

# pojištěno

## EGAPEM

MAGAZÍN  
ZE ŽIVOTA  
ČESKÉHO  
EXPORTU

BŘEZEN  
2024



## REMOSKA BUDE PRODÁVAT V JAPONSKU

LEGENDÁRNÍ PEČICÍ MÍSU  
VYRÁBÍ S POJIŠTĚNÍM EGAP

OBCHODNÍ VÝSLEDEK

**EGAP podpořil český export  
za 69 miliard**

strana 2

ROZHOVOR

**Výrobu nám pomohl udržet  
EGAP Plus, říká Tomáš  
Müller za PF PLASTY CZ**

strana 6

OBCHODNÍ PŘÍPAD

**Nový úspěch IVECO BUS  
v Pobřeží slonoviny  
se 410 autobusy**

strana 20



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT



# OBSAH

## 02 | EGAP podpořil český export za 69 miliard

Jedná se o druhý nejlepší výsledek v historii pojišťovny

## 04 | Exportéři načerpali 6,8 miliard s EGAP Plus za pouhých 9 měsíců

Firmě PF Plasty CZ pomohly garance vyrábět autodíly i hračky

## 06 | „Výrobu nám pomohly udržet záruky EGAP Plus,“ říká Tomáš Müller, za PF PLASTY CZ

Výlisky firmy jsou prakticky v každém autě na českých silnicích

## 09 | EGAP více než zdvojnásobil zisk na rekordní 1,8 miliardy korun

## 10 | Remoska bude prodávat v Japonsku

Legendární pečící mísu vyrábí s pojištěním EGAP

## 12 | Pečeme nejlepší kuře na světě

„A Britové tak připravují i fish and chips,“ říkají vlastníci Remosky Zdenek Sartoris a CEO firmy Petr Vaněček

## 15 | „České firmy hodně investují i ve Spojených státech,“

říká Filip Vavruška z Oberbank

## 17 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

## 20 | Nový úspěch IVECO BUS v Pobřeží slonoviny se 410 autobusy

Vénissieux, 20. března 2024

## 22 | Černé Hoře a Gruzii pomohlo prozápadní směřování, Kataru s Ománem těžba plynu a ropy

Tyto čtyři země si polepšily o jednu kategorii rizikovitosti OECD

## 24 | Snížení pojistných sazeb pro pojištění vývozu do tržních zemí

## 25 | Trinidad a Tobago lákají těžaře a energetiky

Vítaná je i zdravotnická či zemědělská technika

## 29 | „Výrobě špaget v Číně jsme nepomohli, ale vzniklo tak pojištění investic,“

vzpomíná Petr Martásek

## 32 | 69 miliard pro český export

Nová kampaň upozorňuje na rekordní zájem vývozců o pojištění

## 34 | Kalendář akcí

Kde se v roce 2024 potkáme?

## 36 | Sledujte nás na sítích

# ÚVODNÍ SLOVO

Vážené přátelé,

vítám vás opět na stránkách našeho magazínu ze světa českých exportérů. Že vypadají jinak? Ano, a věříme, že ještě lépe! Po deseti letech od prvního vydání připravil náš PR tým relaunch. Pojištěno EGAPEM je název, pod kterým vám nyní budeme přinášet příběhy, novinky, zajímavosti a další informace ze života naší pojišťovny a jejích partnerů. A dovolte mi, prosím, neskromně začít tak trochu osobním příběhem, který pro mne začal před jedním rokem.

Je to přesně jeden rok, kdy jsem dostal příležitost vést ten nejlepší tým na trhu – pojišťovnu EGAP. Exportéři ve spolupráci s naší pojišťovnou za tu dobu dosáhli řady historicky významných úspěchů, které překonaly několik hodně vousatých rekordů. Předně jsme v loňském roce **podpořili export v objemu 69 miliard korun**. To je nejvyšší číslo za posledních deset let a zároveň druhý nejlepší výsledek v celé 32leté historii pojišťovny. Na rekordu se podílí také loni běžící záruční program **EGAP Plus, který naši klienti vyčerpali během pouhých 9 měsíců**. Jak v praxi pomáhaly tyto garance za úvěry v celkovém objemu 6,7 miliard korun, hovoří **Tomáš Müller**, výkonný ředitel firmy **PF Plasty CZ**, jejíž výlisky jsou skoro v každém autě na českých silnicích. Loni jsme rovněž spustili pojišťování kryté Fondem Ukrajina a také jsme podepsali první smlouvy pomáhající vývozně orientovaným podnikům. Mezi nimi je také výrobce legendárních pečících mís Remoska. **Vlastník společnosti Zdenek Sartoris říká, že v remosce se na celém světě peče nejlépe chutnající kuře**, a plánuje **vyvázet český patent až do Japonska**. O tom, jak pojištění pro vývozně orientované podniky reálně pomáhá exportérům při získávání úvěrů komerčních bank, hovoří **Filip Vavruška z Oberbank, podle kterého české firmy hodně investují, a to i ve Spojených státech**.

Skvělou zprávou uplynulého roku číslo dvě je rekordní hospodářský výsledek. **Hospodaření v roce 2023 jsme zakončili se ziskem 1,8 miliardy korun**. To je meziročně více než dvojnásobný nárůst a vůbec nejvyšší hodnota ve 32leté historii pojišťovny. Takový hospodářský rok v EGAPu neprožil ani jeden z největších pamětníků, bývalý šéf pojištění vývozních úvěrů a investic **Petr Martásek**. Ten v aktuálním vydání vzpomíná na devadesátá léta, například na to, že u zrodu produktu **pojištění investic stál nerealizovaný podnikatelský záměr na výrobu špaget v Číně**.

Jednou z nejdůležitějších novinek, která od nás letos zazní, je bezpochyby, že **IVECO dodá do Pobřeží slonoviny 410 autobusů** – s naším pojištěním. Z teritoriální analýzy vám nabízíme velice **poptávaný a zároveň exotický Trinidad a Tobago**. Nechybí ani **novinky ze světa ECAs** a informace o zlepšení hodnocení čtyř trhů, kde **Černé Hoře a Gruzii pomohlo prozápadní směřování a Kataru s Ománem těžba plynu a ropy**.

Dovolte mi zde, na premiérových stránkách Pojištěno EGAPEM, poděkovat všem kolegyním a kolegům za výbornou práci a obchodním partnerům za projevenou důvěru.

Přeji vám příjemné čtení,  
David Havlíček, předseda představenstva







Zdroj: Aircraft Industries

Tradiční kunovický výrobce letadel Aircraft Industries se loni stal první firmou využívající záruky EGAP Plus.

# EGAP podpořil český export za 69 miliard

Jedná se o druhý nejlepší výsledek v historii pojišťovny

Autor: Jan Černý, mluvčí EGAP

Exportní pojišťovna EGAP v loňském roce pojistila či zaručila vývoz zboží a investic českých firem v objemu 68,9 miliardy korun. To je druhý nejlepší výsledek od vzniku EGAP v roce 1992. V roce 2022 EGAP podpořil export za 41,2 miliardy. Rekordně vysoký zájem exportérů o pojištění je způsoben chutí firem investovat a vysokou mírou rizika ve světě.

„Pandemie, válka na Ukrajině, rozpad dodavatelských řetězců. Dnešní svět, na kterém české firmy bojují s konkurencí, je zcela jiný než před pár lety. Mnohá rizika rostou a další přicházejí. Dobrou zprávou přitom je, že řada českých firem úspěšně uzavírá nové obchody a investuje třeba do rozšíření výrobních kapacit. Právě to stojí za celkově vysokými čísly naší pojišťovny,“

**vysvětluje předseda představenstva David Havlíček.**

Takovým exportérem je například výrobce hydraulických hadic **Semperit Group**. V průmyslové zóně poblíž Ostavy staví novou výrobní halu přibližně za 2,5 miliardy korun. Jedná se přitom o vůbec první transakci realizovanou

EGAPem pro takzvaně vývozně orientovaný podnik. Změna v zákoně totiž umožňuje pojišťovat úvěry na investice v Česku pro firmy, jejichž tržby jsou tvořeny minimálně ze čtvrtiny vývozem.

Pozornost v loňském roce získala také **SIGMA Group** s dodávkou technologií pro rozsáhlý zavlažovací systém pouštních oblastí v Egyptě. Zakázka pojištěná EGAPem je v hodnotě zhruba 830 milionů korun.

„České firmy dokáží uspět v konkurenci světových špiček v oboru jako třeba v případě Sigma Group, která v Egyptě úspěšně působí desítky let. Mnohdy je ovšem k úspěchu v zahraničí potřeba i vyjádřená politická podpora, typicky v podobě podnikatelských misí s premiérem či jednotlivými ministry. Právě regiony subsaharské Afriky či střední a východní Asie, které byly loni v tomto akcentovány, jsou mezi exportéry tradičně poptávané. Země jako například Vietnam, Uzbekistán či Pobřeží Slonoviny také loni figurovaly v našich knihách,“ dodává **Havlíček**.

Potřebu vzdálených trhů pro český export vyzdvihuje Svaz průmyslu a dopravy. „Aby české firmy mohly nadále úspěšně exportovat, měly by se zaměřit i na jiné trhy, zejména mimo Evropskou unii. Svaz průmyslu a dopravy se chce zasadit o to, aby do budoucna vývoz mimo Evropskou unii rostl rychlejším tempem než export do EU. Evropa sice bude vždy naším dominant-

ním obchodním partnerem, ale růst exportu do jiných oblastí může české ekonomice přinést významné vedlejší efekty. Mnoho projektů, které EGAP podporuje, je právě

tradiční kunovický výrobce legendárního letounu L 410, se zárukou od EGAP načerpal úvěr v objemu zhruba 280 milionů korun. Mezi menší klienty sem patří třeba

**Evropa sice bude vždy naším dominantním obchodním partnerem, ale růst exportu do jiných oblastí může české ekonomice přinést významné vedlejší efekty.**

do zemí mimo EU. Jsme rádi, že nejen podle těchto statistik jsou české firmy nadále schopny dodávat kvalitní zboží za přijatelné ceny a úspěšně tak dobývat zahraniční trhy,“ říká **Radek Špicar, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy ČR**.

**EGAP Plus: Firmy načerpaly od bank 6 miliard**

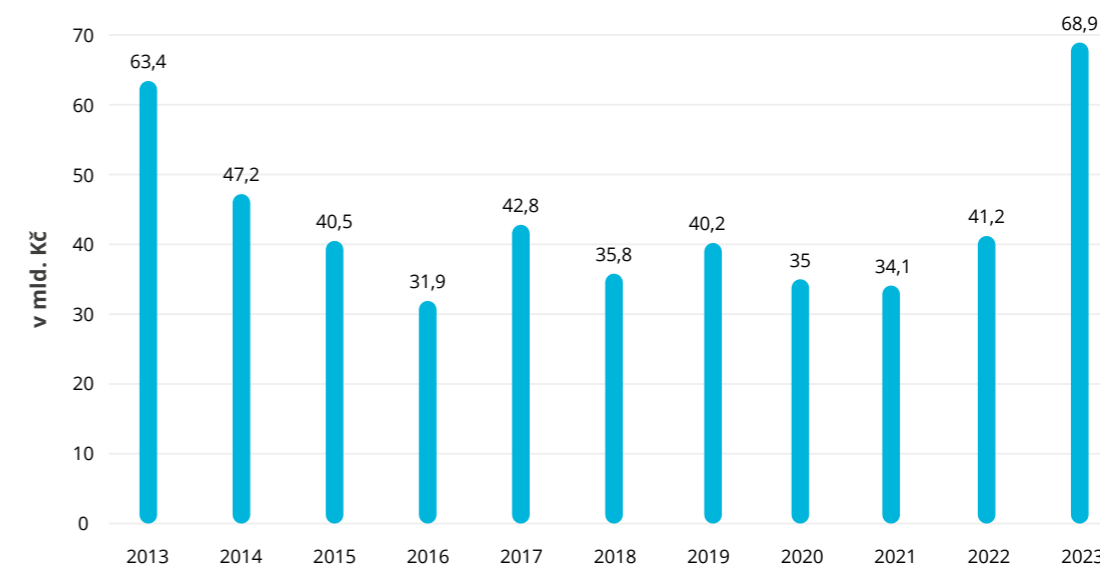
Na rekordních výsledcích pojišťovny EGAP se kromě pojišťovacích produktů podílí také záruční program EGAP Plus realizovaný právě v loňském roce. Byl určen českým exportujícím firmám, které pocítily důsledky války na Ukrajině, včetně vysokých cen energií. Více než 6 miliard korun, tedy rozpočet celého programu, načerpali exportéři od bank se zárukami EGAP Plus během prvních devíti měsíců roku. Třeba **Aircraft Industries**,

záběžský výrobce jízdních kol **Master Bike** s 25 milionovým úvěrem.

Na pomoc exportérům, kteří směřují své zakázky na Ukrajinu, kryje od léta EGAP pojištění z Fondu Ukrajina. 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 opětovným uvolňováním své kapacity v návaznosti na postupné splácení úvěrů realizovaných obchodních případů. Aktuálně pojišťovna vypořádává tři desítky žádostí v celkovém objemu přes 300 milionů korun.

Za celou dobu své existence EGAP pojistil vývoz českých firem v objemu přesahujícím jeden bilion korun do 130 zemí světa.

Objem pojištěného vývozu v letech 2013–2023







Výkonný ředitel firmy PF Plasty CZ Tomáš Müller (vlevo) provádí CEO EGAP Davida Havlíčka procesem výroby.

# Exportéři načerpali 6,8 miliard s EGAP Plus za pouhých 9 měsíců

Firmě PF Plasty CZ pomohly garance vyrábět autodíly i hračky

Autor: Jan Černý, mluvčí EGAP

Výroba se ještě nestačila vzpamatovat z pandemie a už ji začaly dusit vysoké ceny energií. Automotive prošel opravdu těžkými časy. Peníze na výplaty zaměstnanců stojících provozů a na zaplacení mnohonásobně zdražených účtů za elektřinu se rychle krátily všem. Výjimkou nebyli ani špičkoví výrobci v oboru jako společnost **PF Plasty CZ** z holdingu **BR GROUP**.

