

# pojištěno EGAPEM

MAGAZÍN  
ZE ŽIVOTA  
ČESKÉHO  
EXPORTU

PROSINEC  
2024



Zdroj: Aircraft Industries

## L 410 SE VRACÍ NA VÝSLUNÍ A DOBÝVÁ SVĚT

Fond Ukrajina prodlužuje  
splatnost úvěrů až na  
1,5 roku a navyšuje  
kapacitu

strana 2

AMSP ČR: Do rozvoje chce  
investovat 85 procent  
exportérů, nejčastěji  
do umělé inteligence

strana 14

Slovenská Eximbanka  
zdvojnásobila kapitál  
a fouká exportu  
do plachet

strana 30



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

# OBSAH

## 02 | Fond Ukrajina prodlužuje splatnost úvěrů až na 1,5 roku a navyšuje kapacitu

Novinku pojišťovny EGAP schválila vláda

## 04 | „L 410 se vrací na výsluní a dobývá svět,“

říká Michal Geist z Aircraft Industries

## 07 | Spolehlivé hornoplošníky s více než 55letou historií

## 09 | Šéf pojišťovny EGAP: svět se změnil. O rizicích uvažují i firmy, které je dříve vůbec nevnímaly

## 14 | AMSP ČR: Do rozvoje chce investovat 85 procent exportérů, nejčastěji do umělé inteligence

## 17 | Reformy jako cesta k využití hospodářského potenciálu Mongolska

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

## 24 | 65. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu

## 26 | ECAs EXCHANGE PROGRAM očima Markéty Smočkové

## 28 | Anniversary of the Berne Union: 90 years of learning to be even better partners to exporters

## 30 | Slovenská Eximbanka zdvojnásobila kapitál a fouká exportu do plachet

Rozšíří spolupráci i s českými firmami

## 32 | Sledujte nás na sítích

# ÚVODNÍ SLOVO

Vážení přátelé českého exportu,

u nás ve Vodičkově ulici už jsme otočili ovládním radiátorů doprava a věšáky v kancelářích jsou obtěžkány zimními kabáty. Za okny je totiž pořádná zima. Mezi našimi klienty je ovšem jistá dáma, která počasí a krajní teploty vůbec neřeší. Přezdívají jí kráska do nepohody a letos slaví 55. narozeniny. Řeč je o legendárním turbovrtulovém **hornoplošníku L 410**. Kunovická „čtyřístadesítka“ je totiž pro nepříznivé podmínky přímo a doslova stvořena. Létá v teplotách od minus 50 do 50 stupňů Celsia a k přistání nepotřebuje ani zpevněnou ranvej. S naším pojištěním teď v několika provedeních létá také v Senegal. Víc o ikonickém stroji českého leteckého průmyslu prozrazuje v exkluzivním rozhovoru viceprezident pro finance mateřské **Omnipol** a člen vedení výrobce **Aircraft Industries Michal Geist**.

Jsem velice rád, že vám mohu oznámit největší novinku EGAP tohoto roku. Tou dobrou zprávou je, že náš **Fond Ukrajina navýšil kapacitu** téměř na dvojnásobek a že splatnost úvěrů je prodloužena až na 1,5 roku. Nejsme jediní, kdo na tomto trhu domácím exportérům aktivně pomáhá. Pro rozhovor si náš časopis došel do sousedního Slovenska. **Eximbanka** tam pod vedením **Rastislava Podhorce zdvojnásobila kapitál** a použije ho i na rozšíření spolupráce s českými firmami. A když už jsme u těch rozhovorů – nebudu to tajit – v rámci našeho seriálu interview se zaměstnanci EGAP **došlo tentokrát i na mou osobu**.

Na začátku to byly exportní banky a pojišťovny čtyř zemí a poprvé se setkaly v Bernu. Teď je jich 67 a slaví 90. výročí. Víte, co je **Bernská unie**? Dozvíte se to. Pokud jste ještě neslyšeli o **exchange programu ECAs**, seznámí vás s ním naše kolegyně Markéta Smočková, která se vydala do polské **KUKE**.

Ať je mráz a sníh, **investovat** se musí za každého počasí. A podle **průzkumu Asociace malých a středních podniků**, na kterém jsme se také podíleli, chce v příštích dvou letech vložit peníze do svého rozvoje **85 procent firem**. Teritoriální analýza nás tentokrát zavede do **Mongolska**, které disponuje obrovským investičním potenciálem. A to nejen v oblasti energetické infrastruktury či zemědělství.

*Užijte si zimní radovánky a vánoční svátky*

*David Havlíček*





Předseda vlády ČR, Petr Fiala, tisková konference vlády ČR, 20. 11. 2024

# Fond Ukrajina prodlužuje splatnost úvěrů až na 1,5 roku a navyšuje kapacitu

Novinku pojišťovny EGAP schválila vláda

Zdroj: tisková zpráva EGAP

České firmy vyvážející na Ukrajinu mohou nově u exportní pojišťovny EGAP pojistit financování se splatností až na 1,5 roku. Kapacita Fondu Ukrajina, kterým EGAP kryje pojišťování do

této země, se zároveň zvyšuje z dosavadních 339 milionů korun na 639 milionů. Dosud české firmy vyvezly s EGAP v rámci Fondu Ukrajina zboží v celkové hodnotě 947 milionů korun a žádný

z těchto obchodů nezaznamenal pojistnou událost. O navýšení kapacit programu rozhodla dnes vláda na návrh Ministerstva financí a Ministerstva průmyslu a obchodu.

„Fond Ukrajina je jedním z nástrojů, který českým firmám pomáhá i za válečné situace exportovat na Ukrajinu. V rámci podpory exportu se nám podařilo zajistit další prostředky a zlepšit podmínky pro české exportéry, kteří si tak vytváří i lepší prostor pro nové příležitosti v rámci obnovy Ukrajiny po skončení ruské agrese,“ říká **ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček** (STAN).

Fond Ukrajina má revolvingový charakter, takže umožňuje znovu použít kapacitu ukončeného obchodního případu. Kapacita programu odráží míru rizika, kterou v jeden čas může pojišťovna

EGAP nést, se tímto naším krokem téměř zdvojnásobuje. „Státní pokladnu to nestojí ani korunu, protože navýšení fondu je hrazeno z prostředků EGAP, které pojišťovna získala v minulosti při administrování programu COVID Plus,“ vysvětluje **ministr financí Zbyněk Stanjura** (ODS).

## Vývoz jako před válkou

Žádosti exportérů o pojištění v rámci Fondu Ukrajina začala pojišťovna přijímat v létě 2023 s cílem zachovat a posílit obchodní vazby domácích firem s Ukrajinou. Od té doby dosud EGAP pojistil vývozní zakázky za 947 milionů ko-

run, přičemž jsou všechny řádně spláceny. Obchod se tak v tomto ohledu vrací na úroveň před propuknutím války, kdy objem pojištěného vývozu v posledním předválečném roce 2021 činil 425 milionů.

„Nejčastěji se u nás pojišťují čeští dodavatelé zemědělské techniky. Typicky ti, kteří s námi na Ukrajinu vyváželi již v minulosti a kde navazujeme na předchozí spolupráci. Jsou to tradiční výrobci jako **BEDNAR FMT, Farmet** nebo **Opall-Agri**. Máme ale i úplně nové klienty ze segmentu potravinářství či keramiky,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

**Svaz průmyslu a dopravy ČR** vítá rozhodnutí o zvýšení podpory českého exportu na Ukrajinu vítá. Tento krok reaguje na potřeby firem, které hrají klíčovou roli v obnově a rozvoji ukrajinské ekonomiky a také se zapojí do poválečné rekonstrukce země poničené ruskou agresí.

Fond Ukrajina je momentálně jediný funkční nástroj na národní úrovni, kterým může stát přímo podpořit české výrobce při jejich exportních aktivitách na Ukrajině.

České firmy díky tomu mohou rozvíjet spolupráci s ukrajinskými partnery a pomáhat při budování kritické infrastruktury již nyní.

(Vyjádření Svazu průmyslu a dopravy ČR, 21. 11. 2024)

„Je to důležité. Volali po tom podnikatelé, protože využívají příležitost, kterou jsme jim na Ukrajině vytvořili, a dobré jméno, které tam Česká republika má, ale samozřejmě potřebují mít odpovídající podmínky včetně pojištění vývozu. A to právě tímto krokem dále rozšiřujeme,“

**předseda vlády ČR, Petr Fiala**, tisková konference vlády ČR, 20. 11. 2024





Financování dodávky pěti letounů L 410 pro státního dopravce Air Senegal pojišťuje EGAP

Zdroj: EGAP

# „L 410 se vrací na výsluní a dobývá svět,“

říká Michal Geist z Aircraft Industries

Autor: tým PR a marketingu EGAP

Když mu bylo patnáct let, učil se létat na větroni a dodnes vzpomíná na odřeniny z ovládání výškových klapek. Nyní „kopilotuje“ společnost **Aircraft Industries**, kunovického výrobce, který jako jeden z mála na celém světě dokáže vlastní letadlo vyvinout a také kompletně celé vyrobit. Jak se společnosti daří? Kam zamíří další letouny? A co se v budoucnu chystá? Dozvíte se v rozhovoru s členem představenstva společnosti **Michalem Geistem**.

**Od 15 let jste se učil létat na větroni, jak na to vzpomínáte? A létáte ještě?**

Bavilo mě to, ale pamatuji si, že když jste si nedával pozor, tak jste si při vytažení klapky na větroni Blaník skřípl na dlani kůži. Tehdy se to stalo každému z nás začátečníků a říkalo se tomu klapková nemoc. Ale to je dávno a od té doby jsem nelétal. A pokud jde o naši čtyřtadesítku, tak tu bych ani pilotovat neuměl.

**Za 55 let jste v Kunovicích vyrobili přes 1200 kusů letadel L 410 a část z nich ještě létá...**

Ano, ve službě je stále přes 300 strojů.

**Jak je možné, že stále slouží tak vysoký počet čtyřtadesítek?**

Je to zejména tím, že L 410 byly od samého začátku konstruovány pro provoz v nepříznivých podmínkách, což dělá



stroj také velmi spolehlivým. Zároveň v tom hraje i roli dlouhá životnost, která je 30 tisíc letových hodin. Průměrný nálet je přitom 700 až 1000 hodin ročně, takže to vychází na 30 až 40 let. U nové generace L 410 navíc doufáme, že se životnost po splnění náležitých zkoušek zvedne až na 45 tisíc hodin. Při stejném náletu by pak byla životnost letounu 45 až 50 let.

**Který je ten dnes nejdéle sloužící stroj?**

L 410 MA, který byl vyroben v roce 1979, a dodnes je v provozu na Filipínách. Je to standardní pasažérská verze s Valtrovými motory.

**Dokázal by pilot z roku 1979 ovládat nejnovější generaci L 410 a naopak ten současný, uměl by létat se starým strojem? Zvenku se totiž sice engéčko podobá prvním strojům, vnitřkem se ale velmi liší.**

Letadla jsou si vizuálně opravdu podobná, ale rozdíl tam samozřejmě jsou. K těm nejvýraznějším patří rozdíl v avionice, bezpečnostních systémech a také interiér vypadá jinak. Samozřejmě i motory jsou jiné, dneska dosahují daleko větších výkonů při lepší ekonomice provozu, odvezeme tedy více cestujících i více nákladu.

Abych vám ale odpověděl, současný pilot by uměl pilotovat letadlo ze sedmdesátých let, ovšem pilot ze sedmdesátých

let by potřeboval školení na ovládání nových systémů.

**Kdo jsou vaši zákazníci. Kam směřují vaše letadla?**

Největší zájem o L 410 projevují země ve střední a jihovýchodní Asii, dále pak v Africe či v jižní Americe. Dodáváme ale i do Evropy, takže se dá říct, že směřují do celého světa.

**Kdo je typickým zákazníkem?**

Nemáme typického zákazníka. Dodáváme aerolinkám i státním zákazníkům. Letouny odletěly letos do Senegalu, další zamířily do Chile, kde létají v barvách tamního provozovatele vnitrostátních letů společnosti Aerocardal. Další dva stroje zamíří do Polska k tamní pohraniční stráži.

**Co vaši zákazníci od letadla čekají?**

Naši zákazníci chtějí letadlo do nepohody. L 410 totiž mohou fungovat v extrémních teplotních podmínkách, létat mohou v -50 i +50 stupních Celsia. Stroje z Kunovic také umí přistávat na nepevných drahách o délce 500 metrů. A právě to naši zákazníci preferují.

Příkladem je i nepálské letiště Lukla, kde L 410 přistává. Normální letadlo tam totiž poslat nemůžete. Musíte tam poslat stroj, který je vyrobený pro takto náročné podmínky.



Zdroj: EGAP

**V čem jsou čtyřtadesítky lepší oproti konkurenci?**

L 410 jsou úžasné. Mají vynikající letové vlastnosti, výbornou ekonomiku provozu i variabilní interiér. Verzí interiéru je několik, například pasažérská, nákladní, pro výsadkáře či patrolovací. I díky tomu je použitelnost letounů obrovská. Čtyřtadesítky jsou navíc velmi spolehlivé, což dokazuje i to, že jsme letos oslavili výročí 55 let od prvního letu.

