Procházka EGAPEM

číslo 7/2015

EGAP

EGAP V ROCE 2014 POJISTIL EXPORT DO 38 ZEMÍ SVĚTA

Ekvádor › možnosti pro české exportéry

Bernská unie › dohoda s Korejci

Rozhovor s GŘ › Slovenské EXIMBANK

London Market

EGAP

EGAP a London Market pořádají v rámci doprovodného programu Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně konferenci

Afrika

» Nové trhy a příležitosti pro české exportéry «

Kdy? **15. září od 13:30 hod.**

Kde? **Pavilon E brněnského výstaviště, sál E4**

Afrika 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. Historicky silné vztahy ČR s řadou zemí Afriky a dobré jméno českých firem na tomto kontinentu mohou být vstupenkou na tyto doposud trochu opomíjené trhy.

Konference Vám poskytne informace a odpovědi na následující okruhy otázek:

- **Jaké jsou příležitosti na africkém trhu; s jakými výrobky/investičními celky/službami mohu mít úspěch**
- **Jak najít spolehlivého obchodního partnera**
- **Které země jsou vhodné pro vstup na africký trh**
- **Jaká jsou pozitiva a rizika podnikání v Africe**
- **Jaké jsou právní a kulturní aspekty obchodování na africkém trhu**
- **Jak mně může pomoci stát a podpůrné státní organizace**
- **Jakým způsobem financovat exportní projekty a minimalizovat rizika finančních ztrát**

Na konferenci vystoupí zástupci MPO a MZV ČR, předních afrických bank, úspěšní exportéři, zástupci EGAP a London Market a řada dalších.

Bližší podrobnosti k programu včetně možnosti registrace najdete na

www.egap.cz/seminare

Obsah

Novinky ze světových úvěrových pojišťoven	2
Egap a podpora exportu – zemědělství a potravinářství	4
Bernská unie – dohoda s Korejci	7
Ekvádor a Bolívie - možnosti pro české exportéry	8
Rozhovor s GŘ slovenské EXIMBANK	11
Novinky ze světa bank	14
Otázka přechodu pohledávky po výplatě pojistného plnění	16
Osobní auta i prostředky pro veřejnou dopravu	18
Měli byste vědět	21
EGAP a výsledky roku 2014	22
EPE – článek Davida Havlíčka	24

Úvodní slovo

Vážení přátelé českého exportu,

určitě jste v minulém vydání našeho časopisu zaznamenali, že u obchodních případů nově posuzujeme tak zvanou EPE – efektivitu podpory exportu. Novinkou takového posuzování je především to, že se pokoušíme změřit výnosy naší činnosti hlavně z pohledu tvorby a udržení pracovních míst. Před nedávnem přišla Evropská komise se zajímavým srovnáním všech členských zemí Evropské unie. Model propočítává dopady exportu mimo Evropskou unii právě na počet pracovních míst. Česká republika jako exportně zaměřená země si v něm nevede vůbec špatně:

- Export z ČR do zemí mimo Evropskou unii dává práci více než 620 tisícům lidí v Česku.
- Dalších 266 tisíc Čechů má práci díky exportu jiné členské země EU do zemí mimo unii.
- Jedno ze šesti pracovních míst v Česku je závislé na exportu ze zemí EU.
- Český export do zemí mimo EU pomáhá vytvořit 143 tisíc pracovních míst v ostatních členských státech unie.

Není tajemstvím, že EGAP pojišťuje zhruba 10 % českého exportu mimo země EU. Jednoduchým propočtem se tak dá říct, že i díky EGAP má v Česku práci více než 60 tisíc lidí. I toto srovnání dokládá, že strategie diverzifikace exportu mimo země EU má stále větší smysl. A EGAP je jedním z jejích hlavních nástrojů.

Máme za sebou téměř polovinu letošního roku, stejně jako ten loňský není jednoduchý - a to nejen kvůli mezinárodní situaci. Přesto je už teď jasné, že mapa zemí, kam EGAP pojistil český export, se opět rozrůstá. V letošním roce už můžeme na mapě "vybarvit" Laos, Kolumbii nebo Papuu Novou Guineju. A nadějně vypadají také další země jako Ekvádor či některé africké státy. Ke změnám dochází v dalších dvou významných zemích pro český export – v Íránu a na Kubě. Právě tady jsou možnosti i díky dobrým referencím z minulých let relativně velké a EGAP je připraven v těchto zemích našim exportérům pomoci (mimochodem se do obou těchto zemí připravují na podzim podnikatelské mise).

Na konferencích v poslední době jsme za EGAP několikrát s trochou nadsázky říkali, že když přijde nový klient, už tipujeme, jestli půjde o vývoz do Ázerbájdžánu, nebo o stavbu nové nemocnice. Ázerbájdžán je mezi našimi exportéry stále populárnější, zájem o české výrobky je tam obrovský. Podobně je to nyní s dodavateli zdravotnického zařízení. Česko už není slavné jen díky obrovskému úspěchu nemocničních lůžek firmy Linet, na stavbách a vybavení nemocnic v Ghaně, Laosu či v Papue Nové Guineji se podílí více než 20 českých subdodavatelů. Velmi úspěšné jsou ale i další obory – třeba dodavatelé z oblasti zemědělství a potravinářského průmyslu. To se ostatně můžete dočíst v tomto vydání časopisu. Stejně jako souhrnný text o podpoře vývozu automobilů a automobilového průmyslu. I když teď řešíme problém s dodávkami na Ukrajinu, stále platí, že právě o tyto české výrobky je ve světě obrovský zájem.

Z loňských výsledků naší činnosti vyplývá, že dominantou našeho pojišťování jsou i přes problémy v Rusku stále země SNS – loni tam mířila téměř polovina EGAPEM pojištěného vývozu. Nahoru šel především export do Ázerbájdžánu, Běloruska a Kazachstánu. Po určitém ochlazení zájmu o Rusko se ale už nyní ukazuje, že zájem o české výrobky tam stále je. I když v médiích se přece jen více můžete dozvědět spíše o řešení starších obchodních případů. Zvolený individuální přístup ke všem pojištěným případům se ukazuje jako jediný možný. A tady bych chtěl poděkovat za spolupráci i všem financujícím bankám. I díky jejich aktivitě se daří tyto případy řešit.