„Pandemie přetřhala dodavatelské řetězce. Lidé byli v karanténách, nepracovalo se. Válka na Ukrajině pak na nás dolehla možná ještě hůř než covid. Firmy se začaly po epidemii zvedat, trh se zotavil, lidé chtěli nakupovat auta, domácí spotřebiče a všechno ostatní. A v tom přišel cenový šok, kdy zdražily energie a také suroviny. To byl veliký problém,“ vysvětluje

**Libor Černý, ředitel divize BR Automotive z holdingu BR Group.**

Prakticky 70 procent plastových výlisků výrobce ze slezské Chuchelné putuje do firem vyrábějících pro automobilový průmysl. Jejich součástky jako například komponenty světlometů se pak nacházejí téměř v každém autě na českých sil-



nicích. „Naše výrobky z poloviny směřují do zahraničí, na Slovensko, do Německa, a odamtud dál. Například dodáváme díly pro vrtačky **Black and Decker**. Ty se prodávají po celém světě, stejně tak koncernové automobily, pro které vyrábíme různé plastové výlisky,“ upřesňuje **výkonný ředitel firmy PF Plasty CZ Tomáš Müller**.

jsme použili záruku EGAP na garantování provozního úvěru. Potřebovali jsme ho, když na začátku války na Ukrajině skokově narostly ceny energií. Navíc úroveň poptávek byla tehdy kvůli pandemii ještě stále velmi nízká,“ komentuje rok staré události Müller. „Bez pomoci od EGAPu by pro PF Plasty CZ bylo těžké se z toho dostat,“ dodává Černý.

## Prakticky 70 procent plastových výlisků výrobce ze slezské Chuchelné putuje do firem vyrábějících pro automobilový průmysl.

Právě velkým exportujícím firmám, které se vinou války na Ukrajině dostaly do problémů, nabízela exportní pojišťovna EGAP speciální záruky EGAP Plus. Cílem programu s rozpočtem přes 6 miliard korun bylo pomoci českým vývozcům v těžkém období načerpat od komerčních bank co nejrychleji peníze na provoz. A to se povedlo. „EGAP nám velice pomohl v značně složitě situaci. V době dozívající pandemie

Díky záruce firma načerpala bankovní úvěr, a tím získala čas na provedení nutných optimalizačních opatření. Stejně jako ostatní exportéři, kteří s garancemi EGAP Plus získali dohromady 6,8 miliardy korun. Peníze pomohly například zachovat výrobu letadel či jízdních kol. O program byl tak vysoký zájem, že jej exportéři vyčerpali během prvních devíti měsíců roku. EGAP ovšem pomáhá exporté-

rům se získáváním provozních a investičních úvěrů od komerčních bank dál novým nástrojem.

„Jedná se o pojištění pro vývozně orientované podniky, s nadsázkou tomu říkám domácí pojištění. Je to totiž pojišťovací produkt, k němuž není potřeba přímý exportní kontrakt. Stačí, že se na tržbách firmy alespoň ze čtvrtiny podílí export, a naše záruka společnosti může pomoci načerpat bankovní úvěr,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Nové pojištění vývozně orientovaným podnikům je stejně jako v případě EGAP Plus určené firmám ze všech oborů. Ať jsou jejich klienty automobilky či třeba koneční zákazníci.

„Čeká nás teď úplné zprovoznění systému automatického plánování výroby. Chtěli bychom se dále soustředit na výrobu pro automotive a rozšířit výrobu pro Black and Decker, a také získat další nové zákazníky i mimo automobilový průmysl. Jsme přesvědčeni, že naše aktuální ekonomická kondice nám už umožní dosáhnout těchto cílů,“ vypočítává plány firmy PF Plasty CZ její šéf Tomáš Müller.



Zdroj: EGAP





# „Výrobu nám pomohly udržet záruky EGAP Plus,“ říká Tomáš Müller za PF PLASTY CZ

*Výlisky firmy jsou prakticky v každém autě na českých silnicích*

*Autor: Jana Tocháčková a Jan Černý, EGAP*

Plasty se zde lisují přes sedmdesát let. Přestože veřejnosti neznámější produkt firmy je zřejmě dětská barevná sklápěčka, výroba hraček je ve slezské Chuchelné v celkové produkci jen drobníčkou. Sedmdesát procent produkce totiž směřuje do automobilů. „S nadsázkou říkám, že naše výlisky najdete prakticky v každém autě v Česku,“ usmívá se výkonný ředitel společnosti PF Plasty CZ Tomáš Müller. Ani tomtuto závodu s 200 zaměstnanci se ovšem nevyhnuly problémy způsobené pande-

mií a válkou na Ukrajině. Loni proto uvítala pomocnou ruku záručního programu EGAP Plus.

## Co je vaším hlavním produktem?

Naše výrobky najdete uvnitř světlometů aut, jako součást interiérů automobilů. Vyrábíme pro přední dodavatele automobilů, nyní například pracujeme na rozjetí výroby komponentů pro pedály. Naše výlisky jsou ale také součástí elekt-

roinstalací, elektrických boilerů nebo tepelných čerpadel. Mimochodem setkávejte se s nimi pravidelně i při volbách, lisujeme totiž také volební urny.

## Vyrábíte také něco, co si může člověk koupit běžně v obchodě?

Vyráběli jsme a stále vyrábíme hračky v různých variantách. Právě řešíme objednávku na tisíc nákladních aut pro hračkářství. To je perfektní, protože výroba

těchto hraček je naše tradice a díky tomu se společnost dostává do povědomí nejen odborníků z automobilového průmyslu, ale také veřejnosti. Jsme dodavateli různých plastových košů, jak prádelních, tak odpadkových, součástek pro automatické pračky určených převážně do obytných vozů, a i pro další domácí spotřebiče.

## Liší se výroba plastů pro automotive od hraček?

Liší se. Pro automotive platí jiná pravidla, jiné kvalitativní parametry než pro hračky a ostatní produkty. Výrobky pro automobilový průmysl podléhají velmi přísným certifikačním procesům, naše další produkce není tak náročná na plnění striktních podmínek výroby, čistoty plastového granulátu, který používáme. To nám umožňuje chovat se při výrobě výlisků mimo automotive ještě více ekologicky a využívat třeba recyklaty. U výlisků pro automobily to vesměs není možné.

## Formy si vyrábíte sami?

V minulosti jsme si je vyráběli a vyvíjeli sami. Avšak naše mateřská BR Group koupila firmu jako Forez, IPG Plasty nebo Linaset, které mají technologicky moderněji vybavené nástrojárny. Proto jsme se v divizi BR Automotive, kam všechny tyto firmy patří, rozhodli optimalizovat činnosti. Nástrojárnu tady v Chuchelné, kde ostatně stále chybí šikovní pracovníci do výroby, jsme uzavřeli a ponechali jsme jen kapacity pro úpravu a přípravu forem. Nejmodernější stroje z naší původní nástrojárny se přesunuly do našich sesterských firem.

V praxi to vypadá tak, že když získáme zakázku nebo projekt, jehož součástí je i výroba formy, kooperujeme ji s některou z dalších nástrojáren BR Automotive. Takže je to taková vnitroskupinová spolupráce, výhodná jak pro firmu, tak pro celou skupinu, a hlavně pro zákazníka, protože vždy dostane nejvyšší možnou kvalitu.

## Co je vaše konkurenční výhoda? Jak jste na tom v souboji s ostatními výrobci?

V plastikářském průmyslu, hlavně v automotive, je konkurence vysoká. My jsme schopni vyrábět čiré díly a čiré díly 2K, tedy dvousložkový. První nástřík je průhledný a na to se nastříkne těsnící guma. Řekl bych, že to je unikát. Pro bližší představu uvedu příklad: Do průhledné části kliky na ovládání dveří v exteriéru auta se namontuje svítící LEDka a černá gumová část pak zajišťuje těsnění. Nově nám konkurenční výhodu zajišťuje také nedávná investice do obřího lisu, který umí lisovat výrobky až do dvou metrů. A naše velká síla je v příslušnosti k divizi BR Automotive, kde můžeme sdílet znalosti, um i technologické kapacity, pokud je to zapotřebí. Že jsme součástí silného holdingu, je také velmi důležité. Pro naše dodavatele, zákazníky i zaměstnance je to totiž záruka jistoty a stability.

## Jak se vám právě teď jako firmě daří?

Dá se říct, že právě teď jsme v době zlomu. Vývoj výše EBITDy je pozitivní, což je velice důležité. Řekl bych, že se po těžkém období, i díky řadě opatření, zvedáme ze dna a máme velké plány.

## Vaše výrobky směřují z podstatné části do zahraničí...

Z poloviny směřují do zahraničí, na Slovensko a do Německa, a odamtud dál. Například dodáváme díly pro vrtačky Black and Decker. Ty se prodávají po celém světě, ostatně stejně jako koncernové automobily, pro něž vyrábíme mnoho dílů. Pro český koncový trh je v tuto chvíli určená hlavně naše produkce hraček, hlavně známých sklápěček v pěti různých variantách. V těch se vozí už celé generace dětí.



**Tomáš Müller,**  
výkonný ředitel PF Plasty CZ

Zkušený čtyřicetiletý manažer Tomáš Müller nastoupil jako výkonný ředitel společnosti PF Plasty CZ v Chuchelné v srpnu 2023. K jeho profesním výhodám pro tuto funkci patří bohatá praxe v řízení výroby v segmentu plastikářství pro kvalitativně náročný trh automotive. Na svých předchozích působištích se osvědčil v nastavování nákladově efektivní, hospodárné výroby i procesů a postupů vedoucích k stabilitě provozu a vyšší kvalitě. Před příchodem do PF Plasty pracoval naposledy jako provozní manažer pro VW Group Varroc Lighting Systems, předtím působil ve funkci ředitele závodu Varroc Lighting Systems, kde plně zodpovídal za sedm set zaměstnanců provozů lisovny, lakovny a montážních linek. Svou práci v PF Plastech CZ vnímá jako profesní výzvu, jeho cílem je firmu s tradiční plastikářskou výrobou stabilizovat a posunout mezi moderní, efektivní výrobce špičkových plastových výlisků pro kvalitativně nejnáročnější trhy.

## Loni jste využili záruky EGAP Plus. Na co garance sloužily?

EGAP nám pomohl ve velice složité době. První těžkou ranou pro nás byla epidemie covidu a zastavení automotive, a tím i hlavní poptávky po naší produkci. Chuchelná leží hned na hranici s Polskem, proto u nás logicky pracuje mnoho polských pracovníků zejména na pozici operátorů u strojů. Ti se nemohli v době





uzavření hranic dostat do práce, což byla další komplikace. Jen se situace s epidemií trochu uklidnila, začala válka na Ukrajině a skokově zdražily energie. Náklady na výrobu na energeticky náročných lisech se neúnosně zvýšily, poptávka ještě stále zůstávala téměř na nule, a pokud jsme nechtěli přijít o zkušené zaměstnance, museli jsme je i za této

situace platit. Tehdy nám EGAP zaručil provozní úvěr pro udržení výroby. Díky tomu jsme mohli udělat celou řadu důležitých kroků, protože jsme si koupili čas, mohli jsme zavést opatření pro optimalizaci výroby, investovat do některých výrobních zařízení.

#### Optimalizace stále probíhá? Jaké máte plány?

Přesunuli jsme výrobní zařízení tak, abychom zlepšili logistiku, ale náročný přesun dalšího stroje nás ještě čeká. Chystáme se na instalaci centrálního nasávacího systému. To vše i v návaznosti na předchozí kroky zlepšit tok materiálu. V brzké době také zprovozníme systém automatického plánování výroby. Chtěli bychom se dále soustředit na výrobu pro automotive a rozšířit výrobu pro Black and Decker, ale získat i další zákazníky mimo automobilový průmysl. Jsem přesvědčen, že ekonomická kondice i její výhled jsou teď takové, že se nám tyto plány podaří realizovat.

PF Plasty CZ mají více jak sedmdesátiletou tradici v lisování výrobků z termoplastů. Lisování plastů v Chuchelné začalo v roce 1951 jako na jednom z prvních míst v tehdejší Československu. V současnosti firma vyrábí výlisky z termoplastů především pro automobilový, ale také pro elektro-technický a farmaceutický průmysl, zahradní a bílou techniku či elektroniku. Specialitou jsou výlisky využívající technologii vícekomponentního vstřikování, reflexní a optické dílce, velká světelná pouzdra s následnými montážemi a mnohé další. Své technologické portfolio firma v roce 2023 významně rozšířila o velký lis s uzavírací silou 2 300 tun, čímž se její výrobní možnosti zdvojnásobily, a v divizi BR Automotive se začala specializovat na velké lisované výrobky. Bohatou výrobní historií firmy dokládá i areál, v němž stojí vedle moderních hal budovy z 20. let minulého století se zachovalou tehdejší architekturou.



Zdroj: PF Plasty CZ

Auto Tatra se v PF Plastech CZ se vyrábí už od roku 1985.

## VYVÁŽÍTE NA UKRAJINU? POJISTĚTE SE U NÁS

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

### VÍCE O FONDU UKRAJINA



### Nebo se obraťte na náš obchodní tým:

**Ing. Jan Dubec**  
ředitel Odboru akvizic  
a pojištění dodavatelských úvěrů  
tel: +420 222 842 328  
dubec@egap.cz



Zdroj: Adobe Stock

# EGAP více než zdvojnásobil zisk na rekordní 1,8 miliardy korun

Autor: Jan Černý, mluvčí EGAP

Státní exportní pojišťovna EGAP uzavřela v loňském roce hospodaření se ziskem 1,8 miliardy korun. To je více než dvojnásobný nárůst zisku oproti roku 2022 (832 mil. Kč) a vůbec nejvyšší hodnota ve 32leté historii pojišťovny. Rekordní zisk je pojišťovna využít jako kapitálový polštář pro další podporu českého exportu.

„Velkou částí se na hospodářském výsledku pojišťovny podílejí vymožené pohledávky z pojistných událostí. Z nich se v loňském roce podařilo získat téměř 1,3 miliardy korun,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Pro historicky příznivou bilanci je podstatné také zdravé obchodní portfolio pojišťovny. Ta je interpretována ukazatelem takzvané pravděpodobnosti selhání, tedy s jakou pravděpodobností v horizontu jednoho roku selže jistá část portfolia. V předešlých letech se hodnota pohybovala mezi 1,5 až 2,5 procenty. Jeho rizikovost se díky většímu rozložení případů v zemích i odvětvích podařilo výrazně snížit.