**OMNIPOL, kde zastáváte post viceprezidenta pro finance, akvírovala kunovického výrobce před dvěma lety. Jak se firmě Aircraft Industries daří dneska?**

OMNIPOL kunovického výrobce letounů zachránil. Majetkově vstoupil do Aircraft Industries po zavedení sankcí vůči Ruské federaci, přičemž právě do této země společnost vyvážela většinu vyrobených letadel. Tím, že došlo k akvizici ze strany skupiny OMNIPOL a nedošlo k přerušení výroby, byla společnost zachráněná. Myslím si, že bez tohoto kroku by tu už dnes nebyla. A jak se společnosti daří? Velmi dobře, máme spoustu nových zákazníků po celém světě.

**Přibude ke dvěma letounům L 410 NG a L 410 UVP-E20, které se dnes v Kunovicích vyrábí, do třetice ještě jedna sestra?**



Zdroj: EGAP

Byli bychom rádi, kdyby vzniklo další letadlo. Zatím se ale soustředíme zejména na navýšení výrobních kapacit závodu.

**V těžkém období po roce 2022 jste získali záruku EGAP Plus – garanci speciálně určenou právě pro firmy, na které dopadla válka na Ukrajině. Jak vám pomohla?**

Záruka EGAP Plus byla pro nás hodně důležitá. Načerpání úvěru se zárukou EGAP pomohl firmě překlenout období po akvizici, kdy jsme se vypořádávali se ztrátou klíčového trhu, a podržel nás až do doby, než se vybudovaly nové trhy a podepsaly nové kontrakty.

Nové zákazníky jsme získali i díky tomu, že jsme v tomto kritickém mezidobí nemuseli zastavit výrobu v Aircraft Industries. A právě v tomto byla důležitost úvěru, který nám byl poskytnut.

**Jak se vám podařilo dostat se tak rychle zpátky do formy a nahradit výpadek tak velkého trhu?**

Důležitou roli v tom sehrál OMNIPOL, který letos slaví 90 let, a který má historicky pokrytou řadu trhů. Do Uzbekistánu, Kazachstánu byly například v minulosti realizovány generální opravy letadel L-39 (vyráběné v AERO Vodochody AEROSPACE – pozn. red.), a došlo tak po roce 2022 k navázání spolupráce, která nebyla nikdy přerušena. Právě tyto státy jsou novými zákazníky pro L 410. OMNIPOL ale pronikl

i na další trhy, jako je například Senegal, což naši fabriku nastartovalo.

A samozřejmě zásadní podíl na tom má i tým lidí, který tady pracuje. Jsou to srdcaři, bez kterých by se to nikdy nepovedlo. Věřili, že se komplikované období podaří překonat, a zůstali s námi.

**Zmínil jste důležitou zakázku do Senegalu. Kolik letounů tam míří?**

Zakázka je v tuto chvíli na pět strojů. Pro Aircraft Industries to znamená návrat do Afriky a navázání na dlouholetou tradici, kterou L 410 na tomto kontinentu měla.

Důvod, proč si naše letouny Senegal vybral je, že čtyřístadesítka jednoznačně splnila požadavky, které senegalská strana měla. Důležitou roli totiž hrál faktor, že letadlo bylo opravdu stavěné na provoz v těch nejnáročnějších podmínkách. Naši noví zákazníci vědí, že L 410 takové jsou a jednoznačně to oceňují.

**Právě při exportu letounů do Senegalu jste se opět spojili s pojišťovnou EGAP. Co vás k tomu vedlo?**

Někteří naši zákazníci požadují, abychom zároveň s letadlem nabídli i možnost exportního financování, což by bez pojištění nebylo možné. Na základě spolupráce, kterou OMNIPOL s EGAPem dlouhodobě má, víme, že odbornost, která je na straně EGAPu, zaručuje, že budeme schopni nabídnout takové podmínky a takový

produkt, který náš zákazník požaduje. Vážíme si takové spolupráce a věříme, že to nebyla posední společná zakázka.

**V leteckém průmyslu působíte jako manažer dlouho, ale v Kunovicích jste teprve od ledna. Jak se vám tady líbí?**

O letadla se zajímám od druhé třídy, takže si velmi vážím, že mohu být součástí týmu v Aircraft Industries. Fabrika, kde pracují opravdoví srdcaři, je úžasná. Být tady je radost.



Michal Geist

Viceprezident pro finance Omnipol a člen představenstva Aircraft Industries Michal Geist vystudoval Provozně ekonomickou fakultu České zemědělské univerzity v Praze. Profesionálně se specializuje na oblast financí, působil například na pozici finančního a později výkonného ředitele v LOM Praha. Ve společnosti OMNIPOL působí na pozici viceprezident pro finance od roku 2022. Od roku 2024 je i členem představenstva Aircraft Industries.

#### Aircraft Industries

Aircraft Industries s více než osmdesátiletou tradicí letecké výroby se zabývá vývojem, výrobou, prodejem a servisem letounů L 410. Intenzivně se věnuje výzkumu, vývoji a nabízí kooperaci firmám nejrůznějších oborů. Společnost také provozuje neveřejné mezinárodní letiště Kunovice a je zřizovatelem Střední školy letecké.



# Spolehlivé hornoplošníky s více než 55letou historií

Zdroj: Aircraft Industries

Letouny řady L 410 jsou turboprotulové, celokovové hornoplošníky, které vynikají svou spolehlivostí, bezpečností a schopností provozu v extrémních klimatických podmínkách. Jsou provozovány ve více než 60 zemích, na pěti kontinentech světa, přičemž největší část byla dodána do Ruska a dále pak do

Afriky, Jihovýchodní Asie, Jižní Ameriky a do Evropy. Od roku 1969 bylo vyrobeno více než 1 200 kusů.

Letouny L 410 slouží pro civilní účely jak provozovatelům komerční letecké dopravy, tak i vládním agenturám, armádě (jako civilní letoun) nebo ae-

roklubům po celém světě. Letoun je víceúčelový a je vyráběn v mnoha variantách. Letouny L 410 představují ideální spojení prvotřídních technických parametrů a ekonomického provozu pro přepravu cestujících a nákladu na krátké a středně dlouhé vzdálenosti.



Zdroj: Aircraft Industries











Zdroj: Aircraft Industries



Zdroj: Aircraft Industries

## VLASTNOSTI

-  Schopnost vzletu a přistání na krátkých nezpevněných drahách
-  Nízké náklady na provoz a údržbu
-  Výborný výkon ve vysokých teplotách a vysokých nadmořských výškách
-  Schopnost provozu v extrémních klimatických podmínkách (od -50 °C do +50 °C)
-  Variabilita vybavení s možností instalace speciálních výměnných sad
-  Velký nákladový prostor
-  Bezpečnost provozu
-  Nejprostornější kabina pro cestující ve své kategorii

L 410 NG je nejnovější verze letounů řady L 410. Vývoj letounu byl spuštěn v roce 2010 v rámci projektu MOSTA a jeho sériová výroba byla zahájena v roce 2018. Inovovaný letoun nabízí vylepšené letové parametry a provozní charakteristiky, modernější technologie a inovovanou avioniku.

Nová konstrukce křídla s integrální palivovou nádrží má větší objem, a proto umožňuje podstatně delší dolet a vytrvalost.

Zásadní je rovněž zvýšení MTOW a užitečného zatížení (payload), díky kterému přepraví o 500 kg více nákladu. Zavazadlový prostor byl zvětšen dvojnásobně.

Implementací těchto zásadních změn provozovatel získá letoun s vylepšenými parametry a užitnými vlastnostmi, jako je například zvýšení cestovní rychlosti a zlepšení výkonu motorů v teplotách a vysokohorských podmínkách. Použitím filosofie „Damage Tolerance“ je podstatně zvýšena životnost letounu.

## TECHNICKÉ SPECIFIKACE

Max. počet pasažérů	19
Cestovní rychlost	417 km/h
Dolet*	2 100 km
Výdrž*	8,5 h
Max. provozní výška	4 000 m
Max. dostup	6 100 m
Rychlost stoupání S/L oba motory	8,5 m/s
Rychlost stoupání S/L jeden motor	1,7 m/s
Požadovaná délka vzletu (TODR)	590 m
Požadovaná délka přistání (LDR)	600 m

\* 45 minut rezerva s přídatnými nádržemi



Zdroj: Aircraft Industries

LET  
Aircraft Industries



Zdroj: Libor Fojtík

## Šéf pojišťovny EGAP: svět se změnil. O rizicích uvažují i firmy, které je dříve vůbec nevnímaly

Autor: Jan Žižka, Export.cz, 12. 11. 2024

Svět už nežije v klidu a prosperitě jako na začátku tohoto století. Poptávka po službách státní exportní pojišťovny EGAP vzhledem k bezpečnostním rizikům na zahraničních trzích narůstá. „Důležité je, že se zvyšuje i vnímání rizik. Proto k nám přicházejí noví klienti, kteří dříve o pojištění ani neuvažovali,“ řekl v rozhovoru pro Export.cz **předseda představenstva EGAP David Havlíček**.

Významnou roli sehrává podpora státních institucí také na ukrajinském trhu. „Riziková investice ze západní Evropy a Ameriky tam cítí obrovskou příležitost, ale tradiční soukromé peníze zatím na Ukrajinu bez státní podpory neplynou,“ vysvětluje David Havlíček.

Velkou šanci vidí ve spolupráci českých a korejských firem v mnoha různých oborech, pro niž bylo impulzem vítěz-

ství společnosti KHNP v dukovanském tendru. S nadšením popisuje jednání s K-Sure, korejskou partnerskou institucí českého EGAPu. „Ještě jsem nezažil, aby byli naši partneři na jednání tak skvěle připraveni. Zástupci K-Sure rovnou mluvili o produktech českých firem, u nichž by byla vhodná spolupráce s korejskými společnostmi. Měli náš trh detailně zmapovaný a neztráceli ani minutu,“ dodal předseda představenstva EGAP.



**Ruská agrese na Ukrajině a další světo-  
vé konflikty zvyšují poptávku firem  
po pojištění exportu a investic v za-  
hraničí. Jak se nynější bezpečnostní  
situace ve světě promítá do celkové  
poptávky po vašich produktech?**

Svět žil na začátku tohoto století v neby-  
valém klidu a prosperitě, zažívali jsme  
období specializace mezinárodního ob-  
chodu. Firmy alokovaly výrobu do zemí,  
kde vycházela levněji, globalizace byla na  
vzestupu. Pak si svět prošel finanční kri-  
zou, což byl první velký šok, který do jisté  
míry narušil mezinárodní finanční sys-  
tém. Přišly další krize, covidová a váleč-  
né, které narušily ekonomické propojení  
světa. Objevila se rizika, se kterými dří-  
ve nikdo moc nepočítal. Výroba se zača-  
la vracet do západního světa, státy i jed-  
notliví exportéři začali usilovat o větší  
diverzifikaci exportu. A se zvládnutím ri-  
zik, která se firmám těžce kalkulují, po-  
máhají instituce našeho typu.

**I pro vás je tedy tato situace nová...**

Nám trend diverzifikace fakticky pomá-  
há. EGAP byl historicky velmi koncentro-  
vaný na Rusko a další země Společenství  
nezávislých států, kde jsme kdysi měli až  
polovinu našeho portfolia. Dnes máme  
portfolio velmi široké. Rusko je trh číslo  
13, nový export do této země už nepo-  
jišťujeme a zaměřujeme se na nová te-  
ritoria v různých částech světa. Tím, že  
české firmy své zahraniční aktivity di-  
verzifikují, snižují se rizika nejen pro ně,  
ale také z hlediska našeho portfolia jako  
celku. S pojištěním přitom máme dlou-  
hodobé zkušenosti a náš analytický tým  
je schopen vyhodnocovat rizika různých  
teritorií i v rámci jednotlivých obchod-  
ních případů.

**Svět se ale rychle mění, jak jste říkal,  
a také musíte získávat nové know-  
-how. Jak se vám to daří?**

Musíme samozřejmě hlídat vývoj v jed-  
notlivých teritoriích, zejména tam, kde už  
jsme aktivní. Děláme to v pravidelných in-  
tervalech. V roce 2023 jsme podpořili če-  
ský export a investice v objemu 69 miliard  
korun, což byl druhý nejvyšší výsledek  
v historii. Letos to bude obdobné. Dříve  
to bývalo ve standardních letech kolem  
40 miliard, poptávka je oproti dlouhodo-

bému průměru stále vyšší. Vysvětlujeme  
si to tím, že rozšiřujeme nabídku našich  
produktů a že poptávka skutečně roste  
vzhledem k narůstajícím rizikům. Důleži-  
té je, že se zvyšuje i vnímání rizik. Proto  
k nám přicházejí noví klienti, kteří dříve  
o pojištění ani neuvažovali.

## Svět žil na začátku tohoto století v nebyvalém klidu a prosperitě, zažívali jsme období specializace mezinárodního obchodu.

**Předpokládám, že v souvislosti s po-  
sledními trendy se na váš segment  
více zaměřují i komerční zajišťovny,  
které mohou převzít část vašeho ri-  
zika. Spolupracujete s nimi nyní více?**

U některých zajišťoven skutečně vi-  
díme zvýšený apetit, ale je to hod-  
ně individuální. EGAP má zajištěných  
přibližně deset procent celkového  
portfolia. Pro nás je to vítané, protože  
tím, že část portfolia zajistíme, doká-  
žeme zvětšit rozsah naší podpory če-  
ským exportérům a investorům. Zajišťu-  
jeme se částečně u komerčních hráčů,  
zvláště na londýnském trhu u zajišťo-  
ven jako Lloyd's, ale zhruba z poloviny  
také u institucí našeho typu v zahra-  
ničí – tedy u partnerských exportních  
kreditních agentur, které se označují  
anglickou zkratkou ECA. To se týká ob-  
chodních případů, na nichž se kromě  
českých společností podílejí také firmy  
z jejich zemí.