Dovolte mi, abych vám závěrem popřál příjemnou letní dovolenou. Jak už u nás bývá zvykem, EGAP rozhodně žádné prázdniny neplánuje. Musíme dotáhnout řadu nových obchodních případů a připravit se také na Mezinárodní strojírenský veletrh. Doufám, že se tam s řadou z vás osobně setkám a že přijmete naše pozvání na konferenci, kterou tentokrát pořádáme společně s London Market. Téma bude určitě přínosné – exportní možnosti a příležitosti v Africe.

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Novinky ze světových úvěrových pojišťoven

Finnvera poskytuje nově „refinanční záruku“

Finnvera zavedla do praxe nový produkt – refinanční záruku. Tento typ záruky má posílit možnosti Finnvery podporovat finský průmysl a export. Záruka může být např. poskytnuta institucionálnímu investorovi, který refinancuje exportní úvěr banky; záruka může také usnadnit financování domácích investic prospěšných pro finský export.

Generální ředitel Finnvery Topi Vesteri oznámil svůj odchod z vrcholného postu a soustředí se v pozici výkonného viceprezidenta na vedení nového projektu. Novým CEO Finnvery se stal Pauli Heikkilä.

Pauli Heikkilä

Významné obchody úvěrových pojišťoven v roce 2015

Celosvětové aktivity Exportních úvěrových agentur (ECAs) se v období od ledna do března 2015 oproti předešlému kvartálu zvýšily v zaměření na výrobce, přesto energetika zůstala pro ECAs nejvyšší prioritou. Blízký Východ tvoří překvapivě velkou část celkové hodnoty uzavřených obchodů.

Od října do prosince 2014 tvořila podpora obecné výroby jen 1 % z celkové hodnoty financování souvisejícího s ECAs. V prvních třech měsících tohoto roku ale tvořil podpořený export produktů, jako jsou větrné turbíny, léčiva a elektronika, už zhruba 17 % světové aktivity ECAs.

Asie a Evropa byly nejaktivnějšími středisky financování výroby. Třemi největšími dlužníky v Asii a Tichomoří byli China Electronics Technology Group, China's Shenzhen China Star a v Indonézii PT Federal International Finance. Úvěrovou pojišťovnou je u prvních dvou společností China Ex-Im a v případě indonéského projektu pak Japan Bank for International Cooperation (JBIC). JBIC a její japonský protějšek, agentura Nippon Export and Investment Insurance, stojí za největším projektem orientovaným na výrobu v Turecku. Úvěr v objemu 297 mil.dolarů byl poskytnut společnosti Tosyali Toyo Steel.

Financování v Saúdské Arábii a ve Spojených arabských emirátech dohromady představovalo značných 21 % podílu na celkovém financování ECAs v prvním čtvrtletí. JBIC v Saúdské Arábii podpořila financování v oblasti ropy a plynu v hodnotě 5,2 mld. USD a jihokorejská KEXIM podpořila financování projektů v oblasti výroby elektřiny o objemu 3 mld. USD. V sousedních Spojených arabských emirátech pomohla kanadská EDC financovat projekt Dubai Aluminium.

Italové spolupracují s íránskou EGFI

Italská SACE podepsala na tomtéž zasedání Dohodu o technické spolupráci s íránskou EGFI. Dohoda umožní italským specialistům poskytovat íránským partnerům poradenské služby ohledně pojistných produktů, procesů a řízení rizik, aby byla íránská agentura schopna efektivněji podporovat íránské společnosti v oblasti vývozu.

EGAP se účastnil jednání Bernské unie

Na zasedání Bernské unie (BU) a jejího Pražského klubu ve Florencii na počátku května se podruhé setkali ke společnému jednání zástupci tradičních velkých pojišťoven sdružených v Bernské unii se svými kolegy z menších rozvíjejících se pojišťoven sdružených v Pražském klubu BU. EGAP se v současné době z titulu svého členství v Řídicím výboru unie podílí na řešení dvou velmi aktuálních procesů – reorganizace Řídicího výboru a organizačního sbližování BU a jejího Pražského klubu. Na zasedání tradičně prezentoval sekretariát základní trendy exportního pojišťování ve všech třech hlavních segmentech – krátkodobé, středně a dlouhodobé a investiční pojištění. Celoobratové krátkodobé pojištění od r. 2009 každoročně rostlo a největší objemy v roce 2014 realizovaly francouzská COFACE, čínská SINOSURE, nizozemská ATRADIUS a korejská K-sure. Ve střednědobém a dlouhodobém pojištění rostla celková expozice rovnoměrně od roku 2005, přičemž největší objemy připadaly na US EXIMBANK, Euler-Hermes (podpořené pojištění), SINOSURE a COFACE. Pokud jde o nové pojištění v daném roce, došlo v posledních dvou letech k mírnému poklesu oproti rokům. 2011 a 2012. Vyplácené pojistné plnění se naproti tomu od roku 2011 drželo na stejné úrovni, největší objemy byly vyplaceny ve vztahu k Íránu, Rusku a k Ukrajině; stejně tak vymožené pohledávky – nejvýše bylo vymoženo z Egypta, Indonésie a Iráku. V diskusi komentovaly jednotlivé pojišťovny své výsledky za poslední období. Některé z nich, které jsou svým pojištěním navázány do značné míry na Rusko a Ukrajinu, konstatovaly pokles výkonů a výraznější zvýšení vypláceného pojistného plnění (např. italská SACE, Euler-Hermes, polská KUKE, slovenská EXIMBANK, ale též EGAP), jiné dosáhly i v roce 2014 velmi dobrých výsledků (např. rakouská OeKB, kanadská EDC či australská EFIC).