„Portfolio je nyní nejdřívější v historii. Ukazatel pravděpodobnosti selhání se dostal pod 1 % a to je nejnižší hodnota, kterou jsme kdy měli,“ uvedl Havlíček.

Například záruční program COVID Plus hlásí dosud pouhé 3 případy v selhání ze 110 obchodních případů, kdy v době pandemie načerpali exportéři 22 miliard korun. Přičemž 77 procent zaručených pohledávek již bylo dlužníky splaceno.

Celkový hospodářský výsledek podpořilo také meziroční snížení provozních nákladů pojišťovny o 5 procent. „Konsolidační balíček vlády se nás jako pojišťovny přímo netýkal, ale cítili jsme morální potřebu se k úsilí připojit. Zeštíhlili jsme organizační strukturu a zefektivnili některé procesy, což vedlo ke snížení provozních nákladů o 5 procent,“ dodává Havlíček.





Zdroj: REMOSKA s.r.o.

# Remoska bude prodávat v Japonsku

Legendární pečicí mísu vyrábí s pojištěním EGAP

Autor: Jan Černý, mluvčí EGAP

První model elektrické pečicí mísy uvedla **Remoska** na trh v roce 1957. Od té doby firma změnila majitele, vybudovala nový výrobní závod a prošla celou řadou změn. Technologicky ovšem i dnes produkt firmy vychází ze stejného geniálního patentu. Remoska se ho nyní chystá

představit zákazníkům v Japonsku. Výrobu financuje úvěrem od **Oberbank** pojištěným exportní pojišťovnou EGAP. Právě pojištění určené pro vývozně orientované podniky nově umožňuje českým exportním firmám získat snadněji úvěr na provoz a investice.

„Díky úsporným rozměrům a snadné manipulaci se Remoska hodí do malých japonských bytů. Japonským zákazníkům ji chceme představit prostřednictvím televizního vysílání. V Česku ji znají prakticky všichni, ale v zahraničí ji mnohdy i dealeři vnímají pouze jako hrnec se



zástrčkou. To chceme změnit,“ vysvětluje obchodní strategii **vlastník firmy Remoska Zdenek Sartoris**.

Patent spočívá v propojení pečicí poklice s nádobou, kdy se sálavým teplem z celého povrchu vnitřku nádoby prohřívá

který nám umožnil dát bance záruku potřebnou pro získání úvěru,“ vysvětluje Sartoris.

Pojištění pro vývozně orientované podniky nabízí exportní pojišťovna EGAP od loňského roku. Je určené pro firmy, na jejichž tržbách se nejméně 25 procenty podílí export. „Exportéři se stále ještě po-

**Patent spočívá v propojení pečicí poklice s nádobou, kdy se sálavým teplem z celého povrchu vnitřku nádoby prohřívá potravina rovnoměrně a také ekonomicky.**

potravina rovnoměrně a také ekonomicky. Remoska nyní svůj produkt vyrábí ve zcela novém závodě. Nákladnou investici na jeho stavbu ovšem prodražila pandemie a přeneseně vysokými cenami energií také válka na Ukrajině.

„Veškeré náklady se nečekaně prodražily. V loňském roce jsme proto navázali kontakt s Oberbank, která pochopila naši situaci a poskytla nám provozní financování. Kvůli tomu, jak obrovské investice a úvěrové zatížení na Remosce teď je, bylo pojištění EGAP jediným vhodným instrumentem na trhu,

týkají s dopady pandemie či vysokými cenami elektřiny. Pro ně jsme měli dočasné programy, na které pojištění pro vývozně orientované podniky navazuje. Cíl zůstává stejný: pomáháme českým firmám načerpat likviditu od komerčních bank, díky které mohou financovat svůj provoz a dál se rozvíjet,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

„Společnost Remoska je ve fázi rozšiřování výroby a zavádění nových výrobků, kdy potřebuje načerpat větší objem prostředků. Bez pojištění úvěru by na peníze v potřebném roz-



Zdroj: EGAP

sahu nedosáhla. Ve spolupráci s EGAP se nám financování podařilo úspěšně zajistit,“ dodává **ředitel Oberbank CZ Filip Vavruška**.



Zdroj: EGAP

**Oberbank** je regionální rakouská banka, založená v roce 1869 v Linci a působící v 5 zemích střední Evropy. V České republice nabízí v 21 filiálkách univerzální i specializované služby s osobním přístupem firemním, leasingovým i privátním klientům. V letošním roce oslavuje Oberbank20. výročí vstupu na český trh.

**Název Remoska** vznikl ze státního podniku R.E.M.O.S. – Revize, Elektro, Montáže, Opravy a Servis, který v rámci znárodnění získal vybavení a výrobní dokumentaci původní pečicí mísy. Ta do té doby nesla firma označení HUT, vycházející z počátečních písmen příjmení tří konstruktérů Oldřicha Homuty, Jindřicha Uhera a Antonína Tyburce.



REMOŠKA®



Zdroj: EGAP

Zleva: Petr Vaněček CEO firmy Remoska, Zdenek Sartoris, vlastník firmy Remoska

# Pečeme nejlepší kuře na světě

„A Britové tak připravují i fish and chips,“ říkají vlastní Remosky Zdenek Sartoris a CEO firmy Petr Vaněček

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Pečete spokojeně v Remosce vyrobené v padesátých letech? Nic neobvyklého. Česká, patentovaná pečicí mísa vydrží běžně sloužit i takto dlouho. Bohužel! Dodávají napůl vtipem ale taky trochu vážně **vlastník firmy Remoska Zdenek Sartoris a CEO společnosti**

**Petr Vaněček.** Firma v době pandemie a drahých energií zainvestovala do zcela nové výrobní haly a má velké plány, které sahají až do Japonska. Geniální princip přenosné elektrické pečicí nádoby přitom zůstává od roku 1957 stále stejný. Nyní s výrobou Remosky

pomáhá provozní úvěr Oberbank poskytnutý EGAP.

**Zdenek Sartoris:** Skutečnost, že vám remoska slouží desítky let, je standard a tu kvalitu chceme držet i do budoucna. Je to naše priorita. Samozřejmě, že by

nás potěšilo, kdyby se ty z padesátých let obměnili a možná uděláme nějakou akci nebo to nějak jinak marketingově podpoříme, protože ty nové produkty přeci umějí něco víc a kvalitněji.

## A co umí ta současná lépe?

**Petr Vaněček:** Záleží, co srovnáváte. Z hlediska efektivity pečení je ta nová úspornější a efektivnější. Z hlediska komfortu má snazší ovládání, je lehčí a tak dál.

## Jak dnes vypadá firma Remoska?

**Zdenek Sartoris:** Dnešní Remoska se změnila od základu. Už to není manufaktura, ale je to moderní firma, která má automatizované a robotizované linky, digitalizované procesy a řízení výroby je té nejvyšší kvality. Je to jako kdybych srovnával devatenácté století s jednadvacátým. Samozřejmě je to i o změně firemní kultury, o přístupu vedení, majitelů a týmové práci.

## Co všechno vyrábíte?

**Petr Vaněček:** Remoska pořád z velké části zůstala věrná tradičnímu produktu pečicí mísy Remoska, která v podstatě zůstala technologicky a konstrukčně principem svého fungování stále stejná. V tom je ta genialita a kouzlo historie Remosky. Po dobu 67 let od prvního

vyrobeného kusu je její princip stejný. Máte hliníkovou mísu, nahoře je spodní část toho víka, ve kterém je umístěna tepelná spirála. Ona se zasune a kontaktem se spojí s tou mísou. Vzhledem k tomu, že hliník je excelentní vodič tepla, tak to teplo se přes ten kontakt dostane do celé plochy nádoby a ona tím pádem peče ze všech stran. V tom je ta genialita, že ta mísa peče nejen shora zezadu, anebo že by tam byl ventilátorem tlačení horký vzduch. Tady je sálavé teplo, které jde shora, z boku i zespod a máte to kontinuálně pečené ze všech stran pomalu. Výsledkem je, že jídlo je propečené a křupavé. Ne nadarmo se říká, že není lepší kuře než z remosky a potvrzují to zákazníci napříč světem a napříč generacemi.

## V portfoliu máte i další nádobí...

**Petr Vaněček:** Když se podíváte na Remosku, tak ty technologie evokují pánev, hrnec a podobně. Jinými slovy ty technologie se uzpůsobily tak, aby mimo pečicí mísy remoska dokázaly linky vyrábět i hliníkové a nerezové nádoby. To je tím pádem další segment trhu, na který teď značka Remoska začíná umísťovat své produkty, jak pod svou značkou, tak pod značkou různých dalších zákazníků, kteří si u nás objednávají výrobu pánví pod svou vlastní značkou. Hlavní zůstává klasická Remoska. Ta je oblíbená u mnoha generací napříč světem.

## Když říkáte napříč světem, tak kde všude?

**Zdenek Sartoris:** Především Velká Británie, pak evropské trhy jako je Slovensko, Německo, Polsko. V těch okolních státech začínáme působit velmi úspěšně a rádi bychom evropské trhy měli pokud možno všechny.

## Takže se v remosce připravují taky kariwurst, fish & chips, halušky...

**Petr Vaněček:** Dělá se tam všechno, co pečete v troubě. Jako například i buchty, garantovaně stejně kvalitně nebo líp je uděláte v remosce a k tomu ještě mnohem efektivněji. Navíc je skladná. Jenom chytne a vezmete si sebou do karavanu, do kempu, na chalupu. Hodí se třeba i do malých trhů bytů jako mají



Zdroj: REMOSKA s.r.o.

třeba v Japonsku. To je hodně zajímavý trh, kam se teď chystáme.

**Zdenek Sartoris:** Já bych ještě přidal důležitý bod, a to je chuť. Chuť například toho kuřete je úplně jiná a my tvrdíme, že i ty nutriční hodnoty takového jídla jsou zachované, a i proto nám lépe chutná z remosky. Z remosky chutná kuře prostě nejlíp.

## Když jsme nakousli export, musíte dělat nějaké úpravy pro zahraniční zákazníky?

**Petr Vaněček:** Ano, samozřejmě. Je to závislé v podstatě od rozvodné sítě elektrického proudu v té dané zemi, to znamená, že například v Anglii je jiné napětí a zásuvky. To znamená, že ty produkty se musí modifikovat na každý trh, který není sladěn s evropským kontinentálním trhem. Základ ale zůstává stejný, celé tělo, elektroinstalace, s výjimkou voltáže spirály, kabelu a zástrčky.

## Chystáte do Japonska. Jak vypadá takový vstup na nový trh, konkrétně třeba do Japonska? Jakým způsobem se tam chcete prosadit?

**Petr Vaněček:** Je to složité, v podstatě naším cílem je vždycky ten trh obsadit přes nějakého distributora, nebo občas nějaké online tržiště, kde ale máme lokální sklady.



Zdroj: EGAP





Jakýkoliv nový trh, který nemá absolutně povědomí o tom, co Remoska jako taková je, se ale obsazuje mnohem složitěji. Nejeftivnější cesta se nám vždy jeví buď nějaký silný partner, který má svou distribuční síť, kde může to zboží prezentovat a představovat. Anebo druhá varianta, která se nám teď třeba daří v Německu a je vhodná i pro Japonsko, teleshopping. Tam právě přes prezentaci produktu v televizi vysvětlíte jeho vlastnosti.

**Zdenek Sartoris:** Můžeme říct, že v Česku, když vzpomenete remosku, tak z 90 procent lidí ví, co to je. Když to ale řeknete venku, tak se na to všichni dívají, jakože to je nějaký divotvorný hrnec s kabelem a nechápou princip jeho fungování. Prostřednictvím teleshoppingu jim to dokážete krásně vysvětlit, a tím si získat nějaký podíl na trhu. Lidé to pak začnou vyhledávat a kupovat i na jiných kanálech. Ovšem ten první vstup, ta informace pro nového zákazníka, ta je nejhodnější přes teleshopping.

**Právě se nacházíme v novém závodě společnosti. Přestěhovali jste se nedávno, proč?**

**Zdenek Sartoris:** My jsme se přestěhovali z Frenštátu pod Radhoštěm, což je tady 8 kilometrů. V těch bývalých prostorech jsme měli staré technologie a omezenou kapacitu výroby. Bylo to dvoupatrová budova, ve které jsme museli výtahem dopravovat všechny potřebné komponenty a ty prostory byly nevyhovující. Sklady

jsme měli pronajaté kousek od nás, asi 300 m, takže i logistiku jsme měli velmi komplikovanou. Proto jsme se rozhodli udělat změnu, tak jsme v roce 2022 postavili novou halu, o zastavěné ploše skoro 5 tisíc m<sup>2</sup>, ve které teď momentálně jsme. Ale hlavně jsme chtěli mít výrobu, sklady a administrativu pod jednou střechou.

**Kolik remosek v novém závodě vyrobíte?**

**Petr Vaněček:** Výrobní linka má možnost vyrábět pánve, nádobí hliníkové, nerezové, takže ta kapacita celkové výroby je v podstatě flexibilní. Záleží, co budeme vyrábět, jestli jenom remosky, nebo více pánve nebo hrnce. Takže záleží na velikosti objemu té výroby v daný den. Co se týče samotných remosek, tak předpokládáme, že by to v letošním roce mohlo být ke sto tisícům.

**Je ta výroba hodně energeticky náročná? Viděli jsme vypalovací pec...**

**Petr Vaněček:** Je, hodně. To vypalování je hodně energeticky náročné, v podstatě ty příkony plynových pecí. Energie se tam totiž žene až do teploty 450 °C, vypalují se povlaky. Tam je spotřeba plynu v megawattech.

**Jak se vám při nákladné výrobě podařilo investovat do nového závodu?**

**Petr Vaněček:** Říkejme tomu malý kopřivnický zázrak.

**Zdenek Sartoris:** My jsme začali stavět v té době, kdy jsme byli v covidu, pak přišla válka na Ukrajině, energetická krize, banky zdvihly úrokové sazby, takže všechno se to tak pěkně propojilo, akorát ideální doba na investování (smích)... Všechno se šíleně prodražilo. Ale v loňském roce jsme navázali kontakt s Oberbank, která pochopila naši situaci a teď máme provozní financování od nich. Technologii jsme financovali formou úvěrů, dotací a z vlastních zdrojů.

