

pojištěno

EGAPEM

MAGAZÍN
ZE ŽIVOTA
ČESKÉHO
EXPORTU

SRPEN
2024



OBCHODNÍ VÝSLEDEK

**EGAP v pololetí pojistil
export za 27 miliard**

strana 2

ROZHOVOR

**Máme zdravé portfolio
a dobrý tým, říká lodivod
EGAP Mikuláš Pýcha**

strana 29

ANALÝZA

**Rumunsko patří dlouhodobě
k nejrychleji rostoucím
ekonomikám Evropy**

strana 16



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

OBSAH

02 | EGAP v pololetí pojistil export za 27 miliard

Firmy se nejčastěji bojí nezaplacené faktury, banky o své záruky

03 | Připojili jsme se k memorandu na podporu ukrajinské ekonomiky

04 | Rok Fondu Ukrajina: Pojištěním vývozu za 400 milionů se vrátíme na úroveň před válkou

06 | Je to byznys. Ale teď je to osobní

10 | „Umíme vyrobit i padesát variant pluhů a vyvíjíme další,“

říká obchodní ředitel OPaLL-Agri

14 | Setkání českých exportérů s německými nákupčími na akci Sourcing Day Tschechien přinese zakázky za desítky milionů korun

16 | Rumunsko patří dlouhodobě k nejrychleji rostoucím ekonomikám Evropy

21 | Vstup na rumunský trh: stručný průvodce pro české exportéry

22 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

26 | ESG RUBRIKA

První pololetí roku 2024 bylo na společensky odpovědné aktivity bohaté. Jaké ESG projekty jsme zahájili a do jakých aktivit se zapojili?

29 | „Máme zdravé portfolio a dobrý tým,“

říká lodivod EGAP Mikuláš Pýcha

32 | Sledujte nás na sítích



ÚVODNÍ SLOVO

Vážený přátelé českého exportu,

doufám, že vás horké letní dny zastihly na zasloužené dovolené u vody a pokud je trávíte v kanceláři, tak alespoň s dobrou klimatizací. Na každý pád vám letní dny rádi zpříjemníme trochou čtení. Léto je spojené nejen s prázdninami, ale je také obdobím sklizně. Loni v červenci jsme spustili **Fond Ukrajina**, který je spojen především s vývozem zemědělské techniky. A probíhající agrosalon **Země živitelka** je tou správnou příležitostí poohlédnout se s odstupem jednoho roku za tím, jaké obchody se agroexportérům vyvážejícím na Ukrajinu urodily. **Je to byznys, ale teď je to osobní**, říká představitel společnosti **Farmet**. Od Užhorodu po Donbas brázdí pole tisíce jejich strojů, a to dokonce i v místech, kde traktoristé nosí kvůli bezpečí neprůstřelné vesty. Na Ukrajinu vyvážejí svou zemědělskou techniku 25 let a teď – už zase – i s naším pojištěním. Druhý příběh návratu na Ukrajinu přináší společnost **OPaLL-Agri**. I tu zemědělci dobře znají. Typicky červené zemědělské stroje si oblíbili farmáři nejen v Česku, ale napříč Evropou. Nejen pro agroexportéry, ale pro všechny zájemce pak přinášíme **aktualizované podmínky**, za kterých s naším pojištěním na Ukrajinu vyvážet. Za 12 měsíců od spuštění programu byly uzavřeny vývozní smlouvy v objemu 392 milionů korun. S pojišťováním **vývozu na Ukrajinu** jsme se tak dostali na **předválečné hodnoty**. Splaceno je přitom přes 76 milionů a žádný obchodní případ dosud neskončil pojištnou událostí.

Z Ukrajiny pak můžete svou pozornost přesunout na Rumunsko. Nabízíme nejen tradiční analýzu tohoto zajímavého trhu, ale také doporučení od profesionála přímo z místa. Aby vývozci co nejvíce využili **pozitivního vnímání českých výrobků v Rumunsku**, doporučujeme zdůrazňovat jejich vysokou úroveň a být cenově citliví, říká ředitel rumunské kanceláře CzechTrade.

Seriál rozhovorů s našimi lidmi pokračuje povídáním o strategickém řízení s důležitým členem EGAP posádky Mikulášem Pýchou, který dokáže doporučit nejlepší cestu i přes rozbouřené vody. **Máme zdravé portfolio a dobrý tým**, říká Mikuláš v interview. Dozvíte se dále také, že jsme se připojili k berlínskému **memorandu na podporu ukrajinské ekonomiky** a že v tomto ohledu patříme vůbec k prvním signatářům. Poohlédneme se za **měsícem jízdy do práce na kole** a za dalšími **ESG aktivitami EGAP**, jako je **dobrovolnictví, recyklace telefonů** či **týden bez výtahů**. Připomenout si můžete i setkání českých exportérů s německými nákupčími na akci **Sourcing Day Tschechien**.

Přeji vám všem příjemné čtení, bohatou úrodu a hlavně šťastné léto!

David Havlíček, předseda představenstva





Iveco Crossway pro afrického dopravce dopravce Sotra

EGAP v pololetí pojistil export za 27 miliard

Firmy se nejčastěji bojí nezaplacené faktury, banky o své záruky

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Vůle českých firem pojišťovat obchod se zahraničím je vysoká i v první polovině letošního roku. Exportní pojišťovna EGAP dosud pojistila vývoz zboží a investic tuzemských exportérů v objemu 27,4 miliardy korun. Například vývoz autobusů **Iveco** do Pobřeží slonoviny či letadel **Aircraft Industries** do Senegalu.

„Ložský rekord, kdy jsme za celý rok pojistili vývoz za 69 miliard korun, byl skutečně mimořádný. Aktuální pololetní čísla ale potvrzují trend zvýšeného zájmu a ukazují,

že si čeští exportéři a také jejich banky uvědomují rostoucí míru rizik ve světě a aktivně se jim brání,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**. Nejvíce poptávaným produktem je letos vůbec poprvé pojištění bankovních záruk. Banky si chtěly pojistit, že o své záruky vůči exportérům nepřijdou ve 29 případech. Exportéři se zase nejčastěji bojí rizika nezaplacení faktur a takzvané pojištění dodavatelského úvěru sjednali ve 14 případech. Celkem dosud pojišťovna uzavřela 67 smluv.

Autobusy a letadla do Afriky

EGAP letos pojistil například vývozní úvěr financující zakázku **IVECO BUS** pro dodávku 410 autobusů do Pobřeží slonoviny. Pokračuje tak úspěšná spolupráce, v jejímž rámci vysokomýtský výrobce dodal do Afriky v minulosti již několik stovek vozů. Rovněž do Afriky, ovšem do Senegalu, směřuje další významná zakázka pojištěná EGAPem, a sice dodávka pěti letounů L 410 NG kunovického výrobce letadel **Aircraft Industries** ze skupiny **Omnipol**.



Připojili jsme se k memorandu na podporu ukrajinské ekonomiky

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

EGAP je jedním z prvních signatářů stěžejního **Memoranda o porozumění** ohledně spolupráce při podpoře Ukrajiny. Dokument je výrazem solidarity 13 zemí a jejich vizí o společné ekonomické spolupráci, která pomůže nastartovat ukrajinskou ekonomiku. Memorandum bylo iniciováno Německem v rámci konference o obnově Ukrajiny, která se konala v Berlíně.

„Obnova Ukrajiny bude největším projektem 21. století. A my budeme u toho,“ uvedl po podpisu memoranda předseda **představenstva EGAP David Havlíček**. Připomněl také, že pojišťovna již loni v létě spustila **Fond Ukrajina**, ze kterého se kryje pojišťování českého vývozu právě na Ukrajinu. „Podpořili

jsme víc než desítku obchodních případů za 300 milionů korun. Z toho 50 milionů již bylo splaceno. Pomáháme Ukrajině i českým vývozcům,“ dodal **Havlíček**.

Cílem memoranda je zintenzivnit oboustranný obchod a investice na Ukrajině, a tím podpořit obnovu země. Ta má být mezinárodně propagována jako atraktivní obchodní a investiční partner. Prostřednictvím memoranda signatáři zdůrazňují své ambice stát se průkopníky hospodářské, sociální, infrastrukturní a ekologické obnovy Ukrajiny.

Prvními signatáři jsou **Atradius Dutch State Business** (Nizozemsko), **EDC** (Kanada), **EGAP** (Česká republika), **EKN** (Švédsko), **Euler Hermes** (Německo),

EIFO (Dánsko), **Finnvera** (Finsko), **KUKE** (Polsko), **PricewaterhouseCoopers** (Německo), **NEXI** (Japonsko), **SACE** (Itálie), **UKEF** (Spojené království) a **US-EXIM** (USA). Participující ECAs (Export Credit Agencies) se dohodly, že budou společně pokračovat v podpoře Ukrajiny a sdílet zkušenosti v rámci konkrétních obchodních případů.

Memorandum se zaměřuje na sdílení kontaktů mezi odborníky z příslušných institucí. Cílem je optimalizovat nástroje financování na základě v praxi osvědčených postupů. Spolupracující ECAs také vyzývají, aby se v budoucnu k síti podpory Ukrajiny připojily další země. Cílem je získat pro Ukrajinu širokou a silnou koalici finančních institucí.



Zdroj: Adobe Stock

Rok Fondu Ukrajina: Pojištěním vývozu za 400 milionů se vracíme na úroveň před válkou

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Před rokem začala exportní pojišťovna EGAP opět přijímat žádosti českých firem o pojištění vývozu na Ukrajinu. Návrat pojišťování exportních úvěrů do válkou zasažené země umožnil Fond Ukrajina. V jeho rámci byly během 12 měsíců uzavřeny vývozní smlouvy v objemu 392 milionů korun. V posledním předválečném roce 2021 to bylo 425 milionů. Z úvěrů krytých Fondem Ukrajina je již splaceno 76 milionů korun a žádný obchodní případ dosud neskončil pojistnou událostí.

„Cílem Fondu Ukrajina je zachovat a posílit stávající obchodní vazby českých vývozců s ukrajinským trhem. A to se nám daří, protože jeho prostřednictvím pojišťujeme český vývoz na Ukrajinu zhruba ve stejném objemu jako v době před válkou. Tedy v objemu řádově stovek milionů korun ročně,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Jedním z nově pojištěných vývozců je výrobce zemědělské techniky Farmet z České Skalice. Stroje na zpracování půdy

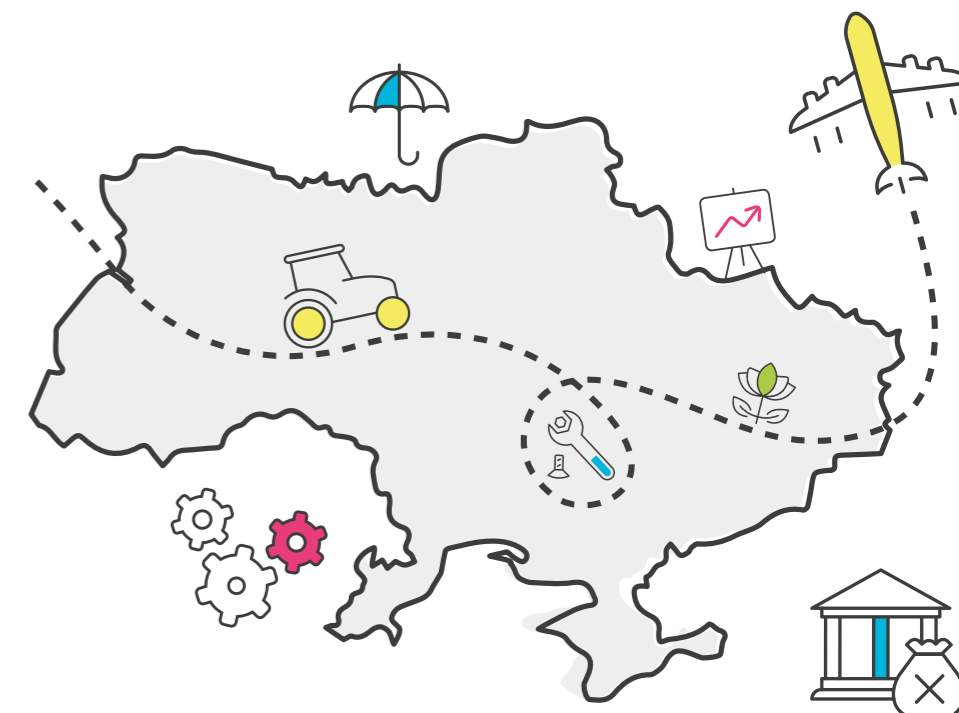
a taky olejnatých semen vyvážejí do celého světa. I na Ukrajinu. „Ukrajina byl v začátku podnikání naší firmy trh, který nám umožnil vyrůst. Už před válkou tam obdělávaly pole tisíce našich strojů. Pojištění Fondem Ukrajina od EGAP nám umožnilo dodat jistotu našemu obchodnímu zástupci přímo na Ukrajině a udržet tak obchodní vztahy, které jsme budovali roky,“ říká **Karel Žďárský, majitel rodinné firmy Farmet**.