V průběhu zasedání Bernské Unie bylo podepsáno několik dohod mezi zúčastněnými pojišťovnami. EGAP podepsal dohodu o vzájemném zajišťování s korejskou partnerskou pojišťovnou K-sure. Obdobnou zajišťovací dohodu podepsala rovněž EXIMBANK SR a polská pojišťovna KUKE. EXIMBANK SR navíc podepsala dohodu o spolupráci s pojišťovnou SLECIC ze Srí Lanky.

Euler Hermes poskytne garanci na větrnou farmu v objemu 224 mil. dolarů

KfW Ipex a BayernLB dojednali společné financování pro větrnou farmu Pampa v Uruguay.

Půjčka v objemu 224 mil. USD byla poskytnuta dvěma společnostmi s garancí exportní úvěrové agentury Euler Hermes. Německý výrobce Nordec SE je zodpovědný za dodání stavby větrných farem na klíč a následnou 10letou údržbu.

Zahájení provozu větrné farmy Pampa je plánováno k polovině roku 2016, celkové investiční náklady jsou okolo 320 mil. USD.

Dánská EKF se zaměřuje hlavně na malé a střední podniky

Dánská EKF vydala svou výroční zprávu za rok 2014 a její výsledky lze charakterizovat tezí „solidní růst v těžkém období". V loňském roce EKF poskytla své služby více klientům než v roce 2013 (růst 17 %). Čtyři pětiny klientů EKF jsou malé a střední podniky. Největší projekt, který EKF v loňském roce garantovala, byla „větrná farma" 150 turbín v objemu cca 440 mil. EUR.

Miroslav Somol

4

Podpora exportu: zemědělství a potravinářství

Technologie pro pekárny, pivovary a mlékárny > úspěšný export do více než 20 zemí světa

PEKÁRNA V SOČI

V posledních 10 letech se postupně zvyšuje vývoz směřující do sektorů potravinářství a zemědělství. Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP svým pojištěním podpořila export za více než 22 miliard Kč. Nejvyšší podíl na této sumě má vývoz surovin, zde jde hlavně o vývoz obilí, sušeného mléka či sladu.

„Z teritoriálního pohledu se vývoz do sektorů potravinářství a zemědělství koncentroval do Běloruska, Ruska, na Ukrajinu, do Gruzie, ale také Albánie, Bulharska, Kazachstánu, Mexika, Mongolska, Polska, Uruguaye či Etiopie. A zejména v oblasti vývozu potravinářských technologií jsme podpořili celou řadu malých a středních podniků“, doplňuje Jan Dubec z obchodního úseku EGAP.

Z pohledu vývozu technologií je velmi dobrým českým vývozním artiklem zařízení pro pekárny, pivovary, minipivovary, mlékárny a výrobu sýrů. V tomto segmentu EGAP uzavřel v posledních 10 letech více než 60 pojistných smluv.

Pekárenské linky v Rusku, Bělorusku či Mongolsku

Hlavním dodavatelem pečiva na loňských Zimních olympijských hrách v Soči byl Sočinskij chlebozavod. Tato pekárna zde funguje už od roku 1937, před ZOH ale prošla velkou modernizací. Nové technologie přitom dodaly české firmy LS-Liberecké strojírny, J4 a Topos. Dodávku českých strojů financovala UniCredit Bank a pojistila EGAP. Podle slov generálního ředitele EGAP Jana Procházky ***„jde o vzorový příklad podpory českých malých a středních podniků. Na dodávce strojů se podílely tři české firmy a veškeré dodané zařízení bylo úspěšně instalováno. Pekárna tak produkuje několik druhů pečiva.“***
Ředitel pekárny Sočinskij chlebozavod Arťjom Gjučenko potvrdil, že české stroje fungují bez problému. ***„Vybral jsem si je na základě prohlídky tří jiných pekáren a jsem s nimi naprosto spokojen",*** dodal. Pekárna produkuje v současné době denně 70 tun pečiva a zásobuje celou aglomeraci v oblasti Soči. Přímo v závodě zaměstnává 250 lidi a vlastní celkem 15 svých prodejen. O rozvoz pečiva se denně stará dalších 100 řidičů. Společnost J4 byla úspěšná i ve vývozu menší pece pro pekárnu Slonin v Bělorusku, tento obchodní případ financovala ČSOB a opět pojistil EGAP. Menší pec je přitom určena na pečení bílých batonů a žitnopšeničného chleba. J4 se pak prosadila i v Mongolsku, kam se podařilo vyvézt pekařské zařízení za téměř 1,9 mil. EUR.

Pivovary, minipivovary a pivo

S podporou EGAP bylo v posledních letech ve světě postaveno 5 pivovarů a minipivovarů, na dalších třech se české firmy podílely formou subdodávek. Největší zakázkou byla výstavba pivovaru v Etiopii, který byl dokončen v únoru letošního roku. Královéhradecká strojírna ZVU POTEZ dodala do moderního podniku společnosti Raya Breweries kompletní technologie včetně stavebních prací a náhradních dílů v hodnotě přes 764 milionů Kč. Součástí dodávky byla kotelna, trafostanice, úpravna vody, čistička odpadních vod či rezervní zdroj energie. Dodaná technologie patří mezi nejmodernější úsporná zařízení v oboru pivovarnictví. Využívá energie brýdových par ve varně k ohřevu vody a zachytává CO2 při procesu kvašení. Pivovar vyrost v severoetiopském městě Maychew Town, které leží 650 km od hlavního města Addis Abeba. Výstavba trvala 2 roky a výstavem 600 000 hektolitrů piva je objemově srovnatelný například s pivovarem Svijany. Jde tak o skvělou referenci na africkém kontinentu.

V roce 2012 byla také dokončen pivovar v Sýrii. Šlo o dodávku pro společnost AFAMIA BEVERAGES Company LLC s kapacitou 135 000 hektolitrů za rok.

Vývozcem byla královéhradecká společnost DIO, která má několikaletou zkušenost s kompletními dodávkami pivovarů jako hlavní subdodavatel své mateřské společnosti ZVU POTEZ a.s.