### UKRAJINSKÁ DILEMATA

**V poslední době se hodně diskutuje  
o tom, jak je možné podpořit aktivi-  
ty českých firem na Ukrajině. Budete  
takto spolupracovat se zahraničními  
partnery i v rámci pojišťování exportu  
do této země?**

Situace na Ukrajině je specifická. Sou-  
kromě finanční instituce se na Ukrajinu  
bojí jít samy na své riziko, komerční ban-  
ky nemají na tuto zemi ani schválené li-  
mity. Na druhé straně tam hraje velkou  
roli západoevropský a americký sou-  
kromý rizikový kapitál. Rizikovní investo-

ři cítí obrovskou příležitost, ale tradiční  
soukromé peníze zatím na Ukrajinu bez  
státní podpory neplynou. Velký význam  
proto mají státní programy – ať už ty do-  
tační, které nabízí například americká  
agentura USAID, nebo návratné finanč-  
ní nástroje, jako je náš Fond Ukrajina.

**Fakticky jste z tohoto fondu zatím nej-  
více podpořili vývozce zemědělských  
strojů, což je určitě důležité. Zástup-  
ci jiných odvětví, zvláště energetiky,  
ale říkají, že pro účinnou podporu je-  
jich exportu byste museli mít na Ukra-  
jinu vyčleněno daleko více peněz.  
Souhlasíte?**

Není to tak, že by Fond Ukrajina byl za-  
měřený na zemědělství nebo agrární  
strojírenství, ale vývozcům zemědě-  
lských strojů se opravdu daří nejlépe spl-  
nit podmínky programu. Už jsme podpo-  
řili vývoz na Ukrajinu za více než tři čtvrtě  
miliardy korun, čímž jsme se řádově do-  
stali na předválečnou úroveň. Je to něco  
neuvěřitelného a považuju to za jedno-  
značný úspěch pilotního programu, kte-  
rý jsme spustili loni v červenci. Druhý  
skvělý výsledek je, že na Ukrajině nemá-  
me ani jednu pojistnou událost. Vše bylo  
dosud splaceno v řádném termínu.

**Těmi specifickými podmínkami Fondu  
Ukrajina jsou relativně menší částky  
na jeden obchodní případ a omezená  
doba splatnosti?**

Přesně tak. Aktuálně je to pět milionů  
eur se splatností do jednoho roku. Mini-  
sterstvo průmyslu navrhuje, aby se Fond  
Ukrajina navýšil z původních 339 mi-  
lionů korun o 300 milionů. To by nám  
umožnilo pojišťovat vývoz v hodnotě až  
jedné miliardy korun ročně. Součástí ná-  
vrhu je i prodloužení splatnosti na jeden  
a půl roku (*pozn.: rozhovor uskutečněn  
ještě před schválením změny vlády*). Vlá-  
da jde postupnými kroky a zároveň sle-  
dujeme, co dělá Evropa. Některé státy



jsou v uvolňování podpory exportu více  
agresivní, jiné naopak velmi konzerva-  
tivní. My jdeme střední cestou. Silným  
argumentem pro navýšení fondu jsou  
právě nulové pojistné události. Vláda  
vidí, že naše podpora nejsou žádné do-  
tační peníze, které se rozhazují. Ve finále  
náš stát neutratil ani korunu a zároveň  
jsme podpořili export, což pomáhá ne-  
jenom Ukrajině, ale zejména českým vý-  
vozcům. Navíc jim to bude pomáhat, až  
válka skončí a nastane rozsáhlá rekon-

a pojišťují tam skutečně obrovské obje-  
my. Mohli bychom využít i možnost čes-  
ko-polské spolupráce.

**Jak budete reagovat na poptávku  
energetických firem?**

V energetice skutečně narážíme na ome-  
zený objem pojištění a dobu splatnosti.  
Energetický export na Ukrajinu chce více  
podpořit také ministerstvo průmyslu,  
i vzhledem k tomu, že tamní energetika



*Léto 2023: pojišťovna uzavírá první pojistku v rámci Fondu Ukrajina*

strukce Ukrajiny. Naše firmy už na tam-  
ním trhu budou. To je i důvod, proč Fond  
Ukrajina existuje.

**Mohou zájemci o ukrajinský trh do  
budoucnosti reálně očekávat další navy-  
šování fondu?**

Jsem optimista. Vidím, že diskuze s vlá-  
dou a jednotlivými ministerstvy je velmi  
produktivní. Věřím, že když teď navýší-  
me objem financí a jednotlivé obchod-  
ní případy budou mít stejný bezproblé-  
mový průběh, otevřeme diskuzi třeba  
nad rozšířením našich produktů i zvýše-  
ním doby splatnosti. Teoreticky je k dis-  
kuzi také pojištění investic na Ukrajinu.  
Naši polští kolegové už pojištění investic  
spustili. Polsko je v této oblasti lídrem,  
historicky mělo na Ukrajině velmi úzké  
vazby i v rámci krátkodobého pojištění

je v zoufalém stavu. Polovina její kapa-  
city je rozbombardovaná. V zimě Ukra-  
jina očekává větší výpadky energie než  
kdykoliv předtím. Kromě přímé podpory  
států, která spočívá například v darová-  
ní kogeneračních jednotek, se snažíme  
najít další možnosti, jak exportéry pod-  
pořit. Aktuálně analyzujeme program  
Evropského investičního fondu pod Ev-  
ropskou investiční bankou, který by  
mohl za určitých podmínek převzít větši-  
nu rizika. Není to jednoduché, ale mohla  
by to být cesta, jak podpořit i větší obje-  
my vývozu s delší dobou splatnosti.

**Ukrajinci akutně potřebují rozvíjet  
decentrální energetiku včetně koge-  
neračních jednotek. České firmy se za-  
jímají také o oblast jaderné energeti-  
ky. V dlouhodobějším horizontu by se  
chtěly podílet i na stavbě nových re-**

**aktorů, jejichž hlavním dodavatelem  
by měl být americký Westinghouse.**

To se z hlediska objemu pojištění baví-  
me ještě o vyšším řádu desítek milionů  
eur. O možné spolupráci jsme intenziv-  
ně diskutovali s americkou rozvojovou fi-  
nanční institucí DFC, která má otevřený  
velký finanční rámec na podporu Ukra-  
jiny i rozvoj jaderné energetiky ve svě-  
tě. Představa americké strany byla, že  
by podpořené společné dodávky byly  
zavěšeny právě pod Westinghousem,  
kde ale české technologie nejsou příliš  
kompatibilní. Tady jsme bohužel cestu  
nezažili. Jsem ale rád, že jsme tuto ces-  
tu vyzkoušeli, protože jsme se díky tomu  
naučili spoustu věcí. Teď zkusíme ev-  
ropský mechanismus podpory. Uvidíme,  
je to specifická oblast a Evropa má je-  
ště pořád k jaderné energetice opatrněj-  
ší postoj. Nejde přitom jen o výstavbu  
nových zdrojů, ale také údržbu těch stá-  
vajících, ve které mají české firmy velké  
zkušenosti.

### KOREJSKÁ BRÁNA DO EVROPY

**V nedávném výběrovém řízení na  
nové jaderné bloky v Česku zvítězila  
korejská KHNP. Tím se otevřely i dis-  
kuze o tom, že bychom mohli naši spo-  
lupráci s Korejci rozšířit nejen v jader-  
né energetice, ale i dalších oborech.  
Mohl by se EGAP zapojit?**

Vnímáme to jako obrovskou příležitost  
pro českou ekonomiku i spolupráci če-  
ských a korejských firem. Korejští inves-  
toři jsou po Japoncích druhými největ-  
šími asijskými investory v Česku, působí  
tady celá řada jejich dceřiných firem a ze-  
jména do velké míry sdílejí i podobnou  
technickou a vzdělanostní úroveň. V září  
tady byla největší podnikatelská delega-  
ce z Koreje v historii Česka. Je vidět, že  
Korejci nejdou pouze o jednu zakázku  
a chtějí v Česku vytvořit hub s přesahem  
do dalších oblastí – myšleno odvětvově,  
ale i teritoriálně.

**Vnímají Korejci Česko jako bránu do  
Evropy?**

Korejci skutečně v Česku mohou mít  
bránu do Evropy. A mají větší šanci  
tuto vizi dotáhnout k realitě než Číňan-  
é, kteří se svého času pokoušeli o něco



podobného. Měli jsme několik jednání s korejskými institucemi včetně rozhovorů se zástupci naší partnerské K-Sure, jedné z největších kreditních exportních agentur na světě. A musím říct, že jsem ještě nezažil, aby byli naši partneři na jednání tak světle připraveni. Zástupci K-Sure přišli s detailními prezentacemi. Nemluvíli o tom, kdo jsou a co dělají, protože předpokládali, že to si samozřejmě nastudujeme dopředu. Mluvíli o produktech českých firem, u nichž by byla vhodná spolupráce s korejskými společnostmi. Měli náš trh detailně zmapovaný a věděli přesně, kdo s kým se může potkat a kdo může uzavřít reálné obchody. Nežtráceli ani minutu.

**Předpokládám, že jste probírali různá odvětví od energetiky po polovodičový průmysl...**

Ano. Mluvíli jsme například i o možné spolupráci jednotlivých firem na ukrajinském trhu. Na závěr korejské mise jsme podepsali i mnohostranné memorandum – za českou stranu EGAP, Česká exportní banka a Národní rozvojová banka, za korejskou stranu K-Sure a korejská

jehož pilotní fázi jsme letos realizovali s Poláky. Našeho pracovníka pošleme na čtrnáct dní do partnerské instituce, která zase pošle svého pracovníka k nám. Získáváme tak daleko detailnější informace, než je možné zjistit na jedné schůzce. Korejci jsou světová špička v tom, jak poskytovat komplexní podporu exportérům nejenom z hlediska pojištění, ale také propojení s dalšími státními

## Měli bychom být pyšní nikoliv na velikost našich firem, ale na schopnost dodat kvalitní produkt s vysokou marží.

programy. Dokážou tak vytvořit pro exportéra celý balíček. Skoro celý svět se to u Korejců učí.

### HISTORICKÁ LEKCE

**EGAP se v minulosti hodně zaměřoval také na pojištění vývozu investičních celků, dodávek celých elektráren, částí strojírenských závodů nebo tře-**

**jako neživotaschopné. Jak dnes tuhle historii vnímáte?**

Pokud se bavíme o našich historických zkušenostech, jsou z doby před patnácti a více lety. Vedly k velkému poučení nejenom pro EGAP, ale také z hlediska nastavení parametrů celého systému státní podpory. Nejzásadnější změna spočívá v tom, že státní podpora v současnosti

nemá charakter projektového financování, až na drobné a skutečně opodstatněné výjimky. Už to není tak, že bychom se předem spokojili s předpokladem, že nová fabrika začne splácet úvěr, až bude postavena a začne generovat cashflow. Riziko musí být upsáno na odběratele, investora nebo banku, která se za něj zaručí. U podobných transakcí roste podíl suverénního rizika, což znamená, že riziko nese stát, v němž se dodávka investičního celku realizuje.

**Vidíte v dodávkách investičních celků pořád potenciál?**

Potenciál vidíme určitě. Díky těmto změnám můžeme vývoz investičních celků dál podporovat. V Česku máme firmy, které dokážou podobný projekt realizovat a zastat roli generálního dodavatele, tedy EPC kontraktora (EPC je anglickou zkratkou ze slov Engineering, Procurement, Construction; česky také dodavatel projektu na klíč – pozn. red.), nebo projektového investora. Na druhou stranu musím dodat, že počet takových EPC kontraktorů je omezený.

**Mělo by jich být víc?**

Mnozí to považují za jakýsi svatý grál a domnívají se, že bychom měli mít podobných domácích EPC dodavatelů co nejvíce, protože zastřeší spoustu českých subdodavatelů. Svět ale dospěl k tomu, že EPC kontraktori musí mít určitou kapacitu, know-how a zkušenost, aby uspěli na globálním trhu. Rozhodně

bychom neměli vnímat zahraniční investory nebo jejich české subdodavatele jako něco špatného. Švýcarsko prakticky nemá ani jednoho EPC dodavatele a nikdo určitě neřekne, že je na tom špatně. Když budou čeští subdodavatelé dodávat výjimečné produkty nebo služby s vysokou přidanou hodnotou, dosáhnou pěkných marží, užijí nejen sebe, ale i další firmy, a budou tu rozvíjet podhoubí pro další podnikání. Jsme středně velká ekonomika a měli bychom být pyšní nikoliv na velikost našich firem, ale na schopnost dodat kvalitní produkt s vysokou marží.

