

# pojištěno

## EGAPEM

MAGAZÍN  
ZE ŽIVOTA  
ČESKÉHO  
EXPORTU

ŘÍJEN  
2024

## TURECKO – POZVOLNÝ NÁVRAT KE STABILITĚ A PROSPERITĚ



### ROZHOVOR

„Žádný obchod není bez rizika,“ říká prokurista I.B.C. PRAHA J. Hanousek

strana 2

### EXPERTNÍ NÁZOR

Vstup na turecký trh – stručný průvodce pro české exportéry

strana 11

### LIDÉ V EGAP

„Vedeme si velice dobře,“ srovnává procento vývozných pohledávek René Jakl

strana 18



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

# OBSAH

02 | „Žádný obchod není bez rizika, obzvlášť dodávky do zahraničí a na nová teritoria,“

říká prokurista I.B.C. PRAHA  
Jaroslav Hanousek

18 | „Vedeme si velice dobře. A to ve srovnání s Evropou i se světem.“

René Jakl, ředitel Odboru likvidace  
škod a vymáhání pohledávek

05 | Turecko – pozvolný návrat ke stabilitě a prosperitě

20 | Vaše technologie posouvají průmysl kupředu. Naše exportní pojištění ho zas posouvá přes hranice

11 | Vstup na turecký trh: stručný průvodce pro české exportéry

22 | Sdílení zkušeností mezi ECAS

12 | Novinky ze světa trade, export & ECAs

24 | Sledujte nás na sítích

16 | Země živitelka: O Fond Ukrajinu se zajímal ministr i premiér





# ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

není potrubí jako potrubí a není armatura jako armatura. Společnost **I.B.C. Praha vyrábí armatury** pro petrochemické závody a elektrárny od Dukovan přes Ázerbajdžán až třeba po Finsko. Dokáže vyrobit speciální díly prakticky pro všechna odvětví. S pojištěním lze lépe přijímat požadavky odběratelů a získávat i nová odbytiště, vysvětluje v rozhovoru **Jaroslav Hanousek**, prokurista společnosti. Bohaté zkušenosti má firma také s dodávkami do **Turecka** – a právě tam vás zavede naše aktuální **teritoriální analýza**. Země totiž po loňských volbách nastupuje cestu hospodářské stabilizace, která přináší příležitosti nejen v sektoru služeb a infrastrukturních projektů.

Z méně vzdáleného Polska nám do EGAPu napsal dopis **Jan Rekiel, kolega z exportní kreditní agentury KUKE**. Proč? Jan u nás ve Vodičkově ulici strávil 14 dní, během kterých si v duchu „best practice“ vyměňoval praktické zkušenosti se svými českými kolegy. Více o pilotním projektu zahraniční spolupráce, kterou jsme iniciovali tady v Praze, uvádí Jan ve svém psaní. A my vás do něj rádi necháme nahlédnout. O **novinkách v dalších ECAs** se můžete dočíst v naší pravidelné rubrice.

Když nastane problém, přichází na scénu on se svým týmem. **René Jakl je ředitelem Odboru likvidace škod a vymáhání pohledávek** a je další tvář, kterou vám představujeme v rámci seriálu rozhovorů s kolegy z naší pojišťovny. Přestože si vymáhání pohledávek možná nespojujete s pozitivními zážitky, povídání s Renem je příjemné vždy. I když jde o vymáhání.

Poslední ohlédnutí za slunným létem patří **agrosalonu Země živitelka**. O Fond Ukrajinu se tam kromě vás – exportérů – zajímali tentokrát také předseda vlády Petr Fiala a ministr zemědělství Marek Výborný. Zemědělci ale už mají sklizeň – jak se říká – pod střešou a my se teď soustředíme na další akci, kterou je říjnový **Mezinárodní strojírenský veletrh**. A tímto si vás na závěr dovoluji pozvat do Brna k návštěvě České národní expozice, kde se s vámi opět rádi setkáme.

*Příjemné čtení přeje*

*David Havlíček, předseda představenstva*



# „Žádný obchod není bez rizika, obzvláště dodávky do zahraničí a na nová teritoria,“

říká prokurista I.B.C. PRAHA Jaroslav Hanousek

Autor: PR tým EGAP



Elektrárny a petrochemické závody v Ázerbajdžánu, Turecku, Kazachstánu, Turkmenistánu, geotermální elektrárny na Islandu, teplárny a papírny ve Finsku a třeba i Slovenské Mochovce či obě České jaderné elektrárny Temelín a Dukovany. Na tyto a mnohé další odběratele směřují průmyslové armatury vyrobené českou firmou **I.B.C. Praha**. „Dokážeme vyrobit nejen standardní armaturu, ale i speciální pro konkrétní náročné provozní podmínky, pro prakticky každé odvětví průmyslu. S pojištěním lze lépe přijímat podmínky, které dnes odběratelé požadují a získávat i nová odbytiště pro své výrobky,“ vysvětluje v rozhovoru **prokurista společnosti Ing. Jaroslav Hanousek**.

Armatura je průmyslový výrobek, je to v podstatě díl do potrubí. Když dopravujete nějaká media, ať je to plyn, ropa, voda, pára, či jiné látky, tak potřebujete tok media zastavit, rozdělit, zregulovat, zabezpečit ochranu jiných zařízení a podobně. Takovou malou armaturu máte i doma – například vodovodní kohoutek či pračkový ventil. Ale to není náš sortiment. My jsme v průmyslovém sektoru, v oblasti

petrochemie, chemie, energetiky, plynárenství, vodním hospodářství. Tam všude se vyskytují potrubní systémy, které potřebují naše průmyslové armatury.

**Liší se průmyslová armatura pro ropovod od té na plynové potrubí?**

Obecně je armatura normovaný díl, který má ale svá konstrukční specifika pro danou aplikaci. Je to tlaková nádoba, která se musí spočítat, aby správně a bezpečně pracovala. Záleží na pracovních podmínkách, tedy především tlaku, teplotě, mediu, pro které musí být zvolený i odpovídající materiál jednotlivých částí armatury.

**To vy všechno umíte udělat, armatury pro plyn, ropu...?**

Ano. Máme konstrukční oddělení, které za ty roky, co tady fungujeme, postupně vytvořilo řadu nových, vlastních armatur. Na počátku jsme kupovali od jiných výrobců, ale to je na trhu vždy handicap. Od 90. let za roky našeho fungování stále zlepšujeme a doplňujeme vlastní výrobní sortiment.





**Jaké byly začátky firmy? Vy jste především exportní firma a výrobce, ale začínali jste jako firma obchodní...**

Začínali jsme jako malá obchodní firma, která importovala armatury zahraničních renovovaných výrobců, kompletovala je s tuzemskými výrobci a prodávala svým odběratelům jako autorizovaný zástupce. A dnes jsme společností, která má vlastní výrobní zázemí, výrobní sortiment, potřebné a vyžadované kvalifikace a certifikace pro garantování kvality dodávek a řadu významných referencí na projekty v celém světě.



Zdroj: I.B.C. PRAHA

Firma I.B.C. Praha byla založena 18. dubna 1994, tento rok jsme oslavili 30 let na trhu. Takže bych řekl, že už máme něco za sebou. Na počátku jsme navázali na tradice koncernu SIGMA a vytvořili postupně zkušený pracovní tým, jehož jádro zůstalo stejné, bez ohledu na krizová období, kterými prošla i naše společnost. Naším hlavním zaměřením byly již od počátku dodávky kompletního sortimentu na tendry a výběrová řízení. Protože nikdo nevyrábí všechno, musíme i my kompletovat dodávky spoluprací s prověřenými partnery. Dovolím si tvrdit, že tento cíl naplňujeme a výsledkem jsou realizované dodávky a spokojení zákazníci nejen v tuzemsku, ale i v zahraničí.

**A kde vyrábíte nyní?**

Náš výrobní závod je v Ostravě a v posledních dvou letech prochází významnou rekonstrukcí co do strojního a softwarového vybavení, ale i zvýšením personálního obsazení nutného pro vlastní výrobu i její přípravu. Máme tam šikovné lidi i management, dobrý kolektiv, se kterými dokážeme realizovat plnění našich zakázek i řadu náročných projektů a výzev, kterých se nebojíme, právě díky zkušenostem nabitým po dobu existence společnosti.

**Kde vaše produkty nalezneme?**

Dodáváme pro rafinerie, plynárenské a chemické závody, pro geotermální elektrárny. Velice významným sektorem pro naše výrobky je stále více energetika, včetně jaderné. Měli jsme velké zakázky do zemí SNS. Tam pokračujeme, ovšem bez Ruska a Běloruska. Ty jsou, z důvodu uvalení sankcí, pro dodávky uzavřené.

**Covid, sankce, ... to musel být tvrdý náraz.**

Bylo to pro nás velice těžké. Nejdřív nám covid znemožnil cestovat, a to je pro firmu, která je zaměřená významně na export, velice problematické, protože obchod bez osobních kontaktů lze dělat jen velice těžko. A druhá rána byly sankce uvalené v souvislosti s konfliktem na Ukrajině. To pro nás znamenalo odepsat trh, který jsme budovali více jak 20 let. Každý, kdo dělá obchod, ví, že vybudovat dobré obchodní vztahy a získat důvěru odběratelů trvá řadu let a představy, že někam přijdete a všichni na vás čekají, jsou opravdu zcestné. Snad i toto se nám podařilo překonat.

**Dokázali jste výpadek teritorií nějak kompenzovat? Kde hledáte zákazníky teď?**

Nově třeba projekty, které přicházejí z Maďarska, Egypta, Finska a samozřejmě Slovenska. Podařilo se získat zakázky do našich dvou jaderných elektráren, kde jsme prošli velice náročnou kvalifikací, abychom mohli tyto zakázky realizovat.

Velice významný projekt, který se nám podařilo získat, jsou dodávky pro Akkuyu.

