pro podmínky dle CCSU. Transakce spojené s využitím takovýchto technologií mohou mít maximální splatnosti až 22 let. Součástí nových pravidel sektorové dohody CCSU je i část týkající se technologií s dvojitým zdrojem pohonu, která je považována za nízkoemisní dopravu. Zde je pak maximální lhůta splatnosti kratší a dosahuje 18 nebo 20 let, podle konkrétní technologie. Věcný záběr této projektové třídy H, „Doprava s nulovými a nízkými emisemi“ se však netýká pouze železničních a traťových dopravních technologií, ale také dopravy silniční nebo vodní. Mezi nízkoemisní železniční dopravu se řadí i bimodální druhy pohonu jako dieselelektrické a hybridní lokomotivy a s nimi související infrastruktura.



Krátce k podmínkám transparentnosti

Transparentnost týkající se podmínek prováděných transakcí byla vždy důležitou součástí udržování vzájemně férově nastaveného prostředí pro působení jednotlivých Participantů v rámci dodržování pravidel Arrangementu. Tak tomu ve světě podmínek Arrangementu bylo a je i napořád a vzájemná transparentnost stále představuje důležitou součást

Box č. 4

Starting Point of Credit (SPOC) – počáteční bod úvěru

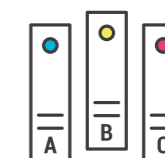
Starting Point of Credit (SPOC) je bod, ve kterém naakumulovaná částka obvykle dosahuje svého maxima a úvěr se začíná umořovat/splácet. Stanovení tohoto bodu může být specifické podle jednotlivých druhů vývozních transakcí, a proto je v definičním vymezení v rámci Arrangementu věnována pozornost těmto charakteristikám, které umožňují stanovení počátečního bodu úvěru tak, aby co nejlépe odpovídal povaze vývozní transakce.

fungování této expertní komunity a představuje také odrazový můstek pro případné další diskuse o potřebných úpravách pravidel.



Několik slov místo závěru

V každém případě je třeba čtenářům poděkovat za trpělivost, se kterou se pročetli až k těmto řádkům. Odměnou jim však bude především výzva k dalšímu čtení, protože detailní podmínky nenaleznete nikde jinde než přímo v textu Arrangementu/Konsensu a budiž jim práce s touto knihou pravidel inspirací. Zároveň je třeba využít příležitost a upozornit na to, že **přestože jsou v rámci modernizovaného pojetí Arrangementu nabízeny mnohé flexibility, tak nakonec nejde využít úplně všechny na maximum a vždy se tak bude jednat o hledání jejich vhodného nastavení.** Také je třeba zmínit, že ani tato velká modernizace pravidel by neměla skončit nějakým zamrznutím textu, který bude po celá léta neměnný. Naopak, podmínky v rámci Arrangementu jsou neustále v některých dílčích oblastech diskutovány a upravovány, takže se celé nastavení pravidel neustále vyvíjí a mění. I to dělá práci v oblasti oficiálně podpořeného exportního financování a pojišťování činností zajímavou. Ať se všem uživatelům modernizovaného Arrangementu daří nacházet vhodná řešení a mohou uskutečňovat ve spolupráci s EGAP mnoho dobrých transakcí.



Agroexportéři častěji pojišťují export na východ

Do Kazachstánu míří čističky obilí JK Machinery

Stále více českých výrobců zemědělské techniky pojišťuje své zakázky směřované do zemí bývalého Sovětského svazu. Může za to válka na Ukrajině. Agroexportéři se obávají o bezpečnost dodávky vyrobené techniky a také o to, zda za své dodávky dostanou zaplacen. Podle **ministra zemědělství Marka Výborného** by se české firmy neměly východních trhů vzdávat.

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Do Kazachstánu nově s pojištěním EGAP vyváží například **JK Machinery**, jihočeský výrobce specializovaných čističek obilí. „Doprava našeho stroje do Kazachstánu je nyní třikrát dražší než před válkou, samozřejmě je daleko rizikovější. Kurz ruského rublu navíc obchodování v této zemi značně ovlivňuje a i když máme s naším odběratelem skvělé vztahy, bez pojištění tam vyvázet prostě nemůžeme,“ vysvětluje **marketingový ředitel JK Machinery Václav Janovský**. Do Kazachstánu firma dodává své největší stroje, čističky obilí **VibroMAX JCM** modifikované pro potřeby tamních zemědělců.

Ještě větší zájem je ovšem o pojištění vývozu na Ukrajinu, které EGAP nově nabízí prostřednictvím *Fondu Ukrajina*. Prvním pojištěným výrobcem je zemědělské techniky **BEDNAR FMT**, který dodá do oblasti Lvova své širokozáběrové kultivátory. Právě výrobci zemědělské techniky či producenti potravin tvoří naprostou většinu z dvacítky dosud přijatých žádostí o pojištění kryté Fondem Ukrajina. Přítomnost české zemědělské techniky na Ukrajině podporuje také ministr zemědělství **Marko Výborný (KDU-ČSL)**.

„Naše firmy opakovaně prokazují špičkovou kvalitu, se kterou se prosazují na tak důležitém trhu, jakým je Ukrajina. Ukrajina se ne nadarmo přezdívá obilnice Evropy a česká zemědělská technika na ní jednoznačně patří. Jsem rád, že EGAP prostřednictvím *Fondu Ukrajina* přítomnost našich exportérů na tomto trhu podporuje, protože Ukrajina, ale ani dalších východních trhů, bychom se nyní kvůli válce neměli vzdávat,“ řekl **ministr zemědělství Marko Výborný**.



Ministr zemědělství Marek Výborný (KDU-ČSL) a CEO EGAP David Havlíček při setkání na agrosalonu Země živitelka.

Podporu českým exportérům se bude Ministerstvo zemědělství snažit v co největší míře zachovat i v nadcházejících úsporných letech. Zejména, aby se podařilo přeorientovat český agrární vývoz, který v minulosti směřoval z velké části do Ruské federace. To je také důvod, proč Ministerstvo zemědělství plánuje v říjnu tohoto roku podnikatelskou misi do Kazachstánu a Uzbekistánu.

„Je zřejmé, že dopady války ovlivňují obchodování nejen s Ukrajinou, ale i s dalšími státy jako je třeba právě Kazachstán nebo Uzbekistán. I tam nyní sledujeme zvýšený zájem o pojištění, zejména o pojištění splatnosti faktur,“ uzavírá **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Oddělujeme zrna od plev

V Kazachstánu ale jen s pojištěním, říká marketingový ředitel JK Machinery a.s. Václav Janovský

Stroje z jihočeského Tábora čistí a třídí plodiny zemědělců ve čtyřech světadílech. Osmým rokem také v Kazachstánu. Přestože doručení techniky do Astany válka dvojnásobně prodražila, tohoto trhu se **JK Machinery** nevzdává. A to ani přes nevyzpytatelný kurz tenge a ostatní současné ekonomické realie, které obchod v regionu ovlivňují. Obavy z dopadů války na Ukrajině na slušně rozjetý byznys v Kazachstánu firma rozptýlila pojištěním. S kazašským partnerem máme skvělé vztahy, ale vyvázet tam bez pojištění nemůžeme, říká **marketingový ředitel JK Machinery Václav Janovský**.