Právě výrobci zemědělské techniky a potravinářští producenti svůj vývoz

na Ukrajinu pojišťují nejčastěji. „Jedná se v naprosté většině o zemědělskou techniku a trvanlivé potraviny. V době před válkou byly ve struktuře exportu výrazně více zastoupeny dodávky z odvětví energetiky a strojírenství,“ dodává za **EGAP Havlíček**.

Fond Ukrajina disponuje kapacitou 339 milionů korun a je určen pro pojištění krátkodobého financování s maximální délkou splatnosti jednoho roku. Díky jeho revolvingovému charakteru lze po zaplacení úvěru uvolněné kapacity fondu opakovaně využívat. EGAP tak bez problémů dál přijímá nové žádosti.

Letos v květnu byly podmínky fondu zpřístupněny ještě většímu množství exportérů. EGAP tak pojišťuje vývozní zakázky českých firem v maximální hodnotě až 5 mil. eur na ukrajinského zákazníka (dříve 3 mil. eur) a nepožaduje doložení předchozího obchodního vztahu exportéra a ukrajinského dovozce, ověřována je pozitivní platební zkušenost.



VYVÁŽÍTE NA UKRAJINU? POJIŠTĚTE SE U NÁS

Možné typy pojištění dle platných Všeobecných pojistných podmínek

- **pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení „B“** (pojistné krytí 90 %, spoluúčast 10 %)
- **pojištění bankou financovaného dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení „Bf“** (pojistné krytí 95 %, spoluúčast 5 %)
- **pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu „V“** (pojistné krytí 85 %, spoluúčast 15 %)

Předmět vývozu

zboží a služby na základě smlouvy o vývozu

Maximální pojistná hodnota

5 mil. EUR
na jednoho zahraničního kupujícího/dlužníka

Maximální pojistná doba

délka rizika do 1 roku

- u **B/Bf** – maximální délka splatnosti pojištěného dodavatelského úvěru / faktury
- u **V** – doba trvání pojistného krytí dle pojistné smlouvy

Struktura minimálního zajištění

vzhledem k charakteru produktu (VPP B, Bf, V) **bez dalšího zajištění**

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: EGAP

Je to byznys. Ale teď je to osobní

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Od Užhorodu po Donbas brázdí pole tisíce jejich strojů. Na Ukrajinu vyvázejí zemědělskou techniku pětadvacet let a dodávají tam i teď. Se slevou a někdy

až do míst, kde řidiči nastupují do traktorů v neprůstředné vestě. „Máme už i několik servisních případů, kdy nás žádají o pomoc, protože byl jejich stroj zasažen

minou,“ říká **spoluvlastník společnosti Farnet Karel Žďárský**.

„Nechceme od nich zálohy, chceme jim pomoci a udržet naši spolupráci,“ dodává jeho společník a synovec v jedné osobě **Tomáš Smola**, který má ve firmě výrobu zemědělské techniky na starosti. Na Ukrajině se výrobce z České Skalice v době svých začátků naučil dělat velký byznys a teď svým zákazníkům, ze kterých se v průběhu let stali blízcí přátelé, pomáhá udržet se. A jak oba říkají, tyhle zakázky bereme osobně.

Kompaktomat neboli slangově „velké hrábě“, který zapřažený za traktor obdělává půdu, se už na přelomu tisíciletí stal mezi ukrajinskými zemědělci fenoménem. Dokonce takovým, že si farmáři obchodníkům říkali nikoli o nový kombinátor či kultivátor, ale hlásili rovnou: chci Farnet. „Dodali jsme jich tam tisíce. Nemůžete pustit široké stroje na pole, které je křivé. To nejde. My jsme tam přišli se stroji, které to široké pole opravdu rovnají. Naučili jsme tamní zemědělce, že pole není možné křivit. Byla to tehdy taková celá nová filosofie,“ vysvětluje **Žďárský**. Ukrajina je totiž dodnes obrovským producentem cukru. Cukrová řepa i řepka se sejí velmi mělce, třeba jenom do hloubky jednoho centimetru. A stroj se šířkovým záběrem až 15 metrů pak musí seti srovnat s tolerancí jednoho centimetru, aby semeno zapadlo do přesně stanovené hloubky. Jedině pak má plodina správný výnos. „Vždycky říkám, že naši firmu udělala Ukrajina, protože se svým obrovským zemědělstvím se stala naším historicky největším trhem,“ dodává. Na něm se firma zapsala také spolehlivostí svých strojů. K výročí Farnetu proto také přivezl ukrajinský obchodník zarámovaný výrobní štítek z jednoho dosud sloužícího stroje s rokem výroby 1996. Od napadení Ukrajiny ale ze stejných míst



Zdroj: EGAP

derní firmy. V poslední zprávě mi napsal, že nastupuje dobrovolně jako zásobující důstojník. A pak už přišlo jenom parte,“ vzpomíná **Smola** na jeden ze smutných příběhů, které bohužel přibývají. „Náš přístup a vztah k Ukrajině je výsledkem pětadvaceti let naprosto profesionálních kontaktů, velkých obchodů, ale i vynikajících lidí, které jsme za tu dobu potkali,“ doplňuje **Žďárský**.

EGAP ze svého programu Fond Ukrajina kryje Farnetu asi třetinu ukrajinského exportu

přicházejí depeše úplně jiné. „V televizi vidíte ty počty padlých, on si bohužel člověk na to tak jaksi zvykne, jednou je to 50, potom 100, 200... a pak přišla i zpráva o smrti našeho zákazníka. Byl to šéf mo-

Když válka vypukla, vypadalo to, že to pro Farnet bude z obchodního hlediska znamenat katastrofu. Skoro polovina produkce zemědělských strojů totiž do února 2022 směřovala dlouhodobě právě na

Ukrajinu a do Ruska, do zemí, kde měla firma velké plány. Na stavbu výrobního závodu ale musela zapomenout a teď se soustředí na základní zachování obchodních vztahů. „Růstové plány zůstaly na papíře. Nemůžeme tam jít do nějakých obrovských rizik a zakázky musíme protáčet postupně, protože stále je tady hrozba nějaké větší eskalace konfliktu, anebo hrozba, že Evropa přestane Ukrajinu podporovat,“ říká **Smola**. V omezené míře tak prodává na Ukrajinu dál, s pojištěním i bez něho. EGAP ze svého programu Fond Ukrajina kryje Farnetu asi třetinu ukrajinského exportu. Vývozce přitom předpokládá, že tam s pojišťovnou postupně vyveze stroje až za 140 milionů Kč (5,5 mil. EUR). „Máme od EGAPu limit 300 tisíc EUR, který protočíme asi čtyřikrát. A konkrétně ho použijeme pro našeho dlouholetého klienta, dealera v Kyjevě. S Fondem Ukrajina ho tak namotivujeme k obchodům – alespoň z nějaké části – které jsme spolu byli zvyklí



Ukrajinu a Rusko vyprodali ještě v roce 2022," vypočítává **Smola**.

Druhá noha, na které Farmet stojí, jsou vedle závěsné zemědělské techniky technologie zpracující především olejninu a další zemědělské produkty. Lisy je možné instalovat v blízkosti zemědělských oblastí a stroje pak zpracovávají plodiny pouze mechanicky bez použití chemie. „Na jedné straně tak ekologicky vzniká hospodářské krmivo a jeho lisováním čistý olej, který si pak po dalším zpracování můžete koupit v obchodě,“ vysvětluje **Žďárský** s tím, že právě těmto novým technologiím se chce nyní ve firmě osobně věnovat. Úspěch s nimi má už teď, a to třeba i v Africe. „Zrovna dneska mi přišla zpráva, že máme v Keni prvního zaměstnance. Je to zaměstnanec firmy Farmet OFT Keňa a je to tedy Keňan,“ usmívá se **Žďárský**. Postupně chce předat více pravomocí do rukou svého synovce Tomáše Smoly, s jehož dědou – tedy zároveň svým otcem – Farmet před pomalu třiceti lety zakládal.

„S Tomášovým dědou jsme tuhle firmu postavili. S Tomášem si rozdělíme firmu tak, že on povede oblast zemědělské techniky jako samostatnou firmu, a já se budu věnovat oblasti technologií,“ dodává k plánům **Žďárský**. Po třiceti letech výroby zemědělské techniky pod značkou Farmet v České Skalici tak má firma i po své restrukturalizaci zůstat v rukách jedné rodiny.

dělat před válkou,“ vysvětluje **Žďárský**. Od Ukrajinského trhu si ale Farmet do budoucna slibuje ještě víc. Dokonce víc než návrat na předválečná čísla. Popularita ruských ale i čínských strojů tam totiž vzala za své a domácí průmysl se soustředí na válečnou produkci. Na trhu se tak uvolňuje prostor pro nabídku západních, třeba právě českých, firem. „V tomto smyslu se nám pozice vlastně nezhoršila. Je pro nás významné tam být přítomni, protože tenhle trh pro nás bude mít do budoucna význam,“ vysvětluje **Smola**.

techniku. A podařilo se. „Nebylo to ale jednoduché. Museli jsme třeba stroje uzpůsobit tak, aby se vešly do nákladních kontejnerů. Ale prosadili jsme se. Díky tomu jsme tehdy stroje vyráběné původně pro

Ukrajina a samozřejmě Rusko byly obrovskými trhy pro všechny výrobce zemědělské techniky a ti všichni se kvůli okupaci dostali do problémů. Obrovská pole byla a jsou pro širokozáběrové stroje Farmetu ideální. Bylo proto potřeba najít zákazníky s podobnými potřebami. Už po ruské anexi Krymu v roce 2014 se firma v segmentu zemědělských strojů prozíravě zaměřila na USA, Kanadu, Austrálii a třeba i na Nový Zéland. Na zákazníky, kteří potřebují velkou



Zleva majitel firmy Farmet Karel Žďárský a člen představenstva Tomáš Smola

KLIKNI PRO EXPORT

Online služba, která zkrátí vaši cestu do světa



WWW.EGAP.CZ



NOVINKY Z EXPORTU JAKO NA DLANI

ZAREGISTRUJTE SE k odběru novinek:



EGAP

„Umíme vyrobit i padesát variant pluhů a vyvíjíme další,“

říká obchodní ředitel OPaLL-Agri

Autoři: Jana Tocháčková, specialista PR a marketingu, Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP

Myslíte si, že na zemědělské technice už není co nového vymýšlet? Omyl. Firma **OPaLL-Agri** zemědělské stroje sama navrhuje i vyrábí. Technologii výroby má ve vlastní režii od svařování až po finální nástřik typicky červené

barvy, se kterou mají zemědělci značku spojenou téměř třicet let. Teď přicházejí červené na chuť také farmáři ze západní Evropy, a to především skrze produkci pluhů a podříváků. Právě výroba pluhů a jejich kustomizace je

královskou disciplínou severomoravského výrobce.

„Pořád se snažíme vyvíjet nové a nové stroje,“ říká **obchodní ředitel společnosti Petr Jedlička**.

Zdroj: EGAP

OPaLL-Agri je na trhu letos 29 let. Takže skoro tři dekády pomáháme zemědělcům zpracovávat půdu. Firma se postupem času vyprofilovala tak, že máme své portfolio a své zákazníky. Samozřejmě, pořád se snažíme přidávat nové a nové typy strojů, protože i zemědělství se mění. Není to sektor, který by ustal v nějaké době a řekl si, teďka už máme všechny stroje vymyšlené. Hodně se to mění. Jednak v návaznosti na klimatické změny a jednak v návaznosti na to, že v zemědělství ubývá pracovníků. Všechny podniky se snaží omezovat počet zaměstnanců, pokud je teda vůbec dokážou sehnat, což je druhý problém dnešní doby. A další věcí je evropská legislativa a dotace. Každý rok se vymýšlí nové a nové podmínky, protierozní opatření a podobně. Tomu se snažíme přizpůsobovat. Neustále se snažíme vyvíjet nové typy strojů a inovace, ale hlavně nezapomínáme ani na ty stroje, které jsme vyrobili. Snažíme se pořád držet servis a kompletní zásobování náhradními díly. Výrobu náhradních dílů, na které jsme jako firma začínali, si stále držíme jako takový druhý pilíř. Vždy v obdobích, kdy se méně prodávaly stroje, nám pomohl těžkou dobu přečkat právě prodej náhradních dílů.