To je první turecká jaderná elektrárna, kde si myslím, že jsme jedni z mála českých firem, které se tam kvalifikovaly. Je to významný projekt nejen referenčně, ale i hodnotově. Dodávky pro jaderné elektrárny mají svá specifika a dodávat může pouze společnost, která splní řadu kvalifikačních požadavků nejen na svůj systém řízení dodávek, ale i na každý konkrétní výrobek. Jsme kvalifikovaným dodavatelem pro ČEZ s opakovaně velice dobrým hodnocením. Za poslední dva roky byly uvedeny na trh nové typy armatur pro tento sektor, které prošly i seismickými a životnostními zkouškami a byly pro ně schváleny technicko-dodací podmínky. Zde vidíme perspektivu a možnost postupně nahradit výpadek na východním trhu. Je to náročný proces včetně nutných investic. Máme štěstí, že vlastník firmy Ing. Koníček je nejen příznivcem tohoto vývoje, ale vlastně i jeho nositelem.

**Jádro se ve světle Green Dealu může zdát spíš na ústupu, nové zdroje přibývají pomalu. Je pro vás důležitý tento sektor i do budoucna?**

Domnívám se, že je tomu právě naopak. Jaderná energie je stále vnímána jako zelená. Nakonec i naše vláda připravuje rozšíření jaderných bloků v Dukovanech, jako náhradu za existující uhelné zdroje. Rozjeté projekty jsou také v již zmíněném Turecku, Maďarsku, Egyptě.



Zdroj: I.B.C. PRAHA

## Právě výrobní riziko si u EGAPu necháváte často pojišťovat. První pojistku jste uzavřeli už v roce 2009.

Ano, do té doby sahají počátky naší spolupráce s EGAPem. Tehdy jsme začali řešit možnosti financování našich prvních projektů... Dnes je už doba, kdy vám nikdo nechce poskytovat zálohy bez jejich zajištění. My jako dodavatel musíme u projektů akceptovat zákaznickovy podmínky, což v praxi znamená velkou část odložených plateb. Platby subdodavatelům, kteří nám prodávají materiál, jsou vzhledem k charakteru plnění výrobního procesu většinou kratší než splatnost, kterou vy máte s vaším odběratelem na hotový výrobek. Je tedy nutno zajistit financování projektu z vlastních zdrojů nebo přes vaši banku, která ale vyžaduje zajištění poskytnutého financování. Jed-



Zdroj: I.B.C. PRAHA

ním z možných zajištění jsou i produkty společnosti EGAP, které využíváme.

### A proč právě EGAP?

Na trhu je mnoho komerčních pojišťoven, které ale nefungují jako EGAP. Fungují tak, že jim musíte předat portfolio realizovaných a opakovaných zakázek na konkrétního odběratele, ale to je pro firmy, které mají opakované projekty. Tedy že dodávají stabilně každý rok několikrát stejné produkty a dokáží predi-

kovat, za kolik peněz a jaké objemy. A vy jim postoupíte všechny své pohledávky a ony si s nimi zajišťují svoje pojištění. To není nic, co my bychom mohli využít. My nabízíme desítky projektů pro různé odběratele z celého světa. Když máme šanci zakázku získat a jsou dané i podmínky, musíme mít představu, jak zakázku zrealizujeme, profinancujeme a zajistíme inkaso. Je tedy pro nás velice potřebné, že EGAP dokáže zajistit jak pojištění předexportního financování, tak třeba i riziko nedodání, způsobené vinou zákazníka. S EGAPem neřešíme to, že bychom se zákazníkem museli dělat opakované projekty, ale řeší se každý obchodní případ individuálně.

### Řešili už jste škodní událost?

Ne, my si nemůžeme dovolit jít do projektu, kde bychom nevážili veškerá rizika a neověřili bonitu klienta. Za roky fungování jsme si vybudovali portfolio zákazníků, které známe, a u každého nového se snažíme zákazníka prověřovat a s tím nám pomáhají i lidé z EGAPu, především ověřením a zasláním ratingu a limitů pro pojištění. Žádný obchod není bez rizika, ale je potřeba s tímto rizikem pracovat a umět vyhodnotit, co je a co již není ak-

ceptovatelné. Pokud chceme uspět, musíme určitou míru rizika vždy přijmout. Zajišťovací nástroje nám pomáhají v našem rozhodování.



Zdroj: EGAP

**Ing. Jaroslav Hanousek**  
prokurista I.B.C. Praha

**Vystudoval: Vysokou školu  
strojní a elektronickou v Plzni**

### Profesní kariéra:

1988–1991

#### Intersigma a.s.

- podnik zahraničního obchodu
- Programátor výpočetního střediska
- Samostatný odborný ekonom
- Prodej průmyslových armatur

1991–1994

#### Intersigma armatury s.r.o.

Ekonom, prodej průmyslových armatur

1994 – dosud

– I.B.C. Praha s.r.o.

- Vedoucí prodeje armatur (1994–1999)
- Obchodní ředitel (1999–2002)
- Jednatel a výkonný ředitel (2002–2020)
- Prokurista a obchodní ředitel (od 6. 10. 2020)

Zájmy: Sport a cestování

### I.B.C. PRAHA

**SPOLEČNOST** byla založena v roce 1994 jako obchodní společnost se zaměřením na kompletaci, inženýring a prodej průmyslových armatur jak českých výrobců, tak i zahraničních firem. Od konce devadesátých let postupně společnost získala a vybudovala výrobní zázemí v Krnově (Armaturka Krnov) a následně v Ostravě. Postupně uvedla na trh řadu vlastního výrobního sortimentu, především šoupátka, kulové kohouty, zpětné a uzavírací kapky, ventily a řadu speciálních armatur. Získala i potřebné certifikace společnosti a výrobků pro dodávky průmyslových armatur dle evropských a amerických standardů, a to do většiny průmyslových odvětví, včetně jaderné energetiky.





Zdroj: Adobe Stock

# Turecko – pozvolný návrat ke stabilitě a prosperitě

Autor: Jiří Nakládal, specialista teritoriálních analýz EGAP

Začátkem minulého roku zmítal tureckou politickou scénou předvolební boj a ekonomika strádala v důsledku neortodoxní hospodářské politiky. Politická, ekonomická i finanční rizikovost země byla vysoká. Razantní změny po květnových volbách přinesly pozitivní změny. Ovšem proces uklidnění a plného přizpůsobení ekonomiky není po předchozím dvouletém politicko-ekonomickém experimentu jednoduchý a protáhne se nejspíše až do střednědobého horizontu.

## Politická situace

**Prezident Erdogan v květnu 2023 vyhrál prezidentské (52,2 % hlasů) i parlamentní volby** (strana AKP 35,6 % hlasů), i když méně výrazně než v roce 2018. **Jeho AKP nadále vede vládnoucí koalici, která získala nadpoloviční většinu v parlamentu.** Volby byly formálně svobodné, ale prezident má oproti opozici řadu výhod od vlivu na soudy, armádu, média, úřednický aparát až po potlačování svobody slova. Erdogan nadále rozhoduje o všem důležitém, což znamená

pokračování v obtížně předvídatelné zahraniční i hospodářské politice.

**V regionálních volbách v březnu 2024 utrpěl Erdogan další ztráty.** Nejenže opět nevyhrál v Istanbulu ani Ankaře (obě města ovládala AKP v období 2004–19; znovuzískání Istanbulu bylo dokonce volební prioritou AKP, protože už v 2019 šlo o symbolickou porážku Erdogana, jehož politická kariéra začala v roce 1994 zvolením za starostu Istanbulu), ale ztratil i další provincie oproti výsledkům voleb v roce 2019 (především provincie na





západě země), a to ve prospěch hlavní opoziční strany CHP. Klíčové byly pro jeho voliče ekonomické otázky a stále vysoká inflace. Konkrétně se ekonomické problémy projeví slabší účastí důchodců a protestní volbou krajní pravice. **Ačkoliv jde o úspěch opozice, centrální politika zůstává nadále pevně v rukou prezidenta, víceméně bez efektivní kontroly jeho rozhodování.**

### Zahraniční vztahy

**Z hlediska mezinárodních vztahů se bude Erdogan snažit o normalizaci vztahů v regionu z důvodu závislosti tuzemské ekonomiky na externích zdrojích a obchodu.** Preferuje spolupráci s regionálními partnery, včetně méně tradičních partnerů jako Spojené Arabské Emiráty či Saúdská Arábie (před konfliktem v Gaze např. i Izrael, ale v květnu 2024 Turecko přerušilo veškeré obchodní styky s Izraelem do doby, než umožní průběžnou a adekvátní humanitární pomoc v Gaze). **Bude pokračovat balancování mezi USA, EU, spojenci v NATO a Ruskem** (včetně postoje ke konfliktu na Ukrajině), od kterého koupilo v roce 2019 systém protivzdušné obrany S-400 (USA uvalily na Turecko v roce 2021 za tento nákup sankce). Turecko bude pokračovat v politice tlaku na Rusko skrze NATO, vyjednávání o konfliktu na Ukrajině a další partnerství. A nadále s Ruskem spolupracovat jak diplomaticky, tak ekonomicky, což zahrnuje dovoz zemního plynu, turismus či obcházení západních sankcí.

**Přístupové rozhovory o členství Turecka v EU jsou pozastavené** – od Erdogana se neočekávají změny v oblasti vlády práva a problematiké zůstávají otázky lidských práv, Kypru a teritori-

álních práv ve východním Středomoří. Kolaps vztahů s USA a EU je však přes řadu sporů nepravděpodobný. Turecko potřebuje spojenectví s USA v různých regionálních konfliktech, ve kterých stojí proti Rusku, včetně Sýrie a Libye. Na druhé straně USA potřebují spolupracovat s Tureckem, jedná se o významného bezpečnostního partnera v regionu. Pro EU je Turecko důležité v oblasti migrační politiky. Řada zemí má v Turecku také komerční zájmy, jedná se o velkou a geograficky strategicky položenou ekonomiku, se značným potenciálem rozvoje.

### Energetická závislost

Pro pochopení řady ekonomických a zahraničně-politických souvislostí je třeba si uvědomit, že Turecko **dováží ¾ svých energetických potřeb**. Podíl fosilních paliv v energetickém mixu přesahuje 80 %. Nejvýznamnější roli hrají stále uhlí a plyn, jejichž zásobami Turecko téměř nedisponuje (resp. jsou značně špatné kvality). Přitom závislost na dovozu plynu se Turecko snaží dlouhodobě omezovat. Přes veškeré snahy vlády podíl plynu stále tvoří cca 30 % energetického mixu a přes 90 % se ho dováží (pozitivní zprávou je nedávné zprovoznění plynového pole Sakarya, jehož produkce slibovala ke konci roku 2023 pokrýt cca 7 % domácí spotřeby plynu).