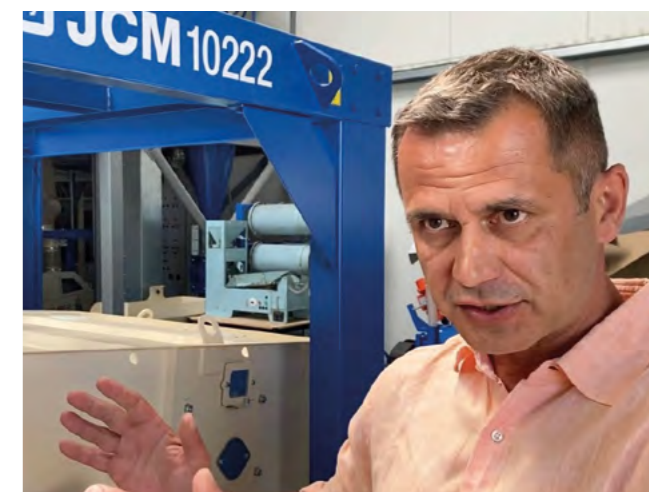
› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Hlavním směrem činnosti je výroba zařízení, návrh a dodávka kompletních technologií pro čištění, třídění, loupání a mletí zemědělských produktů. Stroje jsou jednoduché na ovládání a provoz. Další nespornou konkurenční výhodou je doba dodání a modifikace podle požadavků a potřeb klientů. Začátek činnosti firmy se datuje k roku 1991, kdy zaměstnávala pouze kreslíče a konstruktéry, v roce 1993 došlo ke „garážové výrobě“ a přes různé nájemní prostory se firma dostala v roce 2020 k nákupu, rozšíření a modernizaci vlastního výrobního areálu v Táboře.

Ty stroje jsou mobilní, zapřažené za traktorem nebo stojí na místě?

Jedná se o stacionární stroje. I když pár našich dealerů přichází čas od času s nápady a realizací také mobilních čističek, například ve Velké Británii nebo v Africe. Také náš kazašský dealer nabízí mobilní čističku jako službu. Naloží síťovou vibrační čističku VibroCompact na přívěs, přijede k drobnému zemědělci a produkci mu vyčistí. V naší standardní produktové řadě máme desítky strojů, jako jsou právě čističky, třídíčky, odkaménkovače, koncentrátoři, triéry, loupáčky a odíračky. Naší vlajkovou lodí je modulární čistička **JCM VibroMAX**, která má jedenáct typů podle výkonnosti.

V závislosti na tom, o jaký druh plodiny se jedná a jaký úkol má daná čistička splnit, je zvoleno konkrétní zařízení, jeho velikost, konfigurace a kapacita. Každý zákazník ovšem potřebuje trochu něco jiného. Vždy záleží na tom, jak znečištěný přijde produkt. Například malý ekofarmář v Německu pracuje s jiným a obvykle vyšším podílem nečistot, plevelů a příměsí než



Marketingový ředitel JK Machinery Václav Janovský a vlajková loď společnosti, čisticí stroj Vibromax JCM 10222



Kolik stojí takový stroj, třeba ten největší?

Největší stroje JCM VibroMAX stojí s příslušenstvím nižší desetitisíce euro. Kusová výroba je jedna z našich činností, dále se věnujeme kompletní realizaci dodávek technologických linek na klíč. Bavíme se zde o posklizňových linkách, linkách na čištění máku, drobných semen, hrachu, luštěnin, loupání slunečnice, pohanky, špaldy a mnoha dalších.

Vaše specialita jsou ovšem zařízení na zpracování konopí. To je v Česku možná trochu netypická plodina...

Ano, to máte pravdu, nebojím se říct, že v technologii loupání technického konopí patříme ke světové špičce. Přes první referenci v Čechách, někdy před pěti lety, jsme se dostali až k opravdu pěkným realizacím kontinuálně pracujících loupacích konopných linek například ve Finsku, Švýcarsku a dalších zemích. V současné době jsme před finálním podpisem linky na zpracování konopí ve Spojených státech.

Většinu produkce vyvážíte. Kam?

Na export jde téměř 90 % naší výroby. Když se bavíme o číslech za rok 2022, tak například dnes tolik aktuální Ukrajina nám dělala 2 % z celkového obrátu a měli jsme tam drobný nárůst. Kazachstán, kam nyní vyvážíme s pojištěním EGAP, tvořil 13 % obrátu. Nejvyššího obrátu jsme vloni dosáhli na Slovensku, asi 15 %, následuje Německo, Česká republika, Francie, Velká Británie a Finsko, kde máme šikovného dealera, který má svou farmu. Kromě Jižní Ameriky a Austrálie naše výrobky najdete všude. Důvodem je, že v Jižní Americe je vysoký podíl plodin, pro které naše stroje nejsou vhodné (tabák, ovoce...), je tam konkurence levných místních výrobců a nemáme tam vhodné partnery, kteří by nás na místních trzích zastupovali.

Proč ne Austrálie?

Australský trh je hodně protekcionářský a vzdálený, ale snažíme se tam s CzechTrade najít zastoupení. Náš úspěch na daném teritoriu záleží zejména v nalezení vhodného dealera, kterého si zaučíme a vybavíme veškerým potřebným know-how.

Jak se to stane, že se firma z jižních Čech dostane do tolika zemí světa?

Jedná se o unikátní produkt, potřebný v tolik žádaném odvětví. I tady je samozřejmě ohromná konkurence. Líbí se nám přirovnání k pozici mladoboleslavské Škodovky. I u nás je nějaká špička, jako Švýcarsko

Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

konvenční zemědělský podnik v Kazachstánu, kdežto konvenční farmář v ČR nebo Velké Británii bude mít ve svém materiálu sklizeném z pole nižší podíl celkových nečistot a jinou strukturu příměsí než Kazach. K nabídnutí správného stroje nám dobře slouží naše laboratoř ve výrobním areálu. Zákazník nám zašle vzorky své produkce, my je „proženeme“ zdarma laboratoř, a jsme tak schopni přesně určit nevhodnější typ stroje.

JK MACHINERY A.S.

Společnost JK Machinery a.s. disponuje třicetiletou zkušeností vývoje a výroby speciálních zařízení pro zemědělství a potravinářský průmysl. Hlavním směrem činnosti je výroba zařízení, návrh a dodávka kompletních technologií pro čištění, třídění, loupání a mletí zemědělských produktů.