Vyrábíte ty zemědělské stroje, které se – laicky řečeno – zapřáhnou za traktor. Které to jsou?

Úplně prvotní stroj a stroj, který pořád bereme jako náš hlavní produkt, jelikož je docela složité ho kvalitně vyrobit, je pluh. Pluh slouží k obracení ornice tak, aby zjednodušeně řečeno to, co bylo nahoře, bylo dole, a aby v půdě docházelo k procesům v rámci vytváření humusů a půdních živin. Je to stroj, který si držíme od začátku a který je naším nosným programem. Protože ne všechny firmy, a to třeba i ty renomované, si troufnou pluh vyrobět.

V průběhu let jsme portfolio doplňovali o stroje, které reagovaly na potřeby našich zákazníků. Dnes náš sortiment obsahuje skladbu strojů, se kterými je zákazník schopen zpracovávat půdu tzv. od sklizně po zasetí. V praxi to znamená, že zákazník provede všechny procesy nezbytné pro

dobrou kondici půdy, jako je podmítka, kypření, podrývání, orba či příprava před setím.

Lze vaše stroje zapřáhnout za jakýkoliv tahač, traktor?

Ano, pouze je potřeba vždy sladit velikost daného typu stroje a výkon traktoru. To je jediné, co se musí dát dohromady. Traktory mají závěsné zařízení unifikované.

zákazníkům a reflektujeme jejich potřeby a požadavky. V podstatě každý stroj je pak víceméně jedinečný.

Takže jste schopni individuální zákazku konfigurovat podle přesných preferencí, změnit ten stroj, i když se jedná o stejný typ? Do jaké míry?

Hodně záleží na tom, o jakém stroji se bavíme. Když si vezmeme třeba pluh, což je náš nosný program, tak na tom



Výroba strojů vychází z vašeho vývoje nebo čerpáte inspiraci i z dostupných strojů na trhu?

Nejsme tak velká firma na to, abychom měli kompletně vlastní vývoj a několik let hledali optimální technické řešení. Bereme inspiraci většinou v tom, co už na trhu je, co se lidem osvědčilo v praxi a do toho vložíme své vlastní myšlenky. Nekopírujeme cizí stroje, ale pracujeme s existujícími obecnými koncepty, které dál rozvíjíme o vlastní myšlenky a naši konstruktéři je zapracují tak, aby se to dalo vyrobit v našich podmínkách a za rozumné náklady. Nasloucháme

můžeme změnit téměř všechno. V tom si myslím, že je naše výhoda, jakožto menší firmy. Dokážeme opravdu pružně reagovat na to, co zákazníci chtějí, a hlavně spoustu strojů vyložené stavíme do podmínek zákazníka. Konkurenční firmy jdou dnes cestou výroby větších sérií, v nichž se vytrácí individualita, a proto ne vždy dodají zákazníkovi stroj ve specifikaci, jaká u něj bude vykonávat tu nejlepší práci. Takže toto považuji za naše největší know-how. Snažíme se být našim zákazníkům nablízku, spolupracovat s nimi, řešit jejich problémy.



Zdroj: EGAP

V Česku vás farmáři dobře znají, ale co v zahraničí? Zmínil jste Slovensko, Polsko, jak moc se orientujete na export?

Primárně se zaměřujeme na tuzemský trh, protože ten byl pro nás historický nejsilnější a ano, lidi nás tady po těch letech znají. Podíl České republiky na našem prodeji se sice každoročně snižuje, nicméně ne snad proto, že bychom prodávali méně, ale snažíme se navyšovat výrobu, a tím nám roste podíl exportu na naší produkci. Dalšími silnými trhy jsou země Evropské unie, kde jsme také řádku let, tedy Slovensko, Polsko, Maďarsko, Rumunsko. V Německu se prosazujeme hlavně s podrváky, což je v podstatě novinka. Tento stroj máme v sortimentu šest let a pořád jde prodějně kupředu, protože to je zrovna ten

důležité jsou pro nás i trhy východní Evropy. Dříve jsme dodávali ve velkém do Ukrajiny, Ruska a Kazachstánu, ale tam se vše proměnilo se začátkem konfliktu. Přerozdělením výrobních kapacit, reflektujícím sníženou poptávku z východu, jsme dosáhli větší efektivity, a můžeme tak nyní plně uspokojit poptávku z evropských zemí a přijímáme tak i zakázky, na něž se v minulosti nedostávalo výrobního prostoru.

Takže v Evropě je poptávka velká...

Byla. Poptávka v Evropě byla vysoká, řekl bych tak do jara 2023, kdy se trhy propadly a to si myslím, že Česká republika je na tom ještě dobře. Náš trh, přestože poklesl, je poměrně stabilní a pořád se něco děje, některé evropské trhy to zasáhlo ovšem daleko zásadněji. Proto si myslím, že se dneska zemědělci zlobí a stávkují oprávněně. Situace na zemědělském komoditním trhu opravdu není dobrá, takže se tomu snažíme přizpůsobovat i my, a to jak v rámci výroby, tak v rámci obchodu, a více si člověk musí hlídat také ekonomiku firmy, než tomu bylo v minulosti, kdy všechno šlapalo. Když se na to díváme z dnešního pohledu, trh fungoval opravdu perfektně oproti tomu, co zažíváme dnes.



Zdroj: EGAP

Pojištěním motivujeme odběratele ke spolupráci. I na Ukrajině

Kvůli čemu chtějí zemědělci upravit stroje? Předpokládám kvůli rozlišením půdy...

Přesně. Půda má různé parametry a někdy se mění katastrofou od katastrofy. Mnohdy v jednom katastru najdeme třeba více typů půd, a proto nejsme schopni postavit jeden univerzální stroj tak, aby fungoval všude. Je otázkou, zda tam jsou kamenité půdy, jaká je vrstva ornice, to znamená té úrodné půdy nahoře, jaké plodiny zákazník pěstuje a také jaké má výkonové třídy traktorů. To rozpětí je strašně široké. Proto jsme například u pluhů schopni postavit i v padesáti různých konfiguracích. Typickým příkladem je nesený pluh Apollo, na němž lze nadefinovat téměř všechno. Dva různé typy rámů, nastavení šířky záběru orebního tělesa mechanicky či hydraulicky, orební tělesa, typy kol a podobně. Typů půd a jejich kombinací je velké množství a každá má svá specifika, proto máme takto širokou variabilitu, která nám umožní vyhovět potřebám každého jednoho farmáře či podniku. Toto je naše obrovská výhoda.



Zdroj: EGAP

Možná i proto financování exportních zakázek pojišťujete, nejnověji i v rámci Fondu Ukrajina...

Obecně je pro nás výhoda tohoto typu pojištění především v jistotě, že zboží můžeme expedovat, aniž bychom za

Podařilo se vám nějak uchovat vazby se stávajícími ukrajinskými zákazníky?

V osobní rovině určitě ano, protože řadě z nich jsme pomohli také na úrovni uprchlické pomoci. Po stránce obchodu je to hodně o geografii Ukrajiny. Firmy, které s námi spolupracovaly od Kyjeva na západ spolupráci postupně obnovují. Obratově sice ještě nejsme na úrovni, která byla před vypuknutím konfliktu, ale nějakým způsobem se to stabilizovalo a tato část Ukrajiny po stránce zemědělské prvovýroby funguje a zemědělci jsou ochotni nakupovat. Například už jen fakt, že hospodaří se starou technikou, která není ekonomicky výhodná, je směruje k objednání nových strojů. Na druhou stranu dealeri, které jsme měli na východě Ukrajiny, fungují opravdu jen na principu jednorázových obchodů a s ohledem na nepředvídatelnost takovýchto transakcí zde pojištění nevyužíváme.

Říkal jste, že právě výpadek východních trhů způsobený válkou na Ukrajině jste dokázali kompenzovat v západní Evropě. Jak se vám to podařilo? Měli jste nějakou marketingovou strategii?

to dostali předplatbu, a víme, že riziko nevymahatelné pohledávky za nás nese někdo jiný. Spíše v tom ale vidím tu výhodu, že dokážeme lépe motivovat odběratele ke spolupráci. Pokud bychom neměli pojištění, tak Ukrajina je dneska natolik riziková země, že bychom po ukrajinských zákaznících chtěli zaplatit předem. To jednak naše partnerské firmy finančně oslabuje a dost možná by si naše stroje nemohly dovolit koupit, protože to znamená, že si je víceméně kupují na sklad s vlastním financováním a teprve následně je budou prodávat a inkasovat peníze od zákazníků. Díky pojištění tak kombinujeme obchodní podmínky také s možností delší splatnosti, což přináší naši spolupráci ekonomickou výhodu pro partnera a pro nás zvýšenou poptávku odběratelů z potenciálně rizikových zemí.



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

Neměli jsme žádnou marketingovou strategii, protože tato krize přišla zcela neočekávaně a museli jsme ihned reagovat. Spíše se nám začíná vracet dlouhodobá práce a úsilí, které jsme do těchto trhů investovali. Marketingově jdeme cestou postupných kroků a díky tomu na trzích, které fungují a nezhroutily se, pořád rosteme a jdeme s tržním podílem vzhůru.



Setkání českých exportérů s německými nákupčími na akci Sourcing Day Tschechien přinese zakázky za desítky milionů korun

Autor: CzechTrade, EGAP

Agentura na podporu obchodu CzechTrade uspořádala 16. 5. 2024 v prostorech Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (MPO) akci Sourcing Day Tschechien, jubilejní 10. ročník tuzemského setkání

českých exportérů s německými nákupčími. Ten EGAPu přinesl během jediného dne 8 jednání se zájemci o pojištění česko-německé spolupráce. Čeští exportéři především z oboru strojírenství plánují

s německými partnery vyvážet nejen do německy mluvících zemí, ale společně také třeba do Turecka, Arménie, Číny či USA. S naším pojištěním to bude bez rizika.

Čeští exportéři mohou každý rok probrat konkrétní obchodní záměry s nákupčími významných německých firem na tuzemském setkání Sourcing Day Tschechien. V prostorech MPO v Praze dnes vyjádřilo zájem o nové dodavatele 5 nákupčích, kteří jednali se 47 vybranými českými firmami. Do Prahy přijeli jednat zástupci velkých německých podniků, kterými jsou Hilite Germany GmbH, EWM GmbH, Otto Bihler Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Windmüller & Hölscher KG a firma Lenze Operations GmbH. Akci

my se akce pravidelně účastní především kvůli přítomnosti německých nákupčích, se kterými běžně nemají možnost své obchodní ambice probrat," říká Ivana Třosková, ředitelka sekce zahraniční sítě CzechTrade a dodává: „Navíc zde hraje významnou roli aktivita zástupců CzechTrade, kteří dopředu shromažďují poptávky od německých firem a dokážou jim na míru dodat české dodavatele. Němečtí nákupčí již vědí, co na akci Sourcing Day Tschechien čekat, díky čemuž jsou jednání o spolupráci a kooperačních nabídkách velmi efektivní.“

firma nabídnout také vlastní konstrukční a vývojové oddělení," vysvětluje Ivana Třosková.

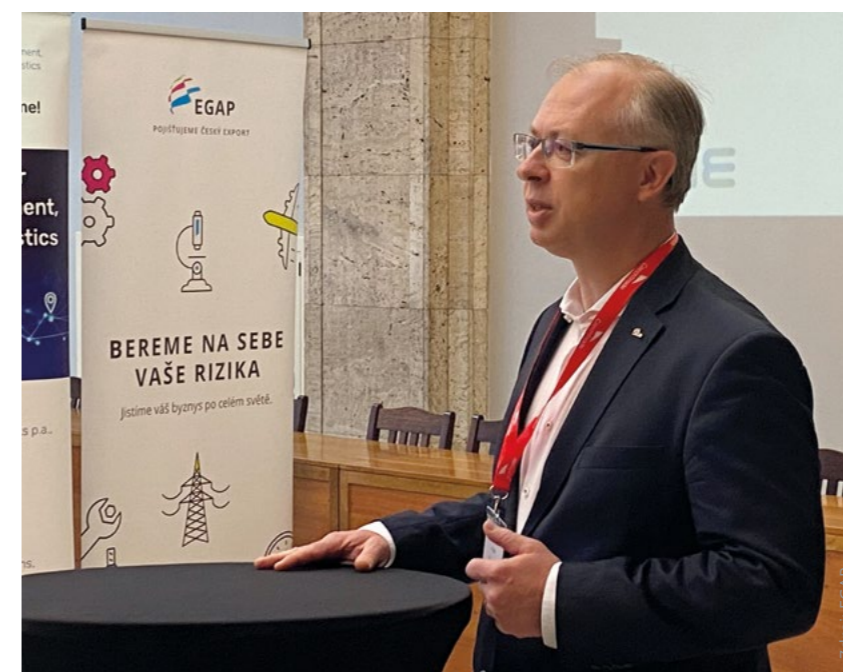
Akce je každoročně organizovaná v koordinaci se Spolkovým svazem nákupu, materiálového hospodářství a logistiky (BME). Partnerem akce je Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Jejich obchodní zástupci byli českým firmám k dispozici k diskuzím o pojištění expanzí zboží nejenom do Německa. „Díky pojištění EGAP mají české firmy přístup k široké paletě finančních nástrojů, které jim usnadní realizovat vývoz do Německa i dalších zemí. Ošetřením rizik financování výroby, zrušení kontraktu ze strany zákazníka či vybraných platebních rizik získávají čeští vývozcí i investoři konkurenceschopné postavení na náročných zahraničních trzích," vysvětluje Marek Dlouhý, místopředseda představenstva exportní pojišťovny EGAP.