**Máte na mysli provozní úvěr pojištěný EGAP? Jak vám to pomohlo?**

**Petr Vaněček:** Ano, teď nám aktuálně hodně pomáhá, protože musíme mít skladem obrovské množství materiálu.

**Zdenek Sartoris:** Kvůli tomu, jak obrovské investice a úvěrově zatížení na Remosce teď je, bylo pojištění EGAP jediným vhodným instrumentem na trhu, který nám umožnil dát bance záruku potřebnou k poskytnutí úvěru. Protože ani případné zastavení nemovitosti či našich zásob není pro banku tak bonitní, jako pojištění EGAP. Pojištění je pro banku mnohem lepší záruka. Takže to bylo velmi pozitivně vnímáno jak bankou, která nežádala další zajištění, a tím pádem i námi.

**Novou výrobu máte, financování také, co plánujete dál?**

**Zdenek Sartoris:** Já vám řeknu, co je pro mne prioritou. Aby všichni zaměstnanci pracovali jako jeden tým, aby tady lidi chodili rádi do práce. Chceme pracovat na dobré firemní kultuře, a tím dosáhnout lepších výsledků. Aby se nám dařilo vyrábět nadále kvalitní a zajímavé produkty a být úspěšní na evropském trhu.



**Petr Vaněček:** V neposlední řadě vyrábět kvalitní pánve a hrnce, se kterými budou zákazníci spokojeni a budou mít velmi dobrý poměr cena vs. výkon.

# „České firmy hodně investují i ve Spojených státech,“

říká Filip Vavruška z Oberbank

Autor: Jana Tocháčková, specialista PR a marketingu EGAP



**Po jakých produktech Oberbank je největší poptávka ze strany českých exportérů?**

Specializujeme se na komplexní financování SME i velkých firem působících na našich trzích, tj. ČR, Rakousko, Německo, Slovensko a Maďarsko a čeští exportéři tvoří velkou část našeho klientského portfolia. Často jim vedle produktů trade a exportního financování poskytujeme i provozní úvěry. Proto jsme rádi, že EGAP od covidu zavedl produkty právě pro klasické provozní financování exportérů – COVID Plus, EGAP Plus, a teď i nové F (pozn. red.: pojištění úvěru na zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti). Takže hodně je nyní poptáváno provozní financování, úvěry na nové technologie, automatizaci, která by snížila závislost na lidských zdrojích. Klientům rovněž nabízíme financování zahraniční investice, to znamená investice českého exportéra do dceřiné společnosti v zahraničí, produkt EGAP „If“. Doprovázíme-li exportéry do zemí, kde jako skupina nepůsobíme, která jsou pro nás z hlediska legislativy či administrativy rizikovější, využíváme i další pojistné produkty EGAP.

**Mění se potřeby firem a s tím i poptávka po různých typech financování v závislosti na aktuální situaci na trhu a ve světě?**

Určitě, v důsledku covidové pandemie a v souvislosti s aktuální mezinárodní situací a historickými vazbami na východní trhy se utlumila poptávka firem zejména po odběratelských úvěrech. Také s vývojem dostupnosti materiálů, cen energií, růstu cen vstupů do výroby nyní v Oberbank vnímáme i vyšší poptávku po klasickém provozním financování. V některých případech se firmy předzásobovaly z důvodu vyšších rizik dodavatelských cest a řetězců, ale samozřejmě i z důvodu vývoje cen materiálů a obecně, aby měly nějakou jistotu / finanční rezervu, se kterou by mohly kalkulovat.

**Do čeho nejvíce čeští vývozcí investují? Snaží se spíše více expandovat do zahraničí anebo se spíše soustředí na automatizaci, udržitelnější energie, rozšiřování výroby?**

Obojí. Mám radost, že české firmy čím dál tím více investují. Hodně českých podnikatelů teď směřuje své investice



i do Spojených států amerických. Rozhodně pak pozorujeme významné investice do energetiky, ani ne třeba v důsledku aktuální ceny energií, ale především kvůli soběstačnosti, vývoji, a hlavně i z důvodu vedlejších nákladů na distribuci. Třeba pořízení fotovoltaiky na střechu; návratnost takové investice se neměří aktuálně ani tak čís-

## Bez pojištění EGAP by firmy v Oberbank dosáhly třeba na nižší objemy.

tě podle ceny energie, ale podle všech vedlejších poplatků, zahrnujících mj. náklady na distribuci a odvody na obnovitelné zdroje, které tvoří obrovskou část celkového nákladu. Takže návratnost investice je i daleko rychlejší.

vajícího klienta, čehož si velmi vážíme. Zpočátku jsme hovořili o možnosti financování investic firmy, později jsme přešli na otázku zvýšené potřeby provozního financování v souvislosti s rozšířením výroby, zvýšenou potřebou nákupu materiálů a financování zásob. Chtěli jsme využít programu záruky EGAP Plus, ale bohužel kapacita toho-

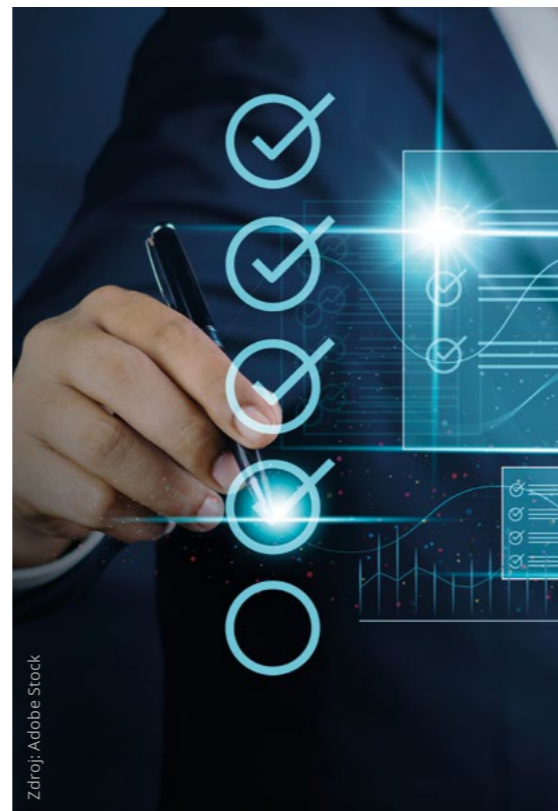
to státního programu již byla vyčerpána. Proto jsme velmi uvítali iniciativu EGAPu novelizovat pojistné podmínky „F“, a rozšířit pojištění o provozní úvěr. Zapojili jsme se do jednání s EGAPem a jako jedna z prvních bank jsme pojištění pro firmu Remoska uzavřeli.

### Co znamenalo v rámci celého obchodního případu pojištění od EGAP, k čemu přispělo?

U Remosky nám pojištění od EGAPu umožnilo strukturovat financování podle skutečných potřeb firmy včetně skladových zásob a v dostatečném objemu, dále nám pomohlo i při samotné cenotvorbě úvěru. Obecně pojištění úvěru pomáhá třeba v případech, kdy se firma nachází v expanzní fázi a potřebuje financovat takové objemy, které odpovídají spíše plánované budoucnosti. Bez pojištění EGAP by v Oberbank dosáhli třeba na nižší objemy. Pojištění využíváme i pro teritoria, kde jako banka nejsme přítomni. To znamená, že pojištění EGAP zajišťuje buď objem financování, kdy má podnikatel možnost růst a expandovat, ale není schopen bance poskytnout dostatečné vlastní zajištění (a ještě v ekonomice není vidět ta dynamika, kterou potřebujeme). Nebo pak z důvodu vyšší rizikovitosti vývozního teritoria. Pojištění promlouvá určitým způsobem i do cenotvorby a délky financování. Samozřejmě, pro exportéry to představuje dodatečné náklady na pojištění, které jsou však kompenzovány výhodnější úrokovou sazbou a dobou splatnosti. Třeba v období covidu nebo v materiálové krizi to bylo zejmé-

### Přiblížil byste nám obchodní případ firmy Remoska z vaší perspektivy?

Spolupráce Oberbank a Remosky vznikla na základě doporučení našeho stá-



Zdroj: Adobe Stock

na o objemech – firmy pak mohly dosáhnout na potřebné vyšší financování. Prostě měly dostatečnou likviditu a mohly buď nakupovat materiál, vyrábět a prodávat.

### Lze tedy říct, že bez pojištění by bylo získání úvěru těžší nebo by byly větší požadavky na dodatečné zajištění?

Přesně tak. Pokud by nebyly jiné možnosti zajištění, tak by firma získala třeba jen nižší úvěr, který by neumožnil plánovanou expanzi. Pro firmu jako je Remoska, která má před sebou velkou expanzi, by to bylo složitější.

### Vnímáte naše pojištění pro vývozně orientované podniky, tedy „nové“ F jako něco, co bude mít na trhu ohlas a poptávku?

Rozhodně! Tím, že „F“ navazuje na dva předchozí produkty určené pro provozní financování (pozn. red.: COVID Plus a EGAP Plus), tak v něm vidím velkou budoucnost a v Oberbank jsme velmi rádi, že ho máte. Provozní a investiční financování je pro exportéry rozhodně potřeba – jak pro běžné režijní náklady, tak na vývoj a nové technologie.

# Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

## JBIC A JAPONSKÉ BANKY SE SPOJILY PŘI TRANSAKCI S BOEINGEM V HODNOTĚ 11 MILIARD JENŮ

Letecká společnost **Japan Airlines** získala od skupiny komerčních bank úvěr podporovaný **Japonskou bankou pro mezinárodní spolupráci (JBIC)**, který jí umožní financovat nákup letadla od amerického výrobce letadel **Boeing**.

JBIC poskytne záruku ve výši 11,2 miliardy jenů (75 milionů USD) na úvěr, na němž se podílejí **Bank of Kyoto, Chiba Bank, Mizuho Bank, MUFG a SMBC**.



Zdroj: Adobe Stock

JBIC kryje věřitelům jistinu a úroky z jejich půjček spojených s Japan Airlines (JAL), přičemž tato transakce podpoří dovoz jednoho letadla od společnosti Boeing.

Náklady na financování jsou podle JBIC vázány na výsledky firmy v oblasti snižování emisí CO2 v příštích letech.

„Půjčky vázané na přechodné období jsou finančním nástrojem, kde se proměnlivé podmínky, jako je úroková sazba, uplatňují v závislosti na úrovni, kterou dlužník dosáhne při plnění cíle snižování emisí CO2,“ uvádí JBIC.

Společnost JAL si stanovila cíl dosáhnout do roku 2050 nulových čistých emisí CO2 a podle prohlášení JBIC se „aktivně“ snaží nahradit stávající letadla letadly s nižší spotřebou paliva.

JBIC je častým podporovatelem dovozu letadel Boeing a Airbus do země a v uplynulém desetiletí podepsala několik smluv. V roce 2020, kdy se letecký průmysl potýkal s náhlým poklesem poptávky způsobeným pandemií covid-19, poskytla banka JBIC tomuto odvětví nejméně tři záruky.

## EVROPSKÉ ÚVĚROVÉ AGENTURY SE PODÍLEJÍ NA PROJEKTU VÝSTAVBY EVROPSKÝCH GIGAFACORY

Tři exportní úvěrové agentury podpořily financování ve výši 4,4 miliardy EUR pro společnost, která buduje giga továrny na lithiové baterie po celé Evropě, což je poslední z řady transakcí, jejichž cílem je posílit dodavatelské řetězce obnovitelných zdrojů energie na evropském kontinentu.

Společnost **Automotive Cells Company (ACC)** se sídlem ve Francii uvedla, že italská exportní úvěrová agentura **Sace**, německá **Euler Hermes** a francouzská **Bpifrance** souhlasily s podporou financování poskytnutého skupinou komerčních věřitelů (BNP Paribas, Deutsche Bank, ING a Intesa Sanpaolo).

Úvěr bude použit na financování výstavby závodů na výrobu lithium-iontových baterií ve Francii, Německu a Itálii a na výzkum a vývoj.

Společnost ACC má ambice stát se „evropským šampionem“ v oblasti bateriových článků a modulů pro elektromobily.

„Podpora této světové finanční komunity je jasným důkazem důvěry v projekt ACC“, říká **Yan Vincent, výkonný ředitel ACC**.

Gigafactory v Evropě nedávno přilákaly významné investice od evropských úvěrových agentur jako součást společného úsilí EU snížit závislost na Číně v oblasti technologií energetické tranzice.

V lednu 2024 se skupina evropských a asijských úvěrových agentur dohodla na poskytnutí financování a záruk pro závod na výrobu baterií ve Švédsku v hodnotě 5 miliard USD, což bylo označeno za největší zelený úvěr, který byl kdy v Evropě získán.

## VLÁDA USA ČELÍ ODPORU PRŮMYSLU KVŮLI ZASTAVENÍ VYDÁVÁNÍ POVOLENÍ K VÝVOZU LNG

Bidenova administrativa 26. ledna oznámila, že dočasně zastaví povolování nových vývozu LNG do zemí, které nemají s USA uzavřenou dohodu o volném obchodu. Stávajících a již schválených vývozních zařízení se to netýká.

Podle amerického zákona o zemním plynu může být vývoz zkapalněného zemního plynu do zemí, které nejsou členy dohody



o volném obchodu, schválen pouze v případě, že je považován za veřejný zájem, a Bílý dům tvrdí, že ekonomické a environmentální analýzy, na jejichž základě se tato rozhodnutí přijímají, jsou již zastaralé.

**Toby Rice, prezident a výkonný ředitel plynárenského gigantu EQT,** však 6. února při slyšení v podvýboru Sněmovny reprezentantů USA uvedl, že toto oznámení „vyvolalo šok na obou stranách Kapitolu.“



„Nazvěme to tak, jak to je. Rozhodnutí Bidenovy administrativy bylo čistou politikou,“ řekl zákonodárcům. „Moratorium bylo vydáno pod záminkou aktualizovaného výzkumu a tvrzení, že potřebujeme aktualizované studie o dopadu amerického LNG na životní prostředí a ekonomiku, ale všichni víme, co to ve skutečnosti je, a to je předvolební zdržování, jehož cílem je získat hlasy.“

Rice také uvedl, že využití zemního plynu jako alternativy k uhlí přispělo k více než 6% snížení emisí ve Spojených státech od přelomu století.

Samotná společnost EQT již snížila intenzitu emisí metanu přibližně o 70 % a je na cestě k dosažení nulových čistých emisí v rozsahu 1 a 2 do konce letošního roku, uvedl.

