

EGAP EM

**EGAP podpořil
vývoz za téměř
36 mld. Kč**

str. 2-3

**Uzbekistán:
Další asijský
tygr?**

str. 6-9

**Současné trendy
v exportním
financování**

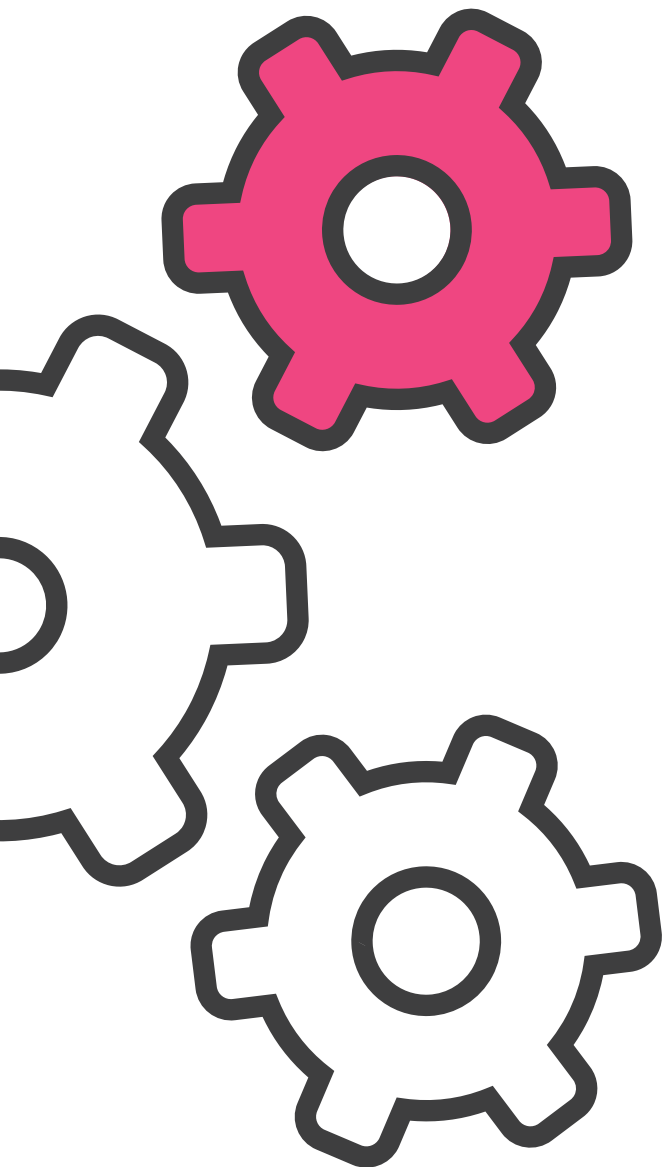
str. 16-17



**OPaLL-AGRI: Česká kvalita
na zahraničních polích**

Obsah

- 2 – 3** EGAP v roce 2018 podpořil vývoz za téměř 36 mld. Kč do 37 zemí světa
- 4 – 5** OPaLL-AGRI: Stabilní firma s dobrým jménem
- 6 – 9** Uzbekistán: Další asijský tygr?
- 10** Je podpora exportu efektivní? Seznamte se s !EPE!
- 11** Český chleba v Ulánbátaru
- 12 – 13** Setkávání s kolegy ze zahraničních ECAs
- 14 – 15** Okno do EGAP
- 16 – 17** Současné trendy v exportním financování
- 18 – 20** Novinky ze světa trade, export & ECAs




Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

léto se pomalu chýlí ke svému konci, což je vždy období, kdy se scházejí všichni zemědělci v Českých Budějovicích na veletrhu Země živitelka a kromě hraboše, sysla, Budvaru a tematiky sucha nesmí chybět ani EGAP, v jehož produktovém, ale i klientském portfoliu hrají zemědělci stále významnější roli. Proto také do tohoto čísla našeho časopisu zařazujeme rozhovor s Petrem Jedličkou, který je odborníkem na slovo vzatým, protože jako obchodní ředitel firmy OPaLL-AGRI musí umět zákazníkům po celém světě české stroje prodat. OPaLL-AGRI je významným exportérem a jistě stejně jako ostatní vývozci zkoumá potenciál nových destinací. Jedním z těch žhavých míst vhodných pro český export bude nepochybně i Uzbekistán, nicméně má to pochopitelně i svá ale. Ovšem s dobrou pojistkou se nemusíte bát vyrazit i do této turbulentní asijské země. Tradičním a dlouhodobým klientem EGAP je i firma J4 specializující se na pekařské technologie a my vám nabídneme článek právě o zkušenostech s vyjednáváním a netradičními chutěmi v Mongolsku.

Minule jsme načali téma hodnocení roku, dnes to máme již černé na bílém, a to i s razítkem auditora, rok 2018 byl úspěšný, ale je vlastně podpora exportu efektivní? Na to existuje ve světě mnoho odpovědí, jedna z nich zahrnuje i koeficient podpory exportu, který se již nepočítá pouze v České republice, ale byl i podpůrným argumentem pro obnovu US Exim či pro další strategické směřování italského SACE. A právě vybrané kolegy z kooperujících ECAs jsme letos aktivně navštěvovali – teritoriálně nejbližší jsou nám Slováci, Rakušané či Němci, ale jsme rádi, že děláme

společné obchody i s ruskou EXIAR, která od svého založení vyrostla ve stabilního a progresivního člena celé Bernské unie. Léto přináší více času na cesty za těmi nejdůležitějšími – našimi klienty. S populární sérií Tour de Kraje jsme navštívili Karlovarský, Středočeský a Moravskoslezský kraj. A samozřejmě nesmím zapomenout na klientskou akci pořádanou již pravidelně na počátku června na Grébovce, kde jsme oslavili 27. narozeniny a počasí nám opět přálo. Ale i život v EGAP byl v těchto týdnech zajímavý, nejen díky rekordním třem zaměstnaneckým štafetám RunCzech, zaměstnanecké CSR akci v lese či několika narozeným „egapím“ dětem.

Podzim bude opět náročný, ať už kvůli definitivnímu řešení otázky nedostavěné elektrárny Adularya, tak i institucionální reformě podpory exportu, která je spojena i se změnou přílušného zákona. To byl i jeden z důvodů naší Exportní snídaň, tentokrát určené top trendům v exportním financování. V dalším čísle či možná na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně již budeme chytřejší, jak přesně a velkoryse bude tato podpora v ČR vypadat i v dalších letech.

Hezké léto, příjemný odpočinek a zábavnou četbu,



EGAP v roce 2018 podpořil vývoz za téměř 36 mld. Kč do 37 zemí světa

Rok 2018 dopadl pozitivně z pohledu českého vývozu, který se vyšplhal až na úroveň 4,4 bil. Kč, a to jak pro Českou republiku, tak i pro naši pojišťovnu **EGAP**. V minulém roce jsme podpořili vývoz 61 českých exportérů do 37 zemí světa ve výši téměř 36 mld. Kč a uzavřeli jsme celkem 203 nových pojistných smluv. Tento export putoval nejvíce do Pobřeží slonoviny, Papuy Nové Guineje, Číny, Egypta, ale také například do Jižní Koreje, Gruzie či Lotyšska. Nově upsané obchody podporují diverzifikaci portfolia, což působí pozitivně na snížení rizik, kterým je EGAP vystaven.

› Autor: EGAP

Oproti roku 2017 se zvýšil počet námi pojištěných exportérů o 17 %, počet zemí světa o 12 % a společnost uzavřela meziročně o 51 % pojistných smluv více. Vybrané pojistné dosáhlo výše 1,4 mld. Kč, což lze považovat za významný úspěch v obchodní oblasti společnosti, protože tato hodnota přesáhla nejen hodnotu předepsaného pojistného za rok 2017, ale také tu plánovanou na rok 2018. Za těmito čísly se skrývá například vývoz 450 autobusů firmy **Iveco** do Pobřeží slonoviny nebo výstavba nové nemocnice v Papui Nové Guineji, jejímž hlavním dodavatelem byla firma **VAMED Health Projects CZ**. Změna ve struktuře pojištění ve prospěch nových trhů se projevila i v komoditní struktuře podpořeného exportu. V minulém roce tak dominoval vývoz silničních vozidel, dopravních prostředků, zařízení energetického průmyslu a export spojený s výše uvedenou výstavbou nemocnic. Největší pojistný objem představovaly investice velkých českých průmyslových podniků v Číně, Gruzii, Indii, Rusku a Egyptě. Kromě toho však EGAP pojistil i investice malých a středních podniků např. do Číny, Mexika či Indie. Meziročně zaznamenalo pojištění obchodních případů malých a středních podniků nárůst na rekordní 104 případy oproti 85 v roce 2017. Zásahu na tom měl především vývoz potravin a dalšího zboží na Kubu, dodávky zemědělské techniky do různých zemí světa či dodávky českého piva. V těchto případech se jednalo hlavně o menší dodávky s krátkou splatností. Kromě Kubu pak malí a střední exportéři vyváželi s pojištěním EGAP zejména do Ruska, na

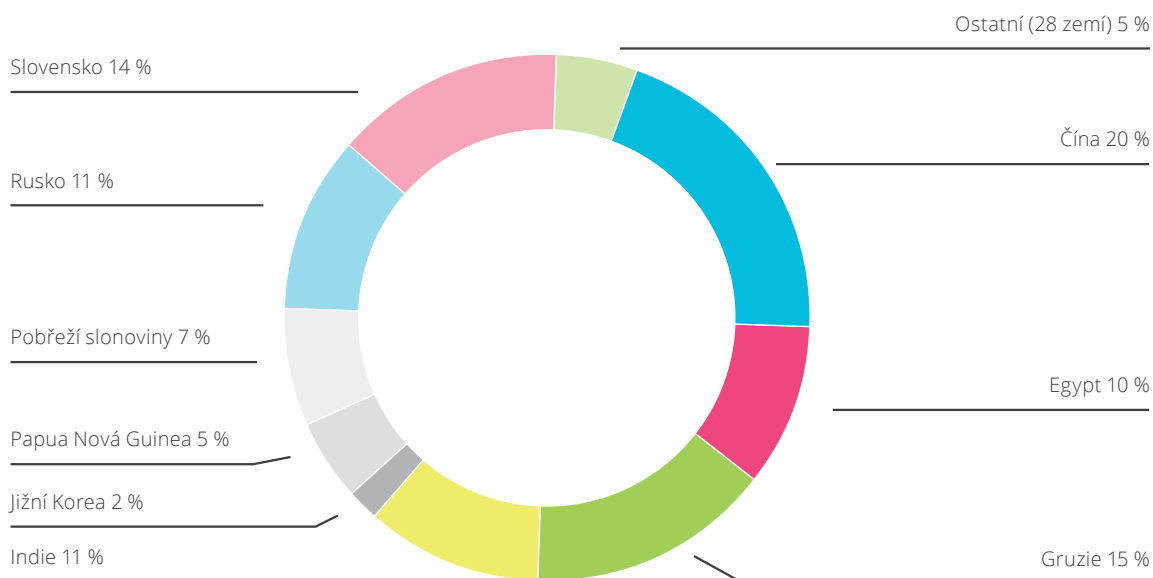
Ukrajinu, objevily se však i méně obvyklé země jako Bangladéš, Ekvádor, Kolumbie a Mexiko.

Transakce upsané na státní riziko a dozajištěné komerčními i nekomerčními hráči získávají v našem portfoliu stále větší váhu. „Minulý rok byl pro EGAP úspěšný i v oblasti vymáhání pohledávek, kdy je celkový výsledek ve výši téměř 1,7 mld. Kč druhým nejlepším v historii společnosti. Zároveň došlo ke snižování objemu nově hlášených pojistných událostí,“ říká **Jan Procházka**, předseda představenstva a generální ředitel EGAP, a dodává: „Důvodem byla dobrá ekonomická situace ve světě a upisování kvalitnějších rizik. Ačkoliv byl rok 2018 ve znamení řešení obchodního případu turecké elektrárny Adularya z období finanční krize, zakončil EGAP uplynulý rok s mírným ziskem 210 mil. Kč. Kladný hospodářský výsledek tak dosáhla společnost poprvé od roku 2010.“ V následujících několika letech tak společnost neočekává potřebu dotací do pojistných fondů.

Z hlediska teritoriálního rozdělení pohledávek vymožených po výplatě pojistného plnění bylo nejvíce inkasováno v souvislosti s obchodními případy v africkém Gabonu, Rusku, na Ukrajině a v Polsku.

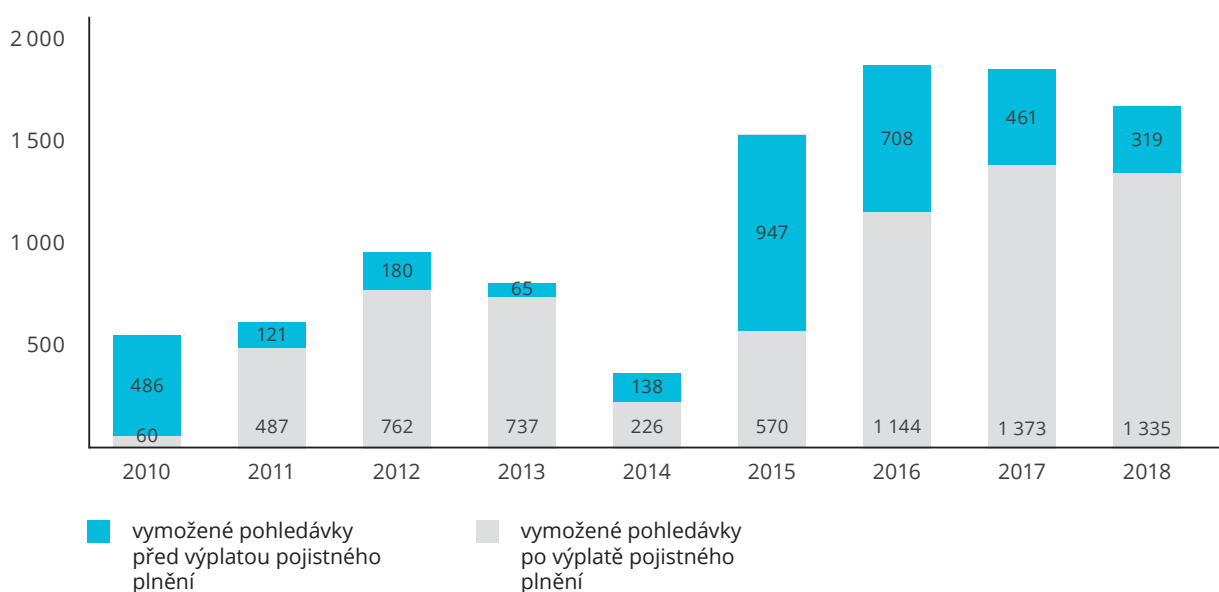
Pojištěným subjektům byla za rok 2018 vyplacena suma 7,2 mld. Kč na pojistném plnění. Jedná se o případy, které byly uzavřeny zpravidla před osmi a více lety. Na výplaty pojistného plnění má EGAP tvořeny

Teritoriální rozdělení obchodních případů



Zdroj: EGAP

Vymožené pohledávky (mil. Kč)



Zdroj: EGAP

dostatečné rezervy. Významný byl uplynulý rok i z pohledu zvládnutí finálního skokového navýšení kapitálových požadavků podle pravidel *Solvency II*. Společnost tak zakončila rok dostatečně vybavená s vlastním kapitálem a solventnostním poměrem na úrovni 121 %. To EGAP zajišťuje nejen určitou míru volnosti při pojišťování nových obchodních případů, ale taktéž poskytuje potřebnou rezervu pro případ negativních ekonomických šoků.

V rámci nově projednávaných obchodních případů byl rok 2018 ve znamení Afriky. Kromě již zmíněného úvěru na vývoz autobusů do Pobřeží slonoviny se začaly projednávat i další transakce do Ghany, Senegalu nebo Keni pro následující rok. Stejně jako například i nové transakce do asijských zemí. V roce 2019 je tak připravováno i pojištění případů vývozu do Běloruska a na Ukrajinu. Zvýšený zájem projevují čeští vývozci i o Uzbekistán. ◀



Zdroj: OPaLL-AGRI s.r.o.

OPaLL-AGRI: Stabilní firma s dobrým jménem

Petr Jedlička, obchodní ředitel **OPaLL-AGRI s.r.o.**, patří mezi nejdéle působící zaměstnance společnosti. Svou kariéru ve firmě začal již jako student na brigádě a později se přes různé pracovní pozice dostal až do vrcholného managementu. Jak sám říká, postupný růst mu umožnil dokonale poznat firmu včetně výrobních procesů, z čehož dodnes čerpá při jednání s partnery.

› Autoři: Barbora Kadlicová, Benjamin Činčila

Společnost OPaLL-AGRI s.r.o. spolupracuje s EGAP už řadu let. Kdy jste poprvé přišel do kontaktu s EGAP?

Myslím, že první kontakt jsme navázali na podnikatelské misi ministra zemědělství Milana Jurečky do Zambie, kam jsme jeli v rámci hledání nových obchodních příležitostí.

Jak jednání s EGAP vlastně probíhalo? K čemu směřovaly první společné kroky?

Zpočátku nás hlavně zajímalo, jaké výhody nám partnerství s EGAP přinese. Jedna z prvních otázek byla, kolik nás tato služba bude stát, což asi řeší každý podnikatelský subjekt. Za velké plus při prvních jednáních považuji zejména osobní a lidský přístup pracovníků vaší pojišťovny.

V čem vidíte největší přidanou hodnotu spolupráce EGAP a OPaLL-AGRI?

Hlavní výhodou je fakt, že dokážeme zabezpečit obchody realizované i s novým, mnohdy pro nás neznámým partnerem, kterého nám EGAP zároveň prověří na základě finančního ratingu. Sekundárním přínosem je eliminace politických rizik, zejména při obchodování směrem na východ.

Již řadu let patříte k největším hráčům na českém trhu. Jakou část vaší celkové produkce tvoří export?

V současné době tvoří export cca 60 % obrátu firmy, v budoucnu však předpokládáme nárůst s ohledem na zvyšování produkčních kapacit naší firmy.



Zdroj: OPaLL-AGRI s.r.o.

Ztotožňujete se tedy s vizí prohloubení exportní spolupráce a expanzí i do zemí mimo Evropu.

Samozřejmě, rozložení produkce do exportu, a zejména do více zemí různých regionů, vnímám jako další způsob snižování rizika zahraničního obchodu.

Dlouho se mluví o nutnosti diverzifikace českého exportu mimo země EU. Které země jsou pro váš export klíčové?

Vzhledem k zaměření našeho sortimentu jsou pro nás výzvou především země SNS, snahy vyvíjíme také v Africe.

U kterého z vašich produktů jste zaznamenali zvýšený objem exportu a o který produkt naopak zájem v zahraničí klesá?

Vzhledem k různým trendům a agrotechnickým postupům se prodeje jednotlivých druhů strojů pohybují ve vlnách, je těžké určit, který stroj je zrovna top a který se z trhu vytrácí. Obecně jsou stroje na zpracování půdy velmi zajímavým vývozním artiklem.

Jaká je tedy příčina oněch výkyvů v prodeji?

Zemědělství je jedním z nejstabilnějších sektorů ekonomiky každého státu, potřeba nasycit obyvatelstvo a péče o krajinu je nutností a na nás je, abychom zemědělcům dodali nástroje pro plnění těchto úkolů.

Jaká je podle vašeho názoru hlavní konkurenční výhoda vaší zemědělské techniky?

Hlavní rozdíl se mění s ohledem na vyspělost exportního teritoria. Na západ je naší výhodou rozumná a konkurenceschopná cena, na východ poté

jednoznačně kvalita výrobků a paušálně také dobrý zvuk českých značek.

Co vnímáte jako největší úspěch vaší firmy?

Největším úspěchem pro mne je fakt, že jsme vytvořili stabilní firmu s dobrým jménem mezi zákazníky a jistotami pro naše zaměstnance a obchodní partnery. Naše produkty se stále více prosazují po celém světě a věřím, že my všichni v OPaLL-AGRI dokážeme naši firmu posouvat stále kupředu. ◀

OPaLL-AGRI s.r.o.

Společnost OPaLL-AGRI s.r.o. je v rámci České republiky významnou společností na trhu se zemědělskými stroji a zároveň důležitým hráčem na evropském trhu výrobců opotřebitelných náhradních dílů.

Společnost vznikla již v roce 1995 jako zámečnická dílna. O rok později se již připojila výroba opotřebitelných náhradních dílů. V roce 2001 byl započat kompletní výrobní program zemědělské techniky.

V současnosti má společnost přes 140 zaměstnanců a díky výrobní návaznosti na další menší podniky a živnostníky pomáhá zejména v opavském regionu zvyšovat zaměstnanost. S pojišťovnou EGAP začala společnost spolupracovat v roce 2017. ◀



Uzbekistán: Další asijský tygr?

Zdroj: Adobe Stock

Pro Uzbekistán byl dlouho typický autoritativní režim v čele s prezidentem **Karimovem**. Nad otázkou nástupnictví stárnoucího prezidenta viselo nemalé riziko destabilizace celé země. K překvapení mnohých expertů došlo po jeho smrti v roce 2016 ke zcela plynulému předání moci. A co se čekalo ještě méně, izolovaná ekonomika zažívá vlnu reforem a postupně se otevírá světu. Loni v prosinci země poprvé ve své historii obdržela rating a letos v lednu experti **OECD** zlepšili její rizikovou kategorizaci. Z proudu pozitivních informací člověka až napadá, jestli se z Uzbekistánu nestane další asijský tygr.

› Autoři: Jiří Nakládal, Tomáš Lehocký

Autoritativní režim

Prezident **Islam Karimov** vedl zemi od roku 1991 až do své smrti v roce 2016 velmi autoritářsky až despoticky. Slova typu opozice nebo ochrana lidských práv příliš nepatřila do jeho slovníku. V rámci udržení moci a politické stability neváhal střílet do vlastních lidí. Asi nejznámějším případem byly stovky mrtvých při demonstraci v Andižanu v roce 2005, ale neobvyklé nebyly ani případy léta vězněných, mučených či zmizelých členů opozice či obyčejných občanů. Vše se zpravidla schovalo pod pokličku boje proti terorismu.

Nebudeme rozvířovat teorie a spekulace o vlivu ruských či čínských tajných služeb na otázku nástupnictví v Uzbekistánu. Faktem ovšem je, že místní elity

nakonec daly jednoznačně přednost zachování původního režimu a předání moci proběhlo nad očekávání hladce. Dlouholetý premiér **Šavkat Mirzijojev** (2003–2016) byl nejprve v září 2016 zvolen oběma komorami parlamentu prozatímním prezidentem a v prosinci 2016 drtivě vyhrál přímé prezidentské volby (pod hlavičkou politického pluralismu se voleb formálně účastnili i tři protikandidáti; např. státní média ovšem dávala na výběr jen mezi Mirzijojevem a chaosem či radikálním islamismem).

Dlouhodobá vysoká politická funkce, dobré vztahy s Karimovovou ženou či šéfem vlivné **Národní bezpečnostní rady**, podpora politických elit – to vše naznačovalo, že nový uzbecký prezident pojede v zajetých kolejích a k žádným výrazným změnám v politickém a ekonomickém kurzu země nedojde. Zvolením

Mirzijojeva však nastala nová éra. Prezident postupně přestavěl vládní kabinet, na strategická místa dosadil své spojence a snaží se postupně minimalizovat vliv osob spojených se svým předchůdcem včetně členů jeho rodiny. I když nedošlo k zásadní změně režimu, politika nového prezidenta je zásadně odlišná.

Otevírání ekonomiky

Karimov dlouhá léta vyznával zastaralý koncept centrálního plánování a protekcionistický přístup, který „chránil“ domácí průmysl před zahraniční konkurencí. Se svými sousedy i mocnostmi se neváhal rozhádat. Výsledkem byla velmi uzavřená ekonomika, nízká produktivita práce a celkové zaostávání země. Podnikatelské prostředí zdaleka neodpovídalo mezinárodním standardům. Ekonomika byla brzděna přebujelou byrokracií, korupcí, úrovní právního a soudního systému a špatnou infrastrukturou.

Nový prezident normalizoval napjaté vztahy se sousedním Kyrgyzstánem (např. urovnání dlouhodobého sporu o hranici) či Tádžikistánem. Důležité bylo z pozice vnitrozemského státu a jeho napojení na obchodní cesty do Ruska, Číny a Evropy také zlepšení vztahů s Kazachstánem a Turkmenistánem. Samozřejmostí je dnes snaha lépe vycházet s Rusy, Čínou (společnost **Huawei** dokonce dodala vybavení pro interní komunikační systém vlády) i Západem. Navzdory stále nejistému investičnímu prostředí se místním delegacím podařilo uzavřít řadu obchodních dohod. Mirzijojev navštívil v květnu 2017 Čínu, kde podepsal obchodní dohody ve výši 20 mld. USD. V roce 2018 navštívil Francii, USA a Rusko, kde byla dohodnuta další ekonomická spolupráce. S Evropskou investiční bankou i s USA byly dohodnuty investice v řádech miliard USD. S Ruskem byla dohodnuta výstavba jaderné elektrárny, která by měla být realizována a financována ruskou stranou. Ruská společnost **Gazprom** by měla v zemi investovat do nových nalezišť zemního plynu a výstavby petrochemických továren. Takovou záplavu nových dohod bychom si u Uzbekistánu před třemi lety uměli představit jen stěží.

Liberálnější ekonomika

Liberálnější přístup nového prezidenta je zřetelný v řadě aspektů ekonomiky včetně postupného zlepšování podnikatelského prostředí, podpory rozvoje soukromého podnikání a privatizace. S otevíráním ekonomiky a rozvojem zahraničního obchodu bylo třeba také přiblížit měnový kurz tržním podmínkám, což vedlo ke změně řízeného měnového kurzu na plovoucí a skokovému (více než 100%) oslabení měnového kurzu místní měny vůči dolaru v září 2017.

Skokové oslabení kurzu UZS/USD



Zdroj: xe.com

Že to nový prezident myslí s liberalizací ekonomiky a lákáním zahraničních investic vážně, měl dokázat první pokus o eurobondovou emisi v historii země. Aby se o ni mohla vláda pokusit, bylo zapotřebí nejen několikaletého proreformního úsilí, ale také kvalitnější vykazování makroekonomických dat (za nízkou kvalitu publikovaných finančních a ekonomických dat, jejich úpravu a nereálnost byl Uzbekistán dlouhodobě kritizován). Důležitým krokem pro zvýšení transparentnosti a důvěryhodnosti bylo navázání technické spolupráce s **Mezinárodním měnovým fondem**. Posledním krokem a pomyslnou třešničkou na dortu bylo získání oficiálních ratingů od ratingových agentur **Fitch** a **Standard & Poor's** v prosinci 2018 (obě BB se stabilním výhledem) a **Moody's** v únoru 2019 (o stupínek horší B1, ale také se stabilním výhledem). Zveřejnění zisku posledního ratingového hodnocení od Moody's bylo v únoru 2019 načasováno těsně před vydáním eurobondů v celkovém objemu 1 mld. USD. Emise se skládala z pětiletých (výnos 4,75 % p.a.) a desetiletých (výnos 5,375 % p.a.) dluhopisů a dopadla velmi úspěšně. Poptávka investorů dokonce více než pětinasobně překonala upsaný objem, a Uzbekistán tak zásadním způsobem rozšířil možnosti financování svého rozvoje.



Zdroj: Adobe Stock

	2019*	2018	2017	2016	2015	2014
Nominální HDP (USD mld.)	47,4	42,2	49,5	67,4	66,9	63,1
Růst HDP (%)	4,8	4,9	5,3	7,8	8,0	7,8
Počet obyvatel (mil.)	32,8	32,4	31,9	31,4	31,0	30,5
Inflace (%)	11,2	12,5	14,4	5,6	5,5	6,4
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-1,3	-1,0	-0,8	-0,8	-1,1	0,5
Pokrytí importu (měsíce)	7,0	7,5	10,0	12,3	13,8	12,0
Směnný kurz (LCU/US\$)	8 805,0	8 078,0	5 128,0	2 965,0	2 568,0	2 311,0

Zdroj: IHS Markit

Nový asijský tygr?

O Uzbekistánu jsme toho v posledních dvou třech letech slyšeli mnoho pozitivního. K radikální změně režimu však nedošlo. Pro zlepšení vztahů a uchláčení Západu občas postačí propuštění pár členů opozice z vězení. Razantní změny ani očekávat nelze, tedy pokud existují preference zachování stability země. Podobně je tomu i v ekonomice. Část politických elit není reformám vůbec nakloněna a snaží se je brzdit. Rychlému utahování opasků nejsou nakloněni ani obyčejní lidé (doprovodnými jevy reformem jsou např. dočasně vyšší inflace a nezaměstnanost) a některé reformy musely být změkčeny či pozdrženy. Přechod z centrálního plánování na standardní tržní ekonomiku obecně představuje velmi dlouhodobý proces. Obtížné podnikatelské prostředí včetně odrazujících a stále všudypřítomné byrokracie se bude dařit zlepšovat jen pozvolna.

Přes stav ekonomiky zděděný po minulém prezidentovi lze ovšem pozitivně hodnotit již dosažené

výsledky reformem. Navzdory krátkodobě negativním dopadům reformem (přizpůsobovací procesy v ekonomice) a zvýšení transparentnosti a kvality vykazovaných ekonomických dat je pozitivní, že ekonomika stále slušně roste, v roce 2018 okolo 5 %. Podobné tempo růstu lze očekávat i v následujících letech. V roce 2018 již těžily sektory zemědělství, potravinářství a energetiky z odstranění regulovaných cen. Pozitivní vliv měl i růst cen komodit či dobrá ekonomická situace v Rusku. Impulzem byly také pokračující vládní investice (především do infrastruktury a probíhající industrializace).

*Ekonomika stále slušně roste,
v roce 2018 okolo 5 %.
Podobné tempo růstu lze
očekávat i v následujících letech.*

Z dlouhodobějšího pohledu by rozvoj Uzbekistánu mohly pomoci urychlit nerostné suroviny. Kromě zemního plynu a ropy disponuje země např. nalezišti zlata a mědi. Uzbekistán patří mezi největší světové producenty a vývozce bavlny. Exportní trhy těchto komodit jsou nicméně závislé na vývoji mezinárodních cen a příjmy z těchto odvětví mohou značně kolísat. Značné výkyvy mohou nastat i v důležité oblasti příjmů od lidí pracujících v Rusku, a proto jsou pozitivní zlepšené vztahy mezi oběma zeměmi (plus výrazně nižší závislost Uzbekistánu na tomto zdroji deviz ve srovnání se sousedním Kyrgyzstánem či Tádžikistánem).

S ohledem na citlivost ekonomiky na změny komoditních cen či vývoje v Rusku je dobře, že vláda vynakládá značné finanční prostředky na investice a rozvoj



Zdroj: Adobe Stock

dalších odvětví ekonomiky. Z hlediska stavu vládních financí si to může dovolit. Státní rozpočet je většinou vyrovnaný nebo v mírném deficitu. Vládní zadlužení je udržitelné a dlouhodobě na nízké úrovni; v roce 2018 se pohyboval vládní dluh jen okolo 25 % HDP. Pokud tak vláda v Uzbekistánu zůstane stabilní a proreformní, bude mít i zdroje na rozvoj ekonomiky. Únorový úspěch na dluhopisových trzích jí při financování ekonomického růstu značně uvolňuje ruce, nicméně lepší vztahy s Ruskem, Čínou a vyspělými zeměmi OECD jí pomohou i k přílivu výhodných bilaterálních a multilaterálních půjček. Vždyť i exportní úvěry od zemí OECD, včetně ČR, budou nyní levnější, protože experti OECD zlepšili letos v lednu Uzbekistánu rizikovou kategorizaci z kat. 6 na 5.

Využít šance

Existuje řada omezení, proč z Uzbekistánu pravděpodobně nebude nový asijský tygr, ať už jde o dlouhodobé dopady režimu na myšlení a návyky lidí, strukturu ekonomiky a náročnost její transformace, byrokracii či stav podnikatelského prostředí. Nicméně změny za prezidenta Mirzijojeva jsou komplexní a v mnoha oblastech pozitivní a při udržení proreformního kurzu a přátelské mezinárodní politiky se úspěchy jistě dostaví. **EGAP** si již na několika transakcích osahal, že lze pracovat s místními bankami, i když bankovnímu sektoru stále vládnou státní banky závislé na vládních dotacích. Bylo by proto škoda nevyužít šance a nevěnovat pozitivním změnám v nejlidnatější zemi Střední Asie (33 mil. obyvatel) patřičnou pozornost.

Jedním z atraktivních odvětví pro naše exportéry je rozvoj uzbecké dopravní infrastruktury a veřejné dopravy,



Zdroj: Adobe Stock

který patří mezi tamní vládní priority. Kromě modernizace a výstavby nových silnic a dálnic chce uzbecká vláda modernizovat ve větších městech místní infrastrukturu, na celostátní úrovni se postupně realizuje modernizace železniční dopravy a letového provozu. V sektoru energetiky, kde je monopolním hráčem na trhu státní společnost **Uzbekenergo**, probíhá výstavba nových energetických bloků, rekonstrukce a modernizace malých a středních vodních elektráren. Stále větší pozornost věnuje vláda zemědělskému sektoru s cílem mj. zvýšit produktivitu základní živočišné výroby s využitím nových technologií a také formou zvýšení kvality. S tím souvisí i postupná modernizace potravinářských podniků, která usiluje o navýšení přidané hodnoty jejich produkce. EGAP zaznamenal i zvýšenou poptávku českých exportérů a investorů v sektoru zdravotnictví. Potěšitelná je pro všechny exportéry skutečnost, že lepší kategorizace OECD znamená od ledna také nižší cenu pojištění EGAP. ◀



Zdroj: Adobe Stock



Je podpora exportu efektivní? Seznamte se s !EPE!

Efektivnost podpory exportu (EPE) je ukazatel, který umožňuje EGAP hodnotit jednotlivé obchodní případy z hlediska přínosů pro českou ekonomiku se zohledněním přijatých rizik, která EGAP při uzavírání obchodního případu přijímá.

► **Autoři:** Veronika Mrázová, Milan Kucharčík

V roce 2014 vznikl pracovní tým, který ve spolupráci se zástupci **Vysoké školy mezinárodních a veřejných vztahů** zhruba rok testoval výpočty EPE a pilotně ověřoval metodiku. Následně došlo v říjnu 2015 ke spuštění tzv. ostré fáze.

Primárním důvodem pro jeho vytvoření byla především špatná měřitelnost dosavadních kritérií a jejich obecnost. Zájmem EGAP je, aby všechny obchodní případy přinesly pozitivní vlivy do celé české ekonomiky, nikoliv jen do společnosti samotné. Bylo tedy zapotřebí vytvořit zcela nový indikátor, který by umožnil hodnotit jednotlivé obchodní případy a určit, jaký je jejich pravděpodobný dopad na českou ekonomiku, přičemž by zohlednil i potenciální rizika budoucích ztrát.

Ukazatel je podílem proměných představujících přínos do ekonomiky a přijímaných rizik. Výsledek se pohybuje v intervalu od 0 až do (teoreticky) nekonečna. Čím je jeho hodnota vyšší, tím je daný obchodní případ efektivnější a výhodnější pro českou ekonomiku.

EPE = (přínos do ekonomiky) / (podstupovaná rizika)

Ve výpočtu dochází také ke zvýhodňování obchodních případů, které přinášejí vyšší přidanou hodnotu exportovaných produktů. Primárně jde o zvýhodnění v případě zapojení výzkumných organizací nebo projektů s prvky vědy a výzkumu (VaV). V neposlední řadě se aplikuje i zvýhodnění pro vývozce, kteří pomáhají naplňovat Exportní strategii ČR prostřednictvím diverzifikace exportních teritorií, kdy vývoz směřuje do zemí klíčových pro Českou republiku. Níže jsou uvedeny ukázkové ekonomické proměnné.

PŘÍNOSY DO EKONOMIKY:

- Počet přímo vytvořených či udržovaných míst v české ekonomice
- Přínos do národního důchodu
- Přínos do veřejných rozpočtů
- Podpora vyšší přidané hodnoty
- Bonusy u okresů s nadprůměrnou nezaměstnaností

MÍRA PODSTUPOVANÉHO RIZIKA:

- Riziko země vývozu a její kategorizace na základě OECD
- Podíl zajištění obchodního případu
- Země sídla dlužníka
- Spoluúčast pojištěného

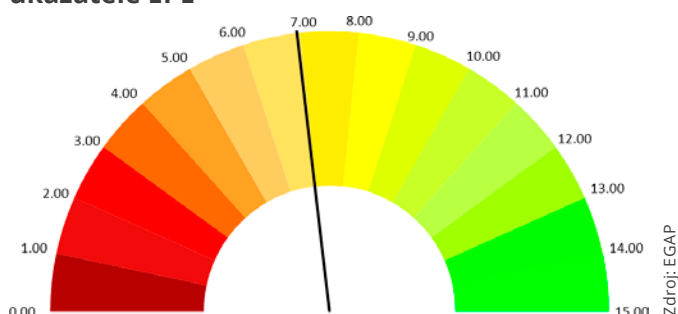
Za vybrané období mezi roky 2015 a 2018 byla počítána EPE celkem u 67 obchodních případů, jejichž pojistná hodnota přesahovala předem stanovený limit 100 mil. Kč v kategoriích produktů B, Bf, C, Cf nebo D.

Počet vytvořených pracovních míst v celé ekonomice	23 216
Celkový přínos do veřejných rozpočtů (v mil. Kč)	24 928
Průměrná hodnota EPE	5,6

Zdroj: EGAP

Nejvíce bylo EPE počítáno pro obchodní případy, jejichž vývoz směřoval do Ruska. Tyto obchodní případy pomohly zaměstnat v České republice až 5 100 lidí a do veřejných rozpočtů přinesly více než 5,6 mld. Kč. Jako druhé následuje Bělorusko s celkovým počtem 1 592 vytvořených pracovních míst a s přínosy až 1 mld. Kč. Mezi další významná teritoria patří např. Kuba, Arménie a Jižní Korea, do kterých směřovalo celkem přes 20 % počítaných obchodních případů. ◀

Grafické zobrazení vypočítané hodnoty ukazatele EPE



Zdroj: EGAP



Český chleba v Ulánbátaru

Mongolsko je země, která zřejmě není pro většinu firem exportně atraktivní, ale pro společnost J4 se jedná o tradičního partnera. Svou první pec dodala do Mongolska již v roce 2004 a od té doby se podařilo instalovat již 7 kompletních linek na výrobu chleba, pečiva a sušenek.

► Autor: EGAP

Poslední společný projekt podpořil EGAP v letošním roce, kdy byl přímo do hlavního města Ulánbátar pojištěn úvěr financující dodávku 2 pekařských linek v hodnotě téměř 5 mil. EUR. Jedna linka je na výrobu chleba a druhá pečiva. „Je pro nás důležité, že vývozcem je zkušená česká firma produkující výrobky s vysokou přidanou hodnotou a odběratelem mongolská společnost s majitelkou, která má výborné vazby na ČR, jelikož zde v minulosti studovala,“ říká k obchodnímu případu **Michal Janků** z obchodního úseku EGAP.

Nové linky jsou dopravovány z ČR výlučně pomocí železniční kontejnerové dopravy a na místě pak skládány a uváděny do provozu. Firma dodá zároveň ty nejdůležitější náhradní díly, bude nadále provádět servis linek a také intenzivní školení technického personálu. Zákazník tak dostane stejný komfort jako přímo v ČR.

Ostatně i linky, které jsou nabízeny v ČR, jsou zcela shodné s těmi, jež jsou odesílány do Mongolska, jelikož i tamní zákazník poptává na trhu český chléb a pečivo. Linky jsou tedy speciálně uzpůsobeny tak, aby byly univerzální pro více druhů pečiva.

I přesto, že v Mongolsku chléb nepatří mezi tradiční pokrmy a nabyl na popularitě až v polovině minulého století, není na jejich trhu český chléb osamocen. Existuje i mongolský chléb, který je kulatý, vyrobený z chlebové pšeničné mouky, droždí, soli a vody. Pro

místní obyvatele stále zůstává typickou potravinou maso. Velmi oblíbené jsou buzy, taštičky z nudlového těsta plněné masovou směsí nebo *Ul Boove cake* – pečivo oválného tvaru, tužší konzistence, posypané cukrem. ◀

J4, s.r.o.

Křestní jména zakladatelů (Jiří, Josef, Jiří a Jan) dala název společnosti J4, s.r.o., která byla založena v roce 1994. Firma začínala výrobou jednotlivých pekařských pecí a postupně se vypracovala až k dodávkám celých pekařských a cukrářských linek.

Klienty J4 jsou především střední a industriální pekárny a cukrárny zaměřené na výrobu chleba, běžného pečiva, cukrovinek. J4 projektuje a dodává také komplexní linky určené na pečení širokého sortimentu výrobků od žitného, žitnospšeničného či pšeničného chleba a různých druhů pekařských a cukrářských výrobků, jako jsou pečivo, toastové chleby, perníky, koláče, buchty, preclíky, sušenky aj.

Svou produkci vyváží na evropské, arabské i východní trhy, do Severní a Jižní Ameriky, Afriky i Asie. Jedná se tedy o velmi zkušeného vývozce.



Setkávání s kolegy ze zahraničních ECAs

Pojišťovna **EGAP** je nejen aktivním členem **Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojišťoven (tzv. Bernská unie)**, ale čile spolupracuje s jednotlivými exportními a úvěrovými agenturami i na bilaterální úrovni. Několik takových jednání proběhlo i v uplynulých měsících. Šéf EGAP tak spolu s kolegy vyrazil například za svými protějšky do Berlína, Moskvy či Bratislavy.

› Autor: EGAP

Jedna z takových cest se uskutečnila v březnu, kdy se česká delegace vedená místopředsedou představenstva a šéfem obchodu EGAP **Markem Dlouhým** setkala po dvou letech v Berlíně s německými kolegy ze společnosti **Euler Hermes**. Vzhledem k odlišnému uspořádání německého systému státem podporovaného exportního financování a pojišťování se jednání účastnili také zástupci Spolkového ministerstva hospodářství a energie, které schvaluje všechny obchodní transakce se státní podporou, které připraví Euler Hermes. Německý systém se od českého odlišuje v tom, že je přímo napojen na státní rozpočet. Oba týmy diskutovaly o současných obchodních případech, které jsou v různé fázi rozpracovanosti, pozornost se ale věnovala i možným budoucím případům. Jedná se hlavně o zajištění části národních dodávek v rámci transakcí ve třetích zemích. V oblasti vzájemného zajištění panují mezi Euler Hermes a EGAP dlouhodobě aktivní vztahy. Pro EGAP taková spolupráce

představuje posun do zemí, se kterými nemá přímé zkušenosti. Zároveň tato spolupráce přispívá k větší pestrosti teritoriální angažovanosti. Proto EGAP uzavřel s Euler Hermes dodatek k rámcové zajistné smlouvě, což umožní maximálně plynulý průběh jednotlivých obchodních případů. Kromě zemí Latinské Ameriky a subsaharské Afriky probírali zástupci obou společností situaci v tradičních zemích vývozu, jako jsou Rusko či Turecko.

Ve druhé půlce června se uskutečnila další bilaterální schůzka, tentokrát v Moskvě s ruskou exportní pojišťovnou **EXIAR**. Jednalo se o první bilaterální jednání mezi oběma společnostmi, jehož hlavním cílem byla kromě sdílení informací a zkušeností mezi oběma týmy rovněž vzájemná spolupráce ve třetích zemích. Kromě setkání na úrovni generálních ředitelů obou pojišťoven **Janem Procházkou** a **Nikitou Gusakovem** jednaly týmy o některých obchodních případech





Zdroj: EGAP

EXIAR

obou společností a dále o možnosti hlubší spolupráce obou pojišťoven v různých teritoriích – především pak v subsaharské Africe a zemích SNS. Tématy společného zájmu jsou zejména odvětví letecké a železniční dopravy a energetika. „Smyslem setkání s ruskými partnery bylo definovat konkrétní trhy ve třetích zemích, kde může EGAP a EXIAR spolupracovat s cílem zkvalitnit a přesněji zacílit služby pro naše exportéry,“ dodal k jednání předseda představenstva a generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Rusko patří stále mezi země s největším potenciálem pro export českých firem zejména v oblasti

strojírenství a energetiky. Jen v loňském roce dosáhl objem uzavřených pojistných smluv do Ruské federace více než 4 mld. Kč. Bilaterální jednání obou společností tak navázalo na uzavření reciproční smlouvy o poskytování zajištění z roku 2012.

Zatím poslední bilaterální jednání s kolegy ze slovenské **EXIMBANKY** proběhlo před několika týdny v Bratislavě. Kromě společných obchodních případů probrali zástupci vedení EGAP se svými protějšky i nadcházející podzimní zasedání ECAs a exportních bank ze zemí V4, které se uskuteční počátkem září v Praze. ◀



Zdroj: EGAP

EXIMBANKA SR



Okno do EGAP

V naší práci nesedíme jenom v kancelářích, my se nebojíme vyrazit ani do terénu. Ať už na konferenci, do lesa nebo se proběhnout ulicemi rozžhavené Prahy. Mrkněte na to:



Zdroj: EGAP

Konference, semináře a oborová setkávání – součást práce „Egapáka“. V Betlémské kapli jsme diskutovali o perspektivních regionech s lídry průmyslu a exportu.



Zdroj: EGAP

Vyběhnout z kanceláře a získat za to medaili? To jsme dali v suchém triku.

V EGAP se držíme hesla „*Anima Sana In Corpore Sano*“.

Zdroj: EGAP



V lesích řádil nejen kůrovec, ale i pojišťováci. Fajn den jsme strávili na Konopištsku a pomohli jsme s vyklíčením klestu po kůrovcové těžbě.

Zdroj: EGAP



Na cestách za českými exportéry smekáme klobouk značky TONAK před kvalitními českými výrobky.



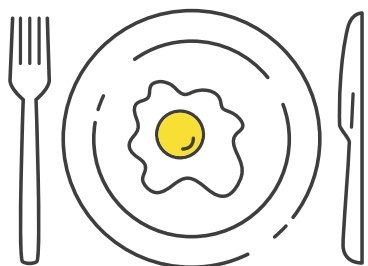
Nadupané důlní mašiny z firmy Ferrit...

Zdroj: EGAP

Zdroj: EGAP



...nás doslova posadily do křesla. A rovnou nemocničního od českého vývozce LINET. :-)



EGAP diskutoval s exportéry a bankami o současných trendech v exportním financování

EGAP uspořádal na konci dubna v pražském hotelu Palace v pořadí již druhou Exportní snídani pro vybrané české vývozce a zástupce bank. Tématem, které se tentokrát mezi téměř 30 účastníky diskutovalo, byly současné trendy v exportním financování. Další ze snídaní se pak pod taktovkou EGAP uskuteční na podzim tohoto roku.

› Autor: EGAP

Generální ředitel a předseda představenstva EGAP Jan Procházka nejdříve všem zúčastněným představil celkem 8 světových trendů v exportním financování, o kterých jednotlivé stoly složené ze zástupců exportérů a bank posléze diskutovaly.

1. Zapojení alternativních věřitelů

Více likvidity na trhu znamená více subjektů schopných a ochotných půjčovat do rizikovějších zemí a na delší splatnosti. Například penzijní fondy nebo standardní pojišťovny musejí zhodnocovat své technické rezervy na záporný úrok, u některých zemí to

jde dost těžce, proto alternativní věřitelé vytvářejí novou konkurenci, ze které těží spotřebitel – tedy exportér. Navíc je to i nutnost, protože banky nemají ochotu investovat do nízké úročených dlouhodobých obchodů.

2. Minimalizace cen financování, refinancování

Úrokové sazby jsou nízké, ale jak dlouho to vydrží? Pro dlouhodobé projekty je důležitá stabilita úrokových sazeb i jejich výše pro všechny strany transakce. Proto je mnoho ECAs postavených primárně na refinancování, tedy poskytují IMU nebo financování na tzv. cirrech, a tím pádem nezasahují tak tvrdě do bankovního konkurenčního prostředí. Stabilní a výhodná cena financování/refinancování se tak stává jedním z významných prvků podpory exportu.

3. Podpora malých a středních podniků

Toto téma je mantrou EU posledních let, ale je to i velké téma pro ECAs všude ve světě. Je cestou postavit speciální týmy, které budou pomáhat v exportních příležitostech malým a středním podnikům, jako to udělali Švédové? Nebo je lepší nechat působit komerční trh a dát mu speciální mandát, když se nacházíme uprostřed Evropské unie? Podpora MSP v ČR byla i tématem předešlé exportní snídani. Výhodou pro malé firmy je, že je velcí „musejí“ brát jako subdodavatele, ale opravdu to tak funguje? V EGAP u MSP transakcí tento jev stále sledujeme, ale u poskytování exportního pojištění tuto podmínku nevyžadujeme.



Zdroj: EGAP

Poznámka: v průzkumu TXF, ze kterého jsme i čerpali pro tuto snídani, vyšlo, že 67 % respondentů se domnívá, že ECAs dělají pro MSP málo. Ale jsou výjimky. Řešením je zjednodušení, vzdělávání – vyšší míra informovanosti o produktech či snížení byrokracie.

4. Nové versus tradiční trhy/regiony na vzestupu – suverénní riziko

Obecně se v Bernské unii, jejímž členem EGAP je, diskutují primárně teritoria, jako jsou Blízký východ (SAE), Čína a Afrika (hlavně subsaharská oblast, ale i slabé a zadlužené země). Čína se liberalizuje, vzniká stále více společných podniků a memorand o porozumění a také více společných projektů i ve třetích zemích. U EGAP je to podobné. Každý rok máme nyní alespoň jednu velkou transakci v Africe, což dříve nebývalo.

Postupně ustupují Rusko a Ukrajina jako hlavní vývozní oblasti. Čeští vývozci se začínají orientovat více na Balkán a dále Afriku, Latinskou Ameriku či Blízký východ.

Suverénní riziko je pro nás rovněž důležitým tématem. Zajímavým faktem je, že na jeho úpis si věří stále více subjektů. Pro EGAP je však stěžejní, že jej upisuje banka, která zná danou destinaci.

5. Vypršel čas konsenzu OECD?

Je obecně známé, že pokud společnosti konkurují někomu mimo Konsenzus OECD, jsou bez šance, úvěr na 30 let s 0,5% marží a 5 lety čerpání nemá ve světě konkurenci. Největší poskytovatel tohoto typu pojištění je SINOSURE, který stojí mimo tzv. konsenzus. Proto některé země, které se řídí Konsenzem OECD tvrdí, že pravidla jsou příliš restriktivní. V současné době se chystá celková reforma a všichni se shodují, že obchod by měl mít pravidla, nejlépe pro všechny stejná.

6. Význam financování v místních měnách

Otevírání rozvojových trhů nabízí nové možnosti. Výrazné pohyby měn, neochota půjčovat si na více let v eurech je i v ČR mnohaleté téma. Financování v rublech je proto otázka pro české banky. Jsou připraveny? Průkopníkem v této oblasti se zdá být britská UKEF, která je v této oblasti stále aktivnější, zejména pak v Latinské Americe.

7. Riziko koncentrace

Riziko koncentrace je velkým strašákem exportního financování z důvodu provázanosti zemí a jejich



Zdroj: EGAP

exportu ve stále stejných odvětvích. Ostatně to známe i z domácností – například u nákupu energií, u kterých je dlouholetá provázanost na Rusko. Podle průzkumu TXF se pouze 13 bank v minulém období podílelo na 90 % projektů v oblasti celosvětového trade finance a 20 % největších exportérů se podílelo na 60 % všech transakcí.

8. Digitalizace – zlepšování služeb

Fintech, Insurtech jsou termíny, s nimiž se čím dál více setkáváme. Dostáváme první signály digitalizace u pojišťoven, risk manažery nahradí v budoucnosti roboty, nicméně to se bude dít primárně na homogenních portfoliích.

V rámci diskuze o výše zmíněných trendech se účastníci snídani s EGAP bavili o potřebě více diverzifikovat teritoria českého exportu a nových obchodních příležitostech, které pro ně v posledních letech vznikly třeba i v Latinské Americe. Podle diskutujících by mohl stát pomoci vývozu poskytnutím tzv. soft loans, jako je to například v sousedním Rakousku. Palčivým problémem českých exportérů je podle nich také jejich častá role jako subdodavatelů.

Na závěr diskuze se všichni shodli, že základem úspěšné podpory exportu je dobře fungující vztah mezi exportéry, státem, bankami a pojišťovnami, a proto ocenili i pravidelné pořádání Exportních snídaní jako platformy, kde mohou o společných tématech diskutovat. ◀



Novinky ze světa trade, export & ECAs



› NEXI pojistí projekt plynové elektrárny Al Layyah

Japonská exportní úvěrová agentura **NEXI** poskytne pojištění na úvěr ve výši 482 mil. USD na financování výstavby plynové elektrárny o výkonu 1026,3 MW v Al Layyah ve Spojených arabských emirátech. Úvěr byl poskytnut společnosti **Sharjah Electricity & Water Authority (SEWA)** v březnu 2019 čtyřmi bankami ve dvou tranších. První tranše ve výši 241 mil. USD poskytly tři banky: **ING**, **Société Générale** a **Standard Chartered**. Druhá tranše zahrnuje úvěr ve výši 241 mil. USD poskytnutý **Japonskou bankou pro mezinárodní spolupráci (JBIC)**. Potřebné vybavení, včetně plynových turbín, bude zakoupeno u japonského výrobce **Mitsubishi Hitachi Power Systems**.

na středoasijském trhu. **Japonská banka pro mezinárodní spolupráci (JBIC)** a **Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC)** spolufinancují úvěrovou linku pro **Národní banku pro zahraniční ekonomickou aktivitu Uzbekistánské republiky (NBU)** v rozdělení 60 : 40: JBIC – 42,3 mil. USD, SMBC – 28,2 mil. USD a japonská **NEXI** poskytne pojištění. Úvěrové podmínky naznačují, že NBU převede prostředky ministerstvu pro rozvoj informačních technologií a komunikací – **Uzbektelecom**. Státní společnost pak od společností **Toyota Tsusho** a **NEC Corp.** koupí kompletní páteřní telekomunikační síť.

„NEC bude poskytovat systém dat pro optickou vlnovou délku, systém mikrovlnného rádia a také školení operátorům z Uzbektelecomu, čímž přispěje k provozování národní komunikační infrastruktury, což je důležitá výhoda pro celou Uzbekskou republiku,“ řekl Koji Nakamura, hlavní zástupce NEC v Taškentu.



Zdroj: EGAP



› Norská exportní úvěrová agentura poskytla financování společnosti provozující tankery

Společnost **Inventor Chemical Tankers** získala financování od exportní úvěrové agentury **Export Credit Norway**. Úvěr použije na instalaci nových výkonných filtrů na celou flotilu svých tankerů.

Export Credit Norway poskytne přibližně 10 mil. USD v sedmi tranších, garance poskytne norská **ECA GIEK**. Financování je k dispozici pro 85 % hodnoty zakázky a bude začleněno do již existujícího úvěrového rámce společnosti u bank, které financovaly budování flotily tankerů v letech 2015 až 2017. Společnost koupila filtrační systémy od norské společnosti **Lysaker Clean Marine**, čímž byla splněna podmínka pro získání vývozního úvěru od Export Credit Norway, neboť hodnota norského podílu na kontraktu přesáhla více než 30 %.



› Japonsko podpoří telekomunikace v Uzbekistánu

Dvě japonské finanční instituce a uzbecká exportní importní banka v březnu 2019 podepsaly smlouvu o exportním úvěru ve výši 70,5 mil. USD na podporu rozvoje celostátního systému datové komunikace



› Kanadská EDC už nebude podporovat uhelnou energetiku

Export Development Canada (EDC) se stala největší exportní úvěrovou agenturou, která v rámci své nové politiky v oblasti změny klimatu zastavila financování projektů souvisejících s těžbou a spalováním uhlí. V souladu s touto politikou, která vstoupila v platnost v lednu 2019, EDC již nebude financovat uhelné elektrárny, uhelné doly ani vyhrazenou infrastrukturu související s uhlím bez ohledu na geografickou polohu. Mluvčí EDC uvedl, že agentura také začne postupně rušit veškeré refinancování aktiv ve svém portfoliu, která nejsou v souladu s novou pozicí. EDC rovněž začne stanovovat cíle na snížení intenzity emisí uhlíku v rámci svého úvěrového portfolia od roku 2020, jakožto i začlenění úvah o klimatu do svých postupů pro posuzování rizik v rámci budoucího financování.

tlak na ECAs, aby přestaly financovat projekty v oblasti fosilních paliv, sílí v posledních letech a je v souladu se směřováním mezinárodních organizací, jako jsou **OECD** a **G20**, které se stejně jako mnoho nevládních organizací snaží přimět jednotlivé vlády, aby raději prosazovaly čistou energii.

Posun EDC směrem od fosilních paliv je v souladu s ECAs jiných zemí, jako je švédský **EKF**, který se připojil k iniciativě Fossil Free a usiluje o postupné ukončení financování projektů v oblasti fosilních paliv do roku 2020. **Africká rozvojová banka** a **Asijská rozvojová banka** rovněž přestaly financovat projekty těžby ropy a zemního plynu od roku 2012, resp. 2009. Řada mezinárodních bank zavedla podobné bankovní iniciativy – naposledy **Barclays** a **Standard Chartered**.

Data kanadské vlády řadí zemi jako osmé největšího vývozce uhlí na světě, přičemž zhruba polovina produkce směřuje do zámoří a většina končí v Asii. Výrobky z ropy a zemního plynu se v roce 2017 podílely na kanadském vývozu 19 %. „V EDC si uvědomujeme, že můžeme přispět k vytváření udržitelného hospodářství prostřednictvím politik, které jsme si stanovili, a zároveň respektovat náš mandát,“ říká **Catherine Decarie**, senior viceprezidentka pro firemní záležitosti. „Tato revidovaná politika objasňuje zásady, kterými se řídí náš přístup, vyjadřuje naše explicitní závazky v oblasti klimatu a zajišťuje, že společnost EDC drží krok s předními hráči v globálním sektoru finančních služeb.“ Nová politika v oblasti změny klimatu vychází z předchozích ekologických kroků. V roce 2014 se EDC stala první finanční institucí v Kanadě, která začala vydávat zelené dluhopisy. Od té doby

vydala dluhopisy v hodnotě více než 1,5 mld. USD. Nová politika EDC v oblasti změny klimatu je výsledkem konzultací s externími stakeholdery, zákazníky a odborníky v rámci celkového přezkumu politiky managementu životního a sociálního prostředí v EDC, který proběhl v roce 2018. EDC rovněž přezkoumává svou politiku v oblasti lidských práv při realizaci projektů, výsledky těchto revizí jsou očekávány na konec roku 2019.



UK Export
Finance

› UKEF podpoří expanzi letiště v Ghaně

Ghanský parlament schválil smlouvu ve výši 66,4 mil. USD podepsanou mezi vládou a londýnskou společností **Contracta Construction UK** pro expanzi letiště Kumasi v oblasti Ashanti. Contracta je dceřinou společností brazilské stavební firmy **Contracta Engenharia**. Smlouva je určena pro třetí fázi vývoje letiště, které se nachází 6 km od města Kumasi. Práce zahrnují novou řídicí věž, novou požární stanici, novou přistávací dráhu a zvětšení terminálu. Expanze letiště je financována úvěrem **Deutsche Bank**, který je podpořen zárukou od britského **UKEF**. Třetí fáze by měla být dokončena do konce roku 2021.



EULER HERMES

› Euler Hermes poskytl garance na financování větrných elektráren

Euler Hermes poskytl garance na financování projektu „Malaspina“ – větrné farmy v Argentině v provincii Chubut. Úvěrová dokumentace byla podepsána v prosinci 2018, přičemž transakce byla uzavřena v lednu 2019. Financování poskytly německá **KfW IPEX-Bank** a nizozemská rozvojová banka **FMO**. KfW IPEX-Bank přispěje částkou ve výši přibližně 64 mil. USD, FMO poskytne 40 mil. USD, záruky poskytne Euler Hermes. Projekt pobřežní větrné farmy byl vyvinut a je nepřímo vlastněn francouzskou společností pro výrobu energie z obnovitelných zdrojů **Total Eren S.A.** Po dokončení bude mít celkovou kapacitu 50,4 MW a bude se skládat ze 14 generátorů větrných turbín o výkonu 3,6 MW, dodávaných německou společností **Senvion**.



UK Export
Finance

› UKEF poskytl úvěry na projekty v Ghaně

UKEF poskytl finanční prostředky ve výši 173 mil. USD na tři projekty v Ghaně, do nichž jsou zapojeny britské společnosti. Financování UKEF je rozděleno mezi přímé půjčky a záruky a podporuje výstavbu nemovitostí, významné dopravní stavby a sociální infrastrukturu. Největším projektem je modernizace centrálního trhu ve městě Kumasi společností **Contracta Construction UK**. UKEF poskytne ministerstvu financí Ghany přímý úvěr a záruku v celkové výši 90,6 mil. USD na financování výstavby. Práce zahrnují vylepšení elektrických sítí, vodohospodářských zařízení, generátorů, systémů detekce požáru a veřejné dopravy. UKEF poskytne také samostatnou půjčku ve výši 56,4 mil. USD na modernizaci letiště v Tamale na severu země. Práce zahrnují výstavbu nového mezinárodního terminálu a související infrastruktury. Poslední tranše ve výši 22,7 mil. USD je ve formě půjčky pro nemocnici Berwai, která bude mít po dokončení 120 lůžek.

Britský ministr mezinárodního obchodu Liam Fox uvedl: „Ghana je stále dynamičtější ekonomikou a jsem rád, že UKEF podporuje rozvoj zásadní infrastruktury, která bude základem tohoto růstu. Tyto projekty budou mít dramatický dopad na obchod, zdravotnictví a dopravu v zemi. Ukazují, jak britské odborné znalosti v řadě odvětví zlepšují životně důležitou infrastrukturu po celém světě.“



› JBIC poskytne úvěr na projekt uhelné elektrárny ve Vietnamu

Společnost **Van Phong Power** navýšila svůj dluh na 1,998 mld. USD, aby mohla pokračovat s projektem budování uhelné elektrárny Van Phong 1 ve Vietnamu. Van Phong Power získala 20letý přímý úvěr od japonské banky **JBIC** ve výši 1,199 mld. USD a přibližně 800 mil. USD spolufinancovaných od společností **SMBC, MUFG Bank, Mizuho Bank, Sumitomo Mitsui Trust Bank, Oversea-Chinese Banking Corporation, DBS Bank a Bank of China**. Garance na celý projekt poskytne japonská exportní úvěrová agentura **NEXI**. Společnost Van Phong Power postaví a bude provozovat superkritickou uhelnou elektrárnu s instalovaným výkonem 1 320 MW (dvě jednotky po 660 MW) v okrese Van Phong v provincii Khanh Hoa v jižním Vietnamu.

Elektřina vyrobená z této elektrárny bude po dobu 25 let odkupována státní společností **Vietnam Electricity (EVN)**. Výstavba uhelné elektrárny Van Phong 1 je jedním z mála zbývajících projektů, které budou využívat technologii spalování uhlí pro výrobu elektřiny ve Vietnamu (pozn. restriktivní pravidla OECD a JBIC pro financování spojené s uhlím se vztahují pouze na nové projekty).



› Afreximbank podepisuje memorandum o porozumění s AOI

Afreximbank a Arabská organizace pro industrializaci (AOI) na konci února 2019 podepsaly memorandum o porozumění za účelem spolupráce na investicích. AOI byla založena v roce 1975 Egyptem, Saúdskou Arábií, SAE a Katarom za účelem společných vojenských a obranných investic. AOI je od roku 1993 zcela vlastněna Egyptem poté, co se rozpadly vztahy mezi původními partnery. AOI provozuje několik továren a nyní vyrábí civilní i vojenské průmyslové zboží.

Cílem memoranda o porozumění je zvýšit industrializaci a exportní výrobu v Africe. Zástupce Afreximbank uvedl, že očekává spolupráci s AOI v oblastech infrastruktury, železniční dopravy, obnovitelné energie, elektroniky a lékařského vybavení.

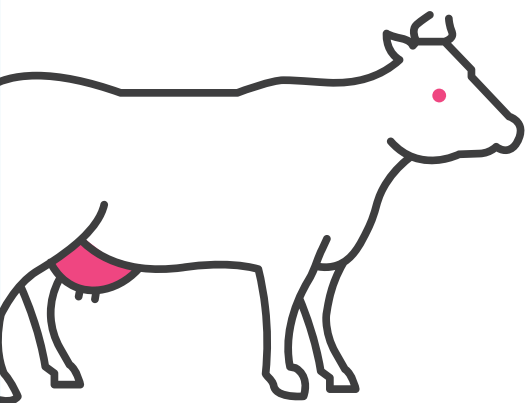


UK Export
Finance

› UKEF představil nový generální exportní nástroj

UK Export Finance zavede nový vývozní nástroj **General Export Facility**, který umožní širšímu okruhu vývozců přístup ke státní podpoře, zejména menším podnikům a společnostem s kratšími výrobními cykly. UKEF očekává, že tento nástroj mu umožní lépe a v komplexnějším měřítku vyhovět požadavkům vývozců na zajištění provozního kapitálu oproti tradičnímu propojení úvěrů či garancí s konkrétními vývozními smlouvami.

Vydává: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Editor: Michaela Lagronová
Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.



TĚŠÍME SE NA VÁS NA ZEMĚDĚLSKÉ VÝSTAVĚ ZEMĚ ŽIVITELKA

Najdete nás na expozici
ministerstva zemědělství v pavilonu T1

22.-27. 8. 2019

Výstaviště České Budějovice