Příležitosti pro české firmy lze najít v různých oborech. Od zpracování kovů přes plasty, elektroniku a průmyslovou automatizaci

v ranních hodinách zahájil vrchní ředitel sekce Evropské unie a zahraničního obchodu David Müller společně s ředitelkou sekce zahraniční sítě CzechTrade Ivanou Třoskovou a místopředsedou představenstva exportní pojišťovny EGAP Markem Dlouhým. „Na jubilejním desátém ročníku této významné akce dnes proběhlo přes stovku obchodních jednání. Tuzemské fir-

mám příležitosti pro české firmy lze u německých nákupčích najít v různých oborech. Od zpracování kovů přes plasty, elektroniku a průmyslovou automatizaci. „Letošní ročník se od těch ostatních liší tím, že němečtí nákupčí tentokrát hledají v Česku dodavatele většinou se sofistikovanou průmyslovou výrobou s vysokou přídanou hodnotou a širokými technologickými možnostmi. Výhodou je, pokud může česká

„V minulých letech každý ročník Sourcing Day Tschechien přinesl zakázky od 50 do 300 milionů korun. Všechny 5 německých firem má dohromady roční obrát přes 65 miliard korun. Pokud jen malou část z toho udělají díky dnešní akci s českými firmami, budu spokojený," hodnotí setkání Adam Jareš, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Německo, který se svým týmem akci každoročně organizuje.



Úvodní slovo za EGAP přednáší místopředseda představenstva Marek Dlouhý

O agentuře CzechTrade

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 27 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 64 zemích na pěti kontinentech.

Více informací na www.czechtrade.cz



Rumunsko patří dlouhodobě k nejrychleji rostoucím ekonomikám Evropy

Autor: Kateřina Šotková, specialista teritoriálních analýz EGAP

Otevřená ekonomika nakloněna inovacím a technologickému pokroku umožňuje Rumunsku dosahovat dlouhodobě ekonomického růstu. Navíc je nově součástí Schengenského prostoru, což dál bude zvyšovat atraktivitu země a lákat další investory. Pro Českou republiku je Rumunsko tradičním a významným obchodním partnerem.

Rumunsko, země na křižovatce mezi východní, jihovýchodní a střední Evropou, kde se snoubí pestrá kultura, zajímavá historie, bohatá příroda i silný ekonomický potenciál. V posledních letech bývá Rumunsko často označováno za nové IT a technologické centrum Evropy.

Politická historie

Název „Rumunsko“ pochází z latinského „*Romanus*“, což odráží historické spojení země s Římskou říší. Nedávná historie však není úplně nepodobná historii dalších zemí střední a východní Evropy. Po druhé světové válce se Rumunsko dostalo pod silný vliv SSSR a v letech 1945 až 1989 v zemi vládl komunistický režim,

od roku 1967 v čele s diktátorem **Nicolaem Ceaușescuem**. Tvrdý Ceaușescův režim proslul svou krutostí a často bývá považován za jeden z nejrepresivnějších a nejbrutálnějších režimů východního bloku. Ekonomika byla centrálně plánovaná, a tedy striktně kontrolována vládou, s důrazem na těžký průmysl a kolektivizaci zemědělství.

Po převratu v roce 1989 Rumunsko prošlo postupnou přeměnou ke komplexní demokracii i liberalizací ekonomiky směrem k tržnímu hospodářství a politicky jasně zamířilo na Západ. V roce 2004 se Rumunsko připojilo k NATO a v roce 2007 vstoupilo do EU. Prozápadní orientace a zejména členství v NATO a EU je pro Rumunsko zcela klíčová především v posledních letech, kdy země musí čelit zvýšenému geopolitickému riziku vzhledem k ruské invazi na Ukrajinu, se kterou Rumunsko sdílí hranice. Rumunsko mělo v minulosti s Ukrajinou napjaté vztahy kvůli územním sporům, v současné době je však Rumunsko silným zastáncem Ukrajiny v jejím boji proti ruské invazi a aktivně se podílí na pomoci Ukrajině poskytováním humanitárních a vojenských prostředků. I přes blízkost konfliktu je však členství Rumunska v EU a NATO garancí jeho národní bezpečnosti a od začátku ruské invaze nebyly v Rumunsku hlášeny žádné závažné bezpečnostní incidenty (přesto došlo např. v září 2023 ke zřícení ruského dronu na rumunské území). Existuje ovšem zvýšené riziko narušení komerční dopravy v severozápadní části Černého moře, což má vliv na námořní náklad mířící do rumunských přístavů. Za účelem snížení tohoto rizika se Rumunsko, Turecko a Bulharsko zavázaly k prohloubení námořní spolupráce v roce 2024, konkrétně v oblasti odminovacích operací, které by měly následně usnadnit přepravu ukrajinského obilí přes Černé moře a rumunské přístavy.

Domácí politika

Co se týče domácí politické scény, v posledních letech je poměrně nestabilní a vyznačuje se častými změnami vlády. Od února 2012 do konce roku 2023 vydržel pouze jeden premiér ve funkci déle než 3 roky, naopak ve funkci pre-

miéra se vystřídal více než desítka lidí. Současnou vládu lze zatím považovat za relativně stabilní, a to navzdory skutečnosti, že se vládní koalice dohodla na systému rotace předsedů vlády po 18 měsících. Od června 2023 tak funkci premiéra zastává **Marcel Ciolacu** ze sociálně demokratické PSD, který na postu předsedy vlády vystřídal **Nicolae Ciucă** za PNL. Předpokládá se, že vládní koalice dokáže dosloužit funkční období do plánovaných parlamentních voleb v listopadu 2024. Podle průzkumu veřejného mínění z března 2024 se zatím očekává, že vládnoucí PSD volby vyhraje, ale aby získala většinu, bude muset opět vytvořit koalici s některou ze slabších politických stran.

Nejvýznamnější hospodářské sektory

Rumunsko dlouhodobě patří mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky Evropy, od roku 1990 se rumunský HDP více než zdevítinásobil z 38 mld. USD v roce 1990 na 351 mld. USD v roce 2023 (odhad za rok 2023). Rumunsko je nyní po Polsku druhou největší ekonomikou ve střední a východní Evropě. Na druhé straně ekonomiku sužuje nízká úroveň příjmů, která však poměrně rychle roste a od vstupu země do EU v roce 2007 se již více než zdvojnásobila, navíc roste i konvergence s úrovní průměrných příjmů v EU, která v roce 2022 dosáhla 71 % průměru v EU z původních 50 % v roce 2007.





Zdroj: Adobe Stock

Rumunské hospodářství je relativně dobře diverzifikované. Sektor služeb dominuje rumunské ekonomice a představuje více než 60 % HDP, mezi nejvýznamnější odvětví pak patří zejména obchod, doprava a **turismus**. Právě **turismus** má v Rumunsku velký potenciál k rozvoji. Počet turistů přijíždějících do Rumunska se mezi lety 2009 a 2019 více než zdvojnásobil. Následně přišel silný útlum v souvislosti s pandemií covid-19, nicméně již v roce 2023 se opět počet turistů přijíždějících do Rumunska navýšil na předpandemickou úroveň. Rumunsko má totiž v tomto ohledu co nabídnout. Pestrá kultura se odráží v četných středověkých hradech i městech, v pravoslavných kostelech či architektonických pozůstatcích předchozího režimu, včetně Paláce Parlamentu, jedné z největších administrativních budov na světě. Pro turisty atraktivní je rovněž oblast Transylvánie spojovaná s legendou o Drákulovi. Rumunsko disponuje také bohatými přírodními krásami, v zemi se nachází Karpatské hory, 8 národních parků a 14 biosférických rezervací. Výhodou země je přístup k Černému moři.

Významnou roli hraje také průmyslový sektor se zaměřením na **automobilový průmysl** a strojírenství. Automobilový

sektor v Rumunsku má dlouhou tradici, první automobilka zde byla založena již v 30. letech 20. století a během komunistické éry Rumunsko patřilo mezi nejvýznamnější automobilové producenty střední a východní Evropy. Po převratu došlo k útlumu, přesto dosud tvoří automobilový sektor významnou část rumunského HDP. V současnosti nejznámější rumunskou automobilovou značkou je **Dacia** vlastněná francouzskou nadnárodní společností **Renault**. Dacia patří mezi nejprodávanejší auta v Evropě a je známá svou cenovou dostupností a spolehlivostí.

Klíčový je **silný zemědělský sektor**, který má na celkovém hospodářství větší podíl, než je běžné u velké části ekonomik EU. Rumunsko disponuje úrodnou půdou, zemědělská plocha představuje téměř 13,5 milionu hektarů. Rumunsko je zároveň jedním z největších producentů obilovin v EU a největším producentem slunečnicových semen, medu a švestek. Významné je rovněž pěstování zeleniny či chov dobytka, zejména ovcí a prasat.

Rumunsko je **dlouhodobě nakloněno inovacím a technologickému pokroku**. Zajímavostí je, že Temešvár se stal prvním evropským městem, které

zavedlo elektrické pouliční osvětlení se stejnosměrným rozvodem. I v současné době má Rumunsko jeden z největších informačních a komunikačních sektorů v EU v poměru k celkovému hospodářství. Rumunský IT průmysl v posledních letech zaznamenal pozoruhodný růst s výrazným nárůstem počtu společností zabývajících se vývojem softwaru i počtu technologických profesionálů. Strategická poloha země ve východní Evropě, její členství v EU, vládní podpora rozvoje IT i dostatek kvalifikované pracovní síly v technologickém sektoru jsou v tomto ohledu klíčovými faktory rumunského úspěchu. Rumunsko má navíc vysokou úroveň znalosti angličtiny, což usnadňuje spolupráci s mezinárodními partnery i outsourcing IT služeb do země. V prosinci 2020 Evropská rada oznámila zřízení Evropského centra kybernetické kompetence (ECCC) v Bukurešti. Toto rozhodnutí posílilo pozici Rumunska jako kritického hráče v evropském prostředí kybernetické bezpečnosti a očekává se, že ještě více posílí technologický sektor v zemi.

Provázanost ekonomiky s EU

Rumunská ekonomika je poměrně otevřená a značně závislá na vývoji v EU, součet celkového importu a exportu v roce 2022 dosahoval asi 93 % HDP a do EU směřovalo asi 70 % celkového rumunského exportu. Ve srovnání s dalšími zeměmi regionu střední a východní Evropy je přesto rumunská ekonomika vůči změnám na trhu EU relativně odolná (součet exportu a importu u některých zemí regionu dosahuje až 145 % HDP a do EU směřuje až 90 % vývozu). Vývoz Rumunska se soustřeďuje zejména na stroje a dopravní prostředky, které tvoří 45 % celkového vývozu zboží. Další důležitou položkou vývozu jsou ropa a železo. Země také disponuje ložisky uranu, rozsáhlými zásobami dřeva a má velký hydroenergetický potenciál. Domácí těžba zemního plynu a ropy zvyšuje odolnost Rumunska, které stejně jako většina ostatních evropských zemí čelí omezení ruských dodávek energie do Evropy. Produkce ropy však v posledních letech postupně klesá a denní produkce ropy v Rumunsku mezi lety 2011 a 2021 klesla o více než 20 %.