V poslední dekádě se snížila závislost na dovozu plynu z Ruska (z 65 % na 40 % v roce 2022). Přesto je Turecko od zahájení konfliktu na Ukrajině **druhým největším dovozcem ruského uhlí** (po Číně; příčinou je velmi nízká kvalita místního hnědého uhlí), **druhým největším dovozcem ruského plynu a čtvrtým největším dovozcem ruské ropy**. Vycházet dobře s Ruskem je tak pro Erdogana téměř povinnost. Po zahájení konfliktu na Ukrajině bylo v Turecku založeno tisíce firem s ruskou účastí a ruský kapitál pomáhá se stabilizací toků v platební bilanci. Rusku patří také první atomová elektrárna Akkuyu v Turecku, jejíž první blok bude uveden do provozu již v příštím roce.

Z hlediska plynu je Turecko mezi 10 největšími dovozci globálně. Diversifikace



směrem od ruského plynu není bez obtíží, např. Írán jakožto druhý nejvýznamnější zdroj tureckého plynu má nemalé problémy se stabilitou svých plynovodů. Cca třetinu plynu spotřebovávají v Turecku domácnosti na topení a závislost na této surovině je značná a politicky citlivá. Je paradoxní, že Turecko jakožto čistý importér plynu proklamuje společně s Putinem **myšlenku udělat z Turecka obrovské středisko zemního plynu** (jiná střediska jako např. USA, Norsko či Ázerbájdžán jsou čistí exportéři plynu). Tato myšlenka však kromě minimální vlastní turecké produkce plynu naráží na mnohé bariéry: nedostatečná kapacita plynovodů i zásobníků, vysoká závislost na ruském plynu, rozdílné názory na cenotvorbu (Rusové by si přáli mít cenotvorbu ve svých rukou, kdežto Ankara preferuje vlastní burzu); sankce západních zemí na ruská paliva; stabilita a předvídatelnost turecké politiky, náchylnost k zemětřesením apod.

### Struktura a růst ekonomiky

Turecká ekonomika je poměrně velká, dynamická, diverzifikovaná (v roce 2022 činil průmysl 30 %, maloobchod, doprava a turismus 30 %, veř. administrativa 12 %, Finance a nemovitosti 8 %, zemědělství 7 % hrubé přidané hodnoty) a relativně vyspělá (zvláště ve srovnání se stejně rizikovými zeměmi). S HDP na hlavu ve výši cca

41 500 USD (dle parity kupní síly v roce 2023) **se jedná o jednu z nejvyspělejších rozvíjejících se zemí globálně.** Přesto v předchozích letech rychlost jejího hospodářského růstu omezovaly různé externí šoky (neúspěšný pokus o puč v roce 2016, uvalení amerických sankcí v roce 2018, dlouhodobě špatná bezpečnostní situace v regionu, pandemie covid) a dlouhodobé **strukturální problémy** (energetická nesoběstačnost a závislost na dovozu energetických zdrojů, dlouhodobý deficit běžného účtu platební bilance financovaný zejména krátkodobými investicemi od zahraničních investorů, nízké úspory, dlouhodobě nedostatečná tvorba nových pracovních míst).

Negativní faktor představuje **nepředvídatelnost vládní politiky**, která v předchozích letech výrazně otřásla místním finančním trhem i důvěrou investorů v turecké hospodářství, zvýšila zranitelnost turecké ekonomiky a ohrozila budoucí výhled na ekonomický růst. **Vláda až do voleb v květnu 2023 silně upřednostňovala hospodářský růst před makroekonomickou a finanční stabilitou.** Po velmi slabém ekonomickém růstu v roce 2019 i 2020 zaznamenalo turecké hospodářství v roce 2021 expanzi o více než 11 % HDP. Primárními tahouny byly zejména silná domácí poptávka a postupné oživení turistického sektoru. Vše za mohutné podpory

**extrémně expanzivní měnové politiky – nízkých úrokových sazeb a neudržitelné úvěrové expanze.** V roce 2022 se velmi oživil turismus a ekonomika vzrostla o 5,5 %. V letech 2023 ekonomika rostla o stále slušných 4,5 %, čemuž prospělo předvolební utrácení prezidenta, růst minimální mzdy, penzí i platů státních úředníků; soukromá spotřeba zůstala vysoká. V letech 2024–25 lze očekávat pokles růstu na 2,5–3 % s ohledem na probíhající přitvrzení měnové politiky a návazné ochlazení ekonomiky.



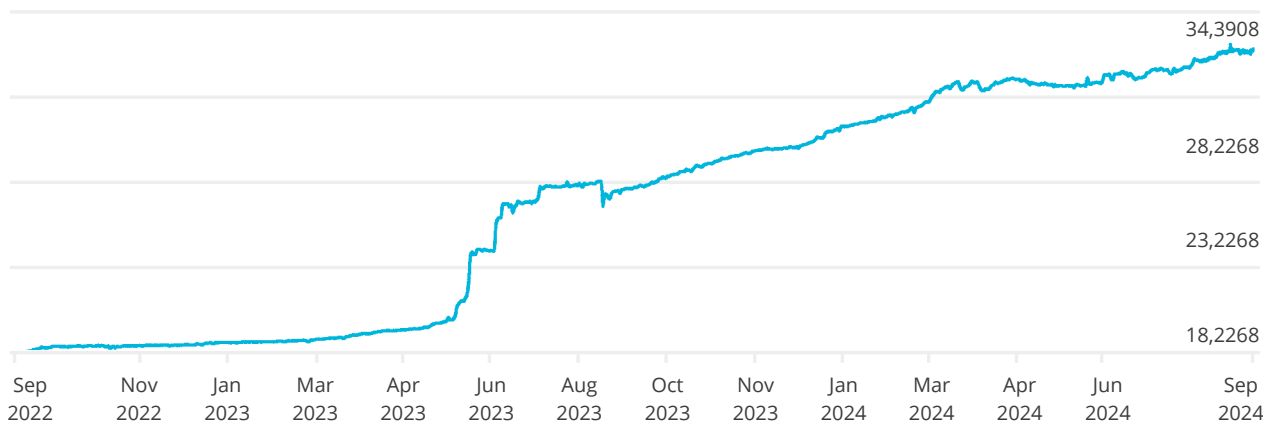
Zdroj: Adobe Stock



Zdroj: Adobe Stock



## Vývoj měnového kurzu TRY/USD za poslední 2 roky



## Návrat ke standardní hospodářské politice

**Neortodoxní měnová politika** prezidenta Erdogana donutila centrální banku **od září 2021 až do voleb v květnu 2023** snižovat klíčovou úrokovou sazbu v ekonomice, tj. v době, kdy ostatní centrální banky v rozvinutých i rozvíjejících se ekonomikách sazby rychle zvyšovaly. Tato silně expanzivní měnová politika (dle ekonomické teorie zcela nevhodná v období vysoké inflace)

vyvolala značné prodeje místní měny turecké liry a tureckých dluhových instrumentů, zvýšila inflaci a **ohrozila makroekonomickou a finanční stabilitu Turecka**. Navzdory nevyšokému zadlužení státu byla dokonce ohrožena i platební schopnost země – agentura Moody's zhoršila rating Turecka v srpnu 2022 na B3, což je pouhý jeden stupeň od ratingů indikujících vysokou pravděpodobnost ztráty soukromých investorů při investování do státních cenných papírů Turecka.

**Po volbách v 05/2023 došlo k zásadnímu obratu a prezident dal zelenou ministru financí i centrální bance k postupnému návratu ke standardním hospodářským politikám** ve snaze zmírnit vysokou inflaci, podpořit křehkou tureckou liru a celkovou makroekonomickou a finanční stabilitu v zemi. V krátkém období mezi červnem 2023 a březnem 2024 zvýšila centrální banka úrokové sazby z 8,5 % na vysokých 50 %. Poslední zvýšení (politicky značně citlivé) proběhlo dokonce těsně před místními volbami, což potvrdilo aktuálně silný mandát centrální banky v procesu dezinflace a znamenalo klíčový pozitivní faktor při obnovování důvěry investorů v turecké instituce. Zvýšil se příliv zahraničního kapitálu (mezi červencem 2023 a červencem 2024 o cca USD 12,5 mld.) a místní obyvatelé zpomalili nákup dovozeného zlata v obraně před vysokou inflací (za prvních 5 měsíců 2024 o více jak 50 % oproti stejnému období minulého roku). Ratingové agentury začaly Turecku zlepšovat rating.

**Návrat ke standardní hospodářské politice je klíčovou pozitivní zprávou minulého roku, ovšem meziroční inflace zůstává stále vysoká a její pokles bude trvat několik let** (např. agentury S&P Global či EIU nepředpokládají návrat k jednociferné inflaci před rokem 2028). Průměrná roční inflace byla v letech 2022 a 2023 podle statistik centrální banky Turecka (TCMB) vysokých 65 %. Nezávislé agentury předpovídají průměrný





růst spotřebitelských cen za rok 2024 o 59 % Moody's, 55 % S&P Global, resp. 58 % EIU, což jsou stále hodně vysoké hodnoty. Reálný kurz turecké liry k americkému dolaru mírně zhodnocuje, což pomáhá v boji s inflací, ale znevýhodňuje exportéry. Obecně se při monetární restrikci **očekává snížení hospodářského růstu a stále existuje nemalé riziko opětovného zvratu hospodářské politiky**, jako tomu bylo v historii Turecka mnohokrát (naposledy v roce 2021, kdy byl pozitivní obrat pouze krátkodobý), a to **zvláště v případě ekonomicky a sociálně citlivých faktorů v podobě např. rostoucí nezaměstnanosti** (aktuálně pod 9 %) apod., které by prezident vyhodnotil jako politicky neakceptovatelné.

### Externí pozice a zranitelná měna

Mezi hlavní problémy turecké finanční situace nepatří výše vládního nebo externího zadlužení ani alarmující rychlost zadlužování, ale především zranitelnost domácí měny a související vysoká inflace. **Turecká lira patří mezi nejzranitelnější měny na světě.** Od roku 2010 turecká lira nominálně neustále oslabuje. Ještě na konci roku 2010 bylo možné směnít 1 americký dolar za cca 1,5 turecké liry. V lednu 2022 se směnný kurz pohyboval na úrovni kolem 13,4 tureckých lir za 1 americký dolar, v dubnu 2023 už přesahoval kurs TRY/USD hod-



Zdroj: Adobe Stock

notu 19. **Extrémně uvolněná měnová politika vedla k postupnému silnému znehodnocení nominálního kurzu turecké liry k USD**, ale tempo znehodnocení bylo omezováno za pomoci pestré palety regulatorních a fiskálních opatření. S jejich postupným odstraňováním se po obratu směru hospodářské politiky v polovině roku 2023 projeví dopady naplno a měnový kurz se dnes pohybuje okolo 34 TRY/USD.