Rice dodal, že vývoz z USA „doslova udržel světla v Evropě“ po ruské válce na Ukrajině. Rusko bylo historicky největším dodavatelem plynu na kontinent, ale sankce zavedené po invazi v roce 2022 vyvolaly snahu zajistit dodávky energie odjinud.

Výbor pro energetiku a obchod Sněmovny reprezentantů amerického Kon-

gresu označil rozhodnutí Bidenovy administrativy za „zákaz vývozu, který již narušil globální energetické trhy a odradil naše spojence v Evropě.“

Podle údajů společnosti **Kpler** vzrostl v loňském roce vývoz zkapalněného zemního plynu z USA o přibližně 13 %, čímž se země poprvé stala největším světovým vývozcem zkapalněného zemního plynu, a to před předchozími lídry Austrálií a Katar. Přibližně dvě třetiny dodávek směřovaly do Evropy.

### SACE POSKYTLA PODPORU PRO SOLÁRNÍ PROJEKT VE VÝŠI 560 MILIONŮ EUR

Italská společnost **Enel Green Power** získala od Evropské unie a exportní úřadové agentury SACE finanční balíček ve výši 560 milionů EUR na rozšíření fotovoltaického zařízení v souvislosti se snahou oslabit vliv Číny na globální solární dodavatelské řetězce.

Financování poskytuje **Evropská investiční banka (EIB)** spolu se skupinou italských věřitelů na rozšíření a provoz solární gigafactory **3Sun** společnosti **Enel** v sicilské Katánii.

V rámci svého programu zelených záruk poskytne SACE 80% záruku společnosti **UniCredit** na úvěr ve výši 147,5 milionu EUR a nabízí podobné krytí pro dva úvěry v hodnotě 140 milionů EUR od **Banco BPM** a **BP&ER Bank**.

UniCredit rovněž poskytuje samostatný úvěr na DPH ve výši 85 milionů EUR, zatímco EIB poskytuje přímé financování projektu ve výši 47,5 milionu EUR a zavázala se poskytnout UniCredit 118 milionů EUR ve formě zprostředkovaného financování, aby snížila výpůjční náklady projektu.

Výrobní kapacita elektrárny, která poprvé zahájila provoz před více než deseti lety, se má zvýšit patnáctinásobně z 200 MW na 3 GW.

Rozšíření, které má být dokončeno v roce 2024, učiní ze společnosti 3Sun

největší továrnu na solární panely v Evropě, uvádí Enel.

Financování přichází v době, kdy v Evropě roste znepokojení nad dominantním postavením Číny ve všech aspektech globálních dodavatelských řetězců fotovoltaiky.

*Mezinárodní energetická agentura (IEA)* uvedla ve zvláštní zprávě o globálním dodavatelském řetězci fotovoltaiky v polovině roku 2022, že Čína od roku 2011 napumpovala do růstu své dodavatelské kapacity fotovoltaiky více než 50 miliard USD – desetkrát více než Evropa.

Ačkoli tyto výdaje mají pozitivní účinky, včetně snížení nákladů na fotovoltaické výrobky, evropští výrobci tvrdí, že nemohou konkurovat čínským vývozcům.

**Evropská rada pro výrobu solární energie (ESMC)** začátkem ledna vyzvala EU k zavedení „rychlých a mimořádných“ opatření a varovala, že klíčoví výrobci mají kvůli obtížným tržním podmínkám problémy „udržet své operace“.

### ZELENÁ OCELÁRNA ZÍSKALA PODPORU BANK A SPOLEČNOSTI EULER HERMES

Společnost **H2 Green Steel** získala finanční prostředky ve výši 4,2 miliardy EUR na dokončení obřího závodu na výrobu oceli v severním Švédsku.

Dluh je zajištěn zárukou německé exportní úřadové agentury **Euler Hermes**, protože H2 nakupuje technologii od německých společností **SMS a Thyssenkrupp Nucera**.

Podle seznamu poskytnutého společností H2 jsou hlavními bankami v transakci **BNP Paribas, ING, KfW Ipx-Bank, Société Générale a UniCredit**. KfW Ipx-Bank působí také jako poradce Euler Hermes.

Místo koksovateľného uhlí bude proces výroby oceli v závodech nedaleko Bodenu poháněn vodíkem vyrobeným z obnovi-

teľných zdrojů energie, který vypouští pouze 5 % emisí oceli vyrobené pomocí uhelné energie.

Silně znečišťující odvětví výroby oceli se obtížně dekarbonizuje, a proto je závod v Bodenu jedním z prvních pokusů o rozsáhlou ekologickou výrobu oceli v Evropě. Podle KfW Ipx-Bank se ocel podílí na ročních emisích oxidu uhličitého v EU přibližně 25 %.

H2 také uzavřela další kapitálové investice ve výši 300 milionů EUR a získala grant ve výši 250 milionů EUR z *Inovačního fondu EU*, který je financován ze systému EU pro obchodování s emisemi. Společnost uzavřela kupní smlouvy s automobilovými společnostmi a první dodávky chce uskutečnit v příštím roce.



„Nikdo neprovedl náš projekt tak důkladně jako ti, kteří podporují naše financování,“ říká **generální ředitel H2 Henrik Henriksson**. „Tento obrovský závazek našich věřitelů, investorů a inovačního fondu je skutečným uznáním kvality naší společnosti. Je to také velké vítězství pro klima, protože doufáme, že náš model bude inspirací pro financování dalších dekarbonizačních iniciativ v těžko udržitelných odvětvích.“

**Ulrich Schulte Lünzum, vedoucí oddělení projektového financování společnosti Euler Hermes,** říká: „Jako německá ECA se silně zaměřujeme na podporu německého průmyslu při energetické tranzici a tento projekt ukazuje, že německé společnosti jako **SMS a Thyssenkrupp**

*Nucera* mohou poskytnout špičkové technologie, které jsou klíčové pro přechod na dekarbonizaci relevantních průmyslových odvětví, jako je ocelářství.“

### CREENDO PODPOŘÍ ROZŠÍŘENÍ PŘÍSTAVU MONTEVIDEO

Belgická exportní úřadová agentura **Credendo** poskytne krytí úvěru ve výši 341 milionů USD na podporu rozšíření přístavu Montevideo v Uruguayi.

Credendo kryje 95 % úvěru, který financuje konsorcium bank složené z **Credit Suisse, ING a KBC**.

Španělský věřitel **BBVA** a multilaterální rozvojová banka **IDB Invest** poskytují 46 milionů USD a 103 milionů USD v rámci samostatného úvěru společnosti **Terminal Cuenca del Plata (TCP)**, společnému podniku belgického provozovatele **Katoen Natie** a uruguayské **Administración Nacional de Puertos**, která přístav spravuje a provozuje.

V rámci projektu bude vybudováno druhé přístaviště schopné přijímat lodě s hlubším ponorem a také kontejnerové překladiště, které více než zdvojnásobí objem mezinárodního nákladu v přístavu.

Rozšíření přístavu zvýší jeho efektivitu a posílí „konkurenceschopnost země v zahraničním obchodě, vytvoří kvalitní pracovní místa a Uruguay se stane regionálním hráčem v oblasti logistiky“, uvádí BBVA.

„Pro společnost BBVA představuje tato dohoda nový milník v našem závazku podporovat Uruguay v jejím místním i mezinárodním růstu,“ dodává **Alberto Charro, generální ředitel společnosti BBVA** v Uruguayi.

V roce 2021 investovala společnost Katoen Natie 455 milionů USD do rozšíření specializovaného kontejnerového terminálu v přístavu a výstavby dvou nových nábřežních zdí, aby mohla provozovat 400 m dlouhé kontejnerové lodě a přijímat až čtyři plavidla najednou.

### UKEF POSKYTL ZÁRUKU NA PROJEKT VODOHOSPODÁŘSKÉ INFRASTRUKTURY V ANGOLE

**UK Export Finance (UKEF)** podpořil projekt v hodnotě 415 milionů EUR, jehož cílem je modernizace infrastruktury na pobřeží Angoly, snížení rizika záplav souvisejících se změnou klimatu a zlepšení zásobování regionu pitnou vodou.

Záruka byla poskytnuta v rámci nástroje UKEF – *úřadová facilitata pro odběratele* a podle UKEF se jedná o „největší transakci se státní účastí“, kterou agentura pro vývozní úvěry uzavřela v subsaharské Africe.

Vztahuje se na úvěr ve výši 395 milionů liber, který zprostředkovala společnost **Standard Chartered** pro angolské ministerstvo financí, jež prostředky použije na financování kontraktu ve výši 415 milionů EUR se společností **Innovo Group** na rozvoj infrastruktury v pobřežní oblasti provincie Benguela.

Cílem modernizace, která se skládá z 23 jednotlivých projektů, je zlepšit zásobování oblasti pitnou vodou, dešťové kanály, kanalizační síť, kanalizaci a veřejné osvětlení v regionu ohroženém povodněmi, uvádí UKEF.

„Naše partnerství s Angolou je dlouhodobé a toto financování přinese obyvatelům provincie Benguela obrovské výhody, včetně nových zásob vody a ochrany před nepříznivými dopady klimatických jevů,“ říká **Andrew Mitchell, britský ministr pro rozvoj a Afriku**.

Podle UKEF bude v rámci dohody vynaloženo více než 140 milionů liber na vývoz ze Spojeného království a bude podpořeno 11 000 pracovních míst v Angole.

Jedná se o nejnovější dohodu s podporou ECA pro banku **Standard Chartered** v Angole. Mezi nedávné transakce patří jedna na rozvoj infrastruktury pro solární energii, další na opravu silnice a třetí na výstavbu zařízení na výrobu vakcín pro zvířata, všechny podporované německou ECA Euler Hermes. UKEF již v lednu podpořil úvěr **Standard Chartered** na výstavbu nemocnice v Kilambě – rovněž se společností **Innovo Group**.





Zdroj: Adobe Stock

# Nový úspěch IVECO BUS v Pobřeží slonoviny se 410 autobusy

Vénissieux, 20. března 2024

Autor: IVECO BUS

Společnost **SOTRA**, poskytovatel veřejné dopravy v Abidžanu na Pobřeží slonoviny, si opět vybrala vozidla značky **IVECO BUS** pro dodávku 410 autobusů.

Ta posílí stávající vozový park a přispějí k rozvoji veřejné dopravy v Abidžanu, čímž rozšíří vozový park země o vozy IVECO BUS na celkový počet 1 310.

IVECO BUS podepsal objednávku na 410 vozidel pro společnost SOTRA, poskytovatele veřejné dopravy v Abidžanu na Pobřeží slonoviny. Na základě této do-



hody rozšíří 300 autobusů **CROSSWAY Low Entry** stávající vozový park společnosti SOTRA a poprvé dodá IVECO BUS také **50 autobusů EVADYS** a **60 minibusů DAILY**. Všechny dodávky budou dokončeny mezi koncem roku 2024 a začátkem roku 2025 a budou nasazeny do vozového parku veřejné dopravy a cestovního ruchu Pobřeží slonoviny.

Tato dohoda je nejnovější v rámci dlouhodobé spolupráce mezi IVECO BUS a společností SOTRA. Dohoda doplňuje 900 autobusů CROSSWAY LE a CREALIS dodaných v letech 2018 a 2019 a rozšiřuje tak flotilu vozidel IVECO BUS společnosti na celkem 1 460.

**Gauthier Ricord, Head of Africa and Middle East Commercial Operations** uvedl: „V IVECO BUS jsme hrdí na to, jak

zvaný vozový park a přispějí k rozšíření sítě veřejné dopravy v Abidžanu.

Společnost SOTRA bude využívat kompletní řešení nabízené IVECO BUS, které zahrnuje školení, rychlou podporu v oblasti náhradních dílů a profesionální technický servis, aby bylo zaručeno, že vozidla budou vždy fungovat co nejlépe.

Vývozní úvěr financující zakázku pojistí **exportní pojišťovna EGAP**. Pokračuje tak úspěšná spolupráce, v rámci níž v minulosti vysokomýtný výrobce dodal do Afriky již několik stovek vozů. „IVECO BUS opakovaně potvrzuje, že patří mezi světovou špičku v oboru. A to i na tolik důležitém trhu jako je Pobřeží Slonoviny. Zakázka byla finalizována několik měsíců po podnikatelské misi vedené premiérem Petrem Fialou,“ **dodává předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

**IVECO BUS opakovaně potvrzuje, že patří mezi světovou špičku v oboru. A to i na tolik důležitém trhu jako je Pobřeží Slonoviny.**

naše dlouhodobá spolupráce přispěla k rozvoji sítě veřejné dopravy na Pobřeží slonoviny díky našim efektivním a udržitelným řešením mobility.“

Autobusy EVADYS – první ve flotile společnosti SOTRA – pojmu 49 cestujících, poskytují mimořádně pohodlné prostředí a nabízejí vybavení jako je kuchyňka a toalety. Autobusy EVADYS budou využívány k poskytování služeb v oblasti turistické dopravy na území Pobřeží slonoviny i na mezinárodních linkách po celém africkém kontinentu.

Minibusy DAILY budou využívány pro přepravu v rámci města Abidžan a pro meziměstské spoje s městy Bouaké, Yamoussokro, San Pedro a Korhogo.

Vozidla CROSSWAY Low Entry, která jsou vysoce ceněna mezi provozovateli městské a meziměstské dopravy – díky své všestrannosti, spolehlivosti a vynikající provozní profitabilitě – doplní již provo-

Financování těchto dodávek poskytne **Československá obchodní banka** s podporou státní exportní pojišťovny EGAP. ČSOB dlouhodobě podporuje společnost **Iveco Czech Republic** v jejich obchodních příležitostech na tomto teritoriu, které významně přispívají ke kvalitativnímu rozvoji dopravní infrastruktury země a její udržitelnosti.

„Díky spolupráci se společností Iveco Czech Republic na dodávkách autobusů a souvisejících služeb si ČSOB pro vládu Pobřeží slonoviny dlouhodobě udržuje pozici stabilního a spolehlivého partnera pro poskytování na míru připravených finančních řešení.“ **dodává Filip Černý, Head of Export Finance ČSOB**.

IVECO BUS je značkou společnosti **Iveco Group N.V.** (EXM: IVG), světového lídra v oblasti užitkových a speciálních vozidel, pohonných jednotek a finančních služeb, kótovaného na burze Borsa Italiana v Miláně.