Dlouhodobý potenciál ekonomického růstu a investic v Rumunsku podporuje také navýšení finančních prostředků z EU, které během let 2021–2027 dosáhne téměř 4 % HDP ročně. Polovina financování by měla pocházet z běžného sedmiletého rozpočtu EU a druhá polovina z *programu post-pandemické podpory, programu podpory ke zmírnění rizik nezaměstnanosti v případě nouze a RRF (Recovery and Resilience Facility)*. Program RRF pro Rumunsko byl revidován v prosinci 2023 a Rumunsku bylo přiděleno celkem 28,5 mld. EUR (nově zahrnuje také REPowerEU grant ve výši 1,4 mld. EUR), z toho 13,6 mld. EUR v grantech a 14,9 mld. EUR v půjčkách. Vyplácení těchto finančních prostředků vyžaduje, aby země splnila řadu reformních a investičních milníků stanovených v rámci programu *RRP (Recovery and Resilience Plan, celkem 66 reforem a 11 investic)*. Program RRF by tedy měl alespoň částečně usměrňovat vládní politiku v dalších letech.

Strukturální výzvy

Přesto musí země čelit několika výzvám, zejména stále zakořeněné korupci, zastaralé infrastruktuře v rurálních oblastech, příjmové nerovnosti, stárnutí populace a odlivu vzdělané pracovní síly. Podle zprávy Evropské komise z roku 2021 se do roku 2030 zmenší pracující populace Rumunska o 10,4 %, resp. do roku 2040 o 22 %. Problém s nedostatkem vzdělané pracovní síly se navíc



Zdroj: Bogdan Vacarcluc - stock.adobe.com



Zdroj: Adobe Stock

zintenzivňuje kvůli vysoké úrovni emigrace Rumunů na jiné trhy EU. Vysoká míra emigrace Rumunů do jiných zemí EU je také důvodem, proč v březnu 2024 Rumunsko vstoupilo do Schengenu jen částečně (kvůli vetu Rakouska na odstranění pozemních hraničních kontrol). S ohledem na význam silniční dopravy proto bude pozitivní ekonomický vliv vstupu Rumunska do Schengenu jen velmi omezený. Vláda se snaží problém s vysokou mírou emigrace svých občanů a souvisejícím nedostatkem pracov-

ní síly řešit vyšším přijímáním imigrantů ze zemí mimo EU. Celková hrubá imigrace do Rumunska činila v roce 2021 asi 195 tisíc lidí a v roce 2022 i 2023 se s největší pravděpodobností dále zvýšila.

Finanční rizika

Ačkoliv se vládní dluhové zatížení vlivem pandemie covid-19 meziročně skokově zvýšilo z 35 % HDP na 47 % HDP v roce 2020 a na podobné úrovni se drželo i v dalších letech, lze vládní dluh považovat za udržitelný. Vlivem kombinace stále vysokého vládního deficitu, zpomalení nominálního růstu HDP a zvýšených nákladů na platby úroků se vládní dluhové zatížení do konce roku 2024 pravděpodobně zvýší na 50 % HDP a necelých 52 % HDP v roce 2025. V porovnání s dalšími zeměmi s podobným ratingem je však výše vládního dluhu stále poměrně nízká, stejně jako náklady na platby úroků, které v roce 2023 dosahovaly asi 4,9 % vládních příjmů. Slabinou vládního dluhu je naopak skutečnost, že o něco více než polovina vládního dluhu je denominována v cizí měně (především v eurech), přičemž asi polovina vládního dluhu je v držení nerezidentů. To vládu vystavuje fiskálním rizikům v souvislosti s fluktuací rumunské měny RON vůči euru. Riziko likvidity

je na druhou stranu zmírněno dlouhou průměrnou dobou splatnosti vládního dluhu, která činí více než 7 let. Pozitivní je také finanční podpora ze strany EU v rámci výše zmíněného programu RRF.

Cílem vlády je postupně konsolidovat vládní finance a dle Paktu stability a růstu EU držet rozpočtový deficit pod 3 %, což se však vládě od roku 2019 nedaří. Schodek státního rozpočtu tak v posledních letech dosahuje vyšších hodnot. Vládním financím do budoucna by měla ulevit také komplexní reforma důchodového systému přijatá v listopadu 2023, která by za předpokladu, že opatření budou prováděna a dodržována podle plánu, měla výrazně omezit dříve předpokládané zvýšení nákladů na důchody v následujících dekádách. Tato reforma, jejímž cílem bylo zejména odstranit nesrovnalosti ve způsobu výpočtu státních důchodů, je však často kritizována. Nečekaným prvkem plynoucím z komplexních změn důchodového systému je totiž skutečnost, že plánovaný přepočtení důchodů v roce 2024 povede ke zvýšení zhruba 3 milionů důchodů v průměru o 22 %. Podle zprávy MMF z ledna 2024 činí nově přijatá důchodová reforma důchodový systém spravedlivějším a v dlouhodobém časovém horizontu snižuje vládní výdaje, na druhou stranu v nejbližších letech zároveň vytvoří velké dodatečné fiskální náklady ve výši asi 1,5 % HDP.



Rizika v bankovním sektoru

Rumunský bankovní systém je v poměru k HDP menší velikosti a dominují mu zejména zahraniční banky sídlící v jiných zemích EU. Aktiva bankovního sektoru představují pouze přibližně 54 % HDP země, což je nejmenší hodnota v EU, kde je průměr vyšší než 200 %. Pozitivem je naopak skutečnost, že rumunské banky patří k nejziskovějším v EU a jsou také dlouhodobě dobře kapitalizované. Pozitivní je také dlouhodobě dobrá likvidita rumunských bank. V rámci své likviditní rezervy však rumunské banky ve své rozvaze drží vel-

ké expozice vůči vládě (v 08/2023 asi 24 % celkových aktiv), což posiluje úvěrové propojení mezi bankami a vládou. Nesplacené úvěry (NPL) se stále snižují a v červnu 2023 činily pouze 2,5 %, oproti 4,1 % v roce 2019. Navzdory pokračujícímu poklesu problémových úvěrů rizika pro bankovní sektor přetrvávají, neboť v důsledku vyšších úrokových sazeb a pomalejšího ekonomického růstu lze očekávat nárůst tvorby nových problémových úvěrů. Další rizika pro bankovní sektor plynou také ze značného podílu úvěrů v cizích měnách (asi třetina úvěrů), které představují měnová rizika pro dlužníky, z expozice bank vůči nezajištěným spotřebitelským úvěrům nebo z pomalého procesu právního vymáhání v kombinaci s relativně slabou kapitalizací rumunských společností.

Zkušenosti EGAP

Dosavadní zkušenosti EGAP v Rumunsku jsou pozitivní a EGAP v minulosti podpořila např. vývoz různých strojních zařízení (parních turbín, automatizovaných jeřábů, linky na těžbu písku, linky na zpracování odpadů), výrobu hnojiv nebo stavbu nemocnice. Rumunsko je atraktivním trhem, který může českým vývozcům skýtat mnohé příležitosti, zejména v oblasti IT a rozvoje technologií, v oblasti stavebního průmyslu s ohledem na rozvoj infrastruktury nebo v zemědělském průmyslu a potravinářství.

Vstup na rumunský trh: stručný průvodce pro české exportéry

Komentář poskytl: Vojtěch Rejmiš, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Rumunsko



„Vstup na rumunský trh vyžaduje pečlivou přípravu a realistický pohled na konkurenci. Rumunsko je atraktivní destinací pro export, ale nevyplácí se očekávat, že české výrobky automaticky oslní místní spotřebitele. Navzdory silné konkurenci zavedených hráčů vynikají české výrobky na tomto trhu svou pověstí výjimečné kvality, zejména v případě strojírenství a automobilového průmyslu, a to často za konkurenceschopnější ceny než německé produkty. Aby vývozci co nejvíce využili pozitivního vnímání čes-

zásadní, takže například zahájení pracovní schůzky několikaminutovým small talkem je zcela standardní. Při jednáních však používejte formální tituly a zachovávejte profesionální vystupování. Buďte připraveni na možné překážky při oslovování klíčových osob s rozhodovací pravomocí a snažte se s nimi jednat přímo, nikoli skrze prostředníky. Dbejte na to, aby vaše prezentace byly důkladné a přitom stručné, přičemž neprodleně navazujte na jednání, abyste prokázali odhodlání a efektivitu. V CzechTrade vám pomůž-

Zahájení pracovní schůzky několikaminutovým small talkem je zcela standardní. Snažte se jednat přímo, nikoli skrze prostředníky.



kých výrobků v Rumunsku, doporučujeme zdůrazňovat jejich vysokou úroveň a zároveň se přizpůsobit požadavkům místního trhu a cenové citlivosti. Od pandemie covidu-19 se v Rumunsku mimořádně rozvinul e-commerce a zajímavé příležitosti nabízí i stále aktivní oblast stavebnictví. Díky evropským fondům se investuje nejen do rozvoje tolik potřebné dálniční sítě, ale třeba i do Smart City projektů či přechodu na obnovitelné energie.

Při komunikaci se soukromým sektorem v Rumunsku je nezbytné zohlednit specifické aspekty obchodní komunikace a etikety. Budování důvěry a vztahů prostřednictvím osobních kontaktů je

me zprostředkovat přímé spojení s těmi správnými osobami s rozhodovací pravomocí a efektivním řízením počátečních interakcí.

Ve veřejném sektoru se při orientaci ve výběrových řízeních musíte vypořádat se složitou rumunskou byrokracií a požadavky na podrobnou dokumentaci. Pro české výrobce nebo dodavatele je vhodné spolupracovat s místními partnery, kteří usnadňují přístup k výběrovým řízením a obstarávají regulační a obchodní procesy. V rámci zahraniční kanceláře CzechTrade Rumunsko pomáháme najít vhodné místní partnery, kteří tento proces zefektivní a sníží úsilí spojené s navazováním konexí.“

Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

EULER HERMES PODPŮRIL PROJEKT VĚTRNÝCH FAREM V POBALTÍ

Německá exportní úvěrová agentura (ECA) **Euler Hermes** podpořila úvěr ve výši 326 milionů EUR na výstavbu největší větrné farmy na pevnině v Pobaltí.

Dceřiná společnost litevského konglomerátu **Achemos Grupė** staví v provincii Pagėgiai projekt o výkonu 264 megawattů, který bude zahrnovat 40 turbín. Achemos plánuje využívat elektřinu k výrobě ekologického vodíku a čpavku.

příspěvků je podporováno z programu Evropské unie *InvestEU*, který poskytuje finanční podporu projektům energetické transformace.

Společnost Euler Hermes pokrývá nezeveřejněnou část transakce. Hamburská společnost **Nordex SE** bude podle advokátní kanceláře **WFW**, která věřitelům poskytovala poradenství, poskytovat turbíny a služby údržby projektu.

Po uvedení do provozu v roce 2026 bude větrná farma vyrábět přibližně 602 gigawattů elektřiny za hodinu, což odpovídá 15 % současné výroby elektřiny v Litvě. Země je v současné době z velké části závislá na dovozu elektřiny.

Dohodu ocenil výkonný místopředseda Evropské komise **Valdis Dombrovskis**: „Vítám tuto dohodu, která nejenže posílí energetickou nezávislost Litvy tím, že výrazně zvýší její kapacitu výroby energie z obnovitelných zdrojů, ale zároveň otevírá cestu k ekologickému růstu a udržitelnosti životního prostředí v celém pobaltském regionu.“

SACE A OEKB PODPORUJÍ SNAHU OCELÁŘSKÉHO GIGANTU O DEKARBONIZACI

Exportní úvěrové agentury **SACE** (Itálie) a **OeKB** (Rakousko) podpoří financování pro německý průmyslový gigant **Salzgitter AG** při dekarbonizaci jeho výroby oceli.

Společnost **Salzgitter AG** si zajistila balíček přednostního nezajištěného financování ve výši 500 milionů EUR,



který se skládá z úvěru ve výši 300 milionů EUR od **BNP Paribas** a **UniCredit**, za který ručí italská **SACE**, a z úvěru ve výši 200 milionů EUR od **Commerzbank**, za který ručí rakouská **OeKB**.

Výroba oceli produkuje obrovské emise skleníkových plynů kvůli své závislosti na koksovatelem uhlí. Úsilí o snížení dopadu tohoto odvětví na klima se zaměřuje na nahrazení uhlí obnovitelnou elektřinou a zeleným vodíkem.

Salzgitter AG, druhý největší německý výrobce oceli, se snaží výrazně snížit přibližně 8 milionů tun oxidu uhličitého, které jeho ocelárny každoročně vypustí, a to vývojem „prakticky klimaticky neutrálních“ procesů výroby oceli.