Prezident Erdogan předpokládal, že nízké úrokové sazby povzbudí investice a znehodnocení liry zvýší konkurenceschopnost Turecka jako lokality pro podnikání a pro služby (zejména turismu) a rovněž atraktivitu Turecka jakožto investiční destinace. Vysoká volatilita liry a vysoká inflace ale reálně příliv zahraničního kapitálu spíše odrazují. Kolaps turecké liry zapříčiňovalo mimo nevhodné měnové politiky několik dalších faktorů. Mezi nejdůležitější patří **strukturální deficit běžného účtu platební bilance (BUPB)**, který se v průměru posledních let pohyboval cca na úrovni 3–4 % HDP. Turecko dováží energetické suroviny a v posledních 2 letech i zlato (naopak pozitivně přispívají příjmy z turismu). Aktuálně relativně snížená cena dovážených energií a nižší dovoz zlata po obratu v hospodářské politice od června 2023 přispívají ke stabilizaci deficitu BUPB. S financováním deficitu pomáhá mimo jiné kapitál ze zemí Blízkého východu a z Ruska, vysoké výnosy z turismu a tzv. chyby a opomenutí (např. nepříznání exportních výnosů, aby se firmy vyhnuly nucené směně části exportních výnosů do domácí měny). **Slabá externí pozice Turecka** je jedním z klíčových negativ turecké ekonomiky. **Přicházející zahraniční kapitál je z podstatné části krátkodobý a v případě krize může jeho odliv rychle destabilizovat ekonomiku.**



Zdroj: Adobe Stock

## Fiskální politika a veřejné zadlužení

Vláda v posledních letech používá fiskální politiku (předtím dlouhodobě obezřetnou) k mírnění dopadů extrémně expanzivní monetární politiky. Zavedla řadu opatření zvyšujících deficit státního rozpočtu, např.: snížení



DPH na základní produkty spotřeby, eliminace přímých daní pro nízkopříjmové pracovníky, vyšší penzijní příspěvky, zvýšení mezd ve veřejném sektoru, snížení daně ze zisku exportních firem či energetické dotace (cena energií pro domácnosti pod tržní cenou). **V rámci povolebních (volby v květnu 2023) stabilizačních opatření došlo ke zvýšení daní** – sazba daně ze zisku korporací vzrostla o 5 p.b. na 25 % a DPH o 2 p.b. na 20 % (snížená sazba na 10 %) a další daňové změny postupně probíhají. Vyšší daně pomohou bojovat s dopady předvolebního vládního utrácení a zvýšených výdajů v souvislosti se zemětřesením v únoru 2023.

Výše vládního zadlužení Turecka se díky rychlému hospodářskému růstu dlouhodobě pohybovala poměrně nízko (od roku 2014 do roku 2018 kolem 28 % HDP). **V roce 2020 došlo ke skokovému navýšení vládního zadlužení na 39 % HDP a v roce 2021 kulminovalo na 40 %**. Skokové navýšení bylo dáno zejména kontinuálním poklesem nominální výše HDP vyjádřené v USD kvůli pokračujícímu znehodnocení liry (z HDP ve výši 939 mld. USD v roce 2014 pokleslo na 720 mld. USD v roce 2020), v roce 2020 navíc v kombinaci s negativními dopady pandemie covid-19.

**V roce 2022 podíl státního dluhu na HDP klesl na 31 %** a v letech 2023–25 by se měl pohybovat kolem 30 %. Důvodem poklesu relativního zadlužení vlády byla vysoká inflace, na které státní rozpočet vydělává – daňové příjmy zpravidla rostou při vyšší inflaci rychleji než rozpočtové výdaje. Vyšší inflace z hlediska rozpočtu kompenzuje vyšší deficity a znehodnocení turecké liry. Vláda má díky nízkému zadlužení **dostatek kapacity pro tlumení externích šoků**.

### ZÁVĚR

Turecko patří mezi tradiční partnery českých vývozců. V posledním roce je příjemné sledovat, jak se po předchozích dvou letech rostoucí finanční a ekonomické nestability pozvolna vrací do normálu. I když třeba inflace může být ještě několik let dvojciferná a ekonomický růst dočasně zpomalený. Ekonomický potenciál této, už dnes relativně velmi vyspělé rozvíjející se ekonomiky, je značný. A pokud nedojde k opětovnému nečekanému zvratu v turecké hospodářské politice, je EGAP plně připraven využít stávajících volných limitů a vývoz do Turecka významně podpořit.

## SWOT analýza



### SILNÉ STRÁNKY:

- výhodná geografická poloha
- velikost, dynamika a diverzifikace ekonomiky
- příznivá demografická struktura populace
- nevysoké zadlužení centrální vlády



### PŘÍLEŽITOSTI:

- investice do infrastrukturních projektů
- rostoucí sektor služeb
- snaha o diverzifikaci výroby energie
- snaha o prům. produkci s vyšší přidanou hodnotou



### SLABÉ STRÁNKY:

- represivní autoritářské rysy politiky
- náchylnost ekonomiky ke krizím
- vysoké deficity PB financovány kr. zahr. kap.
- vysoká inflace a fluktuace kurzu turecké liry
- silná závislost na dovozu energetických zdrojů



### HROZBY:

- nekonzistentní vládní politika a zásahy do ekonomiky
- riziko náhlého odlivu zahraničního kapitálu
- makroekonomická a finanční nestabilita
- geopolitická rizika
- riziko opětovné změny hosp. politiky



# Vstup na turecký trh: stručný průvodce pro české exportéry

Komentář poskytl: Michal Nedělka, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade Turecko



na při srovnání s tou západní. Zmínit lze kladný ohlas na strojírenskou produkci a sektor energetiky. Je třeba ale upozornit, že tlak na cenu je zde enormní, místní obchodníci jsou velmi dobře obeznámeni s konkurenčními nabídkami a cenu je

Při obchodních jednáních doporučujeme včasnost, jistou formálnost a profesionální prezentaci jak sebe sama, tak nabízené produkce. Menší dárky mohou být vhodné a měly by být spíše skromné. Obchodní jednání často za-

## Místní obchodní partneři zejména oceňují vysokou kvalitu za konkurenceschopnou cenu

třeba umět obhájit. Je tak nezbytné být na tyto diskuze dobře připraven, a to jak argumentačně, tak i propagačními materiály. Jejich kvalita musí být na vysoké úrovni.

čínají neformální konverzací, kde je kladen důraz na osobní vztahy. Je důležité projevovat respekt k turecké kultuře a tradicím, vyhnout se politickým a náboženským tématům. Jako vhodné téma se jeví rodina a sport, Turci mají ve velké oblibě fotbal a basketbal.

*Obchodování s Tureckem nabízí zajímavé příležitosti, vyžaduje však pochopení tamního trhu a kulturních specifik.*

Turecko je dynamická ekonomika s rozmanitým průmyslem, od textilu přes velmi silně zastoupený automobilový průmysl až po špičkové produkty sektoru obranného průmyslu. Je důležité si uvědomit, že obchodní vztahy jsou často založeny na osobních vazbách a důvěře, proto je klíčové navázat osobní kontakt.

Česká produkce má v Turecku historicky velmi dobré jméno. Místní obchodní partneři zejména oceňují vysokou kvalitu za konkurenceschopnou cenu, zejména

Turecko kombinuje evropské a asijské obchodní praktiky. Hierarchie ve společnostech, zejména těch rodinných, tak i respekt k autoritám hrají stále poměrně velkou roli. Jistý důraz je také kladen na formálnost v komunikaci. Při obchodních jednáních se očekává trpělivost, jelikož finální rozhodování může být delší proces.

Turecko jako nečlenská země EU může někdy české exportéry zaskočit jistými odlišnostmi v právní a daňové úpravě, často také rozličnými požadavky při celním odbavení dováženého zboží. Tyto možné odlišnosti je pak nutné velmi důkladně diskutovat s dovozcem. Na druhou stranu, Turecko je členem celní unie s EU, což obchod s evropskými zeměmi usnadňuje.

Úspěch na tureckém trhu vyžaduje nejen kvalitní produkt či službu za konkurenceschopnou cenu, ale i pochopení tamní obchodní kultury. Pravidelná komunikace, osobní setkání a trpělivost jsou základem dlouhodobého úspěchu. Doporučujeme také spolupráci s místními partnery. Zejména při místních tendrech je bez jejich zapojení šance na úspěch takřka nulová. S vyhledáním místních obchodních partnerů a kontaktováním osob s rozhodovací pravomocí je zahraniční kancelář CzechTrade Turecko připravena Vám být účelně nápomocna.

# Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

## CESCE PODPORUJE OBNOVITELNÉ ZDROJE ENERGIE

Španělská exportní úvěrová agentura **Cesce** souhlasila s krytím zeleného syndikovaného úvěru ve výši 500 milionů EUR pro společnost **Iberdrola**, který podpoří její plány na celosvětovou expanzi v oblasti obnovitelných zdrojů.



Zdroj: Adobe Stock

Dluhový balíček financujících banky **Banco Sabadell**, **HSBC** a **španělská státní banka ICO**, zatímco **Cesce** poskytuje 80 % záruku jménem španělského státu v rámci jeho zelené investiční politiky. Koordinující bankou je **HSBC**.

Patnáctiletý úvěr pomůže financovat solární fotovoltaické, větrné a bateriové projekty v USA, Itálii a Austrálii.

„Celková financovaná kapacita obnovitelných zdrojů dosáhne 897 MW a očekává se, že bude uvedena do provozu v letech 2025 až 2026,“ uvádí **Iberdrola**.

Smlouva **Cesce** s **Iberdrolou** na rok 2022 byla první smlouvou podepsanou v rámci zelené investiční politiky španělské ECA, která se vztahuje na úvěry poskytované španělským společnostem nebo jejich zahraničním dceřiným společnostem na projekty šetrné ke klimatu.