**Příkladem úspěšného EPC kontraktuera z poslední doby je společnost Transcon Electronic Systems, která dodává prakticky celá nová regionální letiště do Senegalu. I tyto projekty se ale zpožďují. Jak vnímáte tuhle dodávku investičního celku?**

Musíme brát v potaz, že africký trh je složitý. Zpoždění tam je, ale výstavba letiště je na dobré cestě – jedno už bylo zprovozněno, další je před finalizací projektu. Projekt pěti letišť v Senegalu vznikl poměrně dlouhou dobu ve spolupráci s námi a Transcon velmi ocenil naše poradenství při strukturování celého obchodního případu. Podobné poradenství je zejména u velkých případů vlastně zadarmo, protože se o nich jedná dlouhé měsíce za účasti celé řady subjektů – nás, banky, exportéra, dovozce, banky dovozce... Všichni se musí shodnout nejenom na ekonomických parametrech, ale i na právních záležitostech. Tato poradenská role EGAPu často zůstává stranou pozornosti, a proto chceme české exportéry ještě více upozorňovat, že dokážeme také prověřit ekonomické zdraví jejich odběratele nebo poradit s riziky daného trhu.

### OD DOTAČNÍ EKONOMIKY K FINANČNÍM NÁSTROJŮM

**Jak vnímáte různé iniciativy ohledně transformace české ekonomiky? A jak se do ní může zapojit EGAP?**

Těch iniciativ je opravdu řada – od podnikatelské iniciativy Druhá ekonomická transformace, přes premiérovův projekt Restart Česka, až po novou hospodář-

skou strategii vlády. Nikdy to není tak, že vláda mávnutím kouzelného proutku nebo třeba jenom úpravou legislativy nastartuje Česko. Ve finále bude vždy záležet na aktivitách firem. A pokud jde

banka. Když NRB podpoří menší český podnik, který vyrostle a začne exportovat, může později využívat financování České exportní banky a našeho pojištění. EGAP se snaží oživit i další spolu-



o finanční podporu státu, jako stěžejní vidím přechod od dotační ekonomiky k finančním nástrojům typu úvěrů, záruk, pojištění, kapitálových vstupů. Díky tomu můžeme dosáhnout zdravé transformace, protože firmy, které nečerpají dotace, ale návratný finanční nástroj, musejí více přemýšlet o koncovce – o tom, že budou muset splácet. EGAP přitom dnes nabízí největší objem návratných finančních nástrojů, přestože jsme v roce 2023 podpořili export a investice v zahraničí v objemu 69 miliard korun, je to zhruba celé jedno procento hrubého domácího produktu Česka.

**Vláda hodlá posílit také Národní rozvojovou banku (NRB). Jak se chystáte na budoucí spolupráci?**

Roli NRB vidíme primárně v domácím byznosu a v podpoře malých a středních podniků. Je dobře, že tu bude další silná instituce pro povzbuzení domácí ekonomiky. Očekávání od NRB jsou značná, kolegové to nebudou mít jednoduché. Držím jim palce. Určitě budeme rádi spolupracovat, i vzhledem k tomu, že pod NRB má spadat i Česká exportní

práci státních institucí. Díváme se mimo jiné na zkušenosti Finska, které je v tomto směru velmi úspěšné. Od Finů se dozvídáme i o problémech a překážkách, které museli překonat. My kvůli obchodnímu tajemství například nemůžeme sdílet informace o klientech. Ve Finsku to nastavili tak, že když někdo čerpá státní podporu, automaticky dává souhlas, že státní instituce budou sdílet jeho kontakty.

**Navrhujete, aby takové pravidlo platilo i v Česku?**

Pojďme se bavit, jestli neudělat něco podobného. Můžeme se i domluvit, že zpočátku to bude dobrovolné a bude záležet na souhlasu firmy. Jsme přesvědčeni, že sdílení kontaktů je v zájmu samotných firem. Dám vám příklad. Pokud víme, že tuzemská společnost chystá investici v Česku, ale nesplňuje kvalifikační kritérium pro naše pojištění exportně orientovaných firem, můžeme tuto informaci předat agentuře CzechInvest, která vyhodnotí možnost poskytnutí investiční pobídky. Podobné informace si můžeme pravidelně vyměňovat s CzechInvestem i dalšími institucemi.



Podzim 2021: David Havlíček ještě jako CFO v době, kdy pojišťovna dosáhla bilionu pojištěného exportu

Export-import banka. S Korejci diskutujeme i o možném výměnném programu,

**ba skláren. Podobné projekty v Rusku nebo Turecku se nakonec ukázaly**







Zdroj: Adobe Stock

# AMSP ČR: Do rozvoje chce investovat 85 procent exportérů, nejčastěji do umělé inteligence

Zdroj: tisková zpráva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, EGAP

Čtyři z pěti malých českých exportérů se chystají v následujících dvou letech investovat do svého rozvoje. Většinou chtějí rozvíjet využití umělé inteligence a automatizaci. Právě v oblasti automatizace spatřují firmy největší přínos AI, ačkoli ji nejčastěji využívají v marketingu. Vyplývá to z aktuálního průzkumu agentury IPSOS pro Asociaci malých

a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) a státní exportní pojišťovnu EGAP. Ta financování investic českým exportérům zpřístupňuje.

„Největší přínos AI firmy vnímají v oblasti zrychlení nebo zjednodušení například výrobních postupů v rámci automatizace. To jde ruku v ruce se zlevněním daného pro-

cesu, což je (i z jiných průzkumů AMSP ČR vyplývající) nejčastěji uváděná motivace firem k zavádění automatizace, digitalizace a rovněž AI do vlastních procesů. Současně jsou si firmy vědomy rizik zneužití a kybernetické nebezpečnosti,“ uvádí **Pavla Břečková, místopředsedkyně představenstva AMSP ČR.**



Firmy přitom nejčastěji plánují financovat své investice z vlastních zdrojů kombinovaných s bankovním úvěrem. Právě snazší přístup k získání financování umožňuje státní exportní úvěrová pojišťovna EGAP.

„Říkáme tomu pojištění úvěru pro domácí investice. Exportujícím firmám, které chtějí investovat například do inovací, AI, navýšení výrobních kapacit, ale třeba i těm, které prostě potřebují likviditu pro svůj provoz, nabízíme pojištění pro zvýšení konkurenceschopnosti. S naším pojištěním firma získá lepší pozici při jednání s bankou, snáze dosáhne na úvěr a případně i na jeho vyšší objem,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček.**

Průzkum ukázal, že při investování by o využití pojištění bankovního úvěru EGAPem uvažovalo 59 % malých exportujících firem. V průběhu letošního roku s exportéry všech velikostí EGAP podepsal už 94 pojistných smluv za více než 39 miliard korun.

EGAP nabízí pojištění úvěrů exportně orientovaným firmám, které díky němu mohou získat lepší podmínky bankovního úvěru od loňského roku. Úvěr s pojištěním EGAP mohou využít na investici do svého rozvoje, například do rozšíření výroby či snižování energetické náročnosti, ale také na financování provozních nákladů. O pojištění mohou žádat prostřednictvím své banky české firmy, jejichž podíl exportu na celkových tržbách je minimálně 25 %.

Exportní pojišťovna EGAP v letošním roce pojistila například vývoz autobusů **Iveco** do Pobřeží slonoviny či letadel **Aircraft Industries** do Senegalu. Za celou dobu své existence EGAP pojistil vývoz českých firem v objemu přesahujícím jeden bilion korun do 130 zemí světa.

**Do svého rozvoje se chystá investovat 85 % firem. Nejčastěji ty s vyšším obrátem.**

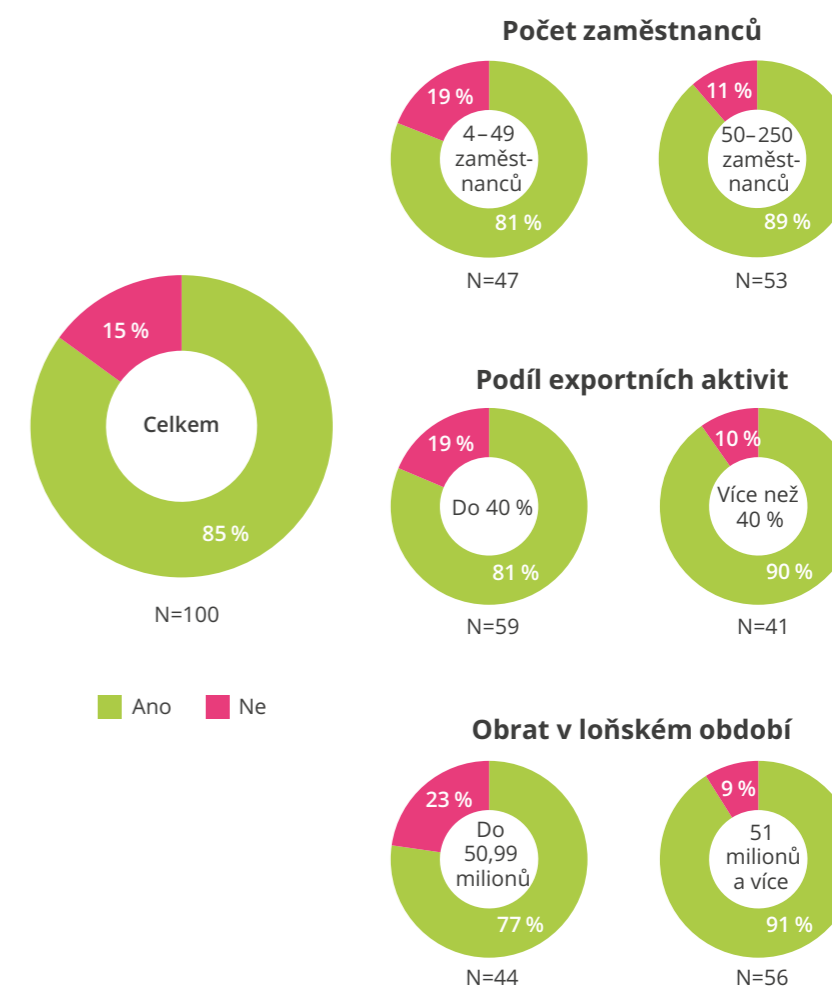
Do svého rozvoje firmy investují prakticky neustále, forem je celá řada, ale nemohou si obvykle dovolit zcela ustrnout a v rozvoji se zastavit.

V každém případě, odhodlání **investovat do rozvoje** firmy deklarují **více**

**podniky s větším obrátem a s větším podílem exportu** na svých aktivitách.

Naopak – z hlediska počtu zaměstnanců – jsou na tom firmy s rozvojovými záměry velmi podobně: investovat chtějí jak ty menší (81 % firem do 50 zaměstnanců), tak i ty větší v rámci segmentu MSP (89 % firem do 250 zaměstnanců).

**Chystáte se během následujících 24 měsíců investovat do rozvoje Vaší firmy?**



**AMSP ČR** sdružuje od roku 2001 na otevřené, nepolitické platformě malé a střední podniky, živnostníky i spolky. Je hlavním reprezentantem nejširšího podnikatelského

segmentu v ČR, vedle legislativy, exportu, inovací, vzdělávání a financování MSP se zaměřuje na rodinné firmy, řemeslníky, začínající podnikatele, lokální producenty

a pěstitele, malé gastro provozovny, podnikatele 55+, ženy v podnikání a další aktuální témata, jako jsou digitalizace, ESG, udržitelnost apod. [www.amspcz](http://www.amspcz).

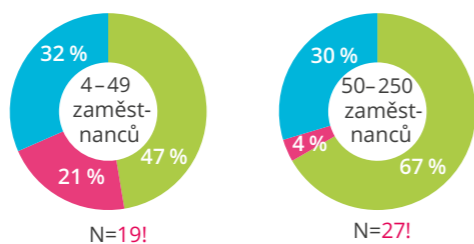


**O využití pojištění úvěru EGAP by uvažovalo 59 % firem, 30 % neví a 11 % by o něm vůbec neuvažovalo.**

S pojištěním úvěrů většinou lépe umí pracovat velké firmy s vysokým podílem exportu. Je zřejmé, že větší firmy se zkušenostmi s exportními aktivitami znají EGAP a jeho nástroje lépe než firmy, které exportují méně nebo vůbec.

**Uvažoval/a byste o využití výše zmíněného pojištění?**

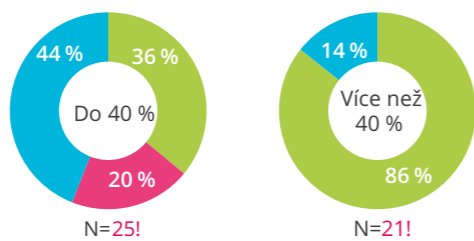
**Počet zaměstnanců**



N=19!

N=27!

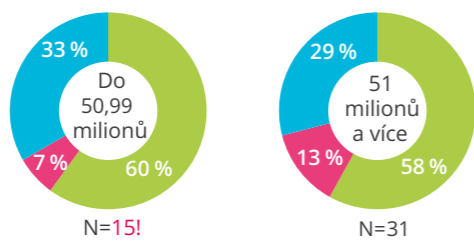
**Podíl exportních aktivit**



N=25!

N=21!

**Obrat v loňském období**



N=15!

N=31

■ Ano, o využití tohoto pojištění bych uvažoval/a – zajímá mě to a kontaktuji EGAP pro více informací.