Finanční transakce podporují nákup zařízení od italských dodavatelů **Tenova** a **Danieli** a elektrické obloukové pece od rakouské společnosti **Primetals**.

PROJEKT LNG V MOZAMBIKU PŘED OBNOVENÍM

Projekt LNG v Mosambiku byl zahájen objevem obrovského množství zemního plynu u severního pobřeží Mosambiku v roce 2010, což vedlo ke konečnému investičnímu rozhodnutí ve výši 20 miliard USD v roce 2019. Projekt byl však v roce 2021 pozastaven poté, co povstanci známí jako Islámský stát Mozambik zaútočili na město Palma v severní provincii Cabo Delgado.

Francouzská energetická společnost **TotalEnergies** vyhlásila zásah vyšší moci a stáhla své zaměstnance z nedaleké lokality projektu Afungi.

Začátkem roku 2024 však společnost **TotalEnergies** oznámila svůj záměr projekt obnovit, což znamená, že její finanční partneři by měli rovněž potvrdit svůj závazek.

Proti je však koalice 124 skupin občanské společnosti, včetně **BankTrack** a **Friends of the Earth**, která vyzvala finanční sponzory, aby přehodnoti-

Jako důvody pro ukončení podpory uvádějí také „pokračující porušování lidských práv a nevratné dopady na klima a životní prostředí.“

Projekt podporuje řada veřejných i soukromých finančních institucí, včetně osmi exportních úvěrových agentur (ECA) a 15 komerčních bank.

Zúčastněnými ECAs jsou **Export-Import Bank of the United States** (US Exim), **UK Export Finance** (UKEF), **Export-Import Bank of Thailand**, italská **SACE**, japonská **Nippon Export and Investment Insurance** (Nexi), **Export Credit Insurance Corporation of South Africa** (ECIC), nizozemská **Atradius DSB** a **African Export-Import Bank** (Afreximbank).

Nahuel Mercedes, mluvčí společnosti **Atradius**, uvedl: „V tuto chvíli vlastníci projektu uvažuje o pokračování a požádá všechny zúčastněné ECAs, včetně nás, o souhlas. Naše due diligence stále probíhá a není jasné, jaký je možný časový harmonogram konečného rozhodnutí.“

„Projekt LNG v Mosambiku je od dubna 2021 pozastavený z důvodu vyšší moci. V současné době jednáme se sponzory projektu a dalšími věřiteli, včetně exportních úvěrových agentur, o aktuálním stavu projektu a o možnosti zrušení situace vyšší moci,“ sdělil mluvčí společnosti **UKEF**.

Vysoce postavený úředník US Exim banky uvedl: „Zatím nebylo přijato žádné rozhodnutí ohledně změny schváleného financování tohoto projektu. Žádost o změnu se zpracovává v souladu se standardními zásadami Eximu. Zůstáváme v koordinaci s ostatními věřiteli projektu.“

BERNSKÁ UNIE – NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ROK PRO POJIŠTĚNÍ OBCHODNÍCH ÚVĚRŮ

Podle přehledu údajů za rok 2023, který v dubnu zveřejnila Bernská unie, vzrostl objem nových obchodů s pojiš-

těním krátkodobých obchodních úvěrů meziročně o 6 % na 2,8 bilionu USD, zatímco objem obchodů se střednědobými a dlouhodobými úvěry (MLT) vzrostl o 40 % na 165,4 miliardy USD.



V loňském roce došlo k největšímu nárůstu obchodů MLT od roku 2015, k čemuž přispěl „obzvláště silný rok“ pro exportní úvěrové agentury a silný sektor výroby a infrastruktury, uvádí Bernská unie. Sdružení zastupuje investiční pojišťovny na celém světě, které se z velké části skládají z ECAs a soukromých pojišťoven.

Podle údajů vzrostl objem nových domácích obchodů během roku 2023 o 18 %, zatímco objem přeshraničních úvěrových pojišťovacích produktů, které nejsou vázány na obchod, vyskočil o necelou třetinu na 81 miliard USD. Nové obchody pojištění politických rizik poklesly o 4 % na 40,8 miliardy USD.

„Rok 2023 byl pro odvětví vývozních úvěrů výjimečný,“ uvedla v prohlášení prezidentka Bernské unie **Maëlia Dufour**.

„Obchodní výsledky vykázané členy Bernské unie ukazují obrovský nárůst objemů s raketovým zrychlením podpory energetiky a klimatické transformace, jakož i rostoucí poptávku po strategických, nevázaných a domácích produktech.“

Navzdory zdravému růstu, který byl v roce 2023 zaznamenán u většiny produktových řad, byli poskytovatelé zařazeni rekordním počtem pojistných událostí ze strany držitelů pojistek a záruk.

Nevyplacené pojistné události napříč všemi typy pojištění vystřelily na „historické maximum“ 8,9 miliardy USD, což představuje 24% skok oproti roku 2022.

V roce 2023 bylo vyplaceno celkem 5,1 miliardy USD na pohledávkách MLT, což je výrazně více než pandemické maximum 4,2 miliardy USD v roce 2021 a zvrátilo stabilizaci pohledávek zaznamenanou v roce 2022.

JBIC POSKYTNE PŮJČKU VE VÝŠI 1 MILIARDY USD NA AUSTRALSKÝ PROJEKT LNG



Zdroj: Adobe Stock

Společnost **Woodside Energy** se sídlem v Perthu získala od japonské exportní úvěrové agentury a skupiny soukromých věřitelů balíček úvěrů ve výši 1,45 miliardy USD na podporu projektu těžby LNG u australského pobřeží.

Součástí dohody je půjčka ve výši 1 miliardy USD od **Japonské banky pro mezinárodní spolupráci** (JBIC), kterou společnost Woodside použije na svůj projekt *Scarborough Energy Project*, jenž by měl začít dodávat LNG do roku 2026.

Zařízení zajistí dlouhodobé a stabilní dodávky LNG pro Japonsko, uvádí se v prohlášení JBIC.

„Investice do nových australských dodávek LNG, jako je Scarborough, mohou japonským zákazníkům pomoci uspokojit jejich potřeby v oblasti energetické bezpečnosti a zároveň podpořit regionální cíle v oblasti dekarbonizace,“ říká generální ředitelka společnosti Woodside Meg O’Neill.

Dohoda je součástí širšího úsilí JBIC o zvýšení japonské účasti na projektu v hodnotě 12 miliard USD.

Aktivita JBIC jsou ozvěnou snah evropských ECAs o zajištění nezbytného dovozu energie pro domácí spotřebitele, kdy italská SACE a německá Euler Hermes podepsaly od vypuknutí války na Ukrajině rozsáhlé dohody s obchodníky s komoditami.

Energetické společnosti propagují plyn jako přechodné palivo, které je méně znečišťující než alternativy, jako je uhlí, avšak bojovníci za klima varují, že LNG oddaluje přechod k životaschopným, čistým energetickým alternativám.

Výzkum nevládních organizací v nedávné době ukázal, že v letech 2022 až 2023 vzrostlo financování společností, které rozšiřují dovozní a vývozní kapacity pro metan, ze 116 miliard USD na 121 miliard USD, což vyvolalo hněv ekologických aktivistů.

DÁNSKO POMÁHÁ S FINANCOVÁNÍM OBNOVY UKRAJINY

Dánská agentura pro exportní úvěry pověřila Kaareho Stamera Andreasena,

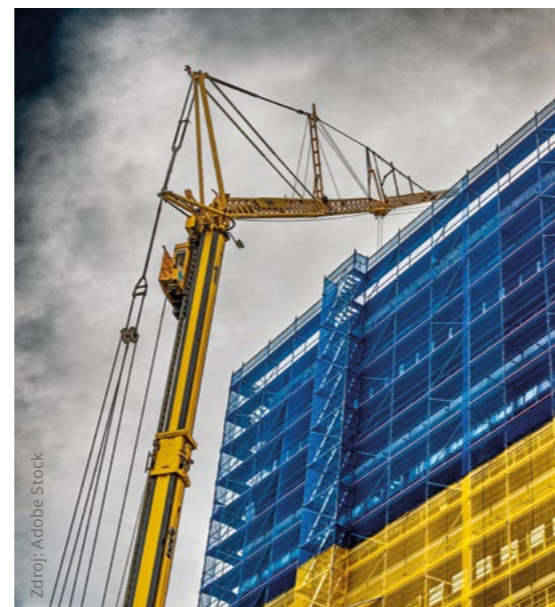


Zdroj: www.eifo.dk

aby v uplynulém roce provedl hloubkovou kontrolu projektů na válkou ztímané Ukrajině.

Andreasen, který působí jako **finanční ředitel Dánského exportního a investičního fondu (EIFO)**, byl na Ukrajinu poprvé vyslán v dubnu 2023, aby posoudil způsobilost projektů.

Během několika týdnů se však Andreasen rozhodl, že je nutná dlouhodobější přítomnost na Ukrajině, aby plně pochopil rizika potenciálních obchodů.



Zdroj: Adobe Stock

„Některé z projektů, které jsem identifikoval od svého stolu v Kodani, prostě nemohly fungovat, byly to špatné projekty,“ říká s odkazem na administrativní překážky a válečné škody.

Dánský exportní a investiční fond (EIFO) zvažoval poskytnutí půjčky ukrajinskému ministerstvu zdravotnictví, nicméně zjistil, že by vládnímu resortu trvalo téměř rok, než by získal potřebná povolení k uskutečnění transakce, a to i v případě, že by 40 % tvořil úvěrový grant.

„Bylo to pro nás příliš pomalé,“ říká Andreasen. „Chceme postupovat velmi rychle.“

Během svých cest v polovině roku 2023 navštívil také ukrajinské továrny, které byly bombardovány, s úkolem vyhodnotit rozsah škod a zjistit, zda je možné obnovit výrobu.

„Ne vždy vám při žádosti o půjčku řeknou, zda je továrna totálně vybombardovaná,“ uvedl Andreasen. „Někdy se snažili namalovat hezčí obrázek, než jaký je ve skutečnosti.“ V září 2023 už se Andreasen přemístil na Ukrajinu natrvalo a tento přístup změnil snahu EIFO rychle uzavírat obchody na trhu.

V loňském roce poskytl dánský stát EIFO prostředky v hodnotě více než 130 milionů EUR, které měly být využity na Ukrajině, a v dubnu 2024 vyčlenil dalších 43 milionů EUR na podporu dánského vývozu a investic v zemi.

EIFO použil finance na 21 projektů v různých odvětvích, včetně zemědělství, potravinářství, vodohospodářství, energetiky a stavebnictví. Tyto transakce se nacházejí v různých fázích schvalování.

„Chceme zavádět různé typy finančních řešení, ale také v co největším počtu odvětví. Jedním z důvodů je rozložení rizika, takže místo jedné továrny... máme 21 projektů,“ říká Andreasen.

„Pokud se jedná o veřejné odběratele, zaměřujeme se na kritickou infrastrukturu a můžeme poskytnout 40% dotaci. Když jde o soukromý sektor, musí jít

o obchod, který pomáhá ekonomickému rozvoji Ukrajiny. Chceme vytvořit možnost příjmů z exportu z Ukrajiny, aby se generovala pevná měna a vytvářela se pracovní místa.“

TURK EXIMBANK ZÍSKALA ÚVĚR VE VÝŠI 1 MILIARDY EUR

Turk Eximbank získala komerční úvěr ve výši 1 miliardy EUR, za který ručí Světová banka. Cílem je pomoci tureckým vývozcům přizpůsobit se novému dovoznímu tarifu EU na uhlík. Desetiletý úvěr, který byl podepsán na začátku května, poskytly **Deutsche Bank, Standard Chartered, BNP Paribas a ING.**

Turk Eximbank, vládou podporovaná exportní banka, uvádí, že tato transakce je její největší výpůjční transakcí v historii.

Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD), člen skupiny Světové banky, poskytuje věřitelům záruku za první ztrátu ve výši 600 milionů EUR, uvádí Turk Eximbank ve svém prohlášení. Je to poprvé, co IBRD podpořila půjčku určenou na ekologický export. Protizáruku poskytlo také turecké ministerstvo financí.

Výnosy budou použity na financování vývozců, kterých se dotkne mechanismus EU pro úpravu uhlíkových emisí na hranicích (CBAM), v jehož rámci budou společnosti z EU od roku 2026 zdaňovat uhlíkovou náročnost svých dovozů.

Turecko, jeden z hlavních obchodních partnerů EU, se snaží přizpůsobit novým pravidlům. V loňském roce vláda uvedla, že národní systém obchodování s emisemi, který připravuje, pomůže zmírnit dopad CBAM na tureckou ekonomiku.