Aby se projekty kvalifikovaly, musí splňovat požadavky taxonomie EU nebo sektorové dohody o změně klimatu (CCSU) obsažené v Konsensu OECD o oficiálně podporovaných vývozních úvěrech.

**Cesce** signalizovala svůj dlouhodobý zájem odklonit své portfolio od emisně náročných průmyslových odvětví a v loňském roce se přihlásila jako „přidružený“ člen k Alianci pro čisté nulové vývozní úvěry (**Net Zero Export Credit Alliance**, **NZECA**), kterou podporuje **OSN**.

V EU roste tlak na poskytovatele exportních úvěrů, aby zastavili financování a pojištění všech fosilních paliv, přesto ropa a plyn nadále získávají mnohem větší objem podpory od ECAs než obnovitelné zdroje energie.

## UKRAJINA A SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ PODEPSALY DOHODY O FINANCOVÁNÍ OBRANNÉHO EXPORTU A JADERNÉ ENERGETIKY

Spojené království a Ukrajina podepsaly rozšířený obranný pakt a dohodu o vývozním úvěru pro ukrajinského provozovatele jaderné energetiky.

Smlouva o podpoře obranného exportu, která byla podepsána letos v červenci během návštěvy ukrajinského



Zdroj: Adobe Stock

prezidenta **Volodymyra Zelenského** v Londýně, umožní Kyjevu využít část kapacity **UK Export Finance (UKEF)** ve výši 3,5 miliardy liber pro pokrytí nákupu vojenského zboží a služeb.

Smlouva rozšiřuje podobnou dohodu podepsanou v roce 2021, která se vztahuje na vývoz pro ukrajinské námořnictvo. Text dokumentu nebyl zveřejněn a stále vyžaduje ratifikaci britským parlamentem.

Ukrajinská vláda také oznámila, že podepsala půjčku ve výši 181 milionů liber, kterou podpořil **UKEF** a která má pomoci ukrajinskému provozovateli jaderných elektráren **Energatom** zaplatit dodavateli **Urenco** se sídlem ve Spojeném království za obohacený uran pro jaderné elektrárny v zemi.

Pětiletý úvěr poskytly banky **Barclays** a **Deutsche Bank** a zaručil se za něj **UKEF**, uvádí se v prohlášení ukrajinského ministerstva energetiky.



**Mluvčí UKEF** uvedl, že jeho záruka „*pokrývá nový kapitál společnosti Energoatom tím, že uhradí předchozí platby, které plně uhradila za dodávky od společnosti Urenco. Podporuje tak vztah ukrajinského energetického průmyslu s klíčovým dodavatelem ze Spojeného království.*“

Ministerstvo energetiky uvádí, že půjčka rovněž podpoří smlouvu o budoucích dodávkách se společností Urenco, a to až do roku 2035.

### ANGOLA ZÍSKALA DALŠÍ PŮJČKU OD US EXIM

Americká banka **US Exim** souhlasila s půjčkou 1,6 miliardy USD angolské vládě na projekt solární infrastruktury, který zlepší přístup k čisté vodě v zemi.

Přímá půjčka od US Exim podpoří výstavbu 65 solárních minisítí ve čtyřech angolských provinciích, které budou zásobovat místní komunity elektřinou a napájet zařízení na sběr, úpravu a čištění vody.

„Projekt zvýší přístup k elektřině a pitné vodě v několika provinciích Angoly, které k ní dosud měly jen omezený přístup, a podpoří zdravotnictví, vzdělávání a sociální blahobyt,“ uvádí **US Exim**.



Zdroj: Adobe Stock

Na zařízení, které podle US Exim podpoří více než 3 000 amerických pracovních míst, se podílí **nizozemská banka ING Capital, miamský developer projektu Sun Africa a portugalsko-angolská stavební firma Omatapalo**. Společnost Sun Africa poskytuje africkým vládám, které chtějí realizovat rozsáhlé solární projekty, různé služby, včetně studií proveditelnosti, zajišťování subdodavatelů a materiálů, návrhů financování a stavebního dozoru. Většinou nakupuje panely z Koreje.

V loňském roce se firma podílela na další významné transakci amerického Eximu, půjčce ve výši 900 milionů USD na výstavbu dvou solárních elektráren v Angole.

US Exim uvádí, že poslední půjčka podporuje dva klíčové mandáty v rámci jejího statutu, a to konkurovat čínskému systému exportních úvěrů a zvyšovat aktivitu v subsaharské Africe.

Půjčka „*podtrhuje náš pevný závazek prosazovat projekty obnovitelných zdrojů energie, podporovat americké vývozců podnikající v subsaharské Africe, prohlubovat naše hospodářské vztahy s Angolou a podporovat iniciativu prezidenta Bidena Partnerství pro globální infrastrukturu (PGI),“ říká předsedkyně US Exim Reta Jo Lewis.*

USA a jejich partneři v rámci skupiny zemí G7 zahájili iniciativu PGI v roce 2022 s deklarovaným cílem mobilizovat investice v hodnotě stovek miliard dolarů na rozvíjejících se trzích.

Podle analytiků je PGI považována za pokus konkurovat čínské iniciativě *Pásma a cesta (BRI)*, jejímž prostřednictvím Peking poskytl miliardy dolarů na infrastrukturu v rozvojových zemích.

Angola si v posledních letech zajistila miliardy dolarů v rámci financování podporovaného ECAs, na němž se podílely agentury z celé Evropy a Severní Ameriky, včetně Spojeného království, Německa, Polska a Itálie. Investicím napomohly reformy pod vedením prezidenta **João Lourenço**, který se dostal k moci v roce 2017 a od té doby zrekonstruoval ekonomiku.

### UKEF A KUKE PODPOŘÍ SOLÁRNÍ PROJEKT V TURECKU

Developerská společnost **Kalyon Enerji**, která se zabývá obnovitelnými zdroji energie, získala od banky **Standard Chartered** úvěr ve výši 249 milionů EUR na solární projekt v Turecku.

Zelený úvěr je krytý exportními úvěrovými agenturami Spojeného království a Polska, přičemž **UK Export Finance (UKEF)** poskytla 100% záruku a **Kuke** poskytla zajištění v hodnotě více než 122 milionů EUR.



Standard Chartered působí v této transakci jako strukturující banka, koordinátor zeleného úvěru, hlavní aranžér a věřitel.

Společnost Kalyon Enerji použije tyto prostředky na výstavbu solárních elektráren na sedmi místech v provinciích **Bor-Nigde, Gaziantep a Sanliurfa-Viransehir**, které dohromady vyrobí přibližně 390 MW energie.

Podle společnosti Kalyon Enerji bude projekt solární elektrárny po úplném vybudování druhým největším v Turecku a bude schopen ročně vyrobit dostatek elektřiny pro více než 65 000 tureckých domácností.

Úvěr přímo podpoří pracovní místa ve výrobním závodě GE Vernova ve Staffordshire a v širších dodavatelských řetězcích v zemi, uvádí UKEF.

Prostřednictvím své dceřiné společnosti **UK Grid Solutions** dodá GE Vernova do tureckého projektu střídačové stanice, řídicí jednotky elektrárny a další kritická zařízení před instalací zařízení.

*„Naším posláním je růst ekonomiky, mimo jiné prostřednictvím podpory exportu, aby britské podniky mohly prodávat své prvotřídní zboží a služby po celém světě,“* říká **Gareth Thomas, britský ministr pro export**. *„Toto oznámení podpoří pracovní místa a podniky v celé zemi, zejména v Midlands, a podpoří globální přechod na čistší energii.“*

Polští vývozcí dodají do projektu bezpečnostní systémy - včetně softwaru a vybavení - a ocelové komponenty.

**Piotr Maciaszek, ředitel oddělení pojištění a mezinárodních vztahů společnosti Kuke**, uvádí, že: *„Zakázka v oblasti zelených technologií dokazuje, že polské společnosti mají široké kompetence.“*

*„Díky podpoře společnosti Kuke se polské subjekty častěji podílejí na realizaci infrastrukturních projektů v Africe, na Blízkém východě a v Asii. Doufáme, že v letošním roce oznámíme další transakce s významnou účastí polských podniků,“* říká.

Společnost Kalyon Enerji již dříve získala od banky **JP Morgan** a skupiny tureckých bank, částečně krytých fondem UKEF, úvěr na projektové financování ve výši 500 milionů USD, který podpořil výstavbu její solární elektrárny **Karapinar**.

Karapinar byl uveden do plného provozu v roce 2023 a v současnosti je největší solární elektrárnou v Evropě. S více než 3 miliony panelů se podílí zhruba 11 % na celkové výrobě solární energie v Turecku.

Obnovitelná energie již nyní představuje nejméně 54 % celkového instalovaného elektrického výkonu v Turecku, jak ukazují vládní údaje.

Evropské úvěrové agentury se dlouhodobě osvědčují jako oblíbený zdroj fi-

nanování rozsáhlých projektů v Turecku, a to v situaci, kdy přetrvávají obavy z vysoké míry inflace, slabé turecké liry a neortodoxní měnové politiky.

V lednu UKEF oznámil, že spolu se skupinou zajišťoven **Kuke**, italskou **Sace** a rakouskou **OeKB** pokryje úvěr ve výši 1,03 miliardy EUR na vysokorychlostní elektrickou železnici v regionu Ankaru.

V loňském roce UKEF rovněž podpořil úvěr ve výši 781 milionů EUR na výstavbu vysokorychlostní železniční trati v jižním Turecku a o rok dříve podpořil úvěr ve výši 2,4 miliardy EUR vedený **Credit Suisse** a **Standard Chartered**.

## KANADSKÁ EDC EXPANDUJE DO ASIE

Kanadská **EDC** zvyšuje expanzi v Asii ve snaze zastavit dlouhodobý pokles podílu Kanady na celosvětovém exportu.

Agentura plánuje letos otevřít kanceláře v Ho Či Minově Městě, Manile a Tokiu po expanzi do Jakarty a Soulu v roce 2023. Díky těmto novým přírůstkům se celkový počet asijských kanceláří – což jsou zpravidla týmy přibližně tří lidí sídlící na kanadské diplomatické misi – zvýší na 11.