Navrhuje a vyrábí zařízení a technologické celky na míru. Specializuje se na zpracování, čištění, třídění, loupání a balení všech druhů plodin.



Pro dodávané technologie zajišťuje montáž, uvedení do provozu a zaškolení obsluhy. Poskytuje též komplexní záruční a pozáruční servis.



Pomáhá s výběrem zařízení s ohledem na technické požadavky a klimatické podmínky. Provádí testy ve vlastní laboratorní zkušebně.



Česká firma s neustále se rozšiřující sítí odborných zástupců po celém světě.

a Německo, potom jsme tu my a potom existuje tu řecká, ukrajinská a třeba čínská výroba. Analogicky to je u nás a souvisí to s cenou a hodnotou, kterou za ni dostanete, *Value for Money*.

Jak jste se dostali do Kazachstánu?

V úplných začátcích jsme se účastnili výstav, protože to je gró. Lidé potřebují stroj vidět, zkusit si jeho funkčnost a sáhnout si na něj. Ve spolupráci s CzechTrade jsme se v roce 2015 zúčastnili veletrhu Agritech v Astaně, kde jsme poznali firmu TD Dikan. Srdcem firmy jsou dva bratři, kteří se o firmu starají, jeden má na starost provoz a druhý ekonomiku. Právě v roce 2015 tam začala naše spolupráce, vzali si od nás na zkoušku naše stroje a fungovalo to, tak se stali dealerem a v minulém roce dokonce otevřeli svoji pobočku v Uzbekistánu. Pro nás naprosto ukázkový příklad kvalitní spolupráce s kvalitním dealerem.

Jaký typ strojů tam vozíte?

Jedná se zejména o velké čističky JCM VibroMAX, menší čističky JCC VibroCompact a loupáčky. Stroje jsou tam využívané například na zpracování pšenice, ječmene a lnu. Nově teď na jihu Kazachstánu i na rýži.

A nyní do toho přišla válka...

Je to strašné, ve válce nikdo nikdy nevyhrává. V celém postsovětském regionu jsou naše důležité trhy a vše je propojené. Jsou to spojené nádoby. Když to za hranicemi bouchá, není investiční chuť ani v Kazachstánu. Další problém je ekonomický, transportní, investiční, nálada je jiná. Například kamion, který jsme dříve dopravovali za 6 tisíc eur teď vyjde na 12 tisíc. Kurzové výkyvy

v jednotlivých zemích jsou také značné. I když máme s naším dealerem skvělé vztahy, bez pojištění tam vyvážit prostě nemůžeme.

Jak je na tom v kontextu války váš vývoz na Ukrajinu?

Na rozvoji firmy Zernotok, se kterou na Ukrajině spolupracujeme, se naše vzájemná spolupráce podílela vysokou měrou. Na Ukrajinu jsme nikdy nepřestali vyvážet, v Žitomiru nikdy náš dealer nepřestal úplně fungovat. Když začala válka, tak jsme pro jejich rodiny jeli na slovensko-ukrajinské hranice a oni pak bydleli u spolujednatelů naší firmy, takže s nimi máme výborné vztahy. Jsou šikovní a pracanti. Už aby to skončilo.

Jaké jsou vaše další plány?

Přežít (*smích*). Ne, teď vážně, pořád se musíme vyvíjet a zlepšovat. Disponujeme vlastním vývojovým centrem a konstrukcí. Patentovat každý celý stroj je nemožné. Máme celosvětově chráněný název firmy a logo, ale patentovat po celém světě jednotlivé části stroje je pro nás nemyslitelné. Neustále vyvíjíme nové stroje a inovujeme drobnosti jako jsou klapky, jednodušší manipulace, elektronika a další drobné věci. Hnací motorem je pro nás vyšší výkon strojů. Musíme být flexibilní ve výrobě, protože naši konkurenti dokáží kvůli jejich výrobním procesům produkt dodat s delší dodací lhůtou, ale to my si nemůžeme dovolit. Stejně tak musíme naslouchat jednotlivým požadavkům klientů a snažit se je ve spolupráci s výrobou splnit.



Země živelka: Rekordní počet odborných vystavovatelů, 111 886 návštěvníků

Letošní 49. ročník agrosalonu ZEMĚ ŽIVITELKA s mottem „Na cestě k udržitelnosti“ navázal tematicky na ročník předchozí. Cílem bylo poukázat na vztah člověka ke krajině v kontinuálním a delším časovém horizontu. V rámci podtitulu se Země živelka tematicky zaměřila na environmentální význam zemědělství, precizní zemědělství a sociální zemědělství.

„Letošní ročník agrosalonu Země živelka 2023 se nesl ve znamení velkého úspěchu, a to i přes nepříliš příznivé počasí. Máme jen ty nejlepší zpětné vazby od našich vystavovatelů. Překročili jsme hranici sto tisíc návštěvníků. Výstavní plochy byly obsazeny rekordním množstvím odborných vystavovatelů. I po obchodní stránce se jednalo o mimořádně úspěšný ročník,“ uvedl **předseda představenstva Výstaviště České Budějovice Mojmir Severin.**

Na letošním ročníku se opět prezentovalo přes 600 vystavovatelů. V rámci 49. ročníku agrosalonu Země živelka byly představeny technické novinky i technologie, poprvé proběhl klubový šampionát plemene dexter, potřetí soutěž v rychlostní stříži ovcí. Prestižní soutěž Zlatý klas o nejlepší vystavený exponát vyhlásilo Ministerstvo zemědělství. V letošním roce se přihlásilo 42 exponátů.



Setkání s agroexportéry v předvečer zahájení agrosalonu za účasti ministra zemědělství Marka Výborného (KDU-ČSL).



Stánek EGAP při expozici ministerstva zemědělství.



Elektronické výcvikové obojky chce společnost DOG TRACE prodávat i v Jižní Americe. Na agrosalonu jednala s našimi obchodníky o možnostech pojištění nových zakázek.



Českým firmám jsme dosud pomohli realizovat agroexport za víc než 26,5 miliardy korun.



Gruzie láká farmaceutické firmy i agroexportéry

Nabízí růst a relativní stabilitu

S mladšími lidmi hovořte anglicky, starší oslovujte v ruštině. Nejdřív se zeptejte na rodinu, teprve poté na byznys. Ten do Gruzie láká stále více zahraničních investorů a vývozních firem. Vyplatí se proto na jednání připravit a to nejen z hlediska místních zvyklostí. Přípravu před navazováním obchodních vztahů na tomto relativně stabilním a stále rostoucím trhu si zaslouží i analýza jednotlivých aspektů gruzínské ekonomiky.