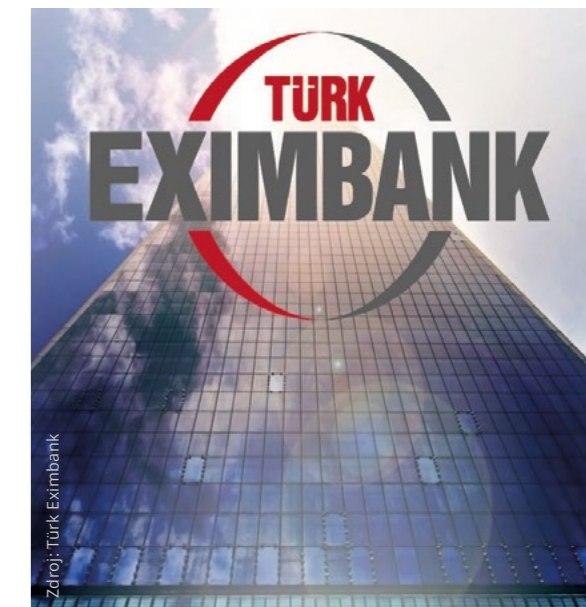
Turk Eximbank tvrdí, že financování, které půjčka umožní, pomůže vývozcům vyrábět ekologicky a podpoří využívání obnovitelných zdrojů energie, investice do energetické účinnosti a potřeby provozního kapitálu.



Zdroj: Adobe Stock

„Od našich vývozců se očekává, že se co nejvíce přizpůsobí a dekarbonizují svou výrobu, aby si udrželi svůj exportní potenciál,“ říká generální ředitel Turk Eximbank Ali Güney. „S tímto finančním zdrojem se budeme podílet na strategickém plánu, který bude vypracován pro přechod na nízkouhlíkový vývoz a zachování konkurenceschopnosti vývozců v odvětvích, která budou ovlivněna CBAM.“

Úvěr bude také částečně určen na půjčky malým a středním podnikům a společnostem, které podporují účast žen na trhu práce, uvádí Turk Eximbank.



Zdroj: Turk Eximbank

ESG RUBRIKA

První pololetí roku 2024 bylo na společensky odpovědné aktivity bohaté. Jaké ESG projekty jsme zahájili a do jakých aktivit se zapojili?

Autor: Jana Doktorová, specialista ESG EGAP

ZAPOJUJEME SE DO FIREMNÍHO DOBROVOLNICTVÍ

Dobrovolnická činnost je výrazem společenské odpovědnosti a vyjádřením vztahu a solidarity k lidem, komunitě, životnímu prostředí a regionu, ve kterém žijeme a pracujeme. Je také příležitostí, jak poznat sami sebe, získat nové zkušenosti a odnést si dobrý pocit ze smysluplně stráveného času. EGAP proto nově spojil síly s **Národní platformou firemního dobrovolnictví** *Zapojím se* a umožnil svým zaměstnancům věnovat 1 pracovní den v roce dobrovolnické aktivitě ve prospěch některé z více než 1000 zapojených neziskových a veřejně prospěš-

ných organizací. Díky širokému výběru platformy má každý zaměstnanec možnost zvolit si takovou formu pomoci, která je mu blízká a takovou organizaci, která jej svým zaměřením nejvíce oslovuje. V polovině června tak například vyrazil na svůj dobrovolnický den tým 6 našich kolegů, kteří pomohli s údržbou a zvelebováním památkově chráněné zahrady Trojského zámku. A další budou brzy následovat!

POMÁHÁME RECYKLOVAT MOBILNÍ TELEFONY

Životní prostředí nám není lhostejné. Využili jsme proto možnosti propojit se s organizací **Remobil, z. s.**, a učinit EGAP oficiálním sběrným místem pro vysloužilé mobilní telefony. Zaměstnanci i veřejnost je nyní mohou vhadzovat do speciálního sběrného boxu umístěného ve vstupním foyer naší budovy ve Vodňovské ulici. Výroba mobilních telefonů představuje pro ekosystém naší planety nepopíratelnou zátěž. Těžba vzácných kovů, jako jsou niob a tantal, které se k této výrobě používají, je z velké části příčinou odlesňování a degradace životního prostředí na řadě míst Afriky, mimo jiné i v oblastech výskytu mnoha kriticky ohrožených druhů zvířat, například goril nížinných. Recyklací jediného telefonu se navíc ušetří neuvěřitelných 36,8 l vody, ekvivalent 2,63 kg CO₂ či 1 kg ropy. Každý telefon se tedy počítá! A organizace Remobil smysluplnost jejich sběru a následné recyklace ještě podpořila tím, že z každého sebraného mobilu odvede 10 Kč na dobročinné účely.



Zdroj: EGAP

DÁVÁME SBOHEM PLASTŮM A PAPIRŮ

EGAP dlouhodobě usiluje o snížení množství vyprodukovaného odpadu a přiblížení se „paperless“ a „plasticless“ instituci je nedílnou součástí naší podnikové strategie. Dalším nezbytným krokem k tomuto cíli bylo vymýcení balených vod. Kvalita kohoutkové vody pro zaměstnance i klienty byla upravena filtry na vodovodních kohoutcích a všechny zasedací místnosti opatřeny ekologičtějšími karafami s naším logem. Jeho vypískování jsme se navíc rozhodli realizovat v malé rodinné sklárně manželů Rakových v Kamenných Žehrovcích, a podpořit tak menšího lokálního dodavatele. A jak si stojíme s omezováním papíru? V důsledku postupné digitalizace většiny dokumentů a souběžné snahy o eliminaci tisku se snížení jeho

NECHME STROMY V LESE

#tadyated'



STROM, KTERÝ ZŮSTANE V PŘÍRODĚ, DENNĚ VYROBÍ DENNĚ KYSLÍK PRO VÍCE NEŽ 3 LIDI.

Přesně tolik se v minulých letech spotřebovalo v EGAP listů papíru, resp. stromů



MYSLÍME EKOLOGICKY
A SNIŽUJEME MNOŽSTVÍ
SPOTŘEBOVANÉHO
PAPÍRU

Strom, který zůstane v přírodě, nám průměrně vyrobí 1 000 litrů kyslíku za jeden slunečný den. Za den spotřebuje člověk dýcháním asi 300 litrů. Jeden strom může pak nahradit cca 50 kg sběrového papíru a ten lze recyklovat až 7 krát.

VĚDĚLI JSTE, ŽE 1^t = 3^t + 85^{m³} +

spotřeby každoročně drtivě posouvá. Na tento postupný pozitivní vývoj, z něhož máme velkou radost a nepřestáváme usilovat o jeho pokračování, se můžete podívat na příložené infografice *Nechme stromy v lese*.

SÁZÍME STROMY

Omezováním papíru to ale nekončí! Podporu biodiverzity považujeme za velmi klíčovou a kromě včelstev, které od roku 2020 sídlí na střeše naší budovy a pomáhají podporovat ekosystém hlavního města, se pravidelně zapojujeme například do sázení stromů. Na konci roku 2023 dostali všichni naši zaměstnanci a klienti „udržitelné vánoční dárky“ v podobě symbolických sazenic stromů zprostředkovaných Asociací společenské odpovědnosti. V dubnu 2024 si pak náš ESG tým nasadil rukavice, obul holínky a vydal se do terénu. Uprostřed lesa kousek od Humpolce vlastnoručně vysadil přes 400 bukových sazenic – 4 za každého zaměstnance EGAPu. Nechyběl samozřejmě odborný dohled lesníků z organizace **PEFC**, která zastřešuje celosvětově nejrozšířenější certifikaci lesů. Díky ní máme vyšší jistotu kontinuity a toho, že stromy porostou přesně tam, kde je jich zapotřebí.



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



JEZDÍME DO PRÁCE NA KOLE

Propojení zdraví našich zaměstnanců a šetrnosti k životnímu prostředí představuje také akce Do práce na kole,

kteří se každoročně účastníme. Zapojení zaměstnanci na celý květen vymění auta či MHD za jízdní kola. Díky tomu podpoří svou fyzickou i psychickou pohodu, ušetří svou fyzickou i psychickou hmotu či dopravné a sníží množství vyprodukovaného CO₂. V letošní výzvě naši kolegové nasbírali celkem 4 137 km! A nejezdilo se jen na kole. Někteří zaměstnanci také chodili pěšky, běhali nebo jezdili na koloběžce. Opravdovým koloběžkovým nadšencem je například pojišťák matematik Tomáš Barčí, který se do výzvy zapojil už potřetí: „Do práce na koloběžce jezdím po celý rok již pět let, zatím se mi nepodařilo dojet jen v prosinci, to je nejhorší počasí. Mráz ani tak nevadí, jako spíše déšť a mokro na zemi. To pak klouže. Miluju to ranní nabuzení před prací, když si první tři kilometry sjedu k Vltavě a pak zbývajících osm podělím. Nejprve míjím Vyšehrad, za Vyšehradskou skálou se pak vynoří panorama Hradčan, vždy jiné, podle aktuálního klimatu. V práci je pro kolaře a koloběžkáře připraveno pěkné parkovací místo a možnost rychlého osprchování. energii získanou koloběžkou hned zúročím v započatém pracovním tempu. Vřele doporučuji všem, a to nejen v průběhu květnové cyklistické výzvy, kterou

jsem letos absolvoval již potřetí, s průměrným nájezdem 300 km. A ještě jedna věc, čas dojezdu do práce i z práce mám prakticky stejný jako při použití hromadné dopravy. Takže zvyšování fyzické kondičky vůbec neplýtváte svým volným časem!“

POŘÁDÁME TÝDNY BEZ VÝTAHŮ

V červnu 2024 proběhlo již třetí kolo tzv. Týdne bez výtahů – výzvy, kterou od konce minulého roku realizujeme každé čtvrtletí s cílem podpořit zdraví a fyzickou kondici našich zaměstnanců a také uspořit elektrickou energii za provoz našeho pater nostra. Zastavením jeho provozu na 5 pracovních dní se totiž ušetří zhruba 500 kWh. Zaměstnanci po celý týden zapisují počet vyšlých pater do připravených archů a jednotlivé úseky mezi sebou soutěží o prvenství, což účastníky ještě více motivuje. Za částku, kterou ušetříme na energii, pak v tomto týdnu kupujeme a připravujeme společné ovocné svačiny, které doplňují energii všem našim „schodolezcům“.

„Máme zdravé portfolio a dobrý tým,“

říká lodivod EGAP Mikuláš Pýcha

Autoři: Jan Černý, tiskový mluvčí, Jana Tocháčková, specialista PR a marketingu



Lodivod je námořník, který vede loď nebezpečnými vodami. V případě pojišťovny jeho práce spočívá v propočítávání ekonomických aspektů budoucího vývoje a takovým lodivodem EGAPu je ředitel odboru Strategických řízení Mikuláš Pýcha. On sám se věnuje jachtingu a má pro to i kapitánské zkoušky. Na moři ale mnoho času netráví, má hodně práce. U nás v pojišťovně kromě strategických a finančních záležitostí zodpovídá i za projekty ESG, a ještě pro EGAP hledá mladé ekonomické talenty. Více vám ke své práci v EGAPu řekne on sám.

V průběhu studia oboru bankovníctví a pojišťovnictví na VŠE jsem začal pracovat na stáži v Technologické agentuře ČR. Tam jsem potkal našeho nynějšího předsedu představenstva Davida Havlíčka a po dokončení magisterského studia jsem nastoupil k němu do EGAPu. Nejdříve jsem pracoval u Davida v týmu jako stážista – v té době byl ředitelem Odboru strategií on. Podobné výpočty jako v EGAPu jsem už prováděl i na VŠE a vlastně mě bavily, takže z vysoké školy jsem měl dobré teoretické základy pro rychlé převzetí praxe zde. Práce postupně přibývalo, až jsem v roce 2017 nastoupil na plný úvazek.

Dnes šéfuješ odboru strategických řízení. Co je strategické řízení? Má ho každý podnik, každá pojišťovna?

Asi každá firma by měla mít strategické řízení, u finančních institucí bych řekl, že je to asi povinností, protože u nich se počítá s tím, že jejich činnost bude dlouhodobá, což vyžaduje plány na skutečně dlouhé období do budoucna. Nic

méně každá firma by do jisté míry měla mít strategický plán. Nejde myslet jen na nejbližší roky, vždy je třeba plánovat co bude dál a být připraven na různé scénáře budoucího vývoje.

Na čem strategické řízení stojí?