■ Ne, o využití tohoto pojištění bych vůbec neuvažoval/a, prosím, uveďte, proč:

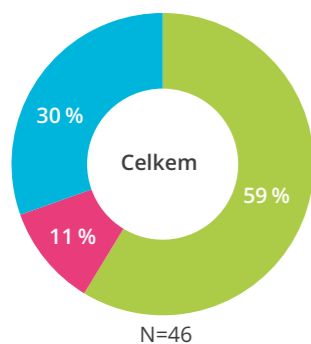
„Nižší % exportu“

„Nechci si číst podmínky, klíčky apod.“

„Poradíme si sami bez placení provize.“

■ Nevím

! = Pozor! Nízká báze



N=46

(Pouze firmy, které plánují ve 24 měsících investovat do rozvoje firmy a hodlají tyto investice financovat pomocí bankovního úvěru)

**V předchozí otázce jste uvedl/a, že se chystáte během následujících 24 měsíců investovat do rozvoje Vaší firmy. Prosím, mohl/a byste uvést, do jakých z následujících oblastí se chystáte investovat?**

		Firma s 4 až 49 zaměstn.	Firma s 50 až 250 zaměstn.	Obrat do 50,99 mil.	Obrat 51 mil. a více	Méně než 40 % exportu	40 % a více exportu
Využití umělé inteligence (AI)	51 %	50 %	51 %	47 %	53 %	50 %	51 %
Automatizace či pokročilejší výrobní technologie	51 %	53 %	49 %	35 %	61 %	56 %	43 %
Navýšení výrobních kapacit	34 %	42 %	28 %	41 %	29 %	35 %	32 %
Využití úspornějších (zelených) energií jako např. fotovoltaická elektrárna	26 %	32 %	21 %	21 %	29 %	19 %	35 %
Investice do akvizičních příležitostí	24 %	24 %	23 %	26 %	22 %	27 %	19 %
Jiné	1 %	3 %	0 %	3 %	0 %	0 %	3 %
	N=85	N=38	N=47	N=34	N=51	N=48	N=37

„Opravy“

(Pouze firmy, které plánují ve 24 měsících investovat do rozvoje firmy)

Zpracovatelem průzkumu je IPSOS



# Reformy jako cesta k využití hospodářského potenciálu Mongolska

Autor: Petr Zapletal, teritoriální analytik EGAP

## Politický vývoj a mezinárodní vztahy

Mongolsko je bývalou socialistickou zemí charakteristickou centrálním plánováním ekonomiky, která se v roce 1990 transformovala do parlamentní demokracie s hospodářstvím řízeným tržními silami.

Poslední **parlamentní volby** se uskutečnily v červnu 2024 v novém volebním režimu. Parlament byl rozšířen a byl přijat smíšený volební systém. Nový režim byl implementován ve snaze přilákat k volbám více frustrovaných voličů. Ve skutečnosti byl ovšem efekt opačný a volební účast klesla z 73,7 % (2020) na 69,4 % (2024). Kontinuální pokles volební účasti od roku 1992 (kdy se voleb zú-

častnilo 95,6 % voličů) se tímto krokem nepodařilo odvrátit. Nutno však podotknout, že poměrně silná byla volební účast žen (74,1 %) a mladých voličů ve věku 20 až 40 let (cca 70 %).

Z posledních parlamentních voleb vzešla koaliční vláda vedená premiérem **Luvssannamsrain Oyun-Erdene**. Trojkoalici složené z politických stran **Mongolian People's Party (MPP)**, **Democratic Party (DP)** a **National Labour Party** (známá jako **KhUN**) z hlediska politického vlivu dominuje MPP. Vyhledy jsou (ve smyslu stability atp.) pro novou vládu poměrně pozitivní a existuje naděje, že se nová vládní garnitura stane akcelérátorem nutných strukturálních a fiskálních reforem, které přispějí k urychlení hospodářského rozvoje země.

**Mezinárodní vztahy** Mongolska jsou definovány jeho vnitrozemskou polohou mezi dvěma světovými velmocemi – Čínou a Ruskem. Čína je největším příjemcem mongolského exportu komodit. Čína z Mongolska dováží např. uhlí, měď, železnou rudu, zinek atd. Obchod s Čínou v posledních letech zrychlil díky zlepšení bilaterálních vztahů a také díky opětovnému uvolnění restriktivních opatření proti covidu. Výhledově se očekává prohloubení oboustranné ekonomické spolupráce země. Především se však předpokládá pokračující čínská investiční aktivita v Mongolsku. Pokud jde o vztahy s Ruskem, je Mongolsko značně závislé na importu ruské rafinované ropy a plynu. Souhrnně lze říci, že Mongolsko usiluje o přátelské a pragmatické vztahy se svými sousedy.

## Charakteristika mongolské ekonomiky

Mongolsko je z hlediska počtu obyvatel, který činí asi 3,5 mil. lidí, a hospodářské síly **malou ekonomikou**, jejíž nominální HDP v roce 2023 dosáhl jen asi 19,9 mld. USD. Z pohledu velikosti území je však Mongolsko s rozlohou čítající 1,56 mil. km<sup>2</sup> osmnáctým největším státem světa (a druhým největším vnitrozemským státem po Kazachstánu), který je – pro srovnání – více než čtyřikrát větší než Německo. Kombinace malé populace a velkého území činí z Mongolska **nejřidčeji obydlený stát světa**, kde v průměru na 1 km<sup>2</sup> žijí pouze 2 lidé.

Mongolsko v éře po pádu socialismu zažilo rychlý hospodářský růst a dosáhlo pokroku v oblasti ekonomického a sociálního rozvoje. Země nyní patří ke **státům se střední úrovní příjmů** (což dokládá skutečnost, že HDP/osobu (dle PPP) v roce 2023 dosáhl \$ 15 322) a má **solidní růstový potenciál** poháněný rozsáhlými **zásobami strategických nerostných surovin** – např. uhlí, mědi, zlata, železa, wolframu či uranu a zinku. K nejvýznamnějším dolům patří *Oyu Tolgoi Copper-Gold Mine*, *Erdenet Mine* (primárně zaměřeny na těžbu mědi); *Ovoot Tolgoi Surface Mine* a *Tavan Tolgoi Mine* – doly orientované na těžbu uhlí. K nejdůležitějším investičním partnerům Mongolska momentálně patří Čína, Kanada, Rusko, USA a Velká Británie.

Přestože se za rok 2024 meziročně předpokládá zpomalení, měla by si mongolská ekonomika v letošním roce udržet solidní dynamiku hospodářského růstu v intervalu mezi 4,6 % a 5,8 %. V roce 2025 dosáhne meziroční růst HDP cca 6 %. Z hlediska jednotlivých **sektorů** se hospodářská výkonnost odlišuje a rok od roku fluktuuje, což je dáno důsledky **drsného klimatu** (vliv na zemědělství), tržními podmínkami (ceny komodit atp.), politickými a dalšími faktory.

Hospodářství Mongolska je **nedostatečně diversifikované** – charakteristické koncentrací ekonomických aktivit v sektoru těžby a exportu nerostných surovin, což poukazuje na **riziko citlivosti k externím šokům**. Průmysl se podílí na tvorbě HDP z cca 40 %. Mongolsko má dobrý růstový potenciál poháněný výše zmíněným velkým množstvím zásob nerostných surovin, ačkoliv vzhledem k nedostatečné diversifikaci hospodářství a její malé velikosti je volatilní. Příčinou volatility růstu je závislost na vývoji cen exportovaných komodit na světových trzích.

Na jedné straně činí přírodní bohatství z Mongolska předmět hospodářského zájmu řady rozvinutých i rozvíjejících se ekonomik, které potřebují zajistit dodávky klíčových komodit pro jejich průmysl. Na straně druhé předmětná **deficitní úroveň diverzifikace zapříčiňuje**

**environmentální problémy** (vzhledem k rozsáhlé těžbě a urbanizaci, nadměrnému spásání, odlesňování a nedostatku vody), fiskální rizika, vysokou nezaměstnanost zejména mezi mladými vzdělanými Mongoly a snižuje možnosti pracovního zařazení u žen (zaměření na těžký průmysl) atp.

**Běžný účet platební bilance je dlouhodobě deficitní s výjimkou roku 2023**, kdy vykázal přebytek ve výši 0,6 % HDP. Je to dáno např. poklesem cen koksovateľného uhlí, které je důležitou exportní komoditou Mongolska. Rovněž platí, že růst vývozu vytěžených komodit nepřímo tlačí na nárůst dovozu dopravních a těžebních zařízení a s tím spojených služeb, což přispívá k nárůstu záporného salda běžného účtu platební bilance. Nutný je také import paliv z Ruska. **Deficit běžného účtu platební bilance zatím vyrovnávají především přímé investice ze zahraničí do těžebního sektoru.**

**Fiskální rizika spojená s nedostatečně pestrým spektrem ekonomických činností**

**Ve vztahu k fiskální udržitelnosti Mongolska převládá středně velké riziko. Vládní dluh se sice dramaticky snížil ze 73,6 % HDP v roce 2020 na 43,7 % HDP v roce 2023, ale přetrváváající historická tendence vládních představitelů k expanzi (zejména v době růstu cen komodit na světových trzích) spolu s nedostatečnou diverzifikací hospodářství se promítá i do formy fiskálních rizik.** Za rok 2024 by vládní dluh měl dosáhnout 42 % HDP a v roce 2025 dle nynějších očekávání 44,6 % HDP. Hlavním zdrojem obav jsou ve vztahu k vládním financím (na straně fiskálních příjmů) **možné budoucí hospodářské problémy Číny či výpadky obchodních toků mezi Mongolskem a Čínou.** Např. zpomalení v čínském sektoru nemovitostí by skrze pokles poptávky po oceli mohl snížit poptávku po koksovateľném uhlí, které je důležitým vstupem pro tavení oceli a současně významnou exportní komoditou Mongolska. Potenciálním problémem je i **úsilí Číny o redukci emisí uhlíku, což s jistou časovou prodlevou přispěje k omezení její**

**poptávky po koksovateľném uhlí a dalších komodit.** Výše uvedené by ovlivnilo také výnosy z licenčních poplatků za těžbu.

**Reformy jako cesta k využití hospodářského potenciálu Mongolska**

Mongolská vláda si je vědoma nutnosti realizace strukturálně reformního procesu, jehož výsledkem bude nejen vyšší stupeň diverzifikace ekonomiky, ale také hospodářské činnosti s vyšší přidanou hodnotou.

Vládní představitelé proto v prosinci 2021 představili dlouhodobý strategický rámec **Vision 2050** a následně v dubnu 2022 střednědobou strategii **New Recovery Policy** s cílem posílit ekonomickou nezávislost Mongolska, redukovat negativní dopady epidemie covidu na ekonomiku a postupně odstranit překážky rozvoje. Vláda si od nové strategie slibuje stabilní hospodářský růst na meziroční úrovni okolo 6 %, zdvojnásobení národního důchodu na hlavu a nárůst zaměstnanosti. Účelem je také dlouhodobá stimulace přílivu zahraničního kapitálu a samozřejmě postupná diverzifikace ekonomiky.

Vláda definovala několik oblastí, na jejichž zlepšení se chce zaměřit. Patří sem **modernizace energetické infrastruktury a průmyslových kapacit** za účelem zvýšení produktivity. Dále rozvoj **zelené ekonomiky**, jehož cílem je snížení emisí skleníkových plynů do roku 2030 o 27,2 % oproti úrovni z roku 2021. V zemi, kde dochází k rychlé degradaci půdy vlivem vysoké míry těžby, nadměrného spásání, odlesňování a nepříznivých povětrnostních podmínek představuje nutnost také péče o **životní prostředí**. Mongolská vláda rovněž podpoří **diverzifikaci hospodářství směrem k IT a turismu.** Ve snaze o zvýšení turistické návštěvnosti byl např. již rozšířen seznam zemí s bezvízovým stykem. Většina turistů však stále pochází jen z Ruska a Číny. V první polovině roku 2024 (částečně i přispěním výše uvedeného opatření) meziročně vzrostl počet turistů z Číny o 57,8 %. Cílem je také posílení efektivity institucí a zlepšení **investičních podmínek v zemi.**

Aby bylo možné dosáhnout vytyčených dlouhodobých cílů a celý proces úspěšně ufinancovat, je důležité zlepšit fiskální pozici státu. Vládní dluh se sice snížil, ale více než 90 % vládního dluhu je denominováno v cizích měnách, s čímž souvisí kurzové riziko. Navíc, jak naznačeno výše, v oblasti fiskální politiky přetrvává častá tendence vládních představitelů k expanzi – zejména v době růstu cen komodit na světových trzích.

Jako prostředek ke zlepšení stavu veřejných financí vláda vidí expanzi komoditního exportu země k navýšení fiskálních příjmů pro možnost realizace dlouhodobých reformních cílů. Za tímto účelem se orgány země zaměřují na rozvoj tzv. **„mine-to-market“ infrastruktury** – tzn. terminály vnitrozemské dopravy přímo napojené na kvalitní silniční či železniční síť vedoucí k námořním přístavům a dalším dopravním uzlům. Dále můžeme jmenovat úsilí **přilákat do těžebního sektoru zahraniční investory** s cílem redukce momentální závislosti na exportu vytěžených komodit do Číny. Mongolsko např. podepsalo investiční dohodu s francouzskou společností zabývající se výrobou jaderného paliva Orano. S Francií Mongolsko podepsalo také dohodu o průzkumu zásob lithia v zemi. V platnost vešlo memorandum o těžební spolupráci s Německem, Velkou Británií a USA. Nutno však podotknout, že úspěšnost realizace střednědobých i dlouhodobých cílů bude do značné míry záviset na vztazích s Čínou a Ruskem.

### PŘÍLEŽITOST PRO ČESKÉ EXPORTÉRY

Mongolsko je zemí s ohromným investičním potenciálem. Bude-li plán diverzifikace a modernizace hospodářství úspěšně realizován, znamená to přirozeně nové příležitosti pro české exportéry, investory i EGAP kupříkladu v oblasti energetiky, v zemědělství (např. dovoz zemědělské techniky, digitalizace, moderní jatka a další zpracovatelské závody), těžbě, ve sféře budování infrastruktury, exportu dopravních prostředků, rozvoji energetických zařízení a obranném průmyslu.