**IVECO BUS**, která má celosvětovou působnost a vedoucí postavení v Evropě v oblasti udržitelné veřejné dopravy, podporuje veřejné i soukromé provozovatele ve všech jejich misích s nabídkou globálních řešení mobility, která jsou k dispozici v různých energetických variantách, jako je elektrický pohon nebo pohon na stlačený zemní plyn kompatibilní s biometanem. IVECO BUS zaměstnává více než 5 000 lidí v pěti výrobních jednotkách ve francouzských městech Annonay a Rorthais, v České republice ve Vysoším Mýtě, v italské Brescii a Foggii.

Celková nabídka zahrnuje:

- Školní, meziměstské a turistické autobusy,
- standardní a kloubové městské autobusy, včetně vyhrazených verzí BRT; městské midibusy,
- minibusy pro všechny mise v osobní dopravě,
- služby konektivity a správy vozového parku dostupné prostřednictvím IVECO ON,
- portfolio produktů a služeb Energy Mobility Solutions, od simulací a návrhu přes dodávku dobíjecích stanic až po instalaci a údržbu dobíjecí infrastruktury.



Zdroj: Björn Wylezich - stock.adobe.com



# Černé Hoře a Gruzii pomohlo prozápadní směřování, Kataru s Ománem těžba plynu a ropy

Tyto čtyři země si polepšily o jednu kategorii rizikovosti OECD

Autor: Jiří Nakládal, teritoriální analytik EGAP

Participantské země Konsensu OECD na únorovém zasedání rozhodly o nové klasifikaci čtyř států. Černá Hora, Gruzie, Katar i Omán si polep-

šily o jednu úroveň. Pro ECAs (export credit agencies) tak od 9.2. 2024 tyto země představují nižší míru rizika, a podmínky poskytování pojistných

produktů zde tudíž mohou být nově ve vybraných případech pro exportéry příznivější.

Zdroj: Adobe Stock

## ČERNÁ HORA



### ✓ Zlepšení klasifikace z kategorie 7 do kategorie 6

Jedná se o kandidátskou zemi EU – tento status znamená přístup k financování z fondů EU a očekává se postupné přijímání reforem. V červnu 2023 se konaly předčasné volby. Nová koalice vedená stranou EUROPE NOW má většinu v parlamentu. Nová vláda je prozápadní a pronijní. Jedná se o malou ekonomiku, jejíž hlavní slabinou bylo zahájení nákladné výstavby dálnice k moři (za pomoci čínského financování), která zásadně zvýšila zadlužení země. Zadlužení se

již stabilizovalo na vyšší úrovni 65–70 % HDP a očekává se jeho pozvolný pokles (snaha o posílení střednědobého a dlouhodobého fiskálního rámce). Nová vláda nemusí chtít pokračovat v dalších fázích výstavby (fiskálně problematické; v přepočtu na km zřejmě nejdražší dálnice v Evropě se spoustou tunelů a mostů), což by pozitivně ovlivnilo míru zadluženosti země. Země je atraktivní pro přímé zahraniční investice a má potenciál v oblasti turistického ruchu.

## GRUZIE



### ✓ Zlepšení klasifikace z kategorie 6 do kategorie 5

Prozápadně orientovaná země s důvěryhodnou fiskální politikou a relativně malým vládním zadlužením. Bankovní sektor je na poměry regionu relativně stabilní. Ekonomika se na bázi 10letého rozvojového plánu vlády (představeného v říjnu 2021) více diversifikuje

a má solidní potenciál růstu, včetně rozvoje turismu. Došlo k navýšení devizových rezerv a poklesu inflace. Ekonomika je sice malá, ale relativně atraktivní pro přímé zahraniční investice. Vládní dluh poklesl na předpandemickou úroveň.

## KATAR



### ✓ Zlepšení klasifikace z kategorie 3 do kategorie 2

Katar je světově významným producentem zemního plynu a jeho pozice by měla expanzí Severního pole (North field) od roku 2026 ještě posílit. Očekává se růst produkce LNG (nové smlouvy s Německem, Nizozemskem a Francií na dodávky LNG – souvisí to také se snahou

o diversifikaci importu LNG těchto zemí směrem od Ruska). Poroste významnost země jakožto investora v regionu. Politická situace je stabilní, stejně jako vládní zadlužení. Země disponuje rozsáhlým ropným fondem se značnými rezervami ke krytí externích šoků.

## OMÁN



### ✓ Zlepšení klasifikace z kategorie 5 do kategorie 4

Stabilní politická situace. Neutrální zahraniční pozice (dobré vztahy se Saúdskou Arábií i Íránem). Ekonomika závislá na těžbě ropy a plynu s tím, že náklady na těžbu jsou vyšší než u sousedních producentů (Saúdská Arábie či SAE). Dlouho se nedokázala vyrovnat s výrazným propadem cen ropy po roce 2014 a postupně se z kategorie 2 OECD v roce 2015 dostala volným pádem až do kategorie 6 v roce 2021.

Po obratu trendu a zlepšení v roce 2022 se kategorizace opět zlepšila na kategorii 4, především z důvodu silného závazku vlády k fiskální konsolidaci (státní rozpočet bude vyrovnán i při ceně ropy pod 70 USD za barel, přičemž ještě nedávno byla zapotřebí cena přesahující 100 USD za barel), preferenci splácení externího dluhu a vytvoření finanční rezervy na další případné externí šoky.



# Snížení pojistných sazeb pro pojištění vývozu do tržních zemí

Autor: Tomáš Barčí, pojistný matematik EGAP



Od 1. 2. 2024 platí nová verze kalkulačky pojistných sazeb pro tržní země s dobou splacení 2 a více let. Jedná se o transakce s konečnými dlužníky/ručiteli v zemích OECD s vysokým příjmem a zemích eurozóny s vysokým příjmem.

Nastavení pojistných sazeb vychází primárně z tržního ocenění úvěrového rizika na trhu korporátních dluhopisů, které se ve finančním světě vyjadřuje na roční bázi ve formě marže nad bezrizikovou úrokovou sazbou pro jednotlivé ratingy. Tato roční sazba ale musí být při zachování principu časové hodnoty peněz převedena na jednorázovou pojistnou sazbu kryjící celkovou dobu pojistného rizika a s pojistným splatným na počátku pojistného vztahu. Úvěrové marže jsou aktualizovány jednou ročně, stejně tak i pravděpodobnosti selhání, neboť z důvodu zamezení extrémních výkyvů pojistných sazeb při pravidelné roční parametrizaci jsou ryzí tržní sazby váženy dlouhodobou ztrátovostí produktů založenou na pozorovaných pravděpodobnostech selhání, resp. dosažované míře vymahatelnosti. Přesto může docházet k podstatným meziročním změnám.

Konkrétně oproti minulému roku došlo k poklesu pojistných sazeb, a to až o 20 % ve spekulativním ratingovém pásmu (který začíná na stupni BB+ a níže). Mírné snížení je patrné také u ratingového stupně BBB a pro úplnost lze uvést, že v investičním pásmu (rating BBB- a lepší) nedochází k zásadním meziročním posunům. Jedná se o příznivý signál, že se situace na soukromém trhu při oceňování úvěrového rizika vrátila opět do své přirozené polohy a loňský nárůst úrovně pojistných sazeb vyvolaný primárně nejistotou z dopadů válečného konfliktu na Ukrajině byl tak fakticky zcela eliminován.



# Trinidad a Tobago lákají těžaře a energetiky

Vítaná je i zdravotnická či zemědělská technika

Autor: Jiří Nakládal, teritoriální analytik EGAP

**Zkušenosti EGAP v Trinidadu a Tobago potvrzují, že i v Karibiku existují relativně stabilní země, kde čeští vývozci mohou hledat potenciál. Ten se může hodit zvláště v období, kdy opětovná krize na Kubě významně omezila výši českého exportu do regionu. Trinidad je sice malou, ale relativně bohatou ekonomikou skýtající příležitosti v řadě oborů.**

## Politika a etnika

Trinidad a Tobago představuje jednu z nejstarších demokracií v regionu. Svobodné volby se v zemi konají od získání nezávislosti na Spojeném Království v roce 1962. U moci se střídají aktuálně vládnucí strana Lidové národní hnutí (LNH) a momentálně opoziční strana Spojený národní kongres (SNK).

Programy LNH a SNK jsou z podstatné části podobné, ale **občané se často rozhodují dle etnické příslušnosti obyvatel.** Největší etnikum představují potomci afrických otroků (volí stranu LNH), kteří byli na ostrovy přivázeni od 18. století na plantáže rozvíjené pro produkci cukru či rumu. Po zrušení otroctví v roce 1838 odmítlo mnoho dřívějších otroků afrického původu nadále pracovat



vat na plantážích a stahovali se do měst. Britové vyřešili nedostatek pracovní síly na třetinových plantážích dovozem jiných národností, především Indů. Indové si pracovní pobyt nejprve prodlužovali, posléze je Britové motivovali zůstat odprodejem části půdy apod. Většina pracovníků indického původu se nakonec usadila na Trinidadu natrvalo a dnes tvoří druhé nejvýznamnější etnikum země (které povětšinou volí stranu SNK).

Poslední parlamentní volby se konaly v srpnu 2020 a vyhrála opět LNH v čele s prezidentem Keithem Rowleym (která v předchozích volbách vystřídala dosud vládnoucí SNK). Má nyní o jedno křeslo méně (22 ze 41); opoziční strana SNK má

zbylých 19 křesel. LNH tak může pokračovat v reformní agendě, na kterou stačí prostá většina hlasů. Již dříve se např. podařilo stabilizovat státní rozpočet v reakci na pokles cen ropy při pandemii covid-19, včetně krácení výdajů, snížení dotací (zvláště těch na benzín) a zvýšení daní. Zásadnější reformy provedeny nebyly a pravděpodobně nebudou, protože vyžadují 3/5 až 3/4 ústavní většinu, kterou opozice z politických důvodů blokuje. Z důvodů **politických blokad** Trinidad např. zůstává i na obou seznamech EU jako jurisdikce nespolupracující v daňové oblasti a také jako vysoce riziková třetí země z hlediska nedostačujících opatření proti praní špinavých peněz a financování terorismu.

Rostoucí ceny potravin a energií v důsledku konfliktu na Ukrajině jsou důvodem zvýšeného rizika stávek a protestů obyvatel, protože vláda musí kvůli křehkému stavu veřejných financí omezit růst platů ve státním sektoru a plánuje také snižovat dotace energií. Protivládání protesty by neměly ohrozit setrvání vlády u moci do dalších voleb v roce 2025. Naopak problémem zůstává počet uprchlíků z Venezuely (vzdálená pouhých 11 km od jihu Trinidadu) či vysoký počet vražd souvisejících s pašováním zbraní a narkotik. V návaznosti na zhoršující se bezpečnostní situaci vláda vydává více prostředků na posílení policejních složek a jejich vybavení. **Úspěšnost vlády v boji s rostoucí kriminalitou může ovlivnit výsledek voleb v roce 2025.**

### Ekonomika

Klíčovým sektorem místní ekonomiky je těžba ropy a plynu. Závislost ekonomiky i vládních příjmů na ropě a plynu je vysoká (30 % vládních příjmů, 25 % reálného HDP, 80 % exportu). Těžba ropy a plynu je na Trinidadu dlouhodobě zavedená. Ropa se těží už přes 100 let, plyn se začal komerčně využívat v roce 1953. **Ekonomika je relativně bohatá** s HDP na hlavu v paritě kupní síly USD 29 000 v roce 2022. Na druhé straně je **malá**, s nominálním HDP ve výši USD 30 mld. v 2022 a jen 1,4 mil. obyvateli, **citlivá na externí šoky a se slabou historií i budoucím potenciálem hospodářského růstu**. Po propadu cen ropy v roce 2014 (i produkce) se ekonomika ocitla **v recesi trvající 6 let (2016-21)** a k růstu se vrátila až v roce 2022.

**Aktuálně je v energetickém sektoru dominantní zemní plyn**, na který jsou navázána další odvětví jako petrochemie, výroba el. energie a plyn spotřebující průmysl. Produkce plynu by měla růst výhledově v příštích letech, i díky zahájení těžby společností Shell na plynovém poli Manatee. Stávající prokázané zdroje ropy a plynu budou vyčerpány za necelých 9 let u ropy a necelých 10 let u plynu. **Středně a dlouhodobá budoucnost sektoru ropy a plynu je silně závislá na rozvoji nových nalezišť** (některé rezervy jsou však v technicky a nákladově náročných



**díky zpracování a reexportu plynu dováženého z okolních zemí.** Komparativní výhodou Trinidadu je v Karibiku ojedinělá (již existující) infrastruktura s významnou kapacitou k výrobě LNG, amoniaku a metanolu. Dvouletá licence z ledna 2023 k rozvoji 4,2 mld. m<sup>3</sup> off-shore Dračeho plynového pole Venezuely otestuje reálnost této strategie (má rozvinout Shell společně se státními energetickými firmami Venezuely a Trinidadu). Potenciálně lukrativní spolupráci umožnilo nedávné částečné zrušení sankcí USA proti Venezuele výměnou za závazek Venezuely uspořádat svobodné a férové volby v roce 2024. Případný úspěch (zprovoznění pole by trvalo 2 roky) by znamenal využití aktuálně nadměrných kapacit Trinidadu na zpracování zemního plynu a posunul by ekonomiku výrazně kupředu. Reálně však hrozí riziko

hlubokých vodách a jejich rozvoj bude pozvolný a závislý na vyšších světových cenách předmětných surovin, případně i nových technologiích).

### Klíčový plyn

**Krátkodobý výhled v sektorech LNG a petrochemii je pozitivní**, v roce 2024 by měla být zprovozněna nová plynová pole. Více jak polovina vývozu plynu obvykle směřovala do zemí Latinské Ameriky, kde jsou ceny vyšší než udává Henry Hub index využívaný Trinidadem. Tyto země zůstanou významnými odběrateli, ale jejich význam bude klesat v návaznosti na zvyšování jejich vlastní produkce plynu. **V roce 2022 byl Trinidad desátým největším vývozcem LNG na světě s globálním podílem 2 %**. V roce 2022 bylo nejvíce LNG vyváženo do Evropy (hlavně Španělsko a Nizozemsko) a Latinské Ameriky (hlavně Dominikánská republika a Chile). Vyšší poptávka z Evropy v důsledku konfliktu na Ukrajině je pro vývoz místního LNG pozitivem. Rezervy v instalované kapacitě zpracování plynu v následujících letech podpoří vyšší produkci LNG a porostou i návazná odvětví.