Rozšíření „obchodu, investic a dodavatelských řetězců“ je jednou z hlavních priorit indicko-pacifické strategie kanadské vlády přijaté v roce 2022. **Šéfka EDC Mairead Lavery** loni vyjádřila politování nad tím, že podíl země na celosvětovém vývozu klesl na 2,3 % ze 4 % v roce 2000, což ji řadí na samé dno zemí OECD.

**George Monize, vedoucí pro oblast Indopacifiku**, uvedl, že EDC je teprve rok po zahájení pětileté až sedmileté strategie, v jejímž rámci se snaží rozšířit kanadský vývoz do této oblasti tím, že nejprve naváže vztahy v celém regionu. „Náš cíl je opravdu ambiciózní, jsme však stále v počátečních fázích,“ které Monize popisuje jako vytvoření provozní a vývojové stopy v Asii.

*„Indopacifický region je velmi zaměřen na vztahy,“* uvedla **EDC** ve své výroční zprávě

pro rok 2023. *„Rozvoj strategických vztahů vyžaduje čas a v dlouhodobém horizontu budou mít zásadní význam pro náš úspěch.“*



EDC má v současné době přibližně 70–80 zaměstnanců zabývajících se indopacifickým regionem, což zahrnuje i malý tým v jeho sídle v Ottawě. Místní „zastoupení“, jak je EDC nazývá, obvykle zahrnují jednoho kanadského zástupce a hrstku místních zaměstnanců s kontakty, znalostmi a jazykovými dovednostmi.

Většina exportních úvěrových agentur má na hlavních trzích své zástupce v zemi, kteří často sídlí na diplomatických misích. EDC se však domnívá, že je jedinečným týmem, že má svou regionální kancelář v Singapuru jako samostatnou pobočku s vlastním týmem obchodníků.

## ŠVÝCARSKÁ ECA ČELÍ PO OBRATU V KLIMATICKÉ POLITICE KRITICE VEŘEJNOSTI

Bojovníci za klima obvinili **švýcarskou agenturu pro vývozní úvěry Serv**, že „oslabuje“ své závazky v oblasti klimatu poté, co zrušila závazek ukončit veškerou podporu odvětví fosilních paliv.



Švýcarská agentura pro vývozní úvěry byla jednou z mnoha veřejných finančních institucí, které se zavázaly ukončit přímou podporu energetického sektoru využívajícího fosilní paliva bez omezení do konce roku 2022, což bylo součástí přelomového prohlášení o změně klimatu, které bylo dohodnuto na summitu Cop26 v Glasgow.

V politice v oblasti klimatu zveřejněné v březnu loňského roku **Serv** potvrdil, že: „Již nebude poskytovat přímou podporu mezinárodnímu energetickému sektoru, který je i nadále plně zaměřen na využívání fosilních paliv.“

Serv tehdy uvedl, že toto omezení se bude vztahovat na těžbu, průzkum, skladování, rafinaci a elektrárny, a to ve všech oblastech ropy, plynu a uhlí, jakož i na veškerou související infrastrukturu a logistiku.

V rámci své aktualizované politiky, dokončené letos v květnu, však Serv tento závazek zrušil. Podpora stále není k dispozici pro uhlí a ropu ani pro projekty v oblasti těžby a zpracování, ale projekty v oblasti plynárenství již nejsou zakázány.

Tisková zpráva Serv zveřejněná v květnu trvá na tom, že agentura má i nadále zájem na realizaci závazku Cop26. „Im-

plementace prohlášení Cop26 v politikách pojištění vývozních rizik jednotlivých členů OECD je však velmi nerovnoměrná – v neposlední řadě proto, že plyn bude v dohledné budoucnosti hrát klíčovou roli jako přechodná technologie,“ uvádí se v něm. „V této souvislosti Serv revidoval své pokyny pro implementaci prohlášení.“

Mluvčí Serv uvedl: „Při posuzování projektů v oblasti fosilních paliv se agentura opírá nejen o vědecké poznatky, ale bere v úvahu také zájmy zahraniční a rozvojové politiky, ekonomické zájmy a postupy partnerských zemí.“

Energetický průmysl často uvádí plyn jako čistší zdroj energie než uhlí a jako klíčové přechodné palivo v době, kdy je do provozu uváděno více energie z obnovitelných zdrojů. K těm, které od podpisu prohlášení Cop26 poskytly krytí pro projekty v oblasti plynu, patří evropské úvěrové agentury v Itálii, Německu a USA.

Mezinárodní energetická agentura však opakovaně vyzvala k okamžitému zastavení všech nových projektů v oblasti fosilních paliv, včetně plynu. Odborníci na klima varují finanční instituce, že podpora plynu by mohla způsobit další poškození životního prostředí, riziko odporu investorů a vystavení se riziku uvízlých aktiv.

## US EXIM VYZÝVÁ ZÁKONODÁRCE, ABY POSÍLILI PROGRAM PRO ČÍNU

**Exportní a importní banka Spojených států (US Exim)** vyzvala americké zákonodárce, aby uvolnili pravidla pro upisování úvěrů v rámci jejího stěžejního programu pro Čínu, neboť nové údaje ukazují, že banka má stále problémy konkurovat objemům exportních úvěrů z Pekingu.

Při slyšení ve výboru amerického Kongresu koncem června **předsedkyně banky Reta Jo Lewis** uvedla, že *program CTEP* se pomalu prosazuje na trhu. Více než čtvrtina – neboli 2,4 miliardy USD – obchodů, které US Exim schválil v roce 2023, byla uzavřena v rámci jeho

programu pro Čínu, což je pozoruhodný skok oproti 253 milionům USD v předchozím roce, řekla Lewis podvýboru Sněmovny reprezentantů.



US Exim spustil před čtyřmi lety program *China and Transformational Exports Programme (CTEP)*, aby čelil pekingskému systému vývozních úvěrů, který podle Washingtonu poskytuje prodloužené podmínky splácení a nízké úrokové sazby, čímž čínští vývozci získávají nespravedlivou výhodu oproti svým konkurentům. Za dobu trvání programu schválil US Exim úvěry, záruky a pojištění v rámci programu CTEP v celkové hodnotě 3,6 miliardy USD.

Navzdory těmto číslům však přetrvávají obavy ohledně pokroku tohoto programu. Podle poslední zprávy o konkurenceschopnosti US Exim, která byla zveřejněna 1. července 2024, byl US Exim v loňském roce sedmým největším poskytovatelem vývozních úvěrů, daleko za Čínou, která se umístila na druhém místě. Na prvním místě je italská společnost **Sace** (15,6 mld. USD), následovaná čínskou **ECA** (15,3 mld. USD) a na třetím místě německou společností **Euler Hermes** (12,5 mld. USD). Korejská, francouzská a britská agentura se rovněž umístily výše než americká Exim.



# Země živitelka: O Fond Ukrajinu se zajímal ministr i premiér

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP



1

Zdroj: EGAP

Země živitelka je místem, kde se tradice v zemědělství setkávají s moderními technologiemi. Agrosalon letos oslavil padesátiny, kterých se zúčastnilo přes 600 vystavovatelů. Ti také přilákali rekordní množství návštěvníků, téměř 130 000. A to je nejvíc za posledních dvacet let. „Dnes mají zemědělci k dispozici moderní technologie a chytrou techniku, která usnadňuje práci a pomáhá při ochraně životního prostředí. Proto ministerstvo zemědělství používání těchto technologií podporuje. Jsem rád, že také díky tomuto veletrhu můžeme vidět, že se ze zemědělství stal moderní obor,“ uvedl **ministr zemědělství Marek Výborný**.

**1** V předvečer otevření bran výstaviště přivítali české vývozce zemědělské techniky na exportním večeru **předseda představenstva EGAP David Havlíček** a **ministr zemědělství Marek Výborný**. Ministr vyzdvihl významnou roli Fondu Ukrajina jako nástroje pro pomoc obnovy Ukrajiny.



1

Zdroj: EGAP

**2** Agrosalonu se zúčastnila řada našich klientů, významných producentů a vývozců zemědělské techniky. Na výstavní ploše tak byly k vidění stroje například firmy **Farmet** či **Bednar FMT**, které vyvázejí s Fondem Ukrajina.

**3** „Vy jste ti, co nám pojišťují export na Ukrajinu,“ zajímal se **předseda vlády Petr Fiala** u našeho stánku. Katalog i s dalšími produkty naší pojišťovny pak premiérovi představil **CEO EGAP David Havlíček**.

**4** Naši obchodní specialisti, **ředitel odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů Jan Dubec** a jeho **zástupce Jiří Šrámek** se připravují na otevření expozice. S firmou **OPaLL-Agri** pak jednali o dalším navýšení pojistného limitu v souvislosti s rostoucím počtem objednávek na Ukrajinu. O možnostech další spolupráce jednali i s firmou Farmet.







# „Vedeme si velice dobře. A to ve srovnání s Evropou i se světem.“

*René Jakl, ředitel Odboru likvidace škod a vymáhání pohledávek*

*Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP*



*Ostatním pozorně naslouchá se stoickým klidem a ještě klidněji a rozvázněji hovoří. Je zřejmě nejméně konfliktní člověk ve Vodičkově ulici, možná i na celé Praze 1. A přeci je to právě on, kdo se svým týmem přichází na scénu, když nastává konfrontace, když jde, jak se říká, do tuhého. René Jakl je ředitelem našeho Odboru likvidace škod a vymáhání pohledávek a nyní i respondentem v seriálu rozhovorů s našimi kolegy.*

Moje práce je likvidování pojistných událostí a vymáhání pohledávek. „Likvidace“ je takový pojišťovací terminus technicus, spočívající ve zjišťování nároku pojištěných na pojistné plnění, a pak jeho výplata. Tedy důvod, proč se u nás firmy pojišťují. Ve chvíli, kdy nastane pojistná událost, nastupujeme my jako EGAP a škodu hradíme. To je náš hlavní úkol, dělat toto pro pojištěné.

## **Prostě přicházíte, když je problém...**

Ano, je to situace z principu problematická a často konfliktní, kdy závazek, který měl být někým splněn, splněn není, typicky není uhrazena splatná pohledávka. Navíc u pojištěných může v méně přehledné situaci nastat obava, jestli jim nárok na pojistné plnění vznikne nebo ne. Což se může stát, ale jsou to mimořádné případy. Standardem je: nastal problém, pro tento problém se pojištěný pojistil a EGAP vyplácí pojistné plnění.