# Novinky ze světa trade, export & ECAs

Autor: Jana Ševcová, specialista mezinárodních vztahů EGAP

## UKEF A K-SURE PODPOŘÍ PROJEKT TOVÁRNY NA VĚTRNÉ TECHNOLOGIE

Korejská společnost SeAH Steel Holdings vloží další investice do továrny na výrobu komponentů pro větrné elektrárny v Anglii poté, co získala finanční balíček ve výši 225 milionů liber, který pojistili britský UKEF a korejská exportní úvěrová agentura K-Sure.

Financování poskytují Standard Chartered a HSBC, přičemž UK Export Finance (UKEF) garantuje 70 % celkové částky a Korea Trade Insurance Corporation (K-Sure) zajišťuje zbývajících 30 %.

Společnost SeAH Wind UK použije získané prostředky na novou investici do svého projektu továrny na výrobu monopilotních základů v Teesside na severovýchodě země.

Tato dohoda rozšiřuje předchozí úvěr ve výši 367 milionů liber, který byl sjednán v listopadu 2023 a který rovněž podpořily společnosti UKEF a K-Sure.

„Větrné monopiloty slouží jako základ pro většinu větrných turbín na moři a mají zásadní význam pro růst celosvětového odvětví obnovitelné energie. Po dokončení továrny bude společnost SeAH Wind UK vyvážet na americké a evropské trhy,“ uvádí UKEF.

Očekává se, že továrna zahájí výrobu počátkem příštího roku a bude jednou z největších továren na větrné technologie na světě. Projekt vytvoří do roku 2027 až 750 pracovních míst.

„Tento projekt podtrhuje význam exportního financování, které pomáhá našim klientům rozvíjet jejich aktivity po celém světě a usnadňuje jim cestu k cíli Net Zero,“ uvádí se v prohlášení Iana Stuarda, generálního ředitele HSBC UK.



## ECAS JEDNÁJÍ O UKONČENÍ FINANCOVÁNÍ PRO FOSILNÍ PALIVA

Klimatické skupiny před důležitými jednáními v rámci Arrangementu OECD vyvíjejí tlak na USA, Koreu a Japonsko, aby souhlasily s návrhem, který by zastavil každoroční financování fosilních paliv v řádu miliard dolarů.

Na začátku října napsalo více než 40 skupin zabývajících se ochranou životního prostředí dopis členům Arrangementu OECD o oficiálně podporovaných vývozních úvěrech, v němž je naléhavě žádají, aby stávající zákaz financování uhelných projektů rozšířili i na projekty v oblasti ropy a zemního plynu.

Exportní úvěrové agentury patří mezi největší světové podporovatele transakcí s fosilními palivy, často v rozvojo-

vých regionech, jako je Asie a subsaharská Afrika. Klimatické skupiny tvrdí, že jejich podpora – ve formě záruk, pojištění a půjček – může být zásadní pro zajištění finančního dokončení projektů.

V uplynulém roce odstoupili dva poradci Exportní a importní banky Spojených států (US Exim) z její rady pro klima kvůli záruce za úvěr ve výši 500 milionů USD na podporu rozšíření ropného a plynového pole v Bahrajnu, zatímco japonská agentura JBIC se dostala pod palbu kritiky kvůli financování nového plynového pole v západní Austrálii.

Mezi signatáři dopisu jsou i organizace Friends of the Earth, Oil Change International a BankTrack, podle nichž je: „nemyslitelné, aby agentury OECD pokračovaly v nalévání miliard do projektů na fosilní paliva“.

„Z deseti největších mezinárodních veřejných podporovatelů fosilních paliv jsou na prvních třech místech OECD exportní úvěrové agentury – korejská K-Sure, japonská JBIC a kanadská EDC. V průměru poskytují 41 miliard USD ročně do nových projektů fosilních paliv, které ničí planetu, přičemž více než 90 % těchto transakcí plyne do ropy a plynu.“

Klimatické organizace doufají, že účastníci Arrangementu OECD na svém zasedání koncem listopadu 2024 prosadí zákaz fosilních paliv.

## KUKE UVÁDÍ NA TRH PRODUKT, KTERÝ MÁ PODPOŘIT ODKLON POLSKA OD UHLÍ

Polská exportní úvěrová agentura Kuke vytvořila záruční produkt pro domácí trh, který se zaměří na projekty energetické transformace, jako jsou větrné, solární a plynové elektrárny v Polsku, a vyčlení na tento program přibližně 2,5 miliardy USD ročně.

V minulých týdnech agentura představila svůj nový produkt (zelená záruka) a uvedla, že umožní polským a mezinárodním bankám výrazně rozšířit úvěry na projekty transformace v Polsku, které se při zajišťování svých energetických potřeb stále spoléhají na uhlí – nejvíce znečišťující fosilní palivo.

V rámci tohoto programu bude Kuke ručit za investiční úvěry společností, jejichž hlavní činností je zmírňování dopadů změny klimatu, nebo společností, které investují do projektů čisté energie, jako jsou větrné farmy a solární elektrárny.

Doba splatnosti může být prodloužena na 20 let nebo déle, přičemž minimální výše transakce je 10 milionů ZL (2,55 milionu USD). Kuke bude ručit až do výše 80 % hodnoty úvěru.

Kuke může také poskytovat platební záruky firmám či investorům zabývajícím se čistou energií a zajišťovat „krátkodobé“ závazky vůči dodavatelům a finančním institucím zapojeným do projektu – například faktoringovým společnostem.

Janusz Władyczak, prezident agentury Kuke, říká, že: „agentura věnuje své zdroje a odborné znalosti na řešení největší výzvy, které bude polská ekonomika v nadcházejících desetiletích čelit: transformaci energetiky.“ Kuke očekává, že „v této oblasti rychle dosáhne značného rozsahu“ a jen v letošním roce „můžeme poskytnout záruky v hodnotě až 10 miliard zlotých (2,55 miliardy USD),“ uvedl Władyczak.

## JBIC POSKYTNE ÚVĚR VE VÝŠI 150 MILIONŮ USD NA OBNOVU UKRAJINY

Černomořská banka pro obchod a rozvoj (BSTDB) uzavřela s japonskou exportní úvěrovou agenturou dohodu o půjčce ve výši 150 milionů USD na podporu obnovy ukrajinské infrastruktury.



Úvěr, který poskytla Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC) a který byl podepsán 30. 9. 2024, bude financovat mimořádná opatření a umožní BSTDB financovat projekty na Ukrajině a v sousedních zemích v různých odvětvích, včetně zemědělství, potravinářství, dopravy a logistiky, digitální infrastruktury a lékařství.

Až 75 milionů USD z poskytnutého úvěru může být rovněž použito na projekty zmírňování změny klimatu v členských státech BSTDB v souladu s iniciativou JBIC Global Action for Reconciling Economic Growth and Environmental Preservation. Patří mezi ně projekty v oblasti obnovitelných zdrojů energie a zvyšování energetické účinnosti.

„V tomto kritickém okamžiku jsme hrdí na to, že můžeme stát při Ukrajině se silnou finanční podporou JBIC. Tento nástroj je jasným důkazem našeho závazku pomoci Ukrajině a dalším postiženým zemím v regionu při překonávání těchto těžkých časů,“ říká Serhat Köksal, prezident BSTDB.



„Částka 150 milionů USD určená pro Ukrajinu bude katalyzátorem nezbytných investic, které jsou klíčové pro obnovu země a její budoucí růst. Obě části nástroje jsou vzájemně propojeny, což odráží náš společný závazek řešit okamžitě a akutní potřeby a zároveň podporovat ekologické investice, které budou přínosem pro dlouhodobou udržitelnost regionu.“

Celkové náklady na obnovu Ukrajiny byly v roce 2023 odhadnuty na 411 miliard USD, což vyvolalo vlnu půjček a dohod o sdílení rizik od exportních úvěrových agentur a rozvojových bank z celého světa.

#### POBŘEŽÍ SLONOVINY ZÍSKALO PŮJČKU OD EIFO NA ZDRAVOTNICKOU INFRASTRUKTURU

Pobřeží slonoviny získalo od **Dánského exportního a investičního fondu (EIFO)** půjčku ve výši 171 milionů EUR na výstavbu a rozšíření desítek porodnic v této západoafrické zemi.

Transakce, která byla podepsána v říjnu, je podpořena zajištěním od polské exportní úvěrové agentury **Kuke** a **Standard Chartered** se na ní podílí jako strukturující banka a úvěrový agent.

Vláda Pobřeží slonoviny použije prostředky na výstavbu 15 nových porodnic v této západoafrické zemi a na rozšíření stávajících 28 zařízení.

**Peter Boeskov, obchodní ředitel EIFO**, uvádí, že: „půjčka podpoří vývoz dánských malých a středních podniků i větších společností, jako jsou dodavatelé zdravotnického vybavení a logistických služeb.“



Zdroj: Adobe Stock

„EIFO má na Pobřeží slonoviny dlouhodobě pozitivní názor a toto je projekt s důležitým posláním v oblasti zdravotní péče,“ říká Boeskov.

Exportní úvěrové agentury zůstávají důležitým nástrojem pro sektor sociální infrastruktury v subsaharské Africe, neboť pomáhají financovat projekty, jako jsou školy a nemocnice, které obvykle negenerují zisk a jsou pro investory méně atraktivní.

Vzhledem k prudce rostoucímu zadlužení a omezenému fiskálnímu prostoru v subsaharské Africe místní vlády často potřebují externí financování rozvoje sociální infrastruktury.

Společnost Kuke, která je v subsaharské Africe relativním nováčkem, se snaží rozšířit své působení na kontinentu prostřednictvím iniciativy *Shop in Poland*, která propojuje polské dodavatele s mezinárodními EPC kontraktory.

V loňském roce společnost Kuke podpořila půjčku ve výši 73 milionů USD vedenou bankou Standard Chartered na

financování rozšíření univerzity v Angole a očekává, že v nadcházejících 18 měsících zvýší své expozice v subsaharské Africe na 5 miliard EUR.

#### EULER HERMES A ROZVOJOVÉ BANKY PODPOŘÍ VĚTRNÉ ELEKTRÁRNY V TURECKU

Německá exportní úvěrová agentura (ECA) **Euler Hermes** poskytla krytí části úvěru ve výši 1 miliardy USD na devět větrných elektráren na pevnině v Turecku.

Seďm věřitelů, včetně komerčních bank a rozvojových institucí, poskytlo úvěr společnosti **Enerji Üretim**, která je součástí tureckého konglomerátu **Sabancı Holding**, na výstavbu 750 megawattového (MW) větrného projektu Yeka-2.

Na transakci se podílely **Akbank, German Investment Corporation, HSBC, JP Morgan, KfW IpeX-Bank, Proparco** a **americká Development Finance Corporation (DFC)**, uvádí se v prohlášení Sabancı Holding.

Německá společnost Enercon dodá a nainstaluje 180 větrných turbín pro projekt, jehož dokončení je plánováno na začátek roku 2026, uvádí se v samostatném prohlášení KfW-IpeX Bank. Věřitel uvádí, že Euler Hermes kryje kupní úvěr ve výši 400 milionů USD.



Enerji Üretim uvádí, že prostředky budou použity na financování devíti „probíhajících“ projektů větrných elektráren na pevnině v provinciích Çanakkale, Aydin a Balıkesir. Doba splácení začíná po 1,5letém odkladném období a končí v roce 2034, uvádí společnost.

KfW-IpeX Bank, která podle svých slov poskytuje přibližně 125 milionů USD z celkového objemu financování. DFC uvádí, že poskytuje 350 milionů USD z celkového objemu financování, které podle ní pomůže Turecku uspokojit rostoucí poptávku po energii, diverzifikovat energetický mix a snížit závislost na dovozu paliv. Turecko je podle této instituce jedním z jejích největších trhů.

„Tento projekt je pro DFC vzorem pro další projekty pro urychlení přechodu na novou energetiku,“ uvedla **zástupkyně generálního ředitele DFC Nisha Biswal**. „DFC se zavázala podporovat růst infrastruktury pro čistou energii v Turecku a na celém světě, aby se zvýšila energetická bezpečnost a podpořil udržitelný hospodářský růst.“



Zdroj: Adobe Stock

**Kivanc Zaimler, prezident energetické skupiny Sabancı Holding**, uvedl: „Uskutečnění této investice významně přispěje k naplnění vize naší země o nulových čistých emisích a k udržení energetické bezpečnosti Turecka.“

Celý projekt Yeka-2 má celkovou plánovanou kapacitu 1000 MW a společnost Enerji Üretim uvádí, že v současné době hledá finanční prostředky na vybudování kapacity pro zbývajících 250 MW.

#### DÁNSKÁ ECA ZVÝŠILA PODPORU FINANCOVÁNÍ NA UKRAJINĚ A PLÁNUJE ZMĚNU STRATEGIE

**Dánská agentura pro vývozní úvěry (EIFO)** se chystá podepsat několik velkých transakcí na Ukrajině poté, co získala významnou finanční injekci od dánského státu na podporu obnovy Ukrajiny.