V dlouhodobém horizontu se očekává pokles produkce vlastního plynu a **vláda se snaží stát regionálním uzlem**







Zdroj: Adobe Stock

nesplnění závazků ze strany Venezuely a opětovné uvalení sankcí USA (v posledních měsících venezuelský prezident Maduro stihl zrušit výsledky opozičních primárek a zakázat účast vítězné kandidátky v prezidentských volbách, vyvolal mezinárodní roztržku o nárokované území sousední Guyany a v únoru vyhostil členy orgánu OSN pro monitoring a ochranu lidských práv v zemi).

#### Další odvětví

V petrochemickém sektoru patří Trinidad mezi největší vývozce amoniaku a metanolu na světě (7. největší výrobce amoniaku na světě v roce 2022, ze kterého se vyrábí hnojiva s nejvyšším obsahem dusíku mezi komerčními hnojivy) a vláda plánuje využít a posílit související infrastrukturu výrobou a dopravou zeleného vodíku, návazně na zvýšení produkční kapacity výroby energie z obnovitelných zdrojů (závazek k 30% podílu obnovitelných zdrojů do roku 2030; reálný je podíl do 10%; především ze slunce a větru, protože jaderná elektrárna se neplánuje a země nedisponuje uhlím či zajímavějšími zdroji v hydroenergetice). Tyto snahy by mohly přispět k diverzifikaci ekonomiky a snížení negativních dopadů poklesu produkce z důvodu vlastních omezených zásob ropy a plynu.

Země slouží částečně jako průmyslová základna pro Karibskou oblast, ale podíl daného sektoru je ve srovnání s energetickým sektorem stále velmi nízký (i když se vláda snaží o jeho rozvoj). Zásadnější změny se mohou v zemi konat jen při schválení 3/5 většinou v parlamentu, což je bohužel s ohledem na zmíněné blokační postoje dvou hlavních stran obtížně průchodné. Vláda se snaží podporovat také zemědělství a snížit závislost na dovozu potravin, což při aktuálně vysoké inflaci nabývá ještě více na důležitosti. Rychlejší diverzifikaci ekonomiky brání strukturální nedostatky v oblasti odlišné kvalifikace pracovní síly (i když kvalita pracovní síly je v Karibiku spíše vyšší), vysoké závislosti na dovozu a nedostatku deviz (důsledek pevného kurzu k USD a slabého generování deviz mimo hydrokarbonový sektor).

#### Finanční rizika

Vládní rozpočet závisí významně na příjmech z energetiky (cca 1/3 příjmů) a **fiskální údaje vykazovaly od roku 2013 až donedávna negativní trend**. Před pandemií relativně stabilizovaný státní dluh dramaticky narostl na 82 % HDP v roce 2020, ale díky následnému růstu produkce ropy a plynu a jejich zvýšeným cenám klesl na cca 71 % v letech 2023-24. Výhodou dluhu je jeho struktura, externí část nečiní ani 20 % celkového dluhu. Splatnost dluhu je dlouhá, což je při vysokém podílu domácího dluhu výjimečné, a souvisí s relativně rozvinutým tuzemským bankovním sektorem (aktiva ve výši cca 85 % v roce 2022; širší sektor zahrnuje i nebankovní instituce a přesahuje 100 % HDP). Bankovní sektor zůstává dobře kapitalizovaný, likvidní a ziskový.

**Právě implementované reformy by navíc měly postupně snižovat dotace pohonných hmot, elektřiny i vody** (místní ceny těchto komodit patří mezi nejnižší globálně) a dostat podíl rozpočtových transferů a dotací na 13 % HDP do roku 2025 (ze 17 % v roce 2022). Sociální dopady bude vláda řešit posílením cílených přímých důchodových transferů. Vláda se snaží také zvýšit příjmy rozpočtu, **zlepšuje administraci a výběr daní, plus zavádí daně**

**z hazardu a majetku od fiskálního roku 2024** (fiskální rok zde začíná v říjnu). Deficity veřejných financí lze v letech 2023-25 očekávat cca do 3 % HDP. Trinidad také disponuje nemalými devizovými rezervami. Velikost čistých aktiv **suverénního fondu** byla v listopadu 2023 ve výši USD 5,6 mld. resp. 20 % HDP, což společně s ekvivalentem hotovosti na úrovni 19 % HDP dává dohromady finanční aktiva vlády ve výši 39 % HDP a významně snižuje likviditní riziko vládních financí.

Zahraniční firmy si stěžují na přístup k devizám. Vyplatit dividendy či jen zaplatit za zboží či služby může trvat měsíce. Centrální banka drží relativně **pevný kurz místní měny k USD**, omezuje nabídku deviz bankám a zasahuje do cenotvorby devizových obchodů. Důsledkem je **nedostatek deviz na proplácení standardních přeshraničních operací**. Tato praxe vede ke snížení důvěry investorů a odlivu kapitálu. V obdobích negativního úrokového rozdílu (vyšší úrokové sazby v USA než v tuzemsku) navíc láká domácí investory nakupovat krátkodobé cenné papíry v USA, což spolu se slabým vykazováním makroekonomických dat přispívá ke snižování devizových rezerv (navzdory přebytkům na běžném účtu platební bilance). Ve snaze zlepšit situaci vláda spolupracuje s experty Mezinárodního měnového fondu.

#### Závěr

Trinidad skýtá příležitosti v řadě sektorů od těžby ropy a plynu, přes petrochemický a ostatní průmysl, výrobu el. energie, až po vybavení bezpečnostních složek či zemědělství. S podporou EGAP se prosadili především dodavatelé zdravotnického vybavení a dodávek pro nemocnice. Místní vláde se v posledních letech podařilo zastavit dlouhodobější negativní trend veřejných financí. Aktivně se snaží využít potenciálu stávající a v regionu ojedinělé infrastruktury na zpracování plynu, což společně s řádným splácením starších obchodních případů otevírá možnosti EGAP pro realizaci nových (i větších) obchodů.

# „Výrobě špaget v Číně jsme nepomohli, ale vzniklo tak pojištění investic,“

vzpomíná Petr Martásek

Autor: Jana Tocháčková a Jan Černý, EGAP



Zdroj: EGAP

Na domluvenou schůzku přichází přesně včas a v saku, tak jak jsme byli zvyklí ho potkávat denně řadu let. Teď se ovšem **bývalý šéf pojištění vývozních úvěrů a investic Petr Martásek** nevrací z byznysového jednání, ale z univerzitní přednášky o teorii relativity a do své kanceláře v pojišťovně se vrátit neplánuje. Letos v únoru totiž odešel do důchodu. Do EGAPu nastoupil už v roce 1994, necelé dva roky po zahájení čin-

nosti pojišťovny. V průběhu 30 let se podílel na stovkách obchodních případů i na definici produktového portfolia pojišťovny. Zeptali jsme se ho, jaké to bylo.

Před třiceti lety, kdy jsem nastoupil do EGAPu, v něm pracovalo do dvou desítek lidí. A to jsme ještě v tom začátku měli odbor refinancování, který se potom vydělil do České exportní banky a tak vnikla ČEB. Bylo to období, kdy se bývalý šéf úvěrové pojišťovny EKN pan Valen domluvil s Pavlem Parížkem (pozn. red.: *výkonný ředitel EGAP v letech 1992-2009*), který měl na starosti založení EGAPu. Valen byl po svém celoživotním působení v úvěrovém pojištění v podstatě naším hlavním konzultantem. Provázel nás jednotlivými kroky; budovaly se první jednoduché systémy, ale především se tvořily všeobecné pojistné podmínky, které odpovídaly v tu dobu běžnému trendu úvěrových pojišťoven. Už tehdy jsme ale třeba přišli s produktem pojištění bankovních záruk a pojištění předexportního financování a byli jsme v Evropě první, až po nás přišli další. Zažil jsem, když nás přijímali za členy Bernské unie, klubu pojišťoven. To se právě všechno dělo pod vedením tohoto člověka s letitou odbornou zkušeností. Studovali jsme, jak to prakticky funguje v zahraničí, v Rakousku a v USA. Měli jsme reálné možnost dostat se k pojišťovnám, které to dělají 80, 100 let.

**Napadlo Tě, že na jednom místě v EGAPu vydržíš pracovat takhle dlouho, 30 let?**

EGAP tehdy sídlil s konsolidační bankou v jedné budově na nábřeží Kapitána Jaroše, tam co je nyní finanční úřad pro Prahu 7. No nenapadlo mě to. Když jsem nastupoval, tak to bylo moje třetí místo v životě. Po skončení vysoké školy jsem nastoupil do České televize jako



Zdroj: EGAP

projektant měření a regulace, pak jsem přešel do Investiční banky a odtud do EGAPu. Můj tatínek byl v jedné společnosti 52 let a říkal mi: „Člověče, nikdy bych nevěřil tomu, že budeš takový fluktuant. Vždyť už jsi na třetím místě.“



A já mu říkám: „Ale po patnácti letech.“ „I tak!“, odpověděl. Ale ona je ta naše pojišťovna tak postavená. Většina lidí zde zůstává dlouhodobě, protože jenom ta historická paměť, kterou si člo-



Říjen 2023: Takto se v Mongolsku připravuje těsto. Na pekařských linkách české firmy J4 dodaných s pojištěním EGAP.

věk s sebou táhne, mu umožňuje být obezřetný u nových obchodních případů, které přicházejí a mají podobné parametry jako ty, které dobře dopadly, anebo naopak. S časem jde člověk víc a víc do hloubky problematiky a může té společnosti víc přinést.

## S námi vyrostli velcí čeští investoři jako EnergoPro. Začínali s kaskádou vodních elektráren v Bulharsku a pak rostli a rostli.

**Takže jsi nastoupil do EGAPu v roce 1994 s tím, že ses podílel na vzniku produktů?**

Nastoupil jsem tenkrát do obchodního úseku ke kolegovi Šimsovi, který měl silný matematický background. Tenkrát nebyl někdo jako pojišťovný matematik, někdo, kdo by se tomu věnoval. A tak on sháněl k sobě někoho na matematické modelování. Někoho, jak říkal, kdo aspoň ví, co jsou to komutativní zákony.

A já k němu nastoupil s tímto úkolem. To byla doba, kdy úločky v bankách byly honorované úroky 10, 11 i 12 procenty. Takže my jsme v tu dobu, abychom klientům vyšli vstříc, diskontovali přijaté pojistné v čase. Když byl úvěr pětiletý, tak jsme vybrané pojistné snížili o ten pětiletý výnos, který jsme měli na našich úložkách. Na tento úkol jsem v podstatě nastoupil. Když jsem do problematiky pronikal hlouběji a navštěvoval pracoviště zahraničních úvěrových pojišťoven, chtěl jsem víc vyhovět požadavkům našich klientů. Chtěl jsem se dostat do situace, kdy bylo potřeba připravit pojistné produkty.

**Jaké byly první roky? Přesčas, hodně práce, stres, odpovědnost...**

Ta práce nás pohltila natolik, že tohle nikdo neřešil. Největší odměnou mi bylo, když pak Parížek říkal na poradě, že jedinou jeho jistotou je, že když jde ráno v 7 do práce, že tu bude noční hlídač a Martásek. Já jsem přišel z banky, kde práce byla stereotypní až úmorná. Tady se člověk nadechnul. Přicházely pojistné případy, každý úplně jiný, pokaždé se člověk potřeboval vzdělat v ničem jiném, aby ho mohl realizovat. Tehdy jsme zde začínali všichni, takže se nedalo říct, kdo byl zkušenější a kdo méně. Ale když jsem dostal první velký případ, Mochovce 1, 2, tak to si dodnes pamatuji, kolik bylo vybrané pojistné

pak byly dodavatelské úvěry. A pak – to vidíme i na našich starých číslech – přijde období investic, pro nás objemově nejsilnější produkt. S námi vyrostli velcí čeští investoři jako EnergoPro. Začínali s kaskádou vodních elektráren v Bulharsku a pak rostli a rostli, jak by matematici řekli, prakticky nade všechny meze.

**Jaké bylo vysvětlovat českým firmám, ale taky bankám, jak jim může pomoci EGAP?**

Od začátku nám v tom pomáhaly banky. Byla doba, kdy nebylo úplně jednoduché získat bankovní úvěr a nulovala váha u pojištěných úvěrů EGAPem umožňovala to, že většina našich klientů přišla od bank. Na veletrzích jsme prezentovali naše produkty, byli jsme zpaceni, utahaní, vyděšení, co uděláme špatně nebo ne. Taková byla báze, na které se začínalo.

**Zmínil jsi objemově velké roky. Jeden jsme teď prožili společně. EGAP loni pomohl vývozu v objemu 69 miliard, což je druhé největší číslo v historii. Jsou takové roky pro pojišťovnu ty nejlepší?**

Ne, to se tak nedá říct. Každý má z čísel radost a myslí, že to bude pokračovat.



Červenec 2016: Delegace EGAP s prototypem přepravního letounu KC-390, který ve spolupráci s Aero Vodochody vyvinula společnost Embraer. Financování vývoje letounu pojišťil EGAP.



Říjen 2023: Nové obchodní příležitosti v Mongolsku vyhlíží doprovodná podnikatelská delegace zas účasti členů vlády. Zájem je především o dodávky ze sektoru energetiky, stavebnictví či o důlní technologie.

Ten vývoj ale může být úplně jiný. To se byl teď nádherný rok, ale příprava, než se velké obchodní případy mohly uzavřít, ta trvala léta. Rekordní čísla jsou takový bonbonek, který potěší, dá sílu na další boj, ale není to o tom, že to byl ten nejlepší rok, který člověk v EGAPu zažil.

**V čem se EGAP za společných 30 let změnil?**

Posunul se úplně zásadně, protože já pamatuju doby, kdy jsme málem počítali na počítadle a jako vrchol techniky měli textový editor T602. A dnes jsou všichni naštvaní, když po zapnutí počítače je jeho odezva delší než několik sekund. Já si myslím, že velice seriózně můžu říct, že jsme v jiném tisíciletí, což teda jsme. Tyhle věci máme na úrovni, na kterou jsme nebyli zvyklí.