Na vzestupu je z pohledu EGAP také pojišťování vývozu piva. Jedním z nových klientů pojišťovny je například Rodinný pivovar Bernard. Ten s pojišťovnou v loňském roce uzavřel pojištění typu „B“ proti riziku nezaplacení na dodávky piva a obalů mexickému dovozci Importadora G5C, S.A. de C.V. do města Mexico City. Celková hodnota všech pojištěných dodávek byla v loňském roce 3,2 mil. Kč.
Díky pojištění EGAP mohla společnost nově nastavit platební podmínky a jen loni došlo k více než dvojnásobnému nárůstu vývozu pivovaru Bernard do Mexika.

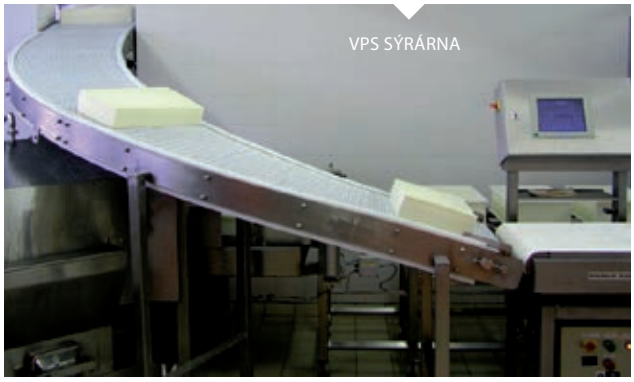
FARMA NA PRASATA - BAUER

Zařízení pro výrobu sýrů a zpracování mléka míří hlavně do Běloruska

Tři větší projekty v oblasti dodávek zařízení na výrobu sýrů realizovala postupně v Bělorusku společnost VPS engineering. Ve veřejných tendrech uspěla především v konkurenci s německými vývozci. Šlo o dodávku pro běloruskou mlékárnu Postavskij moločnyj závod v celkové hodnotě 137 milionů Kč, kterou financovala pražská pobočka Commerzbank a pojistil EGAP. Další kontrakt pak byl dodávka automatické technologické linky na výrobu polotvrdých sýrů o kapacitě 30 tun za směnu včetně kompletního zařízení na solení sýrů pro sýrárnu v běloruském Slutsku. Vývoz v hodnotě téměř 150 milionů Kč se opět uskutečnil s pojištěním EGAP. Zajímavé na tomto obchodním případě je také to, že české dodávky představovaly více než 90 % celého kontraktu. Společnost VPS engineering si tak upevňuje pozici na běloruském trhu v oblasti technologií pro mlékárenský průmysl. Nejnovější zakázkou v této oblasti je pak vývoz zařízení na zpracování mléka a syrovátky pro běloruského dovoze Babuškina Krynka. Zařízení za více než 120 milionů Kč sem vyveze česká společnost Mega, a.s. Běloruský mlékárenský holding je přitom největším výrobcem mléčných produktů v zemi a významná část produkce je určena pro export. Mega uspěla ve velmi náročném výběrovém řízení, v Bělorusku má přitom své zastoupení už 7 let a s podporou EGAP v minulosti už vyvezla dodávky za 2 mil. EUR. Z hlediska rozsahu jde nyní o „pilotní projekt" a jeho realizace by měla umožnit i další možné dodávky. Je totiž podporován ze strany běloruské vlády a je zařazen do Běloruského programu rozvoje mlékárenského průmyslu.

Technologie a zařízení pro pekárny, pivovary a mlékárny ale nejsou zdaleka jedinými, které EGAP podpořil při exportu do rizikovějších teritorií. České firmy vyvezly také lisy na rostlinné oleje, udírenská zařízení, balicí linky na zeleninu, linky na zpracování a balení nápojů, zařízení na zpracování masa či technologie pro zpracování semen a obilí.

Hana Hikelová
Ředitelka PR a komunikace EGAP



VPS SÝRÁRNA

BĚLORUSKÁ SÝRÁRNA
BABUŠKINA KRYNKA OD MEGA, a.s.

EGAP spolupracuje s korejskou exportní agenturou

Pomůže tak českým exportérům hlavně na asijské trhy

Při příležitosti jarního zasedání Bernské unie a Pražského klubu byla 13. 5. ve Florencii podepsána Dohoda o vzájemném zajišťování mezi EGAP a korejskou exportní agenturou K-sure. EGAP tak uzavřením konkrétní dohody navázal na Memorandum o spolupráci mezi pojišťovnami, které bylo podepsáno v září loňského roku.

KIM YOUNGSOO
DEPUTY PRESIDENT K-SURE.

JAN PROCHÁZKA
GŘ EGAP

„Hlavním smyslem spolupráce s touto významnou světovou úvěrovou pojišťovnou je nejen podpora našeho exportu do Koreje, ale především možnost podílet se na společných projektech ve třetích zemích, umožní nám reciproční zajišťování obchodních případů obou pojišťoven“, dodal k podpisu dohody generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Korejská pojišťovna přitom patří k nejsilnějším na světě, od roku 1992 pojistila korejský export v přepočtu za 40 bilionů Kč. Nejvíce exportu z Koreje míří logicky do zemí Asie (29 %) a Středního Východu (18 %). Podle Jana Procházky *„jde o teritoria, kam se čeští exportéři sami dostanou jen velmi těžko, ve spolupráci s korejskými firmami by to mohlo být výrazně snadnější“.*

EGAP už v nedávné minulosti svým pojištěním podpořil vývoz několika českých exportérů do Koreje. Šlo například o dodávky turbín od benešovské společnosti MAVEL pro malé vodní elektrárny Seungcheon, Nakdan, Hapcheon, Yipo a Gangjeong, dále o dodávky firmy MSA pro Korea Gas Corporation, vývoz obráběcích strojů od společnosti Škoda Machine Tool nebo dodávky převodovek pro větrné elektrárny od společnosti Wikov.