› Autor: Petr Zapletal, specialista teritoriálních a odvětvových analýz EGAP, redakčně upraveno

Gruzie a EU / Polarizace a politická nestabilita země

V říjnu roku 2020 se v Gruzii uskutečnily sporné parlamentní volby, které vedly k politické nestabilitě. Poražené parlamentní strany, považující volby za zmanipulované, **neuznaly výsledky voleb**. Z toho důvodu gruzínský parlament fungoval v určitém provizoriu, kdy se zasedání parlamentu účastnili jen představitelé vítězné strany Georgian Dream – GD. Opozice se tou dobou naopak podílela na organizaci pouličních protestů a díky svému postoji ztratila možnost konstruktivně pracovat na potřebných reformách. Pověst Gruzie jakožto tahouna regionu v oblasti budování demokracie byla pošramocena. Až díky snaze předsedy Rady EU Charlese Michela došlo ke zprostředkování dohody mezi nově zvolenou vládou a opozicí. V červenci 2021 však GD od dohody odstoupila z důvodu údajného jednostranného nedodržení dohody ze strany opozice. Od roku

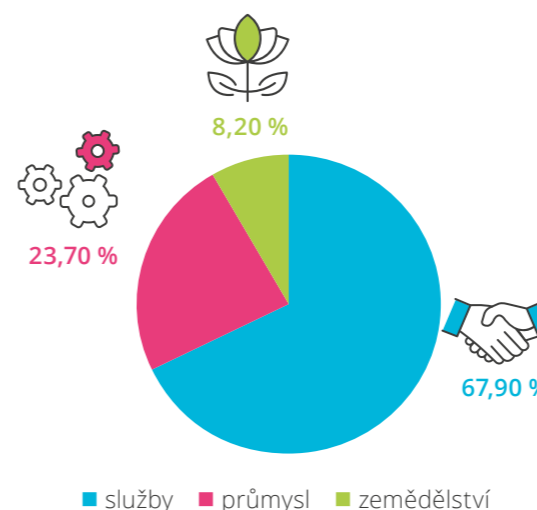
2012, kdy politická strana Georgian Dream převzala moc v zemi, došlo k rezignaci 4 premiérů, což svědčí o dlouhodobé nestabilitě v politické oblasti.

Představitelé EU v červnu 2022 Gruzii zamítli udělení **statusu kandidátské země** a EU současně předložila seznam 12 podmínek, které země musí pro přiznání statusu splnit. Uvedenému kroku EU pravděpodobně do značné míry přispěla snaha gruzínských vládních představitelů nevymezovat se striktně v otázce války na Ukrajině. **Gruzie např. nepodpořila západní sankce proti Rusku po propuknutí konfliktu na Ukrajině s odůvodněním, že by takový krok negativně ovlivnil gruzínské hospodářství.** Opozice (a EU) chování vlády kritizuje jako snahu o realizaci politiky appeasementu vůči Rusku. Navzdory politickým tlakům je podle odborníků možné, že strana GD zůstane u moci i po řádných parlamentních volbách, které se uskuteční v říjnu 2024.

Ekonomická situace

V roce 2023 by ekonomika měla zaznamenat meziroční růst HDP jen o 4,5–4,9 % (na rozdíl od loňských 10,2 %). Očekávané zpomalení dynamiky hospodářského růstu Gruzie v roce 2023 souvisí s válkou na Ukrajině a dalšími globálními hospodářsko-politickými turbulencemi. V úvahu je však třeba vzít i vysokou srovnávací základnu let 2021 a 2022, které symbolizovaly období oživení po epidemii covid-19.

Podíl na tvorbě celkového HDP



Silnou stránkou ekonomiky Gruzie jsou poměrně rozvinuté instituce, které zemi zajistily pověst pružně rostoucí ekonomiky. Přibližně od roku 2000 se Gruzie snaží navázat užší vazby se západními organizacemi (např. s EU a MMF) s cílem diverzifikace ekonomiky a také za účelem sblížení svého podnikatelského a regulačního rámce s rozvinutějšími zeměmi. Naopak slabou stránkou je skutečnost, že Gruzie je malou a poměrně málo diverzifikovanou ekonomikou (HDP za rok 2022 činil jen

25 mld. USD), díky čemuž je hospodářství citlivé na externí šoky. Hospodářství se v poslední dekádě ve smyslu diverzifikace zaměřuje na výrobu s vyšší přidanou hodnotou – farmaceutické výrobky, součástí do automobilů, chemickou produkci atp. Paralelně dochází k poklesu významu exportu železné rudy a kovových polotovarů.

Export zboží do Gruzie

Gruzie je jako každá malá a otevřená ekonomika závislá na exportu, který je důležitým zdrojem růstu HDP. Konflikt na Ukrajině ovšem vyvolal tlaky působící na pokles domácí i zahraniční poptávky po gruzínských službách a produkci. Slabina v podobě exportní závislosti se projevila již v minulosti např. v souvislosti s krizí v Turecku, které je pro Gruzii

Vybrané makroekonomické údaje

	2019	2020	2021	2022	2023
Roční růst HDP (%)	5,0	-6,8	10,4	10,2	4,9
Nominální HDP (USD mld.)	49,3	49,3	60,2	74,2	80,3
Nominální HDP na osobu (USD)	4 634	4 207	4 974	6 795	8 649
Nominální HDP na osobu PPP (USD)	12 683	11 996	13 862	16 397	17 839
Inflace (%)	4,9	5,2	9,6	11,9	3,7
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-2,7	-9,3	-6,3	0,2	-0,4
Počet obyvatel (mil.)	3,8	3,8	3,8	3,7	3,7
Nezaměstnanost (%)	12,2	12,7	14,1	12,8	15,1
Saldo běžného účtu (USD mld.)	-1,0	-2,0	-1,9	1,5	-1,1
Saldo běžného účtu (% HDP)	-5,9	-12,5	-10,4	5,8	-3,3
Směnný kurz (LCU/USD)	2,8	3,1	3,2	2,9	2,5

Zdroj: IHS Markit (staženo 07. 08. 2023)



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock

důležitým exportním partnerem. Významnou část vývozu Gruzie tvoří díky příznivému klimatu produkce generovaná primárním sektorem. **Pro český export představují příležitost zejména odvětví automobilového průmyslu (vývoz automobilů Škoda a Tatra), strojírenství (automatické stroje, traktory atp.), výrobky elektrotechnického, sklářského a chemického průmyslu, vývoz výrobků z oceli, železniční doprava (tramvaje, lokomotivy atd.). Mezi investičně perspektivní odvětví potom patří vodní elektrárny spolu s odvětvím telekomunikací a IT.**

Země je od roku 2016 součástí zóny volného obchodu s EU (DCFTA), která poskytla Gruzii bezcelní přístup na trhy EU pro potravinářské výrobky, víno a další nápoje. DCFTA přináší výsledky v podobě nárůstu exportu spíše pozvolně, protože splnění přísných regulačních norem EU vyžaduje mnohdy rozsáhlé investice ze strany gruzínských produkčních společností. Polovinu odbytišť pro export Gruzie dlouhodobě reprezentují státy SNS (zejména Arménie, Ázerbájdžán a Rusko), což je dáno nejen

historicky, ale také tím, že gruzínské společnosti již splňují požadavky na kontrolu kvality zboží na těchto trzích.