**Jsou dnes na lidi jiné nároky?**

Tehdy byl komplexnější nárok na člověka, protože si to musel v podstatě

udělat všechno sám. Připravit si nějakou základní analýzu. Dneska je to jednoduché, máme útvary, které udělají finanční analýzu, teritoriální analýzu. My jsme si kupovali drahé bankovní analýzy a odebírali zahraniční časopisy. Dnes je patrná větší specializace jednotlivých pracovníků konkrétních útvarů.

**Jak se proměnily za tu dobu firmy?**

Zásadně. Řeknu úsměvný příběh, který je pravdivý. Měli jsme klienta, který potřeboval pojištění záruku, protože banka mu ji bez toho nechtěla vystavit, neměl na to čísla. A on povídá, tak mi řekněte, jaká čísla mám mít a já vám takové výkazy dodám. A když někdo zavolá tu bankovní záruku, tak já ty peníze mám, protože já už jsem si o to navýšil hodnotu toho kontraktu a já vám je klidně někde deponuju.

**Zlatá devadesátá...**

To člověk nevěděl, jestli ho někdo zkouší nebo jestli je to realita. To už prostě dneska není.

**Na který obchodní případ vzpomínáš nejvíc?**

Mongolsko. To jsem navštívil před těmi 30 lety. A teď, když jsem odcházel do důchodu, tak poslední služební cesta, kterou jsem měl, byla zase do Mongolska. Tenkrát tam byla zima a teď tam byla ještě větší. Ale na rozdíl od té návštěvy před 30 lety, kdy jsme mluvili o šicích strojích Lada Soběslav, na kterých oni šili jejich kožené oděvy, tak tam dnes stojí nádherné kondominium postavené díky tomu, že jsme pojišťili úvěr. Obrovský funkční mlýn, pekárna. A opět jsem se setkal se stejnými lidmi jako tenkrát.

**S takovými vzpomínkami musí být těžké podat si žádost o odchod do důchodu...**

Život není jen o tom být dobrý v tom, co člověk dělá, ale taky umět včas odejít. Když jsem viděl ty výsledky minulého roku, na kterých se náš úsek podílel, tak jsem si řekl, že tohle datum se opravdu lépe napláňovat nedá.

A je pěkné se potkávat s lidmi, se kterými jsem byl v pracovním kontaktu roky a nemít tam tu pachut, že ti musí pomoci z baráku, abys trefil ven. Mně začal semestr aplikované fyziky a speciální a obecné teorie relativity v Ústavu technické a experimentální fyziky ČVUT. Se stejnými lidmi trávíme každé pondělí u úžasného tématu, které jsme kdysi studovali. Je to v podstatě trošku posun. Já se věnuji činnosti na udržení mentální úrovně a toto je jedna z cest, jak jít dál, pokračovat rozumně a smysluplně.



Červen 2022: Podnikatelská mise v Kataru vedená ministrem průmyslu a obchodu Jozefem Síkelou.

**Je něco, co bys na závěr vzkázal teď už bývalým kolegyním a kolegům?**

Je dobře být v životě ukotvený odborně a pracovní. A aby příležitost pracovat v EGAPu nevnímali jenom jako samozřejmost, ale jako něco výjimečného, co jim bylo v životě umožněno. To myslím naprosto upřímně.



# 69 miliard pro český export

Nová kampaň upozorňuje na rekordní zájem vývozců o pojištění

Autor: Jan Černý, mluvčí EGAP

Exportní pojišťovna EGAP loni pomohla českým exportérům vyvézt zboží a investice za 69 miliard korun. Jsou ve výčtu i zakázky Vaší firmy? Ne? Mohly, respektive měly by být. Objem pojištění je největší od roku 2012 a zároveň druhý nejvyšší v historii pojišťovny. Důvodem rekordního zájmu českých exportérů o pojištění je vysoká míra rizika ve světě. A právě na možnost snížení rizika upozorňuje tuzezemské vývozce EGAP awareness kampaň, která proběhne v měsíci dubnu.

„Klíčovým motivem je číslice 69. Šedesát devítka odkazuje na obrovský objem pojištění, který je na úrovni jednoho procenta HDP České republiky. Pracujeme s jednoduchými slogany, které sdělují, že exportérům i jejich bankám kryjeme rizika nezaplacení. Kampaň je krátká, jednoduchá a nenákladná,“ vysvětluje mluvčí pojišťovny EGAP Jan Černý.

Textově i vizuálně stručné inzeráty s „šedesát devítkou“ v pastelových bar-

## 69

miliard Kč

PRO  
EXPORTÉRY  
DOMA I VENKU

Čeští exportéři s podporou EGAP v roce 2023 realizovali investice a vyvezli zboží za 69 miliard korun.



Pojišťujeme český export, podpoříme i ten váš.

[www.egap.cz](http://www.egap.cz)

vách korporátní identity EGAP se v průběhu dubna objeví ve třech mutacích v několika tištěných periodických, v online prostoru a krátké slogany zazní také na Radiožurnálu Českého rozhlasu. Nákup mediálního prostoru zajišťuje agentura Geronimo, která se také podílela na realizaci kampaně: „Naší přidanou hodnotou krom přípravy celé kreativity bylo optimalizovat nákup médií v rámci mediamixu. Nesoustředit se na dílčí sledy mediálních domů, které se mohly zdát

## 69

miliard Kč

BEZ RIZIKA  
NEZAPLACENÍ

Čeští exportéři s podporou EGAP v roce 2023 realizovali investice a vyvezli zboží za 69 miliard korun.



Snižujeme rizika podnikání, pojistíme i to vaše.

[www.egap.cz](http://www.egap.cz)

klientovi atraktivní, ale vysvětlit mu celkové mediální ukazatele. Ty jsou totiž pro účinné oslovení cílové skupiny rozhodující. Určují sílu kampaně, resp. zásah cílové skupiny. Protože mediální rozpočet není velký a sdělení je jednoduché, optimalizovali jsme jak mediální mix a konkrétní výběr titulů/serverů, tak výběr formátů. Krátké sdělení nám umožnilo využití malých reklamních formátů v printu i online a na Radiožurnálu si vystačíme s 10vteřinovým sponzoringem v rámci pořá-

## 69

miliard Kč

VY EXPORTUJETE.  
MY KRYJEME  
RIZIKA

Čeští exportéři s podporou EGAP v roce 2023 realizovali investice a vyvezli zboží za 69 miliard korun.



Snižujeme rizika vašeho podnikání ve světě.

[www.egap.cz](http://www.egap.cz)

du Byznys dnes,“ říká Jana Miklasová, Client Service Director Geronimo.

Státní exportní pojišťovna EGAP v loňském roce zaznamenala také rekordní zisk 1,8 miliardy korun. To je více než dvojnásobný nárůst zisku oproti roku 2022 (832 mil. Kč) a vůbec nejvyšší hodnota ve 32leté historii pojišťovny. Na úspěchu se výrazně podílejí výnosy z vymožených pohledávek a zdravé obchodní portfolio pojišťovny.



# KALENDÁŘ AKCÍ

*Kde se v roce 2024 potkáme?*

Poradenství k pojištění vašich exportních záměrů či investic v zahraničí vám rádi poskytneme **NA TĚCHTO VELETRZÍCH:**

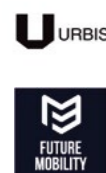
## 7.–11. 4. | TECH AGRO, SILVA REGINA, BIO MASA



### Výstaviště Brno

Mezinárodní veletrh zemědělské techniky patří mezi nejvýznamnější tuzemské zemědělské veletrhy a je prezentací zemědělské techniky a veškerého souvisejícího sortimentu. V roce 2024 se TECHAGRO bude konat společně s lesnickým a mysliveckým veletrhem SILVA REGINA a s veletrhem obnovitelných zdrojů energie v lesnictví a zemědělství BIOMASA. Novinkou aktuálního ročníku je projekt Chytrá farma.

## 4.–6. 6. | URBIS Future Mobility



### Výstaviště Brno

URBIS se zaměří na spolupráci napříč sektory i úrovněmi. Téma Smart Cities se stává stále důležitější součástí rozvoje českých měst, obcí a regionů. URBIS The Smart Cities Meetup v letošním roce připravuje ve spolupráci se čtyřmi ministerstvy a asi desítkou dalších institucí. Všechny důležité aktivity a informace tak budou koncentrovány v jeden čas na jedno místo.

## 22.–27. 8. | Země Živitelka



### Výstaviště České Budějovice

Mezinárodní agrosalon Země Živitelka je největší a nejvýznamnější akcí svého druhu a rozsahu v zemědělském sektoru v ČR a na Slovensku. 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).

## 28.–30. 5. | IDET



### Výstaviště Brno

Mezinárodní veletrh obranné a bezpečnostní techniky IDET je významnou přehlídkou obranných a bezpečnostních technologií ve střední Evropě se silnou mezinárodní účastí vystavovatelů a odborných návštěvníků. Souběžně s veletrhem IDET se koná Mezinárodní veletrh požární techniky a služeb PYROS a Mezinárodní veletrh bezpečnostní techniky a služeb ISET.

## 12.–13. 6. | INVENT ARENA



### Werk Arena Třinec

Mezinárodní výstava technických novinek, patentů a vynálezů. Jediná soutěžní výstava v České republice zaměřující se na patenty, udržitelnou výrobu a technologické novinky ohleduplné k přírodě a planetě.

## 8.–11. 10. | Mezinárodní strojírenský veletrh



### Výstaviště Brno

Mezinárodní strojírenský veletrh je nejvýznamnější průmyslový veletrh ve střední Evropě. Hlavním tématem MSV je Průmysl 4.0 a digitální továrna, tedy digitalizace výroby, jeden z hlavních směrů inovačního procesu. Mezi další zvýrazněná témata patří cirkulární ekonomika – nakládání s materiálními zdroji.

*Kde se v roce 2024 potkáme?*

Jako každý rok se budeme účastnit **KONFERENCÍ, EKONOMICKÝCH FÓR A DEBAT ZAMĚŘENÝCH NA EXPORT A POJIŠTĚNÍ:**

## 23. 4. | RoadShow CEBRE



### Plzeň

Český podnikatel jako součást evropského byznysu – dnešek a zítřek

## 16. 5. | Czech Trade: Sourcing Day Tschechien



### Praha

Setkání českých firem s nákupčími německých společností, organizováno ve spolupráci s agenturou CzechTrade a Spolkovým svazem nákupu, materiálového hospodářství a logistiky (BME), za partnerské podpory EGAP.

## 25. 4. | XXX. Exportní fórum Asociace exportérů



### Gočárovny mlýny, Pardubice

Hlavním tématem letos bude význam členství Česka v ERM 2 pro malé a střední exportéry.

## 24.–28. 6. | Porada ekonomických diplomatů a doprovodné konzultace ekonomických diplomatů



### Praha, Letňany

Každoroční Porady v Praze se zúčastní ekonomičtí diplomaté ze všech českých zastupitelských úřadů, vědečtí a zemědělské diplomaty a rovněž ředitelé zahraničních kanceláří Czechtrade a Czechinvestu. Součástí porady budou opět konzultace ekonomických diplomatů se zástupci českých firem se zájmem o dané teritorium.

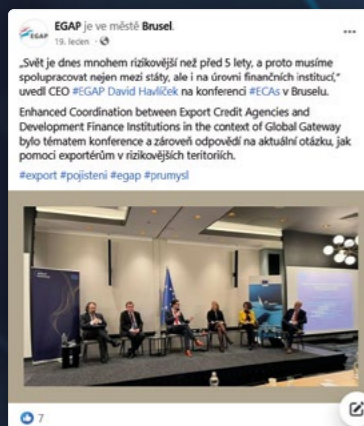


Pro více informací sledujte naše sociální síť nebo webové stránky v sekci Semináře.





# Sledujte nás na sítích



## POJIŠTĚNÍ PRO VÝVOZNĚ ORIENTOVANÉ PODNIKY NA ZVYŠOVÁNÍ MEZINÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

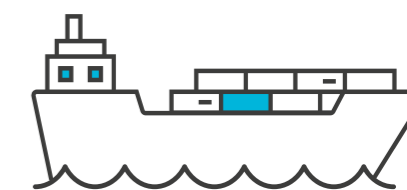
### POTŘEBUJETE...

- úvěr na navýšení výrobní kapacity?
- investovat do zvyšování energetické efektivity výroby?
- navýšit stav zásob a rozpracované výroby pro budoucí vývoz?
- investovat do automatizace výroby?
- úvěr na uskutečnění výhodné akviziční příležitosti, která rozšíří váš výrobní potenciál?

→ Pojistíme váš úvěr na provozní financování či investici v České republice.



- Konečně **dostupné** provozní a investiční financování pro vyvážející podniky
- Výrazné **zjednodušení** předexportního financování a snížení jeho administrativní náročnosti
- Pojištění využitelné pro všechny banky na trhu, pojistné krytí „na míru“ bankám a různým typům úvěrů
- U investic **dlouhodobé** splatnosti úvěrů
- **Flexibilní** financování bez vazby na konkrétní vývozní kontrakt
- Přijatelná výše pojistných sazeb
- Vhodné pro **investice** do rozšíření či modernizace výroby a **provozní** financování vývozně orientovaného podniku



### KOMU JE POJIŠTĚNÍ URČENO A JAKÉ JSOU ZÁKLADNÍ PODMÍNKY?

- Cílovým klientem je **český podnik**, který má na svých tržbách za poslední účetní období podíl exportu **alespoň 25 %**,
  - žadatelem o pojištění je **financující banka**,
  - maximální pojistné krytí **80 %**,
  - pojištění lze využít na **investiční úvěry** (splatnost dle typu investice, její životnosti a návratnosti – i přes 10 let) či na **provozní úvěry** na dodatečný pracovní kapitál, splatnost 1 rok s možností prolongace (revolving),
  - celý přehled podmínek naleznete na našem webu.
- Požádejte o **bezplatné nezávazné posouzení – PRESCORING**

### VÍCE O POJIŠTĚNÍ



nebo kontaktujte náš obchodní tým:

**Ing. Michal Janků**, ředitel Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic  
tel: 222 842 354  
e-mail: jankumi@egap.cz

**Ing. Michal Pravda**, zástupce ředitele Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic  
tel: 222 842 348  
e-mail: pravda@egap.cz



# KLIKNI PRO EXPORT

Online služba, která zkrátí vaši cestu do světa



[WWW.EGAP.CZ](http://WWW.EGAP.CZ)



---

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