## **To je jedna noha práce, kterou děláš, ta druhá je pak vymáhání...**

Vymáhání pohledávek, to je ta kreativnější část naší práce, kdy se ve spolupráci s pojištěnými snažíme neuhrazenou pohledávku vymoci. V případě, kdy si pohledávku postoupíme na EGAP, je to už plně v naší režii.

## **Jak se vám ve vymáhání daří?**

Procento recovery rate máme na slušné úrovni, v porovnání s našimi kolegy z ostatních ECAs (Export Credit Agencies), ať už evropských nebo světových, jsme zvláště úspěšní v konkrétních regionech, kde můžeme využít naše dlouhodobě budované know-how a spolehlivé lokální partnery.

## **Za rok 2022 se náš celkový objem vymožených pohledávek vyšplhal ke 2 miliardám korun. Byl to zřejmě rekord. A jak se vám daří letos?**

To byl nejsilnější výsledek vymáhání v EGAPu vůbec. Loni jsme se dostali přes miliardu, tedy podstatně méně, ale stále to s rezervou patří k top 10 našich historických výsledků. Aktuálních něco přes 600 milionů v letošním roce nevypadá ve světle těchto čísel na první pohled tak oslnivě, ale bude to opět slušný výsledek. Vždy se musíme dívat na to, z jakého objemu pohledávek daný výsledek vymáhání dosahujeme. A nyní jsme, co se týče náporu nových pojistných událostí, v období klesajícího trendu.



## Čím to je?

Objem vyplaceného pojistného plnění světovými ECAs byl sice loni rekordní a dosáhl téměř 5 miliard USD, ale EGAPu se například překvapivě dobře podařilo vybrat nebezpečnou zatáčku spojenou s válkou na Ukrajině, po které pojistné události z Ukrajiny, Ruska a Běloruska mnohým ECAs s jejich čísly nepříjemně zahýbala. Další aspekt je myslím dán kvalitní prací našich obchodníků a riskařů, která se projevuje na celkově nižší škodovosti našich případů.

**Ano, aktuální pravděpodobnost selhání obchodních případů v našem portfoliu je pod jedním procentem. S nadsázkou: nebude váš tým bez práce, když máme portfolio takhle zdravé?**

Může se to samozřejmě změnit, ale nyní je výhled takhle pozitivní. Ovšem není to tak, že bychom neměli co dělat, protože jsme jako EGAP naskočili do jiných segmentů, které nás teď zaměstnávají. Třeba s garancemi COVID Plus a EGAP Plus jsme naplno vstoupili do oblasti domácích insolvencí a tedy řešení domácích případů, což je pro nás v tomto rozsahu nová zkušenost. Jsou to někdy docela velké kauzy, sledované domácím trhem i médií.

**Zmínil jsi taky Ukrajinu, respektive Rusko, trh, kde jsme měli velkou expozici. Teď jsou z předválečných**

**skoro 11 miliard tři čtvrtiny splacené, což je skvělé. Věřil jsi v tak dobrý vývoj?**

Přesně tak. Když po zahájení války na Ukrajině Rusko „spadlo“, ve smyslu zhoršení ekonomické situace a nástupu mezinárodních sankcí znesnadňujících peněžní transfery, všeobecné očekávání bylo, že se nám podaří získat z těch pohledávek zpátky jenom zlomek. Kritická situace to byla a stále je, ale tu expozici se podařilo zásadně snížit. V ruských případech je recovery daleko lepší, než jsme čekali.

**Jak se stane, že člověk šéfuje týmu vymahačů v EGAP? Co tě sem a do tvé pozice přivedlo.**

Přišel jsem do vymáhání jako právník. Později jsem převzal vedení jednoho z tehdejších dvou odborů a po jejich sloučení celý tým. Na nějakou dobu jsem si odskočil do právního oddělení EGAP, ale už jsem opět pár let zpět v likvidaci a vymáhání. Tahle geneze v mém případě trvala nějakých 13 let.

**Přes 13 let, tak dlouho jsi v EGAPu. Baví tě stále tvoje práce? Co je na ní zábavné?**

Jestli se dá v téhle práci mluvit o zábavě, viděl bych ji v různorodosti. Nemáme stovky malých unifikovaných případů, ale jednotky nebo menší desítky



*Když je času víc, vymění René horolezeckou stěnu za skálu*

velkých. Každý je úplně jiný a zajímavé jsou i destinace, ve kterých naše kauzy řešíme. EGAP se od začátku prezentoval jako pojišťovna pojišťující tržně nepojistitelná rizika, pokrývající regiony, které jsou z hlediska rizika nestandardní, nám právně i kulturně vzdáleny. Tedy i vymáhání pohledávek a jednání s dlužníky na místě je většinou zajímavá zkušenost. To je ta, řekneme „zábavná“ část této práce. Exportní financování je přitom zajímavý byznys sám o sobě, natož řešení pojistných událostí v jeho rámci. A námi pokrývané destinace to dělají celé ještě unikátnější.

**Ty se vlastně bavíš už cestou do práce, protože tě často vidáme přijíždět na kole. Dneska taky?**

Dneska tady kolo zrovna mám, ale nejezdím každý den. Někdy do práce doběhnu, někdy přijedu na kole, někdy MHD, jenom autem mi to po Praze moc smysl nedává. Mám krásnou trasu, která překvapivě vede většinou zelenými parky, přestože EGAP sídlí v úplném centru Prahy. Když si přivstanu, stíhám to ještě včetně ranního lezení, jednu lezeckou stěnu mám po cestě.



*René Jakl předsedal konferenci členů Bernské Unie zaměřené na oblast likvidace škod a vymáhání pohledávek, kterou EGAP v červnu 2023 poprvé hostil v Praze*

# Vaše technologie posouvají průmysl kupředu. Naše exportní pojištění ho zas posouvá přes hranice



Fond Ukrajina je investice do českých firem. Bezpečnému vývozu na Ukrajinu se věnovala debata na strojírenském veletrhu v Brně

Objevte nové příležitosti, jak zabezpečit svůj export na našem stánku, který je na Mezinárodním strojírenském veletrhu součástí České národní expozice. Ať už vyvážíte obráběcí stroje, robotiku, výrobní linky, součástky nebo investujete do inovací, zajistíme, že vaše zboží a služby budou chráněny proti riziku nezaplacení.

U nás v EGAPu:

- máte jistotu, že vždy dostanete zaplacenou
- vám otevřeme dveře k novým trhům/příležitostem
- vždy získáte individuální poradenství.

## ZVEME VÁS NA MEZINÁRODNÍ STROJÍRENSKÝ VELETRH V BRNĚ



**8.-11. 10. 2024**  
9-17 hod.



**Česká národní expozice**  
**Pavilon P**  
**Brněnské výstaviště**



domluvte si schůzku s našimi obchodními zástupci  
na [akvizice@egap.cz](mailto:akvizice@egap.cz)





# Future of Export Summit 2024

12. listopadu 2024 | 10.00 – 14.30  
Cubex Centrum Praha | **Vstup zdarma**



Staňte se součástí třetího ročníku **prestižní akce přinášející nejnovější trendy v mezinárodním obchodě!**

Přijďte se setkat s předními odborníky na export, AI, digitální komunikaci, financování a prezentace na zahraničních akcích. Čeští exportéři, ředitelé zahraničních kanceláří a experti z CzechTrade vám představí klíčová témata:

- **České investice v zahraničí: trendy a potenciál**
- **Reinvestice pro silnější českou ekonomiku**
- **Born to be global: Úspěch českých startupů ve světě**
- **Co jsme získali a co nás čeká po 20 letech v EU**
- **Digitální revoluce v zahraničním byznysu**
- **Překonávání bariér při vstupu na zahraniční trhy**
- **Jak zazářit v zahraničí**
- **ASEAN: brána k příležitostem v jihovýchodní Asii**

Na místě budete mít také možnost individuálních konzultací se zástupci společností Exportní garanční a pojišťovací společnost, Komerční banka, Letiště Ostrava a PETERKA & PARTNERS.



Akce je vhodná pro podnikatele, CEO, obchodní ředitele, exportní a marketingové manažery.

[www.czechtrade.cz/future-of-export-summit-2024](http://www.czechtrade.cz/future-of-export-summit-2024)

**CzechTrade**  
Česká agentura na podporu obchodu

EXPORTNÍ GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST, a.s.  
ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA, a.s.



Building close relationships is an integral part of our company culture. That is why we were delighted to host **Jan Rekiel, CFA from Poland's KUKE** as part of a two-week exchange program. Such exchanges are instrumental in fostering closer ties and sharing best practices among ECA's members from all over the world. This is how Jan experienced EGAP in his own words.

Dear EGAP Team,

*as I reflect on my stay at EGAP during the last two weeks of July, I can't help but feel immensely grateful for the experience. It was not only insightful but also a true testament to the power of collaboration and shared goals within the export credit industry. Our companies - KUKE and EGAP - are similar in so many ways, yet it is the differences that make our partnership unique, pushing us both towards excellence and innovation.*

*During my time here, I had the privilege of engaging in a variety of valuable and deeply informative meetings. I was able to immerse myself in the rich diversity of EGAP's teams and departments, from business and risk to international cooperation and claims. This broad overview gave me a holistic understanding of the company, its inner workings and its strategic direction.*

#### **Areas Covered**

*We touched on a vast array of topics that showcased EGAP's expertise and approach to complex processes. Among the many areas we discussed were:*

- *Product Development and the comprehensive overview of your product portfolio.*
- *Client Portal and application processing, IT systems.*
- *International Projects and Cooperation, underscoring EGAP's role on the global stage.*
- *The Acquisition Process and its relevance in fostering new partnerships.*
- *Marketing and PR, which reinforced the importance of brand presence and communication.*
- *Capital Management, KPIs, Pricing, and the broader financial regulation framework, including Solvency II, actuarial considerations, budgeting, planning and controlling.*
- *Claims and Recoveries and the specific methodologies used in claims handling, regression and reimbursement.*
- *Risk Underwriting and Counterparty Risk Assessment.*



The scope and depth of these discussions were remarkable. Thankfully, my prior experience in due diligence helped me grasp many of these topics holistically - though some aspects left me jokingly questioning whether I should go back to school! 😊

### Looking Forward: Further Collaboration

Jokes aside, I see growing potential for continued cooperation between KUKA and EGAP aiming at exploring opportunities to bolster the export markets and economies of both the Czech Republic and Poland. I believe there is great synergy between our institutions and this collaboration can lead to impactful results.