Zahraniční investice

Investice jsou podporovány poměrně příznivým podnikatelským prostředím, které se vyznačuje např. relativně rychlým vymáháním obchodních smluv a rychlým procesem zakládání obchodních společností. Transparentní podnikatelské prostředí učinilo z Gruzie **atraktivní destinací pro zahraniční investice, což přispívá ke zvýšení míry diverzifikace ekonomiky.** Přímé zahraniční investice, jež převážně pochází ze západních zemí, proudí do široké škály sektorů (výroba, finanční služby, pohostinství apod.) a to kontrastuje s regionálními protějšky, kde prakticky veškerý zájem investorů přitahuje jen těžba. Na druhé straně není příznivé, že Gruzie není schopna naplno využít své komparativní výhody v oblasti zemědělské produkce, jelikož zájem o investice do zemědělství je ze strany zahraničních investorů spíše okrajový.

Monetární politika

V souvislosti s poklesem cen některých komodit na mezinárodních trzích a monetární restrikcí gruzínské centrální banky je v roce 2023 očekáván pokles inflace. Riziko opětovného nárůstu však zůstává zvýšené v důsledku trvající války na Ukrajině a dalších globálních hospodářsko-politických turbulencí (např. napjaté vztahy mezi USA, Tchaj-wanem a Čínou atp.). Efektivitu monetární politiky gruzínské monetární autority obecně negativně ovlivňuje **značná míra dolarizace ekonomiky a velký objem vkladů denominovaných v cizích měnách**. Centrální banka se toto dlouhodobě pokouší redukovat různými opatřeními – např. snížením minimálních rezerv bank u vkladů denominovaných v domácí měně apod.

Země udržuje politiku plovoucího směnného kurzu, což vzhledem k vysoké míře dolarizace a malému a málo diverzifikovanému hospodářství Gruzie znamená relativně **vysokou míru volatility směnného kurzu**. Negativním faktorem by se mohla stát depreciace gruzínské domácí měny, která ve spojitosti se značnou závislostí gruzínské ekonomiky na obchodních stycích s Ruskem, Tureckem a dalšími partnerskými zeměmi (např. Rusko se nachází v komplikované hospodářské situaci) zvyšuje riziko importu inflace.

SWOT analýza

Silné stránky:

- Solidní dlouhodobý růstový potenciál ekonomiky
- Výhodná geografická poloha
- Příznivé podnikatelské prostředí



Příležitosti:

- Uzavřené obchodní dohody s EU a Čínou
- Příliv zahraničních investic
- Úprava legislativy dle norem EU
- Turistický ruch



Slabé stránky:

- Relativně malá ekonomika
- Ekonomika citlivá na externí šoky
- Nízká přidaná hodnota domácí produkce
- Nedostatek kvalifikované pracovní síly
- Ne příliš diverzifikovaná ekonomika



Hrozby:

- Nevyřešené spory v oblasti jižní Osetie a Abcházie
- Volatilní domácí měna
- Deficitní běžný účet a závislost na zahraničním kapitálu
- Krize na Ukrajině



Zdroje: Moody's, IHS Markit, World Bank, OECD, Trading Economics, Businessinfo, Incredit, CIA, KPMG, Ceic Data, Black Sea Trade and Development Bank.



Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock



Novinky ze světa trade, export & ECAs

• Autor: Jana Ševcová, Odbor mezinárodních vztahů EGAP

UKEF podpoří projekt vysokorychlostní železnice v Turecku

UK Export Finance (UKEF) podpoří úvěr ve výši 781 mil. EUR na výstavbu vysokorychlostní železniční trati v jižním Turecku.

Úvěr zajistila banka **JP Morgan** ve spolupráci s **BNP Paribas** a **ING**. UKEF poskytne odběratelský úvěr, který je zajištěn prostřednictvím rakouské **OeKB** a italské **SACE**.

Turecké ministerstvo dopravy a infrastruktury je příjemcem úvěru, který pomůže financovat nové elektrifikované tratě a související infrastrukturu a renovaci některých stávajících tratí na 286 km dlouhém úseku vysokorychlostní železnice mezi městy Mersin a Gaziantep.

Projekt má nahradit současné lokomotivy poháněné naftou a poskytnout nízkouhlíkovou alternativu k přetíženým silničním trasám. Podle UKEF se v prvním roce provozu ušetří ekvivalent 157 000 tun CO₂.

Nové tratě, které budou schopny pojmout vlaky jedoucí rychlostí až 200 km za hodinu, také zkrátí dobu jízdy mezi Mersinem a Gaziantepem o čtyři hodiny, uvádí UKEF.

Železnici staví turecký dodavatel Rönensans Holding, který se zavázal, že bude dodávat suroviny ze Spojeného království. Dohoda bude sloužit k navázání vztahů s britskými vývozci.

„*Naše spolupráce s britskými vývozci zajistila financování transformační vysokorychlostní elektrifikované železnice v jižním Turecku v hodnotě 781 mil. EUR, což představuje obrovskou přidanou hodnotu pro spolupráci mezi Tureckem a exportními společnostmi ze Spojeného království a zároveň připravuje půdu pro zajímavá globální partnerství,*“ uvedl **prezident společnosti Rönensans Holding Erman Ilıcak**.

Turecký ministr financí Mehmet Şimşek uvedl, že vláda má zájem pokračovat ve spolupráci s UKEF na budoucích projektech.

John Meakin, globální ředitel JP Morgan pro exportní financování, uvedl, že banka je „*poctěna odpovědností za zajištění financování tohoto významného projektu a zároveň podporuje britské vývozce poskytující zboží, služby a technické znalosti.*“



Zdroj: Adobe Stock

Eksfin poskytla garance na větrnou farmu ve Spojeném království

Norská exportní úvěrová agentura Eksfin se zaručila za půjčku ve výši 500 milionů EUR od banky **Citi** španělské energetické společnosti **Iberdrola**, která staví větrnou farmu u pobřeží Spojeného království.

Iberdrola použije prostředky z úvěru na financování výstavby větrné farmy East Anglia III, kterou bude re-alizovat její dceřiná společnost **ScottishPower**. Podle společnosti bude mít elektrárna s 95 turbínami dodanými společností **Siemens** konečnou kapacitu 1 400 MW a bude napájet přibližně 1,3 mil. domácností.