EGAP má od loňského roku podobnou spolupráci s americkou US-EXIM Bank, díky které už se podařilo vyvézt v Česku vyrobené zboží například do Brazílie, Uruguaye či Izraele.

Korea Trade Insurance Corporation (K-sure)

byla založena v červenci 1992 jako oficiální vývozní úvěrová agentura Korejské republiky podle zákona o pojišťování vývozu z roku 1968. Posláním je podporovat vývoz, a tím přispět k národnímu hospodářství. Dozorovým orgánem je Ministerstvo znalostní ekonomiky. K-sure chrání korejský obchod v jeho vývozních a zámořských zahraničních investičních aktivitách prostřednictvím svých produktů, jako je pojištění vývozních úvěrů, pojištění zámořských investic, úvěrových záruk, a různými dalšími programy a službami. Za dobu své existence pojistila export za 2 biliony USD. Je stejně jako EGAP členem Bernské unie.

Hana Hikelová
Ředitelka PR a komunikace EGAP

FARMÁŘ PŘED SOPKOU TUNGURAHUA, EKVÁDOR

Ekvádor a Bolívie:

Dříve síť českých exportérů, dnes tenká pavučinka?

V souvislosti s obnovením zájmu o export do Latinské Ameriky pořádají hospodářské komory ve spolupráci s ministerstvy a Kanceláří prezidenta republiky různé doprovodné podnikatelské mise do zemí s potenciálem pro český export. Aktuálně „poslední" mise, které se EGAP účastnil ve dnech 12. – 17. dubna 2015, byla mise náměstka Ministerstva průmyslu a obchodu E. Muřického do Ekvádoru a Bolívie. Kromě Ministerstva průmyslu obchodu, EGAP a ČEB se mise účastnily firmy z oborů inženýringu, energetiky, dopravy, potravinářství a stavebnictví.

V rámci Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika (dle Konsensu OECD) je aktuálně zařazen Ekvádor do kategorie 6, Bolívie pak 5.

Podle slov obchodního náměstka EGAP, JUDr. Marka Dlouhého, který se za EGAP účastnil této mise *„hledají exportéři nové trhy právě v důsledku značného omezení možností financování exportu do Ruska a na Ukrajinu. EGAP jim je nápomocen a nastavuje limity na jednotlivé latinskoamerické země, kde je nějaká možnost exportovat."* Druhým dechem také dodává, že *„Latinská Amerika byl tradiční československý trh, kam se běžně vyváželo a fungovalo zastoupení sítě českých podniků zahraničního obchodu. Tato síť se ale během devadesátých let rozpadla. EGAP tyto země stále pojišťuje, ale objem obchodu odpovídá poptávce českých podniků a jejich možnostem na latinskoamerický trh exportovat. Za posledních 8 let jsme pojistili financování cca za 200 milionů USD, což je v porovnání s ostatními kontinenty poměrně málo. Byly to například pivovar do Peru, letadla do Brazílie a Uruguaye, důlní zařízení do Mexika, pivo do Mexika, traktory Zetor do Brazílie atd."*

Vztahy mezi Českou republikou a **Ekvádorem** jsou dobré, zaměřené zejména na obchodní spolupráci. Česká republika má zájem o rozvoj obchodní spolupráce především v oborech jako je doprava či energetika (a to jak v oblasti obnovitelné energie, tak i v oblasti energetického průmyslu), což byla také hlavní náplň agendy a jeden z hlavních profilů doprovodné podnikatelské delegace. A ačkoli je česká obchodní bilance vzhledem k Ekvádoru v rostoucí míře pasivní, vidíme stále prostor k posilování pozitivních trendů. Česká strana se zajímá zejména o projekty týkající se malých vodních elektráren (do 50 MW). Ekvádor má cca 200 hotových studií na projekty MVE, o kterých se zmiňuje plán Ministerstva strategických sektorů. Příležitosti v Ekvádoru jsou. Co se týče oblasti energetiky a obnovitelných zdrojů, byl vyhlášen tendr na realizaci větrného parku v Huascachaca (50 MW, rozpočet 100 milionů USD). Tři roky je

plánován projekt na dodávku elektrárny v El Batán (3,9 MW) v Quitu (zatím nedošlo k posunu, stále je pouze „v plánu"). Co se týče oblasti dopravy, byl vyhlášen tendr na projekt na obnovu vozového parku ekvádorského hlavního města Quita a akvizice plánovaná pro rok 2015 na 40 trolejbusů za 40 milionů USD. Ekvádor v současnosti vynakládá na podporu inovací a nových technologií 2,2 % HDP.

Pokud jde o **Bolívii**, není vzhledem ke stavu a charakteru bolivijského hospodářství obchodních příležitostí pro české podniky příliš mnoho, respektive spíše se dá očekávat, že nebude dostatek místních investorů, kteří by se rozhodli podpořit svůj vlastní rozvoj nákupem nového českého zboží pro místní trh. Na druhou stranu ale bolivijská vláda plánuje vybudovat deset nových středně velkých regionálních letišť s asfaltovanými dráhami a vybavené radary, kde by se mohly uplatnit české technologie.

Objektivně řečeno, význam bolivijského trhu je pro ČR zatím spíše okrajový. Obchodní výměna je minimální a její struktura je po dlouhou dobu poměrně neměnná. Nelze očekávat, že by se situace v dohledné době výrazněji změnila a došlo k prudkému zvýšení zájmu o české výrobky či na druhé straně ke zvýšení zájmu českých vývozců o Bolívii. Tento stav je způsoben především stupněm a charakterem rozvoje bolivijské ekonomiky a také nízkou koupěschopností místního obyvatelstva.

„Za posledních 8 let jsme pojistili financování cca za 200 milionů USD, což je v porovnání s ostatními kontinenty poměrně málo. Byly to například pivovar do Peru, letadla do Brazílie a Uruguaye, důlní zařízení do Mexika, pivo do Mexika, traktory Zetor do Brazílie atd."