### What I Enjoyed the Most

The people. I cannot stress enough how much I appreciated the openness, knowledge-sharing, and dedication of the EGAP team. It was a privilege to work with such a diverse, goal-oriented, and insightful group of professionals.

The practical meetings were incredibly rewarding, allowing me to delve into your processes and gain a deeper understanding of EGAP's operations. It was an excellent opportunity to identify where we at KUKA can learn from you and on the other hand where we can also be an inspiration to you.

Of course, Prague itself was a joy to explore. The city's charm, the exquisite cuisine and the perfect weather added an extra layer of enjoyment to my stay, making it all the more memorable.

### Future Exchanges

This exchange program has been a resounding success and I look forward to welcoming Markéta in Warsaw this September. I am confident that this partnership will serve as an example to our peers in other ECAs, demonstrating the value of such exchanges. Hopefully, the Berne Union Annual Meeting in Hamburg will be the first opportunity to showcase what we have achieved and inspire others.

### A Special Thank You

A heartfelt thank you to David Havlíček, Mikuláš Pýcha, Markéta Smočková, Irena Minčevová, Michal Janků, Jan Dubec, Michal Pravda, Štěpán Kolanda, Tomáš Barčí, René Jakl, Josef Jirkal, Jan Mráz, Jana Ševcová, Stanislav Nožina, Jiří Nakládal, Milan Seifrt, Jan Černý, Jana Tocháčková, Eva Materlínová, Alex Michaylov, Radek Pohnán, Milan Kucharčík, Hana Brabcová, Petr Salaquarda, and all the wonderful colleagues I met.

Thank you once again for making my visit so rewarding. EGAP will always hold a special place in my heart and I eagerly anticipate our continued collaboration. I am excited for what the future holds and look forward to returning to deepen our partnership even further.

Ahoj a brzy na viděnou!

Jan aka Honza 😊





# Sledujte nás na sítích



**EGAP** @infoegap · Sep 17  
Vodíkové technologie představují příležitosti i pro naše exportéry. „Z hlediska teritorií je zajímavým trhem pro České společnosti nyní Ukrajina, která se snaží posunout dopředu. Plánují se tam vybudovat kapacity na výrobu vozů a ČR podpsala v červenci memorandum s Ukrajinou o Show more

**EGAP** @infoegap · Aug 22  
Setkání na #zomezivitelka. Předseda vlády @P.Fiala a @DHavlicek v našem stánku, kde střežně jako pan premiér můžete získat katalog produktů a další informace o našich službách. Těba o #FondUkrajina. Zastavte se u nás, jsme tu pro vás až do úterý.

**EGAP** @infoegap  
Zúčastnili jsme se Banker's meeting s @CSOB\_CZ, @CFB\_expert a SKODA JS spojeného s prohlídkou dokončovaného 4. bloku jaderné elektrárny #Jilochovce na Slovensku. V blízkosti „stápis“ dostavby energetického zdroje jsme podpořili dodávky českých technologií pro bloky 3 a 4. Vůbec první českou zakázku do Mochovců jsme ovšem pojistili už v roce 1996 při výstavbě prvních dvou bloků. Tehdy se jednalo o vůbec první pojistěný projekt tak velkého rozsahu.

**EGAP** @infoegap  
Dnes jsme v Praze přivítali návštěvu přímo ze slunečného Chorvatska. Bilaterální jednání s #HBOB, chorvatskou ECA, se zaměřilo na rozvoj vzájemné spolupráce v podpoře českých firem na Balkáně. Zástupci se také zajímali o pojistění investic, díky kterému si naše firmy mohou chránit své investice v zahraničí. Těšíme se na nové příležitosti pro naše vývoze.

**EGAP** @infoegap  
Přijďte za námi na Exportní summit pořádaný CzechTrade. Setkejte se s odborníky na zahraniční obchod a našimi specialisty na exportní pojistění, kteří vás přepřavia na rizika, na která můžete narazit při vývozu do země ASEAN. Diskuzovat se budou také klíčová témata, jako jsou české investice v zahraničí, příležitosti na trzích EU a ASEAN a využití AI a FinTech nástrojů. Máme se na vás na FUTURE OF EXPORT SUMMIT 2024. Registrace se můžete zde: [https://www.czechtrade.cz/\\_future-of-export-summit-2024](https://www.czechtrade.cz/_future-of-export-summit-2024)

**EGAP** @infoegap  
Tradiční výrobce zemědělské techniky z České Skalice Farmet a. s. s námi v rámci #FondUkrajina vydali desítky svých strojů. O možnostech další spolupráce nyní jednáme na #zomezivitelka. #ukrajina #agroexport #export #pojisteni

**EGAP** @infoegap  
Exporní garanci a pojistovací společnost, a. s.  
540 sledujících uživatelů  
1 mls.  
S naším pojistěním dostanete za svou zakázku zaplacení, a to i v situaci, kdy zahraniční kupující odstoupí od smlouvy nebo zboží nelze dodat kvůli opatřením v zemi dovozce. Zaplácete si bezpečně podnikání v zahraničí s pojistěním faktury v kombinaci s pojistěním výrobního rizika.

**KOMBINUJTE POJISTĚNÍ faktury a výrobního rizika**

S námi si můžete být jisti, že za svou zakázku dostanete zaplacení.

Kontaktujte nás na [akvlice@egap.cz](mailto:akvlice@egap.cz)

**EGAP** @infoegap  
21. srpna v 17:47 · 48  
Ukrajinské firmy české zboží chtějí. Náš CEO David Havlíček a zástupce ukrajinského ministra Ekonomiky Volodymyr Kurymy přebírají další možnost spolupráce. Těsně se zaměřením například na oblast energetiky. S Fondem Ukrajina jsme již úspěšně pojistili vývoz v hodnotě 420 milionů korun.

**EGAP** @infoegap  
21. srpna v 11:42 · 48  
České výrobky jsou v Rumunsku známé svou výjimečnou kvalitou, nesmějí však podléhat konkurenci. Jak efektivně proniknout na tento silný trh? O zkušenostech z praxe se s vámi podělí ředitel kanceláře CzechTrade v Rumunsku. Více v našem časopise na straně 4. 21: <https://www.egap.cz/cs/casopis-egap> #egap #czechtrade #export #rumunsko

**EGAP** @infoegap  
Exporní garanci a pojistovací společnost, a. s.  
540 sledujících uživatelů  
4 t.  
Well done! Prvních šest letounů L-39NG od společnosti AERO Vodochody je již v rukou vietnamských vzdušných sil. Celkově jsme pojistili bankovní záruky na dodávku 12 těchto strojů špičkové úrovně. Těšíme se na další vzlety a přistání na cestě k úspěšnému českému leteckému průmyslu.

#egap #export #pojisteni #zaruzky

**AERO Vodochody AEROSPACE a. s.**  
14 580 sledujících uživatelů  
1 mls. · Upraveno  
Historický milník pro AERO Vodochody AEROSPACE a. s. úspěšné předání prvních šest letounů L-39NG vzdušným silám Vietnamu

**EGAP** @infoegap  
Exporní garanci a pojistovací společnost, a. s.  
540 sledujících uživatelů  
1 mls.  
Brány agrosalonu Země žitvelka se otevírají ve čtvrtek. Už teď si ale můžete ve speciální příloze #zomezivitelka týdeníku #zemedelec přečíst o tom, jaké je vyvážet zemědělskou techniku z Ukrajiny. O inovacích v zemědělství, vývozu a jeho pojistění hovoří obchodní šéf OtaL-Agri.

Čtěte zde: <https://mkd.in/emGaQ3GD>

**PŘÍLOHA ZEMĚ ŽITVELKA 37**

### Na Ukrajinu vyvážejte s pojistěním EGAP

Naše síla je v kombinaci zkušeností s našimi odborníky (EGAP) a zkušeností s vývozem zemědělské techniky z Ukrajiny. Technologií vyráběných v Ukrajině se můžete vyhnout riziku, že vaše zboží nebude schopno vydržet cestu do zahraničí. S naším pojistěním můžete být jisti, že vaše zboží bude schopno vydržet cestu do zahraničí. S naším pojistěním můžete být jisti, že vaše zboží bude schopno vydržet cestu do zahraničí.

**EGAP** @infoegap  
Exporní garanci a pojistovací společnost, a. s.  
540 sledujících uživatelů  
1 mls.  
Naším věštvěm se letos výjimečně dobře daří. Věly ze středních úlů EGAP nasbíraly úctyhodných 70 kg medu. Jméno hraje. Je možné být součástí projektu, který přináší přírodu blízce k městu. Velké díky našemu skvělému včelaři.

**Davíd Zitek**  
Předpoiní CSR firm a seznamují je se včelami | pořádám workshopy a přednášky o včelách...  
1 mls.  
Záruk u největšího města: Naše dopravní spolupráce s @Fyporní garanci a pojistovací společnost, a. s.

Společně se zaměstnaní firmy a další dozvědí raději uspořádali medobraní, kde jsme provedli celý proces získávání medu. Účastníci se dozvěděli mnoho zajímavostí ze světa včel. Věděli jste, že otevírání díle jedné včely je půl hodiny (tedy medu) nebo že na jeden gram medu musí včela navštívit přibližně 7000 květů? 🍯



Obáváte se, že vám  
zákazník na Ukrajině  
nezaplatí?

S naším pojištěním  
dostanete za vaše **zboží**  
a **služby vždy zaplaceno.**

# EXPORTUJTE BEZPEČNĚ S FONDEM UKRAJINA



## POJISTÍME VAŠE:



Faktury



Dodavatelské úvěry  
financované bankou



Výrobní  
rizika

NA UKRAJINU  
BEZ RIZIKA  
NEZAPLACENÉ  
FAKTURY

České vývozce pojišťujeme proti politickým a komerčním rizikům  
spojeným s vývozem zboží a služeb a s jejich financováním.

- Podpořte obchodní vztahy s ukrajinskými zákazníky
  - Získejte konkurenční výhodu
  - Využijte potenciál tohoto trhu



### SPOJTE SE S NÁMI:

tel. +420 222 842 328  
akvizice@egap.cz  
www.egap.cz



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT



---

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