Úvěr má průměrnou dobu splatnosti devět let a je poskytován s dvouletým obdobím čerpání, což podle společnosti Iberdrola „*umožňuje prodloužit dobu trvání dluhu společnosti Iberdrola za konkurenceschopnou cenu.*“

Celková hodnota půjček společnosti Iberdrola zajištěných ECAs a podepsaných v posledních dvou letech se díky této půjčce vyšplhala na 2 mld. EUR. V dubnu 2022 si zajistila úvěr ve výši 1 mld. EUR od banky **Santander**, za který ručila dánská **EKF**, a v listopadu téhož roku uzavřela zelený úvěr ve výši 500 mil. EUR se třemi věřiteli, za který ručila španělská **Cesce**.

EKN jmenovala novou ředitelku divize velkých podniků



Švédská exportní úvěrová agentura EKN jmenovala Lenu Bertilsson na pozici ředitelky pro oblast velkých podniků a také do výkonného vedení společnosti.

Lena Bertilsson, která nastoupí v polovině září, nahradí **Marii Aglert**, která byla jmenována ředitelkou investic **Swedfund International**, rozvojové finanční instituce země.

Bertilsson je v současné době vedoucím oddělení ESG financí, projektového financování a poradenství ve **Swedbank**. V minulosti zastávala různé pozice v oblasti obchodního a strukturovaného financování u společností jako jsou ABN Amro, RBS a sesterské agentury EKN – Švédské exportní úvěrové společnosti.

Bertilsson je v současné době vedoucím oddělení ESG financí, projektového financování a poradenství ve **Swedbank**. V minulosti zastávala různé pozice v oblasti obchodního a strukturovaného financování u společností jako jsou ABN Amro, RBS a sesterské agentury EKN – Švédské exportní úvěrové společnosti.

„EKN nikdy nezaznamenala tak vysokou poptávku po exportních zárukách jako dnes – v neposlední řadě v oblasti 5G, obrany a infrastruktury,“ uvedla **generální ředitelka Anna-Karin Jatko**. „Rozsáhlé zkušenosti Leny Bertilsson budou velmi cenné při další práci EKN na posílení exportní nabídky.“

EKN poskytla v prvních čtyřech měsících roku 2023 záruky v hodnotě 48,3 mld. SKr (4,4 mld. USD), uvedla agentura minulý měsíc s tím, že „banky jsou ve srovnání s předchozími lety opatrnější a získání bankovního financování je obtížnější.“

Lena Bertilsson uvedla: „Opravdu se těším, že budu moci přispět k důležité práci na podporu švédského vývozu a pokračovat v posilování konkurenceschopnosti švédských společností v oblasti přechodu k zelené ekonomice.“

Trojice ECAs usiluje o financování dolu na lithium v Austrálii

Exportní agentury pro vývozní úvěry z Austrálie, Jižní Koreji a USA zvažují společnou finanční podporu pro lithiový důl v australském vnitrozemí, s cílem vybudovat nové dodavatelské řetězce kovových baterií, které by obcházely Čínu. ECAs uvažují o finanční podpoře ve výši 195 milionů USD.

Export Finance Australia (EFA) uvedla, že spolu s **Korea Trade Insurance Corporation (K-Sure)**

a **US Export-Import Bank (US Exim)** zaslala nezávazný společný dopis společnosti **Liontown Resources** s nabídkou financování pro lithiový důl, který společnost buduje v Kathleen Valley ve státě Západní Austrálie.

„Silné partnerství EFA jako australské mezinárodní finanční agentury se společnostmi US Exim a K-Sure je pro naši podporu odvětví kritických nerostných surovin zásadní,“ uvedl **generální ředitel a výkonný ředitel EFA John Hopkins**.

Zástupce EFA potvrdil, že je to poprvé, co agentura společně s dalšími ECAs napsala dopis na podporu projektu týkajícího se kritických nerostných surovin.

Austrálie je největším světovým producentem lithia, které je klíčovou surovinou pro výrobu baterií, například těch, které se používají v elektromobilech, ale téměř veškeré lithium se vyváží do Číny a tam se zpracovává.



Zdroj: Adobe Stock

Evropská investiční banka podpoří solární sektor v Brazílii

Evropská investiční banka (EIB) podepsala dohodu o financování solárního sektoru v Brazílii.

Banka poskytne společnosti **Banco Santander** úvěr ve výši 300 milionů EUR, který má podpořit rozšíření výroby solární energie v zemi.

Úvěr bude financovat instalaci celkem 600 MWp malých solárních elektráren pro vlastní spotřebu, které budou umístěny především na střeších obytných budov a malých a středních podniků.

„Toto partnerství s EIB nám pomůže pokračovat v cestě k zelené ekonomice, která je připravena čelit výzvě budoucnosti. Ve velké a slunné zemi, jako je Brazílie, může výroba solární energie hrát zásadní roli v našem energetickém mixu,“ uvedl **Carlos Rey de Vicente, regionální ředitel Banco Santander pro Jižní Ameriku**.

Tato půjčka je součástí investiční strategie Evropské unie Global Gateway, jejímž cílem je podporovat infrastrukturní projekty v různých sektorech na celém světě. V Latinské Americe plánuje EU do roku 2027 investovat více než 45 miliard EUR na podporu přechodu k čisté energii a digitalizaci.



Zdroj: Adobe Stock

Aktivisté naléhají na zrušení projektu zemního plynu v Papui-Nové Guineji

Skupina vlivných organizací občanské společnosti vyzvala **Exportní a importní banku Spojených států (US Exim)**, aby zamítla žádost o podporu projektu zkapalněného zemního plynu (LNG) na Papui-Nové Guineji.

Podle organizace **Oil Change International** hrozí, že projekt LNG na Papui zanechá „13 miliard USD v nevyužitých aktivech bez zajištění zaručeného prodeje,“ a to v době, kdy tichomořský ostrov čelí významným klimatickým hrozbám.

V dopise adresovaném předsedkyni správní rady US Exim upozorňuje 27 organizací, včetně amerických **Friends of the Earth US**, australské organizace **Market Forces** a **Centra pro environmentální právo a práva komunit (Celcor)** se sídlem na Papui-Nové Guineji, na „významná finanční rizika a náklady ušlých příležitostí, jakož i škodlivé dopady projektu na klima.“

Projekt Papua LNG provozuje společnost **TotalEnergies**, jejímiž spolujednateli jsou velké ropné a plynárenské společnosti **ExxonMobil** a **Santos**. Partnerem je také národní ropná a plynárenská společnost Papuy-Nové Guineje, **Kumul Petroleum**.