Na konci října dánská vláda oznámila, že přidělí **Dánskému exportnímu a investičnímu fondu (EIFO)** dalších 800 milionů dánských korun (108 milionů EUR) na střednědobé až dlouhodobé transakce na Ukrajině, čímž téměř zdvojnásobí jeho stávající kapacitu.

Dánská vláda rovněž uvedla, že v příštím roce pravděpodobně navýší kapacitu EIFO o dalších 130 milionů EUR ze státního rozpočtu. Celkově se kapacita EIFO na trhu zvýší z 1 miliardy dánských korun na 2,8 miliardy dánských korun (375 milionů EUR).



Zdroj: Adobe Stock

„Exportní úvěrové agentury jsou na Ukrajině velmi důležité, protože mezinárodní komerční banky stále váhají se zapojením,“ říká **Kaare Stamer Andreasen, finanční ředitel EIFO**.

„Velmi důležité jsou také multilaterální rozvojové banky, které mají velkou peněžní sílu, i když se zaměřují spíše na veřejné odběratele... to ponechává prázdný prostor pro financování soukromých společností na Ukrajině a pro zahraniční společnosti, které chtějí na Ukrajině investovat.“

„Zde je podle mého názoru největší role, kterou mohou sehrát exportní úvěrové agentury,“ říká **Andreasen, který zároveň pracuje jako rada na dánském velvyslanectví na Ukrajině** a hraje důležitou roli při prověřování a výběru projektů k financování.

Poté, co EIFO na začátku letošního roku vyčerpал svůj původní fond, pokračuje v uzavírání dohod na Ukrajině v očekávání budoucího financování.

V roce 2024 zatím EIFO poskytl úvěry a záruky v hodnotě 18,8 milionu EUR pro odvětví jako je zemědělství, zařízení na zpracování potravin, úprava vody, textilní a elektronická výroba a energetika.

# 65. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu

Autor: Eva Materlínová, specialista marketingu EGAP



Zdroj: CzechTrade

Technologie posouvající průmysl kupředu a instituce, které je posouvají za větším úspěchem doma či v zahraničí. I tak by se dala popsat účast **České národní expozice (ČNE)** na čtyřdenním Mezinárodním strojírenském veletrhu na brněnském výstavišti. Vedle 13 státních institucí na podporu českých firem sdružených do společné expozice se na výstavišti představilo také 1 386 firem, na které se přijelo podívat přes 55 tisíc návštěvníků. „MSV vždycky byl a je odrazem své doby, a tedy i nejnovějšího technologického pokroku, v němž jsou kromě automatizace klíčovými pojmy digitalizace, umělá inteligence, aditivní výroba, snižování energetické náročnosti či udržitelnost a recyklace. Právě tyto oblasti představují nové výzvy pro moderní průmyslovou výrobu 21. století a MSV na ně přináší odpovědi. Proto se i jako nejdéle sloužící strojírenský veletrh v Evropě stále těší velkému zájmu,“ uvedl generální ředitel společnosti Veletřhy Brno Jan Kubata.

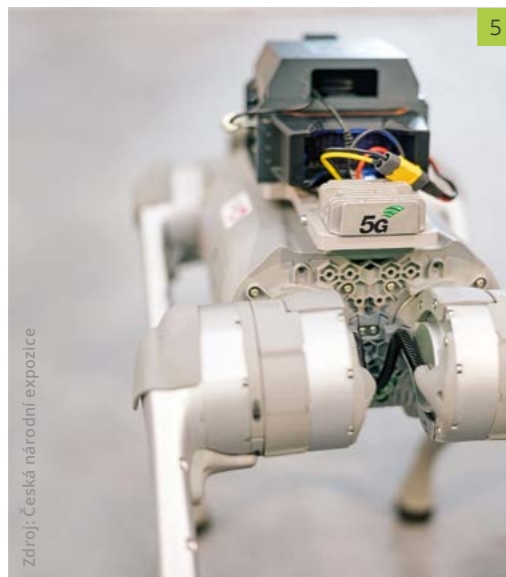
**1** V brněnském klubu Sono převzal výrobce **Prusa Research** Cenu za průmyslový design, konkrétně za 3D tiskárnu Pro HT90. Jeden ze strojů vítězné firmy tiskl malé 3D modely přímo na veletrhu v rámci expozice.

**2** EGAP se podílel také na akci *Contact Ukraine*. Parametry Fondu Ukrajina publiku představil ředitel Odboru pojištění vývozních úvěrů a investic **Michal Janků**.

**3** ČNE navštívili představitelé stovek firem, kteří konzultovali své obchodní záměry se třinácti zúčastněnými státními institucemi. A také s naším obchodním týmem. K jednání se dostavily např. firmy **Ostroj** či **T Machinery a.s.**

**4** Náš časopis **Pojištěno EGAPEM** si zřejmě během veletrhu získal i nového čtenáře. Je jím **předseda vlády Petr Fiala**, který se při návštěvě České národní expozice zastavil také u nás. Mimo jiné ho v něm mohla zaujmout třeba jeho fotka z předešlého veletrhu Země živitelka.

**5** Národní centrum Průmyslu 4.0 letos představilo robotického psa. Robopes je zábavným společníkem a díky svému chytrému video přenosovému batůžku může pomáhat nejen v průmyslu, ale také záchranářům při katastrofách v komplikovaném terénu či nebezpečném prostředí.



Zdroj: Česká národní expozice



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

**KUKE**  
Grupa PFR

**KUKE Finance**  
Grupa PFR



Zdroj: EGAP

# ECA<sub>s</sub> EXCHANGE PROGRAM očima Markéty Smočkové

Autor: Markéta Smočková, referentka akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů EGAP

V druhé polovině září jsem měla příležitost účastnit se **výměnného programu mezi českou exportní pojišťovnou EGAP a jejím zahraničním partnerem, polskou pojišťovnou KUKE**. Tento program je pro obě instituce významným krokem k prohloubení spolupráce a sdílení znalostí v oblasti exportního úvěrového pojištění. Výjimečná zkušenost v rámci této stáže pro mě znamenala nejen zdroj cenných informací, ale především příležitost lépe pochopit a osvojit si procesy fungování zahraniční exportní pojišťovny.

Program vznikl na základě společného zájmu EGAP a KUKE o rozšíření obzorů a inovativní řešení v exportním financování, s důrazem na rizika, která pojišťovny pokrývají. Díky tomu jsem získala hlubší vhled do politiky a struktury pojištění exportních projektů, způsobu hodnocení kreditních rizik, a také do podpůrných nástrojů, které KUKE nabízí pro polské exportéry. Při pohledu na evropský trh a na priority jednotlivých zemí se ukazuje, jak klíčová je spolupráce ECAs nejen na domácí půdě, ale i na mezinárodním poli.

## Rozšíření znalostí a obzorů

Během programu jsme se věnovali celé řadě témat, která pokrývají jednotlivé fáze pojištění exportních transakcí, včetně konkrétních příkladů ze zkušeností KUKE a EGAP. Mimo přehled a seznámení se se standardními pojistnými produkty KUKE jsme se zaměřovali především na témata spojená s digitalizací, klientským portálem, postupem zpracování žádostí, na IT systémy společnosti, mezinárodní projekty a možnosti další spolupráce, na tvorbu nových pojistných



Zdroj: EGAP



Zdroj: EGAP

## ECAs EXCHANGE PROGRAM

V roce 2023 EGAP přichází s iniciativou výměnných programů pro ECAs (Export Credit Agency) a definuje její cíle:

- Sdílení know-how a osvědčených postupů
- Rozšiřování odborných znalostí a dovedností
- Vytváření sítí a podpora mezinárodní spolupráce
- Podpora flexibility a přizpůsobivosti
- Inspirace pro zlepšování procesů a inovace

V roce 2024 EGAP jako první hostí v Praze kolegu z oddělení strategického řízení polské ECA KUKE Jana Rekiela za účelem výměny zkušeností v rámci best practice.

Recipročně pak do Polska míří Markéta Smočková z obchodního oddělení EGAP.

Anketa na listopadovém fóru Bernské unie Young Professionals v Amsterdamu ukazuje, že více než polovina zúčastněných by se ráda zapojila do výměnného programu.

produktů, včetně aktuálních projektů KUKE, ale i na akviziční procesy a propojování investorů s exportéry, marketing a PR, upisování rizika, včetně možnosti automatického stanovení pojistných limitů a sazeb, na spolupráci s makléřskými společnostmi a v neposlední řadě jsem měla příležitost nahlédnout do aktuálního zapojení KUKE pro případy pojištění exportních aktivit na Ukrajině.

Pro mě osobně byla tato témata velmi inspirativní. S každým dnem programu jsem cítila, jak roste moje povědomí o možnostech, které zahraniční trhy a spolupráce s pojišťovnami mohou nabídnout českým firmám. Zejména mě zaujal přístup KUKE k digitalizaci pojistných produktů a tvorbě klientského prostředí, což je oblast, která by mohla být užitečná i pro české exportéry.

Doufám, že výměnný program mezi českou EGAP a polskou KUKE bude inspirací i pro další spolupráci mezi dalšími ECA. Stejně tak věřím, že někdo z EGAP brzy zamíří do další spolupracující ECA, kde bude dále prohlubovat naši spolupráci a nacházet další společné cíle.



Zdroj: Bernská unie

# Anniversary of the Berne Union: 90 years of learning to be even better partners to exporters



Author: Jan Černý, EGAP spokesman

In the beginning, there were four of them and they met for the first time in Bern. But none of the representatives of the export insurance companies of the current 67 member countries can remember that anymore. Indeed, it is exactly 90 years since the first meeting that gave rise to the global association. That's how long ECAs (Export Credit Agencies), private in-

surers and multilateral financial institutions have been learning from each other how to be the best possible partner to their clients. And this year, to mark their 90th anniversary, they listened to each other at a meeting in Hamburg, Germany.

But be warned, this is not some tutoring of schoolchildren. **Berne Union (BU)**

members provide payment risk protection to banks, exporters and investors to the tune of around \$2.5 trillion annually, equivalent to 13% of global cross-border trade. From such a large volume of insurance, the number of transactions carried out and so much global experience, a wealth of new relevant information can be gained on a regular basis.

"We gather in order to talk about organizational changes in some of the institutions, new products, untied insurance products, climate change, claims. What we have seen, and we are celebrating our 90th anniversary, is that we have been very resilient across all the crises that we had gone through, like the financial crisis, Covid crisis and everything, and we are very resilient, and it's to be there for our clients, for exporters. We need to improve the export of all of our countries and the main goal is how to do that in the best way and taking into account of course all the crises that we are going through," explains **Maëlia Dufour, President of the Berne Union (2022–2024) and Director of the International Department of BPI France.**

The common knowledge of all then benefits the individual member institutions. For example, when monitoring risks in specific countries, individual clients or directly when participating in specific business cases. "The greatest benefit from the Berne Union is collaboration and also sharing innovation of products because all of us, all the members of Berne Union, want to do the best export promotion as we can,

**company EGAP,** on behalf of the domestic representative in the prestigious world club. "Today we take it for granted that the Czech economy, for example, has a credit rating of AA-, and that this indicator is understandable to investors, banks and insurance companies worldwide. The fact that we are able to agree so easily is also due to the BU. And this is where I see its greatest contribution over the past 90 years, i.e. the fact that we are able to get along," adds **Marek Dlouhý, Deputy Chairman of the Board of Directors and Director of the Commercial Department for EGAP.**

The wide representation of ECAs also opens up new business opportunities from all over the world. For Czech companies this time, for example, from Saudi Arabia. A meeting with representatives of Saudi EXIM Bank showed that Saudi Arabia plans to invest 400 billion dollars by 2035 with the participation of the local ECAs. It wants to attract from the Czech Republic, for example, suppliers of technology for production lines or exporters from the automotive and other sectors. South Korea's K-SURE also came to Hamburg with an offer of further cooperation with the Czech side. According to the company, the cooperation between the two countries should not remain limited to the supply of nuclear technology for the Dukovany nuclear power plant or in the traditional automotive sector. Newly discussed at the meeting were also opportunities for Czech exporters in the sectors of public transport, aviation and healthcare.

## Exporters want their investments to be safe

Traditionally, however, data and current business trends have been the most important part of the Union's discussions. Historic levels of underwriting have led to a colossal \$3.12 billion in insurance being provided under the Berne Union over the past year. As business patterns changed and new relationships were formed, companies sought protection from BU members to expand their business into new areas. "We uncovered a growing emphasis on larger and more complex transactions, extended maturities and an increased need to mitigate the risks associated with complex global supply chains in a high-interest rate environment. Companies are increas-



Maëlia Dufour, President of the Berne Union, (2022–2024) and Director of the International Department of BPI France

ingly looking for the stability and certainty offered by our community," **BU reports for 2023.** EGAP also saw record high interest from exporters last year. It insured CZK 68.9 billion worth of exports of goods and investments by Czech companies, the second-best result since EGAP was established in 1992. This year's Union plenary meeting in Hamburg highlighted the growing need for exporters to insure their foreign investments. In fact, the total volume of such insurance policies in the Berne Union rose by a full 30 percent year-on-year. EGAP also confirms the interest. The current CZK 21 billion of Czech investments abroad insured in 2024 has already exceeded half of the volume of all contracts concluded by the insurer so far.

A significant role in the decision-making of investors and exporters is played by the current requirements concerning environmental impacts, and this is also reflected in the agenda of the Berne Union. "The main objective of presidential platform is climate. To think about how to decarbonize our portfolio, how to help industry to go to transition - an energy transition, to talk about financial incentives," explains **Dufour.** And the Czech side, represented by the insurance company EGAP, is also taking part in the broad debate.

EGAP joined this International union of credit and investment insurers six years after its creation in April 1998. It was the first institution of this type from the countries of Central and Eastern Europe.



EGAP delegation meets colleagues from Saudi Arabia at bilateral meeting. Marek Dlouhý, Deputy Chairman of the Board of Directors in the middle

so we can share new products, new innovations, and how to serve our exporters better. Czech exporters benefit from the Berne Union because of the cooperation of the countries within particular deals," adds **David Havlicek, Chairman of the Board of Directors of the state export insurance**





Zdroj: Eximbanka

# Slovenská Eximbanka zdvojnásobila kapitál a fouká exportu do plachet

Rozšíří spolupráci i s českými firmami

Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Slovenská státní exportní pojišťovací a bankovní instituce Eximbanka přichází s moderní vizí podpory domácího exportu. A má na to dvakrát víc peněz než dosud. Společnost navýšila základní kapitál o čtvrt miliardy eur a modernizuje produktovou základnu. Těžit z toho mohou i exportéři v Česku, které

chce lákat k vývozu nejen na Slovensko, ale i na třetí trhy – ve spolupráci s EGAP.

**Rastislav Podhorec vede Eximbanku od loňského listopadu a za tu dobu se u našich sousedů udála řada pozoruhodných změn. Instituce je teď nejsilnější od svého vzniku v roce 1997**

**a její předseda představenstva má připravené plány, kterými chce instituci posunout, jak říká, do nového věku.** „U vás v Česku vládá v principu otevřená dveře svým podnikatelům, ale u nás se delší dobu něco takového nedělo. Nyní je situace jiná. Strategii naší vlády je, že chce pomoci slovenskému exportu.

A s tím ruku v ruce jde i nutnost kapitálově posílit Eximbanku. Velmi tvrdě jsme s ministrem financí a dalšími pracovali na tom, abychom si na všech úrovních osvojili tuto myšlenku. Nakonec se to podařilo na 100 procent. Měli jsme 260 milionů základního kapitálu a o 250 milionů jsme posílili, takže jsme na půl miliardy,“ vypočítává předseda představenstva a generální ředitel Eximbanky Rastislav Podhorec. Tím ale zdaleka nekončí.

**„Do budoucna se díváme i na jadernou energetiku v souvislosti s rozhodnutím v Dukovanech a v Jaslovských Bohunicích, které se očekává v příštích letech.“**

Už teď pracuje s ministerstvy na novele zákona, která přiblíží instituci a především její produkty blíže současným potřebám mezinárodního obchodu. Zákon o Eximbance z poloviny devadesátých let se totiž od původního znění za uplynulých 30 let příliš nezměnil. „Ale změnil se globální svět i obchod a v některých chvílích jsme vázáni tím, že nemáme produkty, které by mohly reagovat na novou dobu. Já chci, abychom mohli dělat i modernější produkty, reagovat mnohem flexibilněji, abychom mohli obsluhovat i například digitální společnosti, které Slovensko má,“ vysvětluje Podhorec.

## Více slovensko-české spolupráce

Dosud byly možnosti slovenské ECA nejen vůči exportérům, ale taky jejich financujícím bankám, určeny její kapitálovou vybaveností. A je nasnadě, že také úloha a postavení instituce na trhu nyní výrazně roste. Inspiraci při ukotvování instituce její vedení čerpá také z Česka. „Mým cílem je, aby nás slovenské banky používaly tak, jako vás v Česku, neboť to nebylo pravidlo. Nestane se to ale ze dne na den,“ říká Podhorec. Slovenská „Eximka“ by se tak měla výrazněji etablovat jako partner privátního sektoru bank a pojišťoven a častěji doplňovat jejich nabídku o služby související především s vývozcem na náročné trhy. Do plánů pro blízkou budoucnost patří také slovensko-česká spolupráce, v současné době poháněná především

projektem dostavby dvou jaderných bloků v Dukovanech a spolu s tím i možnými navazujícími příležitostmi. „Jsou tu příležitosti, o kterých ale teď nemůžeme mluvit v detailu. Jedná se o energetiku, obranný průmysl, do budoucna se díváme i na jadernou energetiku v souvislosti s rozhodnutím v Dukovanech a v Jaslovských Bohunicích, které se očekává v příštích letech,“ nastiňuje šéf Eximbanky. Slovensko-české partnerství považuje

za důležité. Významné i menší průmyslové skupiny v obou zemích bývají často z jedné i druhé strany státních hranic propojené a mnohdy mívají u sousedů své pobočky. „Velmi často se objevují obchodní případy, které obsahují českou i slovenskou složku, takže spolupráce mezi našimi exportními agenturami bude růst. A to se bavíme konkrétně například o exportu směřujícím do Afriky, tam je příležitost velká,“ dodává.

## Rekonstrukce Ukrajiny

Stejně jako ostatní, také podpora domácích exportérů na Slovensku se musí vyrovnat s dopady napadení Ukrajiny Ruskem. Agentura se snaží podporovat a zachovat vývoz na Ukrajinu v takové podobě a v objemu, jaký byl před válkou. Podobně jako EGAPu se jí daří dostat čísla na předválečnou úroveň. „Rozhodlo se, že dáme 10 milionů eur, kterými se Ukrajina podpoří. Měli jsme samozřejmě podmínky, jako například že jsou to tradiční partneři, ověření exportéři a tak dále. Speciální produkt pro to nemáme, je to sada stávajících pojišťovacích produktů,“ vysvětluje Podhorec. Většinou se jedná o firmy z potravinářského, obalového, strojírenského nebo hutního sektoru, tedy o exportéry, jejichž vývoz byl podporován i před válkou. A stejně jako v Česku, žádný z obchodů dosud neskončil pojistnou událostí. Zachování obchodních linek je důležité nejen z humanitárního hlediska. Má hrát klíčovou

roli i při poválečné rekonstrukci země. Obří investice do válkou poničené Ukrajiny, se kterými se všeobecně počítá, bývají označovány za projekt století. Proto chce mít každý na startu co nejvýhodnější pozici. Pro lepší „pole position“ slovenských exportérů v tomto ohledu hovoří také například skutečnost, že vlády Slovenska a Ukrajiny společně zasedají každého půl roku. „Ze strany Ukrajiny postupně vznikl seznam projektů, toho, co by potřebovali rekonstruovat. Ukrajinci si nadefinovali v seznamech, co konkrétně potřebují opravit. Z nich si budou dodavatelé jako slovenské a české firmy vybírat,“ vysvětluje Podhorec. A jeho agentura je na výzvy připravena. Plánuje se soustředit na projekty o velikosti od 10 milionů do 100 milionů eur.



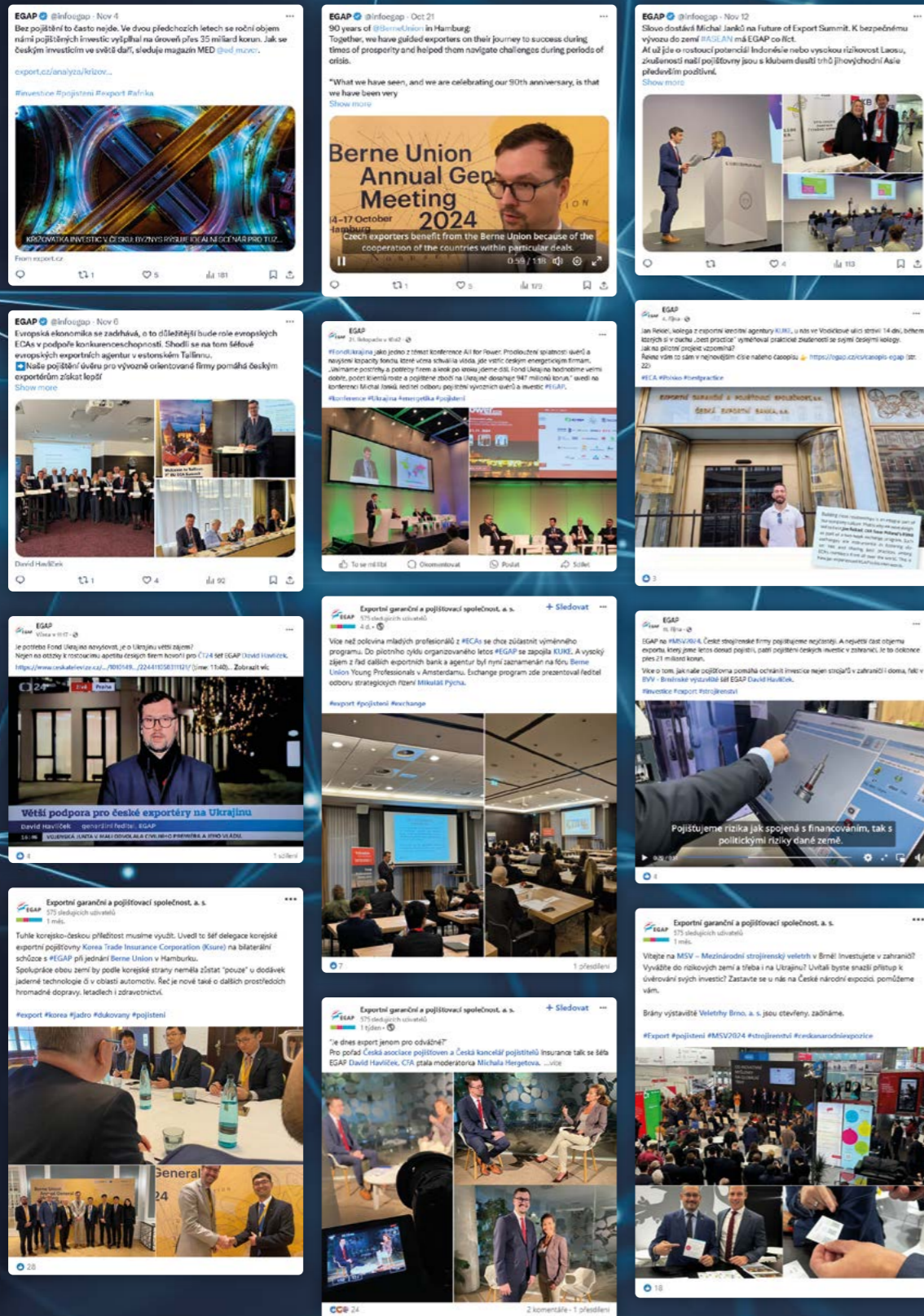
Zdroj: Eximbanka

## Ing. Rastislav Podhorec, MBA

má bohaté pracovní zkušenosti z bankovního a pojišťovacího sektoru. V minulosti působil jako generální ředitel AIG Funds Central Europe, založil a předsedal Asociaci finančních sprostředkovatelů a finančních poradců, byl členem rady Garančního fondu investicí, členem představenstva Asociace správcovských společností, členem Dozorčí rady Eximbanky a náměstkem generálního ředitele Eximbanky pro financování a pojišťování. Aktuálně je generálním ředitelem a předsedou Rady banky Eximbanky.



# Sledujte nás na sítích



Obáváte se, že vám  
zákazník na Ukrajině  
nezaplatí?

S naším pojištěním  
dostanete za vaše zboží  
a služby vždy zapláceno.

## EXPORTUJTE BEZPEČNĚ S FONDEM UKRAJINA



POJISTÍME VAŠE:

Faktury

Dodavatelské úvěry  
financované bankou

Výrobní  
rizika

NA UKRAJINU  
BEZ RIZIKA  
NEZAPLACENÉ  
FAKTURY

České vývoze 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



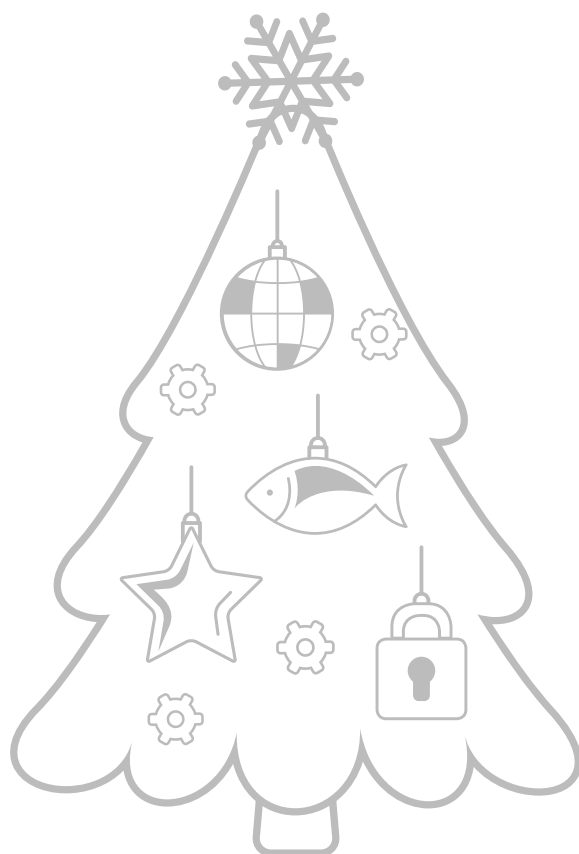
SPOJTE SE S NÁMI:

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



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT





PŘEJEME VÁM KLIDNÉ PROŽITÍ  
VÁNOČNÍCH SVÁTKŮ.

VÁŠ EXPORT JE U NÁS V BEZPEČÍ  
I V ROCE 2025.



---

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