Procházka EGAPEM

číslo 8/2015

EGAP

Írán

– šance pro české exportéry

ÍRÁN
Íránská islámská republika

80 mil. obyvatel
18. nejlidnatější země na světě

31 provincií
Hlavní město: Teherán
Měna: íránský riál (IRR)
Jazyky: perština, kurdština

ASIE

Malé a střední podniky podceňují rizika

Export výsledků výzkumu a vývoje

EGAP > nový systém spoluúčasti

PROGRAM

▸ Národní technická knihovna, Technická 6/2710, Praha 6

9:30—14:00 hod. **Mezinárodní konference na téma „Současné výzvy pro inovace“**

- Industry 4.0
- Společensko-vědní výzkum x kulturní a kreativní odvětví
- Vyrovnávání příležitostí

15:00—17:00 hod. **Slavnostní vernisáž výstavy „Propojený svět“**

▸ Nová budova Národního muzea, Vinohradská 1, Praha 1

19:00—23:00 hod. **Slavnostní společenský večer „Cena Technologické agentury ČR“**

Obsah

EGAP a podpora exportu MSP	2
Novinky ze světových úvěrových pojišťoven	6
Rozhovor s René Jaklem	7
Írán – šance pro české exportéry	11
Novinky ze světa bank	14
Podpora vědy a výzkumu	16
EGAP – nový systém spoluúčasti	18
EGAP pojistil velkou zakázku do Ruska	21
Sui generis aneb EGAP se stává pojišťovnou "svého druhu"	22
Měli byste vědět	24

Úvodní slovo

Vážení přátelé českého exportu,

doufám, že jste si dostatečně užili letošní parné léto a opět jste v plné síle. Období letních měsíců bylo na události relativně chudé, pro EGAP ale přineslo jednu významnou změnu. V jejich průběhu totiž Parlament České republiky schválil a prezident republiky podepsal novelu zákona 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Tato na první pohled malá novela upravuje mimo jiné fungování EGAP po přijetí nové mezinárodní regulace Solvency II. Zásadní změnou je především to, že EGAP přestává být standardní pojišťovnou a stává se od ledna příštího roku pojišťovnou „svého druhu". Stávající pojišťovací licence přitom zůstává zachována, takže pro naše obchodní partnery se nic nemění. Je na místě poděkovat ČNB a akcionářským ministerstvům, díky tomuto řešení může EGAP ještě zvýšit svoji stabilitu a důvěryhodnost instituce na trhu. Více se k tomuto tématu dočtete v tomto vydání časopisu.

Stejně tak důležité bude pro vás, naše klienty, nové nastavení spoluúčasti u produktu D. Všichni víte, že kompromis se hledal velmi komplikovaně, nakonec se ho ale přece jen podařilo dosáhnout a EGAP od 7. 9. uplatňuje spoluúčast v rozmezí 0–10 %. Doufám, že na právě začínajícím Mezinárodním strojírenském veletrhu budeme mít dostatek příležitostí nový systém vysvětlit. Jeho základem je především transparentnost a předvídatelnost. Ruku v ruce s nastavením nového systému jde i další změna – EGAP bude nyní také nově uplatňovat systém bonusů a malusů, který je postavený na výpočtu škodního poměru. U každé pojišťované banky se tak bude hodnotit objem pojistných událostí ve vztahu k objemu pojištěných kontraktů a schopnost banky efektivně vymáhat v případě pojistné události pohledávky. Plný škodní poměr se bude aktualizovat každé čtvrtletí a umožní na jednu stranu systém bonusů v podobě snížení spoluúčasti na jednotlivých transakcích a na straně druhé systém uplatňování malusů, kdy naopak spoluúčast může překročit i 10% hranici.

Aktivní jsme v létě byli i v obchodní činnosti, letos jsme pojistili export už za více než 30 miliard Kč. A snažíme se pro vás hledat i nové trhy a možnosti. I proto jsme v srpnu přistoupili k tomu, že začínáme projednávat případné nové obchodní případy do Íránu, celý svět očekává zrušení obchodních sankcí v horizontu půl roku. Chceme, abyste vy, exportéři, byli konkurenceschopní a byli jste schopni na íránskou poptávku reagovat okamžitě. Vedení EGAP zároveň jednalo v srpnu o další spolupráci s nejvyššími představiteli dvou úvěrových pojišťoven – čínského SINOSURE a finské Finnvery.

Důkazem toho, že se maximálně snažíme podpořit diverzifikaci českého exportu, je i konference „Afrika – Nové trhy a příležitosti pro české exportéry", kterou na brněnském výstavišti v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu pořádáme společně s London Market. Afrika přitom v příštích 10 letech představuje obrovskou příležitost pro české exportéry. Dostatek nerostného bohatství a přírodních zdrojů, pozitivní demografický vývoj, zlepšující se podnikatelské prostředí, infrastruktura a celkový růst afrických ekonomik, to vše jsou důvody, proč se Afrika stává velmi zajímavou oblastí pro investory a exportéry z celého světa. Doufám, že se nejen na této konferenci dozvíte cenné informace. Každopádně už nyní můžu slíbit, že výsledky konference si zcela jistě budete moci přečíst v příštím vydání našeho časopisu.

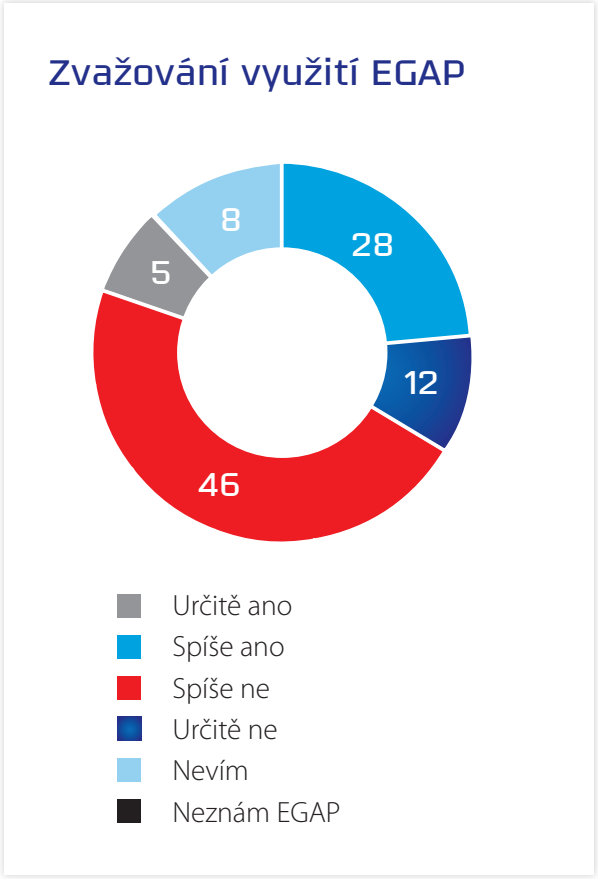
Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Malé a střední firmy stále podceňují rizika, pojištění pohledávek využívá 21 % z nich

Malé a střední podniky (MSP) se významnou měrou podílejí na celkovém českém exportu. Jen v loňském roce přesáhl jejich podíl na celkovém vývozu 37 %. Z výzkumu Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR pro Exportní garanční a pojišťovací společnost vyplynulo, že 50 % exportérů z řad MSP vyváží do evropských zemí mimo EU, 34 % z nich pak do zemí SNS. Jen 21 % z nich však pojišťuje své pohledávky (faktury). Podle předsedy představenstva Karla Havlíčka *„je patrné, že firmy v období růstu mají trvale tendence podceňovat rizika. Jestliže hlavní problém nevidí podniky v ceně pojistky, potom je elementární nezabezpečení pohledávek hrozbou, a to zejména v době, kdy může dojít k poklesům trhů.“*

MSP přitom vyvážejí do zemí, kde je zvýšené komerční i politické riziko. Podle Karla Havlíčka je poměrně dobrou vizitkou EGAP, že dvě třetiny firem znají produkty, nebo mají povědomí o EGAP, *„překvapením je ale fakt, že více jak polovina firem neví, že EGAP je efektivní využít zejména v rizikových destinacích“*, uvádí.

Exportní garanční a pojišťovací společnost v roce 2014 pojistila obchodní případy 46 malých a středních podniků, šlo o více než třetinu nově uzavřených pojistných smluv. Jen v prvním pololetí letošního roku EGAP svým pojištěním podpořil při vývozu už 30 firem z řad MSP. Většinu exportérů, kteří využívají úvěrové pojištění, pojistili komerční pojišťovny. To je podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky v pořádku, EGAP je tu totiž především od toho, aby pojistil rizika, která



komerční pojišťovny ze své povahy nepojistí. Podle Jana Procházky je pozitivní, že ti, co pojištění využívají, deklarují nejčastěji využití služeb EGAP a KUPEG.

„Za EGAP je pro nás cenné hlavně to, že se snížilo procento těch, kteří služby EGAP považují za administrativně složité, před dvěma lety jsme připravili pro MSP speciální balíček produktů a jeho hlavním znakem bylo právě výrazné snížení administrativy,“ dodává Jan Procházka.

Snížení administrativy pozitivně hodnotí i AMSP, stejně tak jako rostoucí znalost

produktů EGAP. Podle Karla Havlíčka je ale *„určitým překvapením, že jen 6 % respondentů je informováno od své banky, že EGAP dokáže pojistit rizikovější teritoria. Snižování rizik svých klientů by přitom mělo být prvořadým úkolem bank.“* EGAP se proto nyní zaměří společně s bankami na proškolení jejich zaměstnanců na regionálních pobočkách. Naváže tak na semináře, které pořádá už druhým rokem pro vývozce.

Aby produkty byly snadno srozumitelné, zvolil EGAP metodu, kdy jejich fungování vysvětluje na příběhu úspěšného českého podnikatele, který se snaží proniknout se svými výrobky na zahraniční trhy. *„Pan Kladívko, jehož příběh u produktů vyprávíme, je i hlavní postavou na seminářích, kde vysvětlujeme podnikatelům, jaké spektrum možností mají a v čem jim můžeme pomoci eliminovat rizika spojená s vývozem mimo země EU,“* doplnil generální ředitel EGAP Jan Procházka. Z nezávislého výzkumu AMSP ČR pro Exportní garanční a pojišťovací společnost vyplynulo, že přes 90 % těch, kteří se semináře zúčastnili, získali potřebné informace k pojišťování exportu.

Novinkou je nyní také brožura, která ukazuje referenční projekty vývozu malých a středních podniků. Na konkrétních téměř 40 obchodních případech ukazuje, jaké produkty a do jakých teritorií v poslední době podpořil. Brožura je ke stažení na webových stránkách www.egap.cz/dokumenty/brozura-k-exportu-msp.pdf.

Spolehlivý partner českého exportu
malých a středních firem

› EGAP a podpora exportu MSP

Upozornit více exportérů z řad MSP na rizika spojená s exportem chce i AMSP ČR, která vydala manuál **Řízení exportních rizik malé a střední firmy**. Jedná se o první tuzemskou publikaci, která přehledně mapuje a kombinuje exportní rizika obchodní, kurzová i úvěrová.

Souhrn výsledků výzkumu AMSP ČR pro EGAP:

V podstatě všechny firmy exportují v rámci EU, polovina pak do evropských zemí mimo EU. Dalšími nejčastějšími destinacemi jsou státy SNS a Pobaltí.

Polovina exportních faktur je splatná do 30 dní a ve více než polovině firem se liší tyto doby podle cílové země. 62 % firem se setkalo s nějakým problémem při proplácení pohledávky, 79 % ale uvádí, že odběratelé obvykle dobu splatnosti dodržují.

Exportní financování využívá 9 % firem. Firmy, které ho nevyužívají, obvykle

AMSP: *"Zabezpečení pohledávek je základním předpokladem vývozu do rizikovějších teritorií"*

Krize na Ukrajině, pád rublu a technický bankrot Řecka opět tuzemským firmám připomněly, že žádné stromy nerostou do nebe a že ambice musí podnikatelé trvale vyvažovat řízením rizik. Pro exportéry, kteří musí odhadovat vývoj podnikatelského prostředí třeba i v několika desítkách zemí, to platí dvojnásob. Rizika měnového charakteru, nevyzpytatelné chování obchodních partnerů nebo špatná struktura exportních úvěrů jsou nejčastějšími důvody pádů tuzemských vývozců. Pokud malé a střední a firmy ignorují řízení rizik, hrozí jim sice nemalé ztráty, ale pozitivní zprávou obvykle bývá to, že se poučí. Pokud se tytéž podniky navíc rozhodnou spekulovat, například na vývoj cizí měny, čeká je obvykle již jen insolvenční věnec.

Téměř 50 % malých a středních exportérů již vyzkoušelo mimoevropské teritorium. Fakticky to znamená, že si otestovali rizikovější trhy, na kterých mají omezenou právní ochranu, nemluvě o odlišné mentalitě odběratelů. Přesto se jedná o dobrou zprávu, protože jedním z nástrojů, jak redukovat rizika, je diversifikace exportních zemí. To ale platí pouze při zachování dvou předpokladů. Prvním z nich je dosahování vyšších marží na rizikovějších teritoriích, neboť kupecké počty jasně říkají, že zvýšené riziko musíme vyvážit vyšším ziskem. Druhým předpokladem je zabezpečení pohledávek.

Varianta, kdy budeme prodávat například na latinskoamerické trhy s minimální přidanou hodnotou a navíc pohledávky nepojistíme,

nemají obecně potřebu nebo nemají problém s neplacením odběratelů.

21 % firem využívá pojištění exportních pohledávek a znalost tohoto produktu je mezi firmami velká. Nejčastěji využívají EGAP a KUPEG.

Čtvrtina exportujících firem zvažuje využití EGAP v rizikovějších teritoriích – nejčastěji ve státech SNS.

Mezi klienty EGAP převládá pozitivní zkušenost s využitím pojištění v rizikových teritoriích.

Nejvyužívanějšími bankami dotazovaných firem jsou Komerční banka a ČSOB, nejčastěji možnost exportního pojištění u EGAP nabízí KB a Raiffeisenbank.

Účastníci semináře si odnesli potřebné informace, naprostá většina je ale nevyužila v praxi. Zájem o další seminář mají dvě třetiny exportních firem, které se ho již účastnily, a třetina firem, které se ho zatím nezúčastnily.

Hana Hikelová

je hazard, který může ohrozit celou firmu. Odpis velké pohledávky totiž způsobí nejen okamžitou ztrátu hotovosti, ale jasně naznačujeme bankám, že nedokážeme zacházet s cizími zdroji.

I proto jsme se rozhodli připravit ve spolupráci s Komerční bankou a Vysokou školou finanční a správní podnikatelský manuál Řízení exportních rizik malé a střední firmy. Na padesáti stránkách vás provedeme všemi nástrahami zahraničního obchodu a na praktických příkladech ukážeme, jak se proti nim zabezpečit. Najdete v něm mimo jiné i to, proti jakým rizikům můžete využít pojištění od EGAP. Důkazem toho, že se to vyplatí, je i nová brožura EGAP, která představuje téměř čtyřicet projektů malých a středních firem. Demostruje především to, jak široký je segment pojištěných firem a jak různorodé je portfolio zemí, kam úspěšně vyvážejí.

Karel Havlíček,

předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Novinky ze světových úvěrových pojišťoven

Země Perského zálivu dostávají miliardové dotace od americké Eximbanky

Společnosti ze Saúdské Arábie a Spojených arabských emirátů za posledních 5 let získaly společně okolo 12 mld. USD na financování obchodu, tj. 8,5 % z celkové částky 141 mld. USD. Krytí směřovalo na financování jaderných reaktorů, průmyslových generátorů a nové flotily letadel Boeing. To zahrnuje také půjčku 5 mld. USD, která má Saudské Arábii umožnit vybudovat jeden z největších petrochemických komplexů na světě. Turecko završuje top trojku finančních příjemců Export-Import Banky na Blízkém Východě s částkou 4,5 mld. USD pro letadla a zařízení pro elektrárny. Od fiskálního roku 2010 do roku 2014 představovaly společnosti na Blízkém Východě a v Severní Africe celkově 13 % obchodního financování Eximbanky, včetně nejvyšší úrovně 27 % ve fiskálním roce 2012.

Kuvajtská KNPC potřebuje k expanzi půjčky ve výši přibližně 10 miliard USD

Kuwait National Petroleum Co. se snaží zvýšit půjčky o 10 mld. USD, aby mohla rozšířit a modernizovat rafinerii.

Kuvajt, pátý největší výrobce ropy v OPEC, modernizuje své dvě největší rafinérie s projektem 4 miliardy dinárů (13 mld. USD), které by měly vyrábět čistší paliva. Na ropě závislý Kuvajt plánuje investovat okolo 114 mld. USD do více než 500 projektů v průběhu příštích pěti let. Ceny ropy, které „poklesly" téměř o 50 % v minulém roce, jsou důvodem (dle vládní predikce) fiskálního deficitu v tomto roce. Kuwait National Petroleum Co. je jedinou rafinerií v zemi a jednotkou státem vlastněné Kuwait Petroleum Corp.

UKEF hlásí dosažení posílení kapacit v letech 2014–2015

Britská Exportní úvěrová agentura UK Export Finance předložila v červnu svou výroční zprávu 2014–2015 Parlamentu. Ve zprávě je uveden jasný pokrok během období 2014–2015, a to jak v podpoře poskytnuté exportérům, tak i v posílení kapacit agentury, které jsou v souladu s tříletým obchodním plánem. Ten agentura zveřejnila na začátku roku.

Ruská Sberbank a italská Sace podepsaly Memorandum o porozumění

Ruská Sberbanka a italská exportní úvěrová agentura Sace podepsaly během Mezinárodního ekonomického fóra v Petrohradu Memorandum o porozumění. Navzdory sankcím zůstává Rusko pro Itálii důležitým partnerem. Alessandro Castellano, generální ředitel SACE k tomu dodal: *„V Rusku máme angažovanost více než 4,4 mld. EUR, v našem portfoliu tak zůstává Rusko nejvýznamnějším zahraničním trhem."*

SOCAR usiluje o obchod s JBIC za 8 miliard USD

Státní ropná společnost Ázerbájdžánské republiky (SOCAR) si chce od Japonské banky pro mezinárodní spolupráci (JBIC) půjčit 8 mld. USD v rámci projektového financování. SOCAR usiluje o půjčku na financování zpracování ropy, zemního plynu a svého petrochemického komplexu. Struktura financování bude pravděpodobně obdobná jako v případě rafinerie v Turecku, která se skládala z řady bilaterálních transakcí mezi obchodními bankami, vývozními úvěrovými agenturami (ECAS) a rozvojovými finančními institucemi.

Rafinérie získala podporu Evropských exportních úvěrových agentur JBIC, SACE, Development Canada, Nippon Export and Insurance Investment, The Export-Import Bank of the United States, CESCE and Korea Trade and Insurance Corporation.

Představujeme tváře EGAP:

Mgr. René Jakl, ředitel odboru vymáhání pohledávek

Potkáváme se na Pojistném výboru, jehož je členem, před časem jsme spolu psali článek na téma ASEAN. Kdybych měla ve zkratce charakterizovat našeho ředitele odboru vymáhání pohledávek, řekla bych: trpělivý, ochotný, diplomat… a co se mi na něm nejvíc líbí – když ho požádáte o laskavost, tak se netváří, jako když mu chcete uříznout nohu, a i na tu nejblbější poznámku se mile usměje (to bych chtěla také umět).

V nejbližší době budeme společně mapovat proces úseku likvidace pojistných událostí a vymáhání pohledávek, tak snad nám ta vzájemná „superlativa" vydrží.

Pojďme pěkně od začátku… V jaké fázi se k vám „na stůl" dostane obchodní případ?

V okamžiku, kdy dostaneme informaci, že plánovaná splátka úvěru nebyla uhrazena, nebo se objevily jiné problémy. Pak se začínáme o obchodní případ zajímat, ale ještě není v naší správě. Stále je u obchodníka, tudíž se účastníme některých jednání s pojištěným/dlužníkem, kde vystupujeme zatím spíše v roli konzultantské a pozorovatelské, než v roli správce transakce. Toto se mění okamžikem, kdy pojištěný nahlásí EGAP „Oznámení hrozby pojistné události". V tomto okamžiku přebírá standardně případ náš úsek likvidace pojistných událostí a vymáhání pohledávek (mezinárodní označení Claims & Recoveries). Tohle pravidlo má jednu výjimku: v situaci, kdy má již obchodník rozpracované nějaké krizové řešení, například restrukturalizaci, necháváme ho transakci dokončit v režimu tzv. aktivní správy. Pokud je případ v tomto režimu, tak se na správě případu podílíme společně se zástupci obchodního úseku a úseku řízení rizik.

› Rozhovor s René Jaklem

Oznámení o hrozbě pojistné události řeší tři úseky, pojištěný a dlužník… kolik času máte na to najít nějaké řešení?

Většinu případů řešíme u nás na „likvidaci a vymáhání" sami. Standardně začíná běžet u nejběžněji řešených exportních odběratelských úvěrů (produkt „D") šestiměsíční čekací doba, kterou využíváme na analýzu situace, a společně s pojištěnou bankou jednáme s dlužníkem a snažíme se o jeho „rozplacení". Pokud k tomu do půl roku nedojde a nedomluvíme se ani na podmínkách přesplátkování úvěru, nastane pojistná událost. Kolik času máme na řešení, závisí i na tom, kdy oznámení hrozby pojistné události dostaneme.

Lhůta pro oznámení hrozby pojistné události se změnila s novými VPP. Co bylo důvodem zkrácení lhůty?

Nejde o žádnou revoluci, lhůta se pouze zkrátila ze šesti měsíců na tři. Je to posun v tom smyslu, že potřebujeme vědět o problémových obchodních případech dříve. Banky se zkrácením lhůty neměly problém, a tak se v rámci nových VPP lhůta upravila.

Máme tedy oznámení o hrozbě pojistné události, co následuje potom?

Naše práce se rozbíhá po linii likvidace pojistné události a po linii vymáhání pohledávek. Obě linie se časově i funkčně prolínají. Odškodňování významných případů nebo obecně otázky likvidace pojistných událostí konzultujeme s kolegou Bartošem, ředitelem odboru likvidace pojistných událostí. Naopak co se týká vymáhání významných pohledávek, často s právními komplikacemi, to je konzultováno s mým odborem.

1. likvidace pojistných událostí je proces, během něhož zjišťujeme nárok pojištěného na pojistné plnění. To následně vyplácíme, v závislosti na splnění podmínek pojistné smlouvy, v plné nebo krácené výši.

2. vymáhání pohledávek je činnost směřující k tomu, aby dlužník uhradil své závazky. V širším smyslu jde o minimalizaci našich škod, tedy například i prostřednictvím prodeje pohledávky. Jednáme s dlužníkem, s pojištěným, snažíme se dohodnout na řešení krizové situace, a pokud dohoda není možná nebo přijatelná, žalujeme dlužníka, ručitele, uplatňujeme bankovní záruky, případně pohledávku přihlašujeme do konkurzního řízení nebo pohledávku prodáme.

Jak poznáte, jestli dlužník NECHCE, nebo NEMŮŽE splácet úvěr?

Dlužník vždy tvrdí, že nemůže. Častěji je to ale balancování mezi: nemohu a nechci. Základem pro určení, kterým směrem se situace kloní, je vždy ekonomická analýza obchodního případu. Spolehlivá data jsou ale často nedostupná a leccos se pak dá dovodit i z osobního jednání s dlužníkem. Pokud nekomunikuje, opakovaně neplní i své nepeněžní závazky – například pravidelný reporting, nebo dokonce zjistíme, že z řady věřitelů nesplácí pouze našemu pojištěnému – je jasné, že důvody nesplácení jsou blíže tomu „nechci". Snažíme se vždy dohodnout, ovšem někteří dlužníci jsou na seriózní dohodu připraveni, až když uvidí, že jiné řešení pro ně bude bolestivé. Ne vždy je účelné aplikovat schéma „buďme na dlužníka nejprve hodní, zkusme se dohodnout" a teprve po roce, když jsou ovšem možnosti vymožení pohledávky významně horší, ho zažalujme. Někdy funguje lépe nejdříve zahájit jednostranné právní kroky nebo tendr na prodej pohledávky a teprve toto dostane dlužníka k jednacímu stolu.

Podle jakého klíče obchodní případy „přidělujete" kolegům?

Aspektů je více, od zkušeností s konkrétním typem pojištění po jazykovou vybavenost – ideálně pokud se domluví v zemi vývozu. Některý případ vyžaduje více vyjednávacích schopností a kreativity v rámci vymáhání, některý zase spíše přesnost a smysl pro detail v rámci kontroly rozsáhlé dokumentace a třeba složitější struktury výplat pojistných plnění. I tohle hraje doplňkovou roli při určování, komu daný případ svěříme.

S kým při vymáhání spolupracujete?

Primárně s kolegy ze specializovaných oddělení bank pro problémové úvěry, neboli workout. S nimi řešíme strategii vymáhání pohledávek až do okamžiku, kdy je buď pohledávka vymožena, nebo postoupena na EGAP – potom už je to plně v naší kompetenci. Na řešení právní problematiky v daném teritoriu najímáme, ve spolupráci s bankami, právní kanceláře se znalostí místní legislativy, protože část právních vztahů se řídí českým právem – typicky úvěrová smlouva – ale velká část právních vztahů – typicky zajišťovací instrumenty, nemovité zástavy – jsou konstruovány podle lokální právní úpravy.

Vzhledem k našemu „teritoriálnímu rozptylu“ musí být vymáhání zástav celkem „oříšek“…

Reálná vymahatelnost zajišťovacích instrumentů je v praxi často nižší, než jsme předpokládali v době sjednávání kontraktu. Z tohoto pohledu jsou pro nás řešení pojistných událostí dobrou lekcí a zpětnou vazbou a to je i důvodem, proč na Škodní výbor zveme zástupce risku a obchodu, kteří tak mají možnost zpětné vazby a praktické zkušenosti s uplatněním práv, jejichž sjednání od pojištěného vyžadujeme. Setkáváme se s tím, že někde není reálně prosaditelný ani tak jednoduchý úkon, jako uznání rozhodčího nálezu. Tuto zkušenost jsme udělali např. v Tádžikistánu a podobnou situaci jsme nedávno řešili i na méně exotické Ukrajině, kde se ale nakonec nepříznivý vývoj podařilo zvrátit. Naopak trochu lépe, než se všeobecně předpokládá, funguje rychlost rozhodování běžných obchodních sporů v Rusku, přičemž na vyšších stupních soudu je na slušné úrovni i kvalita rozhodování.

Co si mám představit pod „rychlostí rozhodování“… půl roku? Rok?

Rychle, to znamená okolo roku. Když je to do roka, tak to je velmi rychle.

Bojím se zeptat, co tedy znamená „pomalé rozhodování“…

Vybavuji si obchodní případy, kde soudní řízení začalo dříve, než jsem nastoupil do EGAP a nejsou dořešeny doteď…

Mimochodem, jak dlouho v EGAP pracujete?

Pátým rokem…

Tak to už Vás asi hned tak něco nevyděsí…

Občas ano. Radostná oslavná noční střelba v Dagestánu, sousedícím s Čečenskem, a kulometné hnízdo před vjezdem do našeho hotelu, z toho člověk nemá nejlepší pocity. Tam jsme měli dojem, že se o nás naši dlužníci starají jako o své hosty. Jednání byla zdvořilá…

Kdy je nejtěžší udělat rozhodnutí?

Dilema nastává třeba v situaci, kdy se obchodní případ, který měl dlouho pověst úspěšného obchodu, dostane do potíží a na stole máme nabídku na odkup pohledávky například za polovinu její nominální hodnoty. Co se v dané chvíli jeví nevýhodně, může být zároveň neopakovatelná příležitost – když ji nevyužijeme, dostaneme se po 3 letech a mnohamilionových právních nákladech na konečnou výtěžnost okolo 10 %. S limitovanými informacemi to jsou těžká rozhodnutí.

Dívám se na velkou skleněnou kouli, která je na stole hned vedle počítače. Z ní by šlo věštit … mírně ukážu hlavou… To tady fasujete?

To je poslední obří „kapka“, vyteklá před zatuhnutím ze sklářské pece v ruském Simbirsku, kterou jsem tam našel během inspekční cesty. Tahle pojistná událost není stále uzavřena. Doufám, že z probíhajícího konkurzního řízení získáme přeci jenom víc, než tuhle křišťálovou kouli, kterou nabízím k použití i našim analytikům. (usmívá se)

Když se podíváme zpět k jednotlivým fázím procesu…kdy hodnotíte, zda bude pojistné plnění vyplaceno v plné výši, nebo dojde ke krácení?

Ke krácení pojistného plnění dochází mimořádně. Už v průběhu šestiměsíční čekací doby dáváme dohromady podklady na posouzení nároku na vyplacení pojištění. Pokud v rámci šetření zjistíme, že existuje důvod, proč pojištěný na vyplacení v plné výši nárok nemá, dojde k rozhodnutí o jeho krácení. Důvodem může být neplnění důležitých povinností z pojistné smlouvy ze strany pojištěného, například nedostatečná kontrola čerpání úvěru: k čerpání dojde, aniž by byly v pořádku požadované dokumenty, nebo je úvěr čerpaný na jiný účel, než ten specifikovaný v pojistné smlouvě.

Řekněme, že byla porušena podmínka, že dlužník nebude čerpat jiný úvěr po dobu 3 let od začátku platnosti pojištění. To je důvod ke krácení výplaty pojistného?

Tohle důvodem být může, ale nemusí. Záleží na tom, jak se k této situaci pojištěný postaví. Obecné pravidlo je takové, že pojištěného, typicky právě úvěrující banku, nemůžeme a ani nechceme trestat za pochybení dlužníka. Ovšem v situaci, kdy k takovému pochybení dlužníka dojde, je důležité, jak se banka zachová.

Ale pojistná smlouva je v tu dobu podepsaná, a tudíž platná. Podmínky jsou součástí smlouvy. Kdo ji podepsal, ten ji také četl (pokud ne, tak měl)…

Banka může být povinna sledovat a kontrolovat plnění nejrůznějších povinností dlužníkem. Jestli banka po dlužníkovi požaduje nápravu nebo takovou situaci naopak nijak neřeší, případně ještě úvěr navýší, to vše může ovlivnit v jakém rozsahu a zda vůbec k pojistné události dojde. Ale samotný fakt, že dlužník nějakou svou povinnost neplní, důvodem krácení pojistného plnění být nemůže. Ostatně nejdůležitější povinností dlužníka je splácet úvěr a právě proti neplnění této povinnosti se přece banka pojišťuje. Opakuji: krácení nebo dokonce nevyplacení pojistného plnění je krajním a oboustranně nepříjemným řešením a dochází k němu mimořádně. I v mezinárodním srovnání ze zkušeností ostatních ECA´s se zdá, že lépe funguje prevence.

Co může fungovat jako preventivní opatření?

Asi by mělo být pravidlem, že spoluúčast pojištěného je vyšší, než pojištěním krytý zisk. Například spoluúčast banky je vyšší, než námi pojištěné úroky z úvěru. Pokud je to naopak, transakce skončí pro pojištěného vždy ekonomicky pozitivně – i v případě pojistné události. Ekonomická motivace vyhnout se pojistné události pak nemusí být dostatečná. Při uzavírání pojistné smlouvy je tedy řešením uplatnění individuální sazby spoluúčasti a pojistného. A alespoň minimální zainteresovanost dlužníka na úspěchu projektu se dá zajistit nepojišťováním financování pojistného.

Co vás na této práci nejvíce baví?

Různorodost případů, řešených problémů, zvláštnosti jednotlivých jurisdikcí, setkání s někdy radikálně odlišnými kulturami, a to včetně kultury byznysové. Asi byste dostala podobnou odpověď, kdybyste se v bance zeptala, co je zajímavého na exportním financování.

Co děláte, když si potřebujete vyčistit hlavu, jdete na pivo, na kolo…?

Nejlépe na obojí , ale vzhledem k tomu, že kromě práce mám doma 4 děti, tak moc času není. Kromě kola rád běhám, fotím, lezu po skalách… Snažím se to někam vměstnat. Do práce to mám pěknou 8kilometrovou trasu přes Stromovku a Letnou, takže se občas proběhnu, místo abych stejnou dobu proseděl v autě nebo v metru. Když jedu na kole, tak nějaký čas dokonce ušetřím. A na lezení mám během týdne čas jenom v 7 hodin ráno před prací, jindy to prostě nejde.

Lucie Bauerová

Írán = šance pro české exportéry

EGAP začal projednávat nové obchodní případy do Íránu

EGAP zahájil v srpnu projednávání nových obchodních případů do Íránu, a to ve fázi poradenství a předběžného posouzení.

Podmínkou pro zahájení konečného posouzení nových obchodních případu pak bude odvolání sankcí znemožňujících vývoz do Íránu.

Podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky tímto krokem pojišťovna reaguje na aktuální vývoj mezinárodně politické situace, kdy se očekává v horizontu půl roku zrušení sankcí vůči Íránu.

„Chceme tím pomoci zajistit konkurenceschopnost českých vývozců a umožnit přípravu nových obchodních případů tak, abychom po zrušení sankcí byli schopni rychle reagovat a začít pojišťovat nový export,“ doplňuje Jan Procházka.

Toto rozhodnutí EGAP souvisí také s tím, že pojišťovna má pozitivní zkušenost s minulými obchodními případy do tohoto teritoria a eviduje takřka bezproblémovou platební historii íránských subjektů. *„Do doby zavedení sankcí odběratelé z Íránu platili v řádných termínech, po zavedení sankcí nám zůstali dva pojištěné případy, které ještě nebyly splacené,“* doplňuje Jan Procházka.

Před zavedením sankcí přitom činila celková aktivita EGAP v Íránu téměř 13 mld. Kč, přičemž po zavedení sankcí řeší úvěrová pojišťovna jen jednu pojistnou událost s Bank Saderat. Nezaplacení pohledávky ve výši 8 milionů USD v tomto případě souvisí právě s platností sankcí, které omezují zahraniční platby. Nyní se nicméně rýsuje reálná varianta, jak ve velmi krátké době dořešit i tuto pojistnou událost. V tomto případě má totiž EGAP státní záruku Íránu a pokud by tato pohledávka nebyla řádně zaplacena, šlo by o komplikaci při pojišťování případných dalších obchodních případů. Druhá pohledávka, kterou EGAP v Íránu

má, je u Bank Tejarat, tam ale nyní splátky probíhají bez problémů.

Právě s platbami z íránských bank mají u starších pohledávek problém i další evropské země. Významným dopadem sankcí je totiž i vyloučení některých bank ze systému SWIFT a jejich uvedení na sankční seznam. Tento krok fakticky zkomplikoval mj. obchodní vztahy, které vznikly ještě před zavedením sankcí, neboť banky z reputačního hlediska odmítají se sankcionovanými subjekty spolupracovat a v mnoha případech nedokončují transfery splátek íránských dlužníků. Nemožnost transferu dlužné částky, bohužel, nakonec postihuje především evropské věřitele.

S podporou EGAP bylo do roku 2010 úspěšně realizováno celkem 111 obchodních případů do Íránu. Šlo o dodávky kolejnic, technologického zařízení pro elektrárnu Iran Shahr, linky pro výrobu dieselových čerpadel, parní turbogenerátory, cukrovary Khoozestán, cementárnu Shahr-E-Kord, čističku odpadních vod a další dodávky v celkové hodnotě více než 14 mld. Kč. Aktivity EGAP nebyly omezeny pouze na poskytování pojištění vývozních úvěrů, pojištěny byly taktéž bankovní záruky v hodnotě 1,2 mld. Kč a českým vývozcům bylo taktéž poskytnuto pojištění výrobního rizika ve výši 1,6 mld. Kč.

Česko-íránské obchodní vztahy a mezinárodní sankce

V září roku 2014 se uskutečnila podnikatelská mise do Teheránu. Setkání bylo významné nejen z pohledu obchodního, ale i historického, neboť se jednalo o první podnikatelskou misi do Íránu. Podle sdělení Hospodářské komory ČR se do země vypravilo téměř 20 zástupců českých firem z oborů jako je strojírenství, doprava či energetika. Pravděpodobně se tím podařilo opět nastartovat posílení tradičních íránsko-českých obchodních vztahů. Na konci dubna letošního roku pak na tuto cestu navázala návštěva íránského ministra pro hospodářské záležitosti a ministra financí v Praze v sídle Hospodářské komory ČR.

Výsledkem jednání bylo, že obě strany chtějí navázat na četné obchodní vztahy, které byly v období 2010–2012 utlumeny mezinárodními sankcemi. Jestliže dojde k uvolnění mezinárodních sankcí, mohla by se českým společnostem naskytnout možnost obchodní spolupráce v oblasti energetiky – rozšiřování a obnova tepelných elektráren a spolupráce spojená s plánovanými investicemi v oblasti obnovitelných zdrojů. Íránská delegace dále projevila zájem o farmaceutické výrobky a zdravotnickou techniku.

Jestliže se podaří vyřešit mezinárodní situace a povede to ke zrušení sankcí, může to znamenat ukončení omezení nejen pro české exportéry. Zásah mezinárodních sankcí lze demonstrovat na objemu vývozu, který v případě ČR postupně klesl od roku 2010 z hodnoty 96 mil. USD na 27 mil. USD k roku 2014.

Nejperspektivnější položky pro český export:

Íránský trh má vzhledem k dobré reputaci českých firem a českých výrobků značný potenciál a slibné perspektivy spolupráce. V minulosti české subjekty čelily z íránské strany politicky motivovaným restrikcím.

Řada českých firem z nejrůznějších důvodů (zahraniční vlastník, kompletace dodávek apod.) rozhodla exportovat do Íránu prostřednictvím třetí země. Tento nepřímý český export do Íránu je v současnosti odhadem 2násobný oproti přímému českému vývozu do tohoto teritoria.

Větší šance prosadit se v místních podmínkách mají dodávky komponent či základních materiálů a polotovarů (např. dodávky dílů pro místní výrobu praček a chladniček, chladicích zařízení atd., či materiálů např. pro textilní průmysl a dále dodávky strojů, zařízení a materiálů pro automobilový průmysl, stavební průmysl (kompresory), tiskárny, zemědělské strojní vybavení, součásti závlahových systémů atd., ale i např. měřicí technika a ventily pro petrolejářský průmysl).

Hlavní oblasti ekonomicko-obchodní spolupráce, na které by se měly podnikatelské subjekty z ČR zaměřit, jsou:

- **všeobecné a těžké strojírenství;**
- **průmysl (automobilový, dopravní, textilní, dřevařský, celulózy a papírenství, cementářský, keramický; zdravotnický, sklářský, elektrotechnický, energetický, chemický, farmaceutický, aj.);**
- **obráběcí stroje, čerpadla a zavlažovací technika, elektromotory, ložiska, stavebnictví, zemědělství (potravinářství, nápoje, konzervárenský průmysl);**
- **nákupy a prodej chemických (organických a anorganických) surovin, farmaceutika a léčiva;**
- **kooperační vazby s ocelářským a metalurgickým průmyslem;**
- **dopravní infrastruktura (cesty, mosty, železnice, přístavy, letiště);**
- **kooperace s místním železničním průmyslem při výrobě a opravách železničních vagónů, vozů metra, signálních systémů a dalšího vybavení železničních tratí;**
- **inženýrské stavby (úprava pitné vody, čističky odpadních vod, ekologické stavby apod.);**
- **geologické práce a těžební průmysl (železných a neželezných rud).**

Zdroj: businessinfo.cz

V případě investičních celků je značný tlak ze strany vlády veden především na dokončení velkého počtu rozpracovaných projektů před zadáváním projektů nových. U potenciálních nových projektů je kladen největší důraz na financování. Jedná se především o preferovaný B. O. T. systém, dále různé formy dlouhodobých úvěrů či formy obchodu typu buy-back.

Hana Hikelová, Ondřej Koting

Novinky ze světa bank

Nové vedení korporátní divize Sberbank CZ

V průběhu července došlo ke změně vedení divize korporátního bankovnictví a strukturovaného financování Sberbank CZ. Od července je nově zodpovědný ze její vedení Richard Paulík (41), jeho tým posílí také přední specialista na strukturované financování Petr Vodenka. Richard Paulík do Sberbank přichází z BNP Paribas a přináší dlouholeté zkušenosti v oboru korporátního a investičního bankovnictví, zejména v oblastech korporátních transakcí, investic soukromého kapitálu a dluhových kapitálových trhů.

Pavel Svěrák bude i nadále v čele oddělení Export & Trade Finance, tedy oblasti, ve které chce banka významně rozšířit tržní pozici na českém trhu a růst objemů obchodů napříč produktovým spektrem a segmenty zákazníků. Bude přímo zodpovědný Miroslavu Lukáčovi, členu představenstva Sberbank CZ. Miroslav Stříbrný a Aleš Hrnčíř se po vzájemné dohodě rozhodli věnovat jiným příležitostem mimo Sberbank CZ.

Novým členem představenstva ČEB je Jaroslav Výborný

Od 1. července 2015 je novým členem představenstva České exportní banky (ČEB) Ing. Jaroslav Výborný, MBA, náměstek generálního ředitele odpovědný za úsek řízení rizik, který na tomto postu zúročí své předchozí zkušenosti z působení v bankovním sektoru.

Profesní kariéru zahájil v roce 2000 v Citibank v divizi malých a středních firem, kde působil na různých pozicích v obchodě i risk managementu. Od roku 2004 zde řídil úvěrové oddělení pro SME. V letech 2006–2007 působil v České spořitelně jako vedoucí oddělení schvalování kreditních rizik pro velké korporátní klienty. Na konci roku 2007 nastoupil do Komerční banky, kde nejdříve zastával pozici vedoucího sektorového řízení kreditních rizik pro vybraná odvětví, v roce 2011 se pak stal zástupcem ředitele pro řízení kreditních rizik. V této pozici mimo jiné zastřešoval odvětvové řízení rizik uvnitř banky a získal rozsáhlé zkušenosti s exportním a projektovým financováním zejména v oblasti energetiky.

Personální změny v KB

Jan Pokorný je od 1. srpna výkonným ředitelem pro Strukturované financování Komerční banky. Ve své nové roli se bude věnovat především rozvoji exportního financování, strukturovaného a klubové financování, financování nemovitostí a energetiky.

Jan Pokorný pracuje ve Skupině Komerční banky od roku 1991. Svou kariéru začal na pobočce KB, pokračoval v oblasti kapitálových trhů a následně byl vyslán do londýnského zastoupení KB, kde se věnoval investičnímu bankovnictví. Po svém návratu do ČR zastával pozici místopředsedy představenstva IKS KB. Poté působil jako ředitel Distribuční sítě KB, mezi lety 2006 a 2009 zastával pozici First Vice President pro střední a východní Evropu v SG Private Banking SA ve Švýcarsku. V letech 2010 až 2014 řídil Jan Pokorný společnost MPSS jako generální ředitel a předseda představenstva.

Výstavba nemocnice v Laosu s podporou UniCredit Bank a EGAP

Český exportér VAMED Health Projects CZ s.r.o. zahájil ve spolupráci s UniCredit Bank a EGAP realizaci významné zakázky v Laoské lidově demokratické republice. Předmětem dodávky je modernizace a rozšíření nemocnice včetně vybavení medicínských technologií v objemu více než 1,4 miliardy Kč. Projekt zásadním způsobem přispěje ke zlepšení zdravotní péče a její dostupnosti v hlavním městě Vientiane a jeho okolí. K úspěšnému uzavření obchodního kontraktu přispělo exportní financování poskytnuté UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s. ve spolupráci s UniCredit Bank Austria AG a s pojištěním od EGAP.

Jedná se o první obchod, který EGAP v této zemi pojistil a přispěl tak k diverzifikaci teritoriálního rizika. Díky výborné spolupráci všech zapojených institucí probíhají jednání o dalším projektu v Laoské lidově demokratické republice ve srovnatelném rozsahu, což přispěje k posílení dobrého jména českého exportu ve světě.

Exportní a strukturované financování obchodu ČSOB povede Jan Nývlt

Jan Nývlt byl nově jmenován ředitelem útvaru Exportní a strukturované financování obchodu, který poskytuje firemním a korporátním klientům komplexní služby v oblasti financování zahraničního obchodu. Jedná se zejména o exportní a importní financování, odkup tuzemských a zahraničních pohledávek a komoditní financování. V těchto oblastech poskytuje také poradenské služby.

Jan Nývlt působil více jak 10 let v oblasti strukturovaného a syndikovaného financování. Útvar Syndikace ČSOB vedl od roku 2009, kde byl zodpovědný za řízení významných lokálních a mezinárodních transakcí včetně úvěrů pro společnosti ČEZ, Telefonica, Škoda Transportation a mnoho dalších.

Originální český nápad > může díky státní podpoře dobýt evropský trh

Společnost LESIKAR se stala pilotním projektem nové aktivity EGAP na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje. EGAP ve spolupráci s Technologickou agenturou ČR vyhledává výzkumně-vývojové projekty financované státem a pomáhá je komercionalizovat. Efekty takové podpory pomohou české ekonomice a potažmo i veřejným rozpočtům. Dochází také k většímu propojení výzkumné a komerční sféry, což je v ČR jeden z hlavních problémů podpory výzkumu a vývoje.

Podporou realizace českých nápadů navíc pomůžeme tomu, aby tyto nápady zůstaly v ČR a nebyly zbytečně prodávány do zahraničí například prodejem patentů. Takto zůstanou patenty i výroba na území ČR a do zahraničí se vyváží pouze výsledné produkty, které mají často vysokou přidanou hodnotou a z hlediska exportních možností ČR tak patří mezi dlouhodobě udržitelný vývoz.

Aktivita byla zahájena na podzim 2014 a v současnosti je již zrealizován projekt LESIKAR. Další dva případy jsou v pokročilé fázi vyjednávání a několik dalších případů je rozpracováno.

Na dotazy nejenom o tomto projektu jsme se ptali předsedy představenstva společnosti LESIKAR, Jakuba Lešikara.

Vaše společnost LESIKAR vzhledem k její specializaci není pro veřejnost příliš známá. Můžete přiblížit, čím konkrétně se zabýváte?

Vyvíjíme a dodáváme různé typy snímačů s bezpečnostní funkcí pro dopravní prostředky (tahače, vysokozdvižné vozíky). V autobusech jde například o kontrolu zavřených dveří. Rádi se věnujeme projektům, díky kterým jsou auta šetrnější k životnímu prostředí.

Vaše společnost má také pobočku ve Švédsku, z jakého důvodu?

Ve Švédsku jsme našli porozumění pro naše inovační podnikání již krátce po založení společnosti před patnácti lety. Existuje tam atraktivní trh pro naše výrobky. Realizujeme odsud naše marketingové a prodejní aktivity. Tak, jako se kdysi umělci sjížděli do Paříže, působení v této severské zemi vynálezců je pro nás zdrojem inspirace a nových podnětů do další práce.

Jaká je konkrétně vaše role ve společnosti?

Z pozice předsedy představenstva se snažím vytvářet příznivé podmínky pro to, abychom mohli jako firma dosahovat stanovených cílů. Hledám nové rozvojové příležitosti. S týmem kolegů a kolegyň se věnuji obchodně administrativní správě společnosti.

Využíváte při svých výzkumných aktivitách také různé státní programy na podporu výzkumu a vývoje? Jaké konkrétně a jak se vám tato spolupráce osvědčila?

Od roku 2014 jsme členy centra kompetence Pokročilé sensory, které financuje Technologická agentura ČR. S podporou operačního programu Inovace zase realizujeme typové schválení výrobku pro trh EU. Zapojení do struktur české znalostní ekonomiky i s podporou státu podpořilo naše aktivity a přispělo k jejich rozvoji.

Nyní se již dostáváme k samotnému projektu podpořeného ze strany EGAP. Jak jste se dověděl o aktivitě EGAP na podporu exportu výsledku výzkumu a vývoje?

Před rokem tento nový program představil v rámci odpoledne s Technologickou agenturou ČR na strojírenském veletrhu v Brně poradce generálního ředitele EGAP David Havlíček. Můj tatínek – vývojář – se akce zúčastnil. Byl to závěrečný bod programu a dodnes jsem tatínkovi vděčný za to, že na semináři zůstal až do úplného konce.

Jaký konkrétní export byl prostřednictvím projektu podpořen, a k čemu se využívá?

Evropským výrobcům nákladních aut můžeme díky financování ČSOB, které EGAP pojistil, vyvážet snímače otáček pro tachografy. Je to součástka, která pro černou skříňku nákladního auta dodává informace o rychlosti vozidla, a zda řidič dělá povinné přestávky v jízdě.

V čem je jedinečnost tohoto řešení oproti zahraniční konkurenci?

JAKUB LEŠIKAR

SNÍMAČ OTÁČEK PRO TACHOGRAFY

Jako druzí v Evropě jsme byli schopni uvedené zařízení vyvinout. Výrobek musí být odolný proti působení vnějšího magnetického pole. Naše řešení, které je chráněno mezinárodním patentem, snese oproti konkurenci působení 100x silnějšího vnějšího magnetu.

Jak velká je po vašem exportu poptávka ze zahraničí?

Zájem projevuje většina výrobců nákladních aut v Evropě. Pro výrobce nadřazených systémů může použití našeho snímače znamenat dosažení nezávislosti vůči jejich přímé konkurenci. Obchodní potenciál představuje i chystané rozšíření tohoto systému dopravní bezpečnosti z EU do USA a Ruska.

Co tento projekt bude znamenat pro vaši firmu?

Z mikrofirmy vyroste malý nebo středně velký podnik. Zákazníci z automotive sektoru nás nechají vymýšlet nové věci. Budeme jim moci dodávat další výrobky.

Jaká byla spolupráce se zástupci EGAP a TAČR v rámci tohoto projektu? Doporučil byste zapojení do aktivity EGAP také dalším podnikům?

Dostalo se nám od obou institucí maximální podpory. Domnívám se, že ochota EGAP pojistit projekt představovala kritický faktor úspěchu. S doporučením bych rozhodně neváhal. Zejména tam, kde podnik čelí nestandardním rizikovým faktorům, se kterými si kromě EGAP nikdo jiný neporadí.

Jaké máte plány pro vaši společnost do budoucna?

Chceme se stát důvěryhodným partnerem výrobců nákladních aut. Splnit jejich očekávání na kvalitu. Překvapit je tím, co naše výrobky umějí. Těším se na kreativní týmovou práci a společné zdolávání překážek.

Máte aktuálně nějaké další výzkumně-vývojové aktivity?

V rámci centra kompetence pracujeme mj. na snímačích pro turbodmychadla. Obtížnost úlohy spočívá v extrémně vysokých provozních teplotách a otáčkách, které musí snímač zvládnout. Pokud zákazníci přijmou tachografický snímač, nabídneme jim snímač hladiny močoviny do systému pro hlídání emisí (EURO6).

Děkuji za rozhovor.

David Havlíček

EGAP – nový systém spoluúčasti

V posledních několika měsících se na všech odborných úrovních diskutovalo téma tak zvané spoluúčasti. EGAP do současné doby u produktu D kryl standardně 95 % rizika, zbylých 5 % tvořila právě spoluúčast financující banky, která polovinu této částky mohla převézt na exportéra. Po složitých jednáních nakonec akcionáři EGAP dospěli k dohodě a nový systém má tuto základní podobu:

U nových obchodních případů financovaných odběratelským úvěrem (produkt D) se počínaje datem 7. 9. 2015 uplatňuje spoluúčast v rozmezí 0–10 %.

Podle rozhodnutí akcionářů EGAP bude konkrétní výše spoluúčasti u jednotlivých obchodních případů nastavena na základě představenstvem transparentně nastavených kritérií, která budou zohledňovat zejména:

- Charakter obchodního případu (předmět, účel financování apod.)
- Míru krytí rizik a kvalitu zajišťovacích instrumentů
- Vývozní teritorium (a to i s ohledem na dosavadní zkušenosti EGAP s daným teritoriem, resp. četnost pojistných událostí v uvedeném teritoriu)
- Dosavadní pojistnou historii pojištěného/vývozce/dlužníka (včetně zavedení systému bonusů a malusů)
- Finanční a ekonomickou situaci vývozce/dlužníka
- Velikost pojišťovaných subjektů (s ohledem na snahu zvýšit podíl malých a středních podniků na podpořeném exportu)
- Výši českého podílu

EGAP tak při nastavení spoluúčasti, respektive krytí rizika v intervalu 90–100 %, bude brát v potaz především tyto silné a slabé stránky každého obchodního případu:

- úvěr na suverénní riziko státu (dlužník či ručitel)
- dlužník = banka (bank-to-bank transakce)
- alternativní nabídka od zahraniční úvěrové pojišťovny (konkurenceschopnost českého exportéra),
- země s nižším než 1% podílem na portfoliu EGAP (diverzifikace teritoriálního rizika)
- český podíl na transakci vyšší než 70 %

- Projektové financování
- Špatný škodní průběh pojištěné banky
- Korporátní dlužník v rizikové zemi (kategorie 6–7 OECD)

EGAP bude nyní také nově uplatňovat systém bonusů a malusů, který je postavený na výpočtu škodního poměru. U každé pojišťované banky se tak bude hodnotit objem pojistných událostí ve vztahu k objemu pojištěných kontraktů a schopnost banky efektivně vymáhat pojistné události. Plný škodní poměr se bude aktualizovat každé čtvrtletí. Na jedné straně umožní systém bonusů v podobě snížení spoluúčasti na jednotlivých transakcích a na straně druhé systém uplatňování malusů, kdy naopak spoluúčast může překročit i 10% hranici. Pokud dojde vlivem nastavení malusu ke zvýšení spoluúčasti, bude v pojistné smlouvě s bankou uvedeno ustanovení, které zakáže pojištěné bance dodatečnou spoluúčast přenést na exportéra.

Důvody zavádění nového systému jsou následující:

Regulace Solvency II

Podle nové regulace Solvency II, které bude EGAP podléhat od 1. ledna 2016, musí každá pojišťovna řídit rizika v mnohem větším detailu, než tomu bylo dosud. Zejména se to týká pojišťoven, které budou zavádět interní model posuzující tato rizika s ohledem na specifičnost pojistného kmene. Směrnice EU ukládá pojišťovnám mimo jiné dbát zvýšené pozornosti vůči rizikům, které podstupuje, a u stávajícího a očekávaného portfolia rovněž hodnotit časové rozlišení rizik s dopadem mimo jiné do kapitálového požadavku.

Zhoršování kvality pojistného kmene

Vedle nové regulace Solvency II je nutné zabývat se kvalitou pojistného portfolia i z čistě interního ekonomického pohledu. V posledních letech totiž došlo ke zhoršení kvality pojistného kmene EGAP. Dochází tedy k nárůstu počtu i objemu pojistných událostí, což se projevuje ve zvýšené tvorbě rezerv, zhoršování hospodářských výsledků EGAP a rychlým vyčerpáváním kapitálu.

Hana Hikelová

Přehled pojistného krytí u jednotlivých produktů EGAP:

krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (B)	90 %
bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (Bf)	95 %
střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (C)	90 %
bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf)	95 %
vývozního odběratelského úvěru (D)	nově 90–100 %
potvrzeného akreditivu (E)	95 %
úvěru na předexportní financování (F)	80 %
investic českých právnických osob v zahraničí (I)	90 %
úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí (If)	97,5 % (teritoriální riziko), 95 % (komerční riziko)
výrobního rizika (V)	85 %
bankovních záruk (Z) – neoprávněné čerpání	95 %
bankovních záruk (Z) – oprávněné čerpání:	
– za nabídku, akontační	90 %
– za řádné provedení	80 %

EGAP pojistil velkou zakázku do Ruska

ZÁVOD ČEREPOVEC 1, KTERÝ CHEMOPROJECT NITROGEN REALIZOVAL V MINULOSTI. VEDLE VĚŽE NAPRAVO NYNÍ ROSTE NOVÁ JEDNOTKA GRANULACE

EGAP po celou dobu deklaruje, že pokračuje v pojišťování exportu do Ruska, nicméně s velkou obezřetností. V tomto směru se snaží být stabilizačním prvkem celého systému státní podpory exportu. Podporuje případy, kde je silný partner na ruské straně, který má příjmy i v jiných měnách než v rublech, a jedná se tak o přirozený hedging. Kromě transakcí s nejsilnějšími subjekty je samozřejmě možné pojišťovat i menší pohledávky s kratší dobou splatnosti. Zde se tak děje na základě pozitivního vyhodnocení schopnosti kupujícího splatit daný úvěr. EGAP i nadále spolupracuje na případech, kdy je protistranou systémová ruská banka z TOP 15. Samozřejmě za předpokladu splnění všech stávajících omezení, kterých se týkají sankce EU vůči Rusku.

Po jistém útlumu EGAP nyní pojistil export v hodnotě téměř 3 mld. Kč. Jedná se o případ, který splňuje základní kritérium pojištění – partnerem je silný ruský subjekt s mezinárodním ratingem, významným postavením na světovém trhu a s podstatnými příjmy v zahraniční měně. Jde o společnost PhosAgro Čerepovec, pro kterou český vývozce Chemoproject Nitrogen již projektuje a dodá na bázi EPCM výrobní jednotku granulované močoviny s kapacitou 1500 t/d. Český podíl na této zakázce přesahuje hranici 50 %. Nová jednotka by měla být uvedena do provozu v roce 2017. Projekt financuje UniCredit Bank.

Skupina PhosAgro je největším evropským a jedním z pěti nejvýznamnějších světových výrobců fosfátových hnojiv, na světové produkci se podílí cca 50 %. Vyváží do více než 100 zemí a má stabilní postavení na hlavních světových trzích. Společnost je výrobcem zemědělských hnojiv na bázi dusičnanů a fosfátů. Na hospodaření společnosti se negativně odrazil pokles rublu, ke kterému došlo na konci roku 2014, kdy vysoké kurzové ztráty negativně ovlivnily celý hospodářský výsledek a ukazatele finanční stability. Stále se ale jedná o společnost s ohromnou finanční silou, generující vysoké tržby a cash flow.

EGAP má v Rusku stále angažovanost 55 mld. Kč, ve 2. čtvrtletí přišly splátky starších případů ve výši 2,7 mld. Kč. Ze 126 aktivních případů jich 6 bylo kompletně splaceno. Pokud jde o restrukturalizace, jejich počet bude pravděpodobně nižší, než EGAP předpokládal, někteří partneři na ruské straně od nich ustoupili, nesmí však dojít k dalším otřesům rublu. EGAP pak v létě zahájil už druhé kolo jednání se všemi financujícími bankami, kdy se individuálně řeší každý nesplacený obchodní případ.

Hana Hikelová

aneb

EGAP se stává pojišťovnou „svého druhu“

Na témata jinak chudé léto přineslo pro EGAP jednu zásadní změnu. V průběhu prázdnin totiž Poslanecká sněmovna a poté i Senát schválili novelu zákona 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Tato na první pohled malá novela upravuje mimo jiné fungování EGAP po přijetí nové mezinárodní regulace Solvency II.

Nejzásadnější změnou je, že EGAP přestává být standardní pojišťovnou dle zákona o pojišťovnictví a stává se od roku 2016 pojišťovnou „sui generis“, tedy pojišťovnou svého druhu podle výše zmiňovaného zákona. Stávající pojišťovací licence přitom zůstává zachována, takže obchodní partneři EGAP se nemusí ničeho obávat. EGAP se nicméně ve své činnosti bude řídit primárně uvedeným zákonem, a jenom pokud není některá oblast činnosti v zákoně uvedena, použije se analogie ze zákona o pojišťovnictví.

» Dohled ČNB zůstává »

Nad činností EGAP bude nadále dohlížet Česká národní banka, která se ostatně sama účastnila vyjednávání o této novele. Z věcného hlediska nejpodstatnější úpravou v novele zákona 58 je snížení nového solventnostního kapitálového požadavku vůči EGAP na 30 %. Důvodem je existence státní záruky, která bude krýt zbývající solventnostní požadavek. EGAP, respektive stát jakožto jediný akcionář, navíc dostane období 5 let na doplnění kapitálu pro splnění tohoto limitu. Největší část bude přitom alokována do pojistných fondů EGAP v letech 2016 a 2017.

Vedení pojišťovny také plánuje řadu kroků, které mají tento požadavek na doplnění kapitálu snížit. Mezi ty nejdůležitější patří odprodej majetkového podílu v ČEB, využití portfoliového zajištění běžících pojistných kontraktů a zejména emise takzvaného podřízeného dluhu ve formě dluhopisů. Jedná se o poměrně ojedinělý krok v pojišťovací praxi, nicméně státu tento krok ušetří až

2 miliardy korun, které by jinak musel alokovat do pojistných fondů EGAP.

Nově také zákon 58 definuje mechanismus uplatnění státní záruky za EGAP. Pokud totiž poklesne kapitál pojišťovny pod stanovenou hranici, bude mít stát, respektive Ministerstvo financí, 6 měsíců na doplnění fondů EGAP, aby opět byla zajištěna solventnost pojišťovny. Z hlediska obchodních partnerů je toto ustanovení jednoznačným posunem pozitivním směrem. Budou mít jistotu, že i v případě realizace katastrofických rizik, bude schopna pojišťovna v řádu měsíců splnit veškeré závazky, které by z titulu nahromaděných pojistných událostí vznikly.

» Novela posiluje právní jistotu »

Celkově novela znamená ukončení nejistého stavu, kdy nebylo dopředu zřejmé, zda EGAP zůstane pojišťovnou nebo bude transformován na agenturu. Druhá cesta by přitom znamenala nemalá rizika, zejména vzhledem k zajistitelům, kteří by mohli považovat změnu právní subjektivity za důvod pro právní znejistění stávajících zajistných smluv. EGAP jakožto agentura by také přišla o dohled ČNB, který se přitom již několikrát osvědčil jako klíčový nástroj pro zpětnou vazbu nastavených procesů pojišťovny, zejména v oblasti risk managementu.

Novela zajišťující EGAP statut pojišťovny tedy znamená posílení právní jistoty pojistných i zajistných kontraktů. Zároveň zachovává vysokou kredibilitu, kterou si na mezinárodní úrovni ve formě pojišťovny EGAP vydobyl. Účinnost novely je schválená od 1. ledna 2016, tedy na datum, kdy vstoupí v platnost také zákon o pojišťovnictví, který implementuje Solvency II do činnosti všech pojišťoven.

» Solvency II »

Nová regulace Solvency II samozřejmě neznamená pouze úpravu kapitálového požadavku. Jedná se o celý komplex nových opatření počínaje úpravou řídicího a kontrolního systému pojišťoven, přes nová pravidla dohledu nad skupinou až po detailnější systém řízení rizik. Všechny tyto podmínky bude muset splňovat rovněž EGAP, který se věnuje implementaci všech opatření již od podzimu 2014. Největší objem úkolů samozřejmě připadá na druhé pololetí roku 2015, nicméně při srovnání s ostatními pojišťovnami je spíše v čele pelotonu.

Celkově dojde ke změně oboru pojišťování jako takového. Solvency II bude znamenat zvýšené nároky na prakticky veškeré činnosti pojišťoven, nicméně výsledkem by měl být stabilnější trh jako takový. Pojišťovnictví je odvětví s velmi dlouhým časovým horizontem, a proto je důležité, aby všichni, kdo s pojišťovnami přijdou do styku, měli jistotu, že tady konkrétní instituce bude i za 10, 20 či 50 let. V rámci EGAP tedy nebereme Solvency II jako byrokratické opatření, ale jako příležitost, jak ještě dále zvýšit stabilitu a tedy i důvěryhodnost instituce na trhu.

David Havlíček
hlavní poradce generálního ředitele

Měli byste vědět, že....

Velký trh, únosné riziko. Teď jde o to vybudovat obchodní vztahy

Koncem června doprovázela podnikatelská delegace ministra průmyslu a obchodu Jana Mládka do Mexika. Mise se konala na dvou místech – v Mexico City a v Guanajuato, což je jeden z rozvíjejících se mexických států. Účastnily se též státní proexportní instituce EGAP, ČEB a CzechTrade. *„Pro EGAP bylo klíčové, že jsme v Mexico City podepsali memorandum o spolupráci s BANCOMEXT, což je zkušená instituce pro podporu exportu a stejně jako EGAP je členem Bernské unie“*, říká Marek Dlouhý, náměstek obchodního úseku, který se za EGAP mise účastnil. Do budoucna se počítá i s podpisem zajistné smlouvy, pokud by byl společný obchod v třetích zemích. Mexiko je rychle se rozvíjející země a atraktivní trh pro české firmy, kde jsou různé možnosti vývozu. *„EGAP už případy do Mexika pojišťuje, např. zakázky pro důlní průmysl, vývoz piva či výstavbu pivovaru, textilní stroje či elektromagnetické průtokoměry. Další příležitosti vývozu vidím jednak v oblasti energetiky a dopravy, ale také např. v petrochemickém průmyslu,“* dodává Marek Dlouhý. Účastníci podnikatelské mise v Mexiku rovněž navštívili Národní komisi pro vodohospodářství Mexika (CONAGUA) a ve zkušebním prostoru zhlédli ukázku jízdních vlastností kamionů TATRA s příslušnými nástavbami pro potřeby řešení kalamitních situací (například při záplavách). Rovněž navštívili už existující investici firmy Rubena, kde se vyrábějí membrány pro automobilový průmysl.

Podnikatelská mise Komory SNS do Kazachstánu v doprovodu ministra zemědělství

Podnikatelskou misi, která je součástí pracovní cesty ministra zemědělství pana Mariana Jurečky, připravuje Komora SNS ve spolupráci s Potravinářskou komoru ČR ve dnech 3.–6. listopadu 2015. Program předpokládá uspořádání podnikatelského a obchodního fóra v Almaty i Astaně a prezentaci českých potravin a technologií pro vybrané obchodní řetězce a místní partnery. To vše u příležitosti potravinářského veletrhu WorldFood Kazachstan 2015.

Podnikatelská mise na Tchaj-wan

Podnikatelská mise na Tchaj-wan se uskuteční ve dnech 11.–15. října a povede ji prezident Svazu průmyslu a dopravy ČR Jaroslav Hanák. Více informací najdete na webových stránkách Svazu: http://www.spcr.cz/pro-media/spektrum/8663-podnikatelska-mise-na-tchaj-wan-ve-dnech-11-az-15-rijna-2015

Semináře Bereme na sebe vaše rizika

EGAP připravil společně s Komerční bankou další dva semináře pro exportéry především z řad MSP. Na akcích získají maximum potřebných informací k financování a pojišťování exportu do rizikovějších teritorií. Semináře se uskuteční:

7. 10. 2015 v Olomouci
22. 10. 2015 v Jindřichově Hradci

Detailní informace najdete na www.egap.cz/seminare

Exportní financování MSP

Ve dnech 1.–2. 10. se v Praze uskuteční setkání expertů Bernské unie k problematice exportního financování malých a středních podniků. Akci v hotelu Ambassador organizačně zajišťuje EGAP.

Doprovodná podnikatelská mise do Gruzie a Arménie

Hospodářská komora České republiky ve spolupráci s Komorou pro hospodářské styky se zeměmi SNS a Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR organizují doprovodnou podnikatelskou misi ministra průmyslu a obchodu ČR Jana Mládka do **GRUZIE a ARMÉNIE**. Mise se uskuteční ve dnech 14.–16. 10. 2015. V obou destinacích plánujeme upořádání podnikatelských fór a dvoustranných firemních jednání. Zájemci o účast se mohou hlásit u na adrese tycova@komora.cz nejpozději do 17. 9. 2015.

Doprovodná podnikatelská mise do Vietnamu

Hospodářská komora České republiky organizuje doprovodnou podnikatelskou misi předsedy Senátu Parlamentu ČR Milana Štěcha do Vietnamu. Cesta se uskuteční v termínu 15.–20. 11. 2015. Podnikatelé navštíví města Hanoj, Ho Chi Minhovo město a Danang, v každém z těchto měst se uskuteční i podnikatelská fóra. Pro více informací a registraci se prosím obracejte na adresu leinerova@komora.cz.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR představuje publikaci

ŘÍZENÍ EXPORTNÍCH RIZIK MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY

Karel Havlíček,
Pavla Břečková a kol.

„Přehlednost, zkratka, vhodná grafika – těmito slovy se dá nejlépe popsat publikace, kterou aktuálně vydává Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR v nakladatelství Vysoké školy finanční a správní Eupress. Toto složité, ale stále důležitější téma je popsáno odborně a současně tak, že se v něm zorientují i ti, kteří se s nástrahami zahraničního obchodu teprve seznamují. Na autorech oceňuji zejména jejich smysl pro detail, aniž by přitom připustili příliš velké zjednodušení tématu. Česká republika je exportně orientovanou ekonomikou a předávání znalostí, stejně jako předkládání nových postupů v procesním řízení plánů a rizik exportně orientovaných firem, považuji za zcela zásadní, a je proto moc dobře, že toto dílo vzniklo. Každý exportér, akademický pracovník nebo vědec, věnující se zahraničnímu obchodu, by měl mít tuto publikaci jako povinnou četbu."

Jan Procházka, generální ředitel
Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.

EGAP

Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:

- 27 500 osobních automobilů
- 4 900 autobusů
- 4 220 nákladních vozů
- 1 550 traktorů
- 991 trolejbusů
- 169 vrtulníků
- 59 elektráren
- 10 letadel

www.egap.cz