Hlavní částí je ta finanční, která obsahuje všechny finanční činnosti pojišťovny – finanční plánování, oceňování technických rezerv, dohled nad pojistnými sázkami a kapitálové řízení, abychom byli dostatečně solventní a byli schopni dostát našim závazkům za našimi klienty. Dále jde také o investování volných finančních prostředků, protože to přináší EGAPu v posledních letech vyšší stovky milionů korun v podobě úrokových výnosů. Dalšími částmi naší činnosti je sestavování dlouhodobých strategických a kapitálových plánů a jejich pravidelné vyhodnocování, dohled nad řídicím a kontrolním systémem pojišťovny a systémem odměňování.

Předpovídáš i vývoj našeho portfolia?

Přesně tak. Očekáváme, plánujeme, co se bude dít s pojistnými smlouvami na základě dnešních znalostí, to znamená kvality protistran, hodnotíme každou smlouvu a v dnešní hodnotě naceňujeme, kolik by nás mohla v budoucnu stát na pojistném plnění. Je to postavené na nějaké pravděpodobnosti a objemu rizika, tedy my musíme být schopni určit, kolik nám z každé pojistné smlouvy plyne korunového rizika. A to je vlastně to,



O strategickém řízení Mikuláš přednáší studentům VŠE

co nazýváme oceňováním technických rezerv. Každá individuální technická rezerva nám vyjadřuje hodnotu každé pojistné smlouvy vůči pojištěnému, který je naším klientem a my vůči němu máme závazek. Je to naše aktuální ocenění závazku z dané pojistné smlouvy. Když dlužník nesplicí, bude se výše rezervy spíše blížit celkové hodnotě obchodního případu, a naopak. Když dlužník splácí a vše je v pořádku, rezerva se pohybuje nížko, klidně i na jednotkách procent pojistné hodnoty případu.

A jak si stojíme v tomto ohledu?

Stojíme si dobře a máme to dobře naceňené. Co se týká objemu, tak aktuálně mají technické rezervy EGAP hodnotu zhruba 6 miliard korun. Je tam x-set pojistných smluv s různě dlouhým trváním, od těch krátkých v řádu měsíců až po ty úplně nejdelší trvající až 20 let.

Počítáte taky pravděpodobnost selhání obchodních případů v portfoliu?

To počítáme také my. Řekněme, že to jistým způsobem také ovlivňuje to ocenění technických rezerv, ale také vyjadřuje to, v jakém stádiu se zrovna nachází světová ekonomika. Naše portfolio je aktuálně v tomto ohledu velmi zdravé a kreditně silné. Průměrná pravděpodobnost selhání napříč všemi dlužníky našeho portfolia je teď pod 1 procentem. To je historický milník, který EGAP pokořil nedávno

a je to úspěch z pohledu kreditní kvality našeho portfolia.

Je takto nízká úroveň běžná?

Není to zásadně nízká hodnota, ale najde se určitě hodně exportních institucí, které toto procento budou mít vyšší. Hodně záleží na jejich struktuře exportu. V případě našich exportních případů, u těch velkých projektů, se jedná o těžký průmysl, strojírenství, a u těchto projektů se úvěry v dnešní době spíše doplácí. Samozřejmě hodně záleží na kvalitním výběru při úpisu. A není to spojeno pouze s typem exportu, ale také s řízením rizik. To je v EGAPu od roku 2016 mnohem striktnější, než bývalo, a také proto pozorujeme zlepšování průměrného ratingu v portfoliu. Důvodem je to, že už nepřijímáme příliš rizikové případy.

Jaké faktory vstupují do oceňování rizik?

Pracujeme s ratingy, které jsou námi interně vytvořeny nebo jsou veřejně dostupné, a v těch ratingích je třeba zanesen i dopad války a podobně. Každý rating v sobě má zanesenou pravděpodobnost selhání té konkrétní protistrany, a to nám přímo ovlivňuje výši každé technické rezervy, a také přímo kapitálový požadavek na každou smlouvu skrze interní model, který EGAP má, a na jehož vytváření jsme se před pár lety také podíleli. Ratingy, respektive jejich změny v čase, nám tedy promlouvají do čísel kapitálové pozice.

Nejde myslet jen na nejbližší roky, vždy je třeba plánovat a být připraven na různé scénáře budoucího vývoje.

A které fenomény do oceňování promlouvají nejvíce?

Obecně bych řekl, že nejvíce hospodářská deprese – pokles ekonomické výkonnosti, což v posledních dvou třech letech byl globálnější stav, protože poklesy HDP ve dvou po sobě jdoucích kvartálech byly pozorovatelné nejen v Evropě. To samozřejmě negativně ovlivňuje ratingy a schopnost dlužníků splácet jejich závazky.

Loni EGAP podpořil vývoz za rekordních 69 miliard korun. Z hlediska strategického řízení je to pro váš tým dobrá zpráva nebo máte víc práce?

Je to rozhodně dobrá zpráva, že nám portfolio roste. Kapitál na to máme a objem portfolia nám nijak neovlivní množství práce. Objem práce pro nás je mnohem více závislý na aktivitě našeho představenstva a to je v posledních letech aktivní hodně. Není tak úplně náhodou, že nyní dosahujeme rekordních výsledků.

A co hospodářský výsledek, ten jsme teď měli také rekordní (1,8 mld. Kč). Je to oblast, kde se více ukáže výsledek vaší činnosti?

Nepřímo ano. Nejvíce výsledek hospodaření ovlivňujeme skrz tvorbu technických rezerv. Ta nám i velmi úspěšný rok může srazit do záporu a naopak rozpuštění rezerv může i špatný rok vytáhnout do dobrých čísel. Tedy třeba případ, kdy neplaticí dlužník začne splácet a my můžeme rozpustit technické rezervy vytvořené na daný obchod, to je vždy skvělá zpráva. Za pohyby rezerv však vždy musí stát objektivní vývoj daného případu, bez toho se s technickými rezervami hýbat nemůže.

Dále náš odbor ovlivňuje výsledek hospodaření skrze investování, kdy v posledních letech úrokové výnosy rostou do vyšších stovek milionů korun a to pak pochopitelně táhne naše čísla nahoru.

Řekl bys, že náplň tvojí práce je spíše opakující se nebo je založená na nových projektech?

Je to jak kdy, ve výsledku asi půl napůl a záleží na období. Třeba vždy v červenci začneme připravovat finančně obchodní plán na další rok, v únoru a březnu pak vždy audit a výroční zpráva, která má absolutní prioritu, stejně tak vždy v květnu vyhodnocujeme koncepce a strategie

jako regulatorní požadavek. To se pravidelně každý rok opakuje. Například takový finančně obchodní plán je vlastně nekončící věc. Je to činnost, kterou řešíme asi každý měsíc v roce, protože jej buď sestavujeme a schvalujeme nebo vyhodnocujeme jeho plnění, a to se průběžně prolíná. A do toho nám přichází ty inovativní a rozvojové projekty, kterých bych řekl, že poslední dobou přibývá, ať už jsou to programy nových záruk nebo třeba Fond Ukrajina. Za tím samozřejmě stojí spolupráce napříč celou firmou, ale nás se to hluboce dotýká, protože musíme vymyslet i kompletně nastavit postupy monitoringu, reportingu, zveřejňování atd.

Je zajímavé, že se v EGAPu věnuješ kromě počítání i ESG projektům. Jak to zapadá do oblasti Tvé agendy?

Typově tyto činnosti zapadají do naší agendy asi nejlépe. Obecně ESG a pravidla udržitelnosti a odpovědnosti vůči přírodě zavádějí všechny firmy, není důvod, aby v tomhle byl EGAP pozadu. V rámci ESG se teď v EGAP orientujeme na to, čeho jsme schopni dosáhnout relativně rychle – jedná se primárně o úspory tady při naší činnosti – úspora energií, vody, třídění odpadu. Těch projektů jsme realizovali spoustu – od výměny zářivek na úspornější, nahrazením plastových lahví



S kolegy tráví čas rád i mimo pracoviště, třeba na běžecké trati

karafami s filtrovanou kohoutkovou vodou, třídění odpadu a další.

A ještě k tomu vedeš školku...

To je pravda, ale nutno říci, že nejde o školku ve smyslu péče o děti. Je to přístup, kdy se snažíme získat mladé zaměstnance a „vychovat“ si je už od úplného počátku. Přednáším na VŠE, kde vyučuji předmět finanční matematiky, který je velmi blízký tomu, co zde děláme. Byl jsem schopný nadané studenty už třeba na bakaláři dostat na stáž k nám a když se osvědčili, tak je zde postupně zaměstnat. A to je právě ta naše školka, kdy si vychováváme zaměstnance už od chvíle jejich bakalářského studia.

Co je to, kvůli čemu rád chodíš do práce, co tě na ní baví nejvíce?

Asi mě nejvíc baví ta pestrost, není to monotónní typ práce a umožňuje mi také potkávat nové a zajímavé lidi a výjimečně i vycestovat. Tím, že zastávám agendu pojistných sazeb nebo rozvojových projektů, můžu vycestovat na mezinárodní meetingy na úrovni OECD či Bernské unie, se zahraničními institucemi našeho typu, kde si vyměňujeme zkušenosti a praktiky. No a další nemějí důležitý z důvodů, proč mě ta práce v EGAPu baví, proč sem rád chodím, je zdejší kolektiv. Je zábavný a uvolněný a je hlavně jednoduchý na řešení i složitých otázek. I když se to nemusí na první pohled zdát, tak od úplného vedení až po referentské pozice se nedělá rozdíl v tom, kdo koho může oslovit. Což myslím skutečně pomáhá v řešení jakýchkoliv úkolů a že v uvozovkách jakýkoliv referent může zvednout telefon a zavolat generálnímu řediteli, informovat ho o něčem, či se s ním poradit. To si myslím, že není zcela typické v institucích našeho typu. A vlastně to ani zde nebylo dříve zvykem. Kolegové, co tu jsou déle než já, tak vzpomínají, že ještě nedávno bylo potřeba domlouvat meziúsekové schůzky skrze asistentky členů představenstva. To muselo být opravdu na dlouhé lokty.

A co Tvoje jachta? Kam se letos chystáš?

To je ta příjemná otázka. 😊 Chystám se vlastně velmi brzy, vyplouváme v druhé půlce června ze Splitu a poprvé plánuji

doplnout až do Dubrovniku. Posádku mám zkušenou, a tak by to neměl být problém. Letos navíc máme krásnou velkou plachetnici, která má délku přes 17 metrů a vejde se nás na ni 12. Takže o zábavu nebude nouze. A při takové dovolené člověk vypne od práce hned první den a zpět se po týdnu vrací skutečně čerstvý, což je stejně důležité jako podávání 100% výsledků v práci.

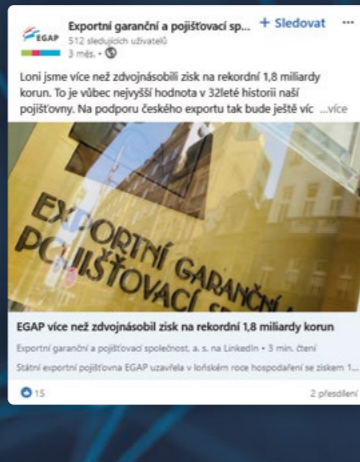
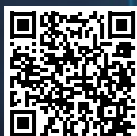


U kormidla jachty, se kterou každé léto vyráží na vlny Středozemního moře

Mikuláš Pýcha ředitel Odboru strategických řízení

pravá ruka generála, která zbožňuje české pívko a jakýkoliv aktivně strávený čas. Jsem zrozen pro kolektivní trávení času a nevydržím dlouho sám, jednoduše stále hledám kolektiv. I proto se nemohu odtrhnout od mé alma mater VŠE, kde nadále učím i po dokončení doktorského studia. Ve volném čase se rád věnuji rodině, mám teď jednoroční dcerku a je to báječné, to mi změnilo život. Nicméně když to jde, tak miluji hory i moře. Aktivně jezdím na lyžích, snowboardu, in-line bruslích i na kole. A když vyjedeme s partou i kolegy na výlet do zahraničí, tak exportujeme dobrou náladu zdarma.

Sledujte nás na sítích



POJIŠTĚNÍ PRO VÝVOZNĚ ORIENTOVANÉ PODNIKY NA ZVYŠOVÁNÍ MEZINÁRODNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

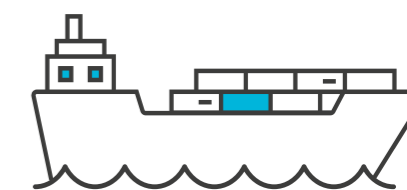
POTŘEBUJETE...

- 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



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