A jak tedy byla mise úspěšná? *„Jednání probíhala v Ekvádoru i v Bolívii s ekonomickými ministerstvy, municipalitami a dále na úrovni hospodářských komor i s konkrétními firmami. V Ekvádoru byl velký zájem o stavbu různých elektráren, ale také trolejbusy pro hlavní město Quito. Ekvádorské firmy se též velice zajímaly o výstavbu minipivovarů. V Bolívii byl zájem o energetiku obdobný, oproti Ekvádoru byl větší zájem o dopravní prostředky, zejména autobusy a tramvaje, jednání se vedla i o dodávkách letadel."*

POULIČNÍ TRH V BOLÍVII

V čem je tedy zakopaný pes? *„Zájem exportérů je sice velký, ale cesta ke konkrétním kontraktům je ještě poměrně vzdálená. České firmy si musí kontakty teprve vybudovat a konkrétní zakázky získat v konkurenci jiných evropských a amerických firem."*

Jak může EGAP pomoci našim exportérům?

„Usnadnit vstup na ekvádorský trh jim může pomoci pokrytí rizik financování od EGAP. Vzhledem k charakteru a ekonomické úrovni států připadá v úvahu hlavně financování na riziko státu nebo státních bank. EGAP je však schopen vyhodnotit i financovatelnost větších korporací či soukromých bank. Limit na Ekvádor máme 7 mld. Kč, což je podle současného kurzu 300 milionů USD. Limit na Bolívii bude připraven na základě konkrétní poptávky."

Lucie Bauerová

Ekvádor

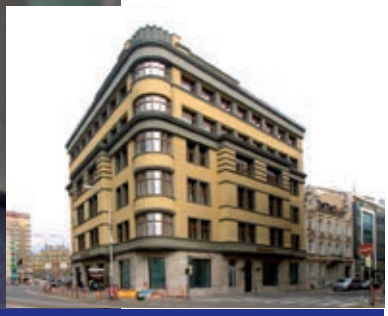
Hlavním rizikem pro ekvádorskou ekonomiku je závislost veřejných financí na příjmech z ropy. V těchto příjmech však vznikají velké výkyvy, které jsou zesíleny nedostatkem dalších variabilních zdrojů financování a implementací agresivní fiskální expanze bez zvážení dlouho potřebné strukturální reformy. Země neprovádí vlastní monetární politiku, protože její ekonomika je plně dolarizovaná. Schopnost Ekvádoru dostát svým zahraničním platebním závazkům je vzhledem k limitovaným externím zdrojům financování křehká. Od konce roku 2008, kdy se Ekvádor vyřadil z mezinárodních kapitálových trhů tím, že přestal splácet svůj dluh, spoléhá na půjčky od multilaterálních regionálních organizací, dvoustranné úvěrové dohody (převážně s Čínou) a devizové rezervy.

Zdroj: EGAP

Bolívie

Bolívie je země s relativně otevřenou ekonomikou, nicméně politická a ekonomická nestabilita omezuje možnosti trhu. Plány vlády prezidenta E. Moralese na znárodnění všech důležitých odvětví národního hospodářství a prosazování politiky státního vlivu v ekonomice, na základě které stát hodlá ovládnout klíčové sektory ekonomiky, snižují atraktivitu země pro zahraniční investory a zájemce pro rozvoj obchodu. Zásahy do právního rámce regulace ropného sektoru snížily jeho atraktivitu, podobně jako se to stalo v případě těžebního průmyslu. Nový těžební a hutnický zákon má pomoci právě s obnovením důvěry zahraničních investorů. Možnosti jsou otevřené zejména v případě, pokud jsou zahraniční zájemci ochotni vytvářet joint-ventures s bolivijskými partnery při respektování jejich většinového podílu. Bolivijský trh je relativně nesaturovaný ve všech sektorech, spotřebitelský potenciál počítá s 10,5 miliony obyvatel, jejichž kupní síla je však slabá. Rozvinutější jsou těžba plynu, důlní, textilní, kožedělný a potravinářský průmysl, ale i pro tyto segmenty se strojní vybavení musí dovážet. Zemní plyn představuje 50 % bolivijského exportu a hlavní zdroj daňových příjmů.

Zdroj: MPO



10 bodů (z deseti) pro Ing. Igora Lichnovského,

předsedu Rady banky a generálního ředitele slovenské EXIMBANK

"Slovenské firmy mají spoustu možností, kam exportovat, ale jen přibližně 15 % z celkového vývozu do zahraničí putuje mimo země EU, protože před exportem do zemí mimo Evropskou unii má respekt většina vývozců. Při důkladných opatřeních se však riziko minimalizuje a exportér může výrazně uspět",
říká Ing. Igor Lichnovský, předseda Rady banky a generální ředitele slovenské EXIMBANK.

Jak vnímáte aktuální česko-slovenské vztahy v rámci exportu?

Myslím, že naše vzájemné vztahy jsou dobré, ale reálná spolupráce stále není na dostatečné úrovni. Přitom potenciál těchto vztahů je velký. Tím, že jsme zintenzivnili spolupráci mezi EXIMBANK a EGAP při podpoře česko-slovenských produktů, pomáháme obnovovat česko-slovenské vztahy, které dočasně nedosahovaly na svůj potenciál. A na konkrétních případech vidíme, že když je oboustranná snaha hledat nějaké vzájemně se doplňující produkty a využít potenciál (i v případě jednorázových dodávek) a společně vystupovat ve třetích zemích, tak to jde.

Kde vidíte potenciál společných česko-slovenských projektů a případné společné pojišťování EGAP a EXIMBANK?

Potenciál je v oblasti energetiky, infrastruktury, mohla by to být oblast chemického průmyslu, dále oblast zahraničních akvizicí, protože máme společný produkt. Spojení finanční síly českých a slovenských podniků a z předchozích let i společných „zájmových" teritorií má potenciál do budoucnosti. A pak je tu samozřejmě historická věc, že Československo má

› Rozhovor s Igorem Lichnovským

v zahraniční krásný zvuk – ještě stále ☺. Z hlediska teritorií jsou to z mého pohledu Vietnam, Kuba a další oblasti na východ od našich zemí. A pak také oblast Balkánu. Myslím si, že tady společný potenciál je.