Agentura Reuters v roce 2021 uvedla, že **Jean-Marc Noiray, generální ředitel společnosti TotalEnergies pro Papuu-Novou Guineu**, uvedl, že společnost chce získat konečné investiční rozhodnutí do 4. čtvrtletí roku 2023 a zahájit těžbu na konci roku 2027.

Projekt je US Exim klasifikován jako transakce kategorie A a vyžaduje posouzení dopadů na životní a sociální prostředí, které musí být zveřejněno nejméně 30 dní předtím, než US Exim zváží přijetí konečného rozhodnutí.

„Věda o klimatu za posledních 10 až 15 let značně pokročila, přesto Exim nedokáže držet krok. Měla by odmítnout další almužnu pro ExxonMobil a místo toho investovat do obnovitelných zdrojů energie, které pomohou obyvatelům Papuy-Nové Guineje přejít na čistou energetickou budoucnost,“ říká **Kate DeAngelis, vedoucí manažerka pro mezinárodní finance v organizaci Friends of the Earth US**.

Analýza **Institutu pro energetickou ekonomiku a finanční analýzu (IEEFA)** odhaduje celkové emise projektu na 220 milionů tun ekvivalentu CO₂, což odpovídá celkovým ročním emisím Bangladéše.

Světová banka podpoří program pro čistou energii v Argentině

Světová banka poskytne Argentině půjčku ve výši 400 milionů USD na rozšíření přístupu k čisté energii a na podporu opatření v oblasti energetické účinnosti, z nichž bude mít prospěch více než 200 000 lidí v odlehklých venkovských oblastech v rámci iniciativy **Čistá energie pro zranitelné domácnosti a komunity**. Půjčka je poskytována na 32 let s odkladem splátek na 7 let.

Banka rovněž schválila půjčku ve výši 300 mil. USD na zlepšení zdravotnických služeb a dalších 200 mil. USD, které budou použity na infrastrukturní projekty odolné vůči klimatickým podmínkám s cílem snížit rizika povodní v různých městech po celé zemi.

Marianne Fay, zástupkyně Světové banky pro Argentinu, Paraguay a Uruguay, uvedla: „Podporujeme Argentinu investicemi, které pomáhají snížit její klimatickou zranitelnost vůči povodním a které umožňují pokrok v energetické transformaci ruku v ruce s čistou energií a vyšší účinností.“

Tanzanie získala podporu UKEF na financování projektů na Zanzibaru

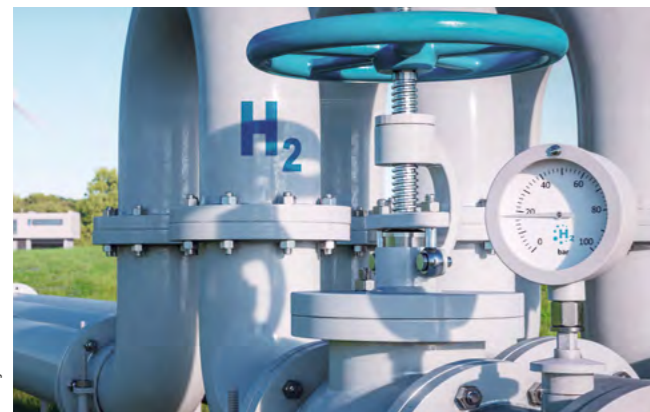
UK Export Finance (UKEF) podpoří půjčky ve výši 422 mil. EUR na modernizaci infrastruktury na Zanzibaru, a vytvoří tak pro britský stavební sektor exportní příležitosti v hodnotě více než 100 mil. GBP.

Financování, které bylo podepsáno s tanzanským ministerstvem financí a plánování, se skládá ze dvou nástrojů.

Smlouva v hodnotě 180 mil. EUR uzavřená prostřednictvím banky **Citi** podpoří rozšíření a modernizaci letiště Pemba – menšího ze dvou letišť na souostroví Zanzibar – s cílem podstatně zvýšit kapacitu pro cestující a umožnit mu přijímat mezinárodní lety. Práce zahrnují prodloužení vzletové a přistávací dráhy, nové budovy terminálu a další novou infrastrukturu včetně kontrolní věže. V současné době může velká letadla přijímat pouze letiště Abeid Amani Karume, které se nachází na hlavním ostrově Unguja.

Druhým úvěrem je smlouva v hodnotě 242 mil. EUR uzavřená prostřednictvím **Deutsche Bank**, jejímž cílem je zlepšit silniční infrastrukturu na Zanzibaru v celkové délce 103 km, a to jak za účelem snížení dopravních zácp, tak za účelem podpory lepšího spojení na ostrovech Pemba a Unguja. Stejně jako dohoda se Citi, je i tato dohoda strukturována jako kombinace půjček od Deutsche Bank, které jsou zajištěny zárukou za odběratelský úvěr od UKEF, a přímých půjček od UKEF.

„Dobrá místní infrastruktura je klíčem k podpoře podniků, aby investovaly a spolupracovaly s místními dodavateli,“ uvedl **Nigel Huddleston, britský ministr pro mezinárodní obchod**. „Tato dohoda podpoří zásadní rozvoj celého Zanzibaru a vytvoří nové příležitosti pro britské společnosti v Africe.“



EK schválila vodíkový program pro Nizozemí v hodnotě 246 milionů EUR

Evropská komise schválila nizozemský program ve výši 246 mil. EUR na podporu výroby obnovitelného vodíku a zvýšení kapacity elektrolyzy v Nizozemsku.

Financování podpoří implementaci plánu „REPowerEU“ a postupné ukončení dovozu ruských fosilních paliv při současném dodržení strategie EU pro vodík a *Zelené dohody pro Evropu* (European Green Deal).

Tato iniciativa podpoří výstavbu nejméně 60 MW kapacity elektrolyzy, přičemž státní podpora, která bude mít formu přímého grantu na období 7–15 let, bude udělena na základě výběrového řízení (do konce roku 2023).

Očekává se, že tento program pomůže Nizozemsku dosáhnout 500 MW kapacity elektrolyzérů v roce 2025 a 3–4 GW do roku 2030. Podpoří také ambice EU instalovat nejméně 6 GW elektrolyzérů na bázi obnovitelného vodíku, vyrobit 1 mil. tun vodíku z obnovitelných zdrojů do roku 2024 a instalovat kapacitu v objemu 40 GW s produkcí až 10 mil. tun obnovitelného vodíku v EU do roku 2030.

Nizozemsko očekává, že program nakonec pomůže zemi splnit její cíle snížit do roku 2030 emise skleníkových plynů o 55 % a do roku 2050 dosáhnout klimatické neutrality.

Margrethe Vestager, výkonná místopředsdkyně Komise odpovědná za politiku hospodářské soutěže, uvedla: „Tento program v hodnotě 246 milionů EUR je dalším příkladem toho, jak pracujeme na zajištění dekarbonizované budoucnosti Evropy. Pomůže zvýšit výrobu vodíku z obnovitelných zdrojů a usnadní ekologizaci takových sektorů, které je jinak obtížné dekarbonizovat. Podpora je určena pro nákladově nejefektivnější projekty.“

EU podporuje přechod Maďarska na novou energetiku

Evropská komise schválila program pro Maďarsko v hodnotě 2,36 mld. EUR na podporu investic do strategických odvětví s cílem podpořit přechod země k bezemisní energetice. Finanční podpora bude mít podobu přímých grantů a daňových výhod. Program byl schválen v rámci dočasného krizového a přechodného rámce státní podpory s podporou poskytnutou do 31. prosince 2025, který je určen na podporu opatření pro urychlení přechodu k zelené ekonomice a snížení závislosti na palivech.

Podporu mohou získat společnosti vyrábějící zařízení pro zachycování a ukládání uhlíku, baterie, solární panely, větrné turbíny, tepelná čerpadla, elektrolyzéry a kritické suroviny.

Margrethe Vestager, výkonná místopředsdkyně Evropské komise odpovědná za politiku hospodářské soutěže, uvedla: „Tento program v hodnotě 2,36 mld. EUR podpoří investice a pomůže Maďarsku začlenit obnovitelné zdroje energie do jeho ekonomiky, aniž by to nepřiměřeně narušilo hospodářskou soutěž.“



Na medobraní je třeba si přivstat. Letos včely na střeše EGAP připravily až 50 kilo medu

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Včely neumějí udělat špatný med, říká **David Zítek**, který se o úly stará. Med ze střešních chovů v centru Prahy podle něj obsahuje tytéž zdravé látky jako med původem z panenské Šumavy. Ve městech ovšem chov včel zásadně pomáhá zachovat a rozvíjet zeleň parků. Odhady letošního medobraní hovoří až o 50 kilech medu. Ten je už nyní stočen ve sklenicích a poputuje jako dárkový předmět k zaměstnancům či obchodním partnerům naší pojišťovny. A takhle červencové medobraní ze střešních úlů na Vodičkově 34 vypadalo.



Rámečky s plásty včelař vyjmul z úlů brzy ráno. „Je to z toho důvodu, že včely už se připravují na zimu, mají menší snůšku, jsou poměrně nervóznější a zároveň se dřív vrací staré létavky. Čím víc těch starých lítavek je v úlu, tím je včelstvo agresivnější,“ upozorňuje včelař.



„To znamená, že když vybírám takhle brzy ráno, tak mám jistotu, že včel je v úlu méně, a tím pádem jich méně lítá a méně jich brání ten med, takže je to bezpečnější, klidnější, i pro včely je to méně stresující,“ dodává Zítek.



Nejmánavější na medobraní je odvíčkování plástů a následné vytáčení medu z rámečků. O namáhavosti se přesvědčili také **Marek Dlouhý, místopředseda představenstva EGAP a šéf pojišťovny David Havlíček**.

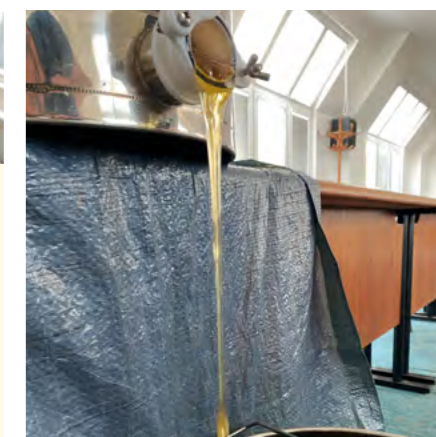


Odvíčkování
Včely pokryjí plásty tenkou vrstvou vosku, která chrání med před absorpcí vodních par ze vzduchu, takže jej lze skladovat až několik let. Včelař, který odebírá zavíčkovaný med, má jistotu, že je zralý. Aby mohl rámy odstředit, musí je nejprve odvíčkovat pomocí vidlicového odvíčkovacího zařízení.



Refraktometrem je měřeno průměrné množství vody v medu. Refraktometr i med, který je měřen, by měl mít teplotu přibližně 20 °C. Obsah vody do 20 % je z hlediska náchylnosti ke kvašení ještě v pořádku. Evropská norma má 20 % jako přípustný limit, norma „Český med“ je o dvě procenta přísnější. Mnoho medů na pultech má obsah vody právě kolem 19,5 %. Hranice, kdy med kvasí je kolem 21 % vody.

Medomet je mechanické zařízení pro vytáčení medu. Ten je získáván ze včelích plástů pomocí odstředivé síly, kterou medomet při otáčení bubnu vyvíjí vůči v něm umístěným rámečkům s plásty.

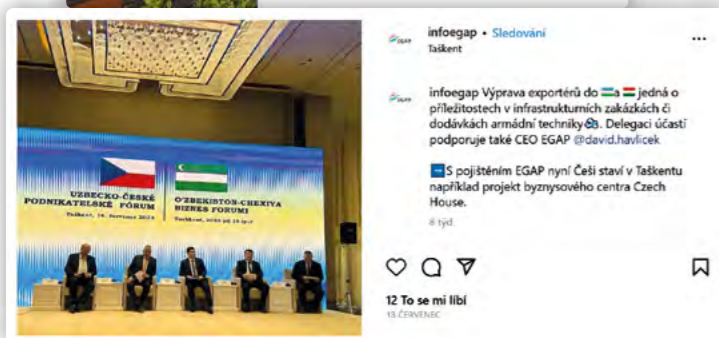


„Používám ruční medomet. Roztáčí pouze dva rámečky naráz a je poháněn ručně klikou, takže procedura trvá velmi dlouho. Zbytek budu dělat na elektrickém, ten je rychlejší,“ vysvětluje včelař.

Sledujte nás na sítích



Zdroj: Adobe Stock



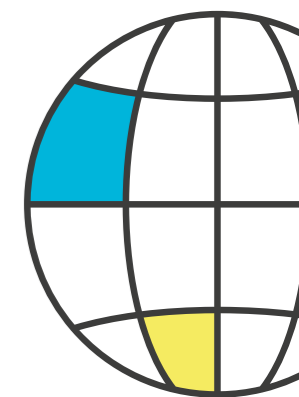
JAK BEZPEČNĚ NA UKRAJINU



Diskuze zástupců byznysu a veřejného sektoru k novým státním programům podporujícím české vývozce

v rámci programu

MEZINÁRODNÍHO STROJÍRENSKÉHO VELETRHU 2023



Středa 11. 10. 2023,
9-10 hod.



Česká národní expozice
Pavilon P
Brněnské výstaviště

Vstup volný, bez předchozí registrace.



EGAP

POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

Více informací na sociálních sítích nebo na webu:

www.egap.cz



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