Ví se o vás, že jste vášnivý spotřebitel kubánských doutníků. Jaký je vztah EXIMBANK ke Kubě?

První část otázky je správná … jsem skutečně vášnivým a zároveň i jedním z největších spotřebitelů kubánských doutníků. Stejně tak mám Kubu rád a rád se tam vracím. Je pravda, že jsme tam měli určité problémy, ale intenzivní komunikací se nám to podařilo vyřešit. V současnosti máme veškerý dluh splacený. Tento měsíc by měla být splacena poslední splátka úvěru, který byl okolo 20 mil. EUR, čili 550 mil. Kč. Tím se nám otevřel prostor pro další obchody, které jsou nyní připravené a to zejména v oblasti energetiky a zemědělství. EXIMBANK měla a má stabilní přístup ke Kubě. Nepodléhali jsme různým vlivům, které by bránily obchodu, nebo dokonce omezovaly obchod s Kubou. Nyní se naše strategie ukazuje jako správná, což dokazuje i vývoj posledních měsíců. Z poslední služební cesty na Kubu mám pocit, že si to kubánská strana uvědomuje, a že si váží našeho přístupu, že jsme byli stabilní partner i ve složitých časech. Vidím tady prostor pro slovenské firmy a potažmo i pro české firmy, které mohou působit jako subdodavatelé na kubánském teritoriu. Jak bylo řečeno na jednom z jednání Bernské Unie, jsou pouze dvě země, kterým kubánská strana nic nedluží. Jsou to Nový Zéland a Slovensko. Nevím, proč Nový Zéland, ale Slovensko jsem si „odfajčil" na Kubě ☺.

Jak vnímáte situaci na Ukrajině a v Rusku z hlediska financování exportu?

Je to velký problém, naštěstí jsme v těchto teritoriích neměli žádnou velkou angažovanost. Jsme mnohem opatrnější. Neříkám, že jsme zastavili podporu exportu na Ukrajinu a Rusko, děláme dále projekty, stanovíme limity, ale je to skutečně velmi selektivní. Z hlediska teritoria Rusko také pojišťujeme, ale je vidět u slovenských i ruských partnerů, že jsou mnohem opatrnější. Je to dáno zejména vlivem sankcí, kurzových rozdílů, atd., ale každá situace se dá vyřešit, důležité je ta řešení hledat. Je to škoda pro všechny zúčastněné strany.

Kde je hlavní potenciál z hlediska teritorií pro slovenské firmy… případně pro česko-slovenské?

Jednoznačně vidíme potenciál v Latinské Americe, jihovýchodní Asii a navazuji na to, co jsem již říkal, že jsou to země SNS - právě z historických vztahů bývalého Československa. A to je prostor pro naše společné podnikání. Na druhou stranu vnímáme určitý problém, že slovenská EXIMBANK kopíruje teritoriální strukturu slovenského vývozu, kde 85 % exportu je v rámci Evropské unie a OECD, a jen 15 % připadá na teritoria, která mají aktuálně vyšší potenciál růstu a která by měla EXIMBANK přednostně a přirozeně obsluhovat.

Inspirovali jste se naším produktem „If" (pojištění úvěru na investici v zahraničí) a pokud máme správné info, váš podobný produkt se jmenuje „Ik" (krytí komerčních rizik). Jaké máte s tímto produktem zkušenosti – ve smyslu splácení již pojištěných úvěrů a jaká je současná poptávka po tomto produktu?

Za prvé jsem za něj velmi vděčný, protože je to podle mého názoru super produkt – čili EGAP má u mě velké plus, že jste něco takového vymysleli. My máme s produktem „Ik" velmi dobré zkušenosti, všechny obchodní případy jsou spláceny nebo již splacené, ale přesto si myslím, že tento produkt málo využíváme. U nás na Slovensku vidím potenciální průnik česko-slovenských firem do zahraničních akvizicí. Mou představou je, abychom zvrátili trend, který byl nastavený v devadesátých letech, aby se naše firmy, které byly pasívním předmětem akvizicí, staly jejími aktivními účastníky, tj. aby ony akvírovaly zahraniční firmy. České a slovenské firmy, které mají trošku globálnější záměry, by se v tomto směru mohly pokusit o navázání spolupráce. A to může být právě prostřednictvím vašeho produktu „If " nebo našeho „Ik", které by tomu mohly výrazně pomoci. Minimálně u firmem evropského rozměru, které by se tímto do toho evropského rozměru mohly vrátit.

Pojišťujete nebo vystavujete nějaké zajímavé bankovní záruky za slovenské vývozce? U nás je produkt Z (bankovní záruky) jeden z nosných produktů v portfoliu.

Náš produkt „Z" zatím není dostatečně využívaný, ale máme pár případů především v oblasti energetiky. Nedávno jsme pojišťovali nějaká „Zetka" na Filipíny. Je to dobrý produkt, ale málo využívaný. Vedli jsme rozhovory s Národnou bankou Slovenska o stanovení rizikové váhy pojistných produktů EXIMBANK a po úspěšném ukončení těchto jednání by mohl být o produkty EXIMBANK větší zájem. Potenciál našich produktů – a tím i „Zetka" – by byl lépe využíván.

Považujete stávající podporu exportu za dostačující? Případně na čem je potřeba ještě zapracovat?

Samozřejmě, že já nebudu nikdy spokojený s tím, zda je podpora exportu dostatečná. Je pravda, že struktura exportu Slovenska je odlišná od Čech. Slovenské vývozy představují především oblast automobilového průmyslu nebo elektrotechniky a přes všechny naše snahy vstoupit do podpory těchto exportů mají tyto velké firmy vlastní globální finanční služby. Často tedy naši pomoc tolik nepotřebují. Ve složitějších časech – aktuálně je znovu podporujeme a prostor je stále větší – nás využívají například při podpoře vývozu do Ruska, Ukrajiny nebo Kazachstánu. Na Ukrajinu a Rusko teď např. „stopku" v zásadě nemáme, ale dodržujeme platné sankce vůči jednotlivým zemím, jsme opatrní v přístupech na teritoria, kde jsou potenciální problémy. Je to prostě globálnější problém. Na druhou stranu, každý obchod se dá nastrukturalizovat tak, aby se riziko se minimalizovalo. Ať již formou platebních nebo dodacích podmínek... Ale jsme výrazně, výrazně opatrnější.

Jakým způsobem podporujete MSP?

Jak jsem říkal, připravujeme ve spolupráci s vysokými školami, profesními svazy a dalšími účastníky exportních aktivit takový manuál exportéra – na co si mají dát exportéři pozor při vstupu na nová teritoria. Vysvětlujeme jim mitigaci rizik, na seminářích je seznamujeme s našimi produkty. Aktuálně děláme roadshow, právě jsme skončili v Košicích a Banské Bystrici. Věnujeme se komunikaci s firmami a vzdělávání malých a středních podniků. Přestože mají některé firmy potenciál a produkty pro vývoz, nejsou schopny samy vstoupit na zahraniční trh nebo to dělají vysloveně neprofesionálně.

Co říkáte na společně již uskutečněné projekty?

Samozřejmě vycházíme ze společných postupů, které jsme si vzájemně odsouhlasili. Máme navázanou spolupráci týkající se vzájemného pojištění a zajištění. Některé projekty sice mají své problémy, jako například projekt Kurgan, které nejsou úplně jednoduché. Ale tady bych chtěl zdůraznit, že právě v takových případech oceňuji přístup EGAP (a i EXIMBANK :-). I když se vyskytnou nějaké problémy v průběhu realizace, která nejde podle plánu (který byl vytvořený v roce 2010 a v roce 2015 je to jinak), tak jsme schopni o tom diskutovat a nalézat řešení. Mimochodem, neznám business plán, který by se v tak dlouhém čase nepozměnil. Nepodléháme hysterii a společně s EGAP a exportérem hledáme řešení. Všichni oceňujeme, že nevystupujeme jako zpanikaření úředníci, ale máme dobrý tým lidí, který hledá pozitivní řešení. To na EGAP velmi oceňuji.

Děkuji za příjemný rozhovor
Lucie Bauerová

Příklady spolupráce EGAP a EXIMBANK při pasívním zajištění:

Paroplynová elektrárna Kurgan

Vývozce: **PSG International, a.s.**
Financující banka: **Česká exportní banka, a.s.**

Paroplynová elektrárna s elektrickým výkonem 229,5 MW a tepelným výkonem 245,6 Gcal/h v severní průmyslové zóně města Kurgan. Využívá výhody tohoto typu elektráren spočívající ve vysoké efektivnosti a nízkém zatížení životního prostředí a dále rychlosti a nižších nákladech výstavby ve srovnání s uhelnými i dalšími typy elektráren. Základní technologií jsou turbíny spalující zemní plyn a odpadní teplo z nich je využito pro pohon kondenzační turbíny a generování tepla pro teplárenské účely. Výstavbu realizovala PSG International a její hodnota je 269,5 mil. EUR.

Dodávka speciální techniky a technologie pro rekonstrukci dálnice

Vývozce: **SaZ, s.r.o.**
Financující banka: **Komerční banka, a.s.**

Dodávka speciální techniky, stavebních prací a technologie pro rekonstrukci dálnice M-5 v délce 164 km pro Ministerstvo dopravy – trasa Yevlax–Zagatala–republika Gruzie. V průběhu realizace vlastní rekonstrukce dálnice je na projekt dodáno 181 ks nákladních Tater T-815, včetně náhradních dílů a pneumatik k těmto nákladním vozům. Dodávky zahrnují také vybudování celkového automatizovaného systému řízení automobilového provozu pro silnice a dálnice v Ázerbájdžánu.

Novinky ze světa bank

Česká spořitelna se stala partnerem Hospodářské komory ČR

Česká spořitelna se stala partnerem Hospodářské komory České republiky. Smlouvu o spolupráci podepsali předseda představenstva České spořitelny Pavel Kysilka a člen představenstva České spořitelny Daniel Heler spolu s prezidentem Hospodářské komory České republiky Vladimírem Dlouhým. „Velice si cením toho, že se naším partnerem stává tak renomovaná banka s tak sofistikovanými bankovními produkty, navíc s lety prověřenou silnou pozicí v regionech, konstatoval prezident HK ČR Vladimír Dlouhý.

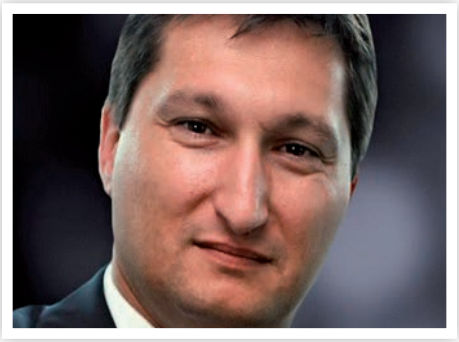
Zdůraznil, že nejde jen o to, že HK ČR rozšířila řady klientů České spořitelny, nýbrž že si obě instituce budou vyměňovat zkušenosti a informace o své činnosti s cílem zlepšit služby poskytované podnikatelskému sektoru a realizovat společné projekty.

Personální změny v ČSOB

Vladislav Nožička byl v ČSOB jmenován výkonným ředitelem útvaru Specializovaného financování, který firemní a podnikové klientele nabízí sofistikovaná řešení v oblastech jako jsou např. syndikované úvěry, akviziční financování, komerční financování nemovitostí, projektové financování, strukturované exportní a obchodní financování a v neposlední řadě i poradenství v oblasti EU fondů. Vladislav Nožička doposud působil na pozici ředitele Pobočky pro korporátní klientelu Praha 1 a jeho dlouholeté zkušenosti ve skupině ČSOB i KBC jsou výbornými předpoklady pro tuto novou pozici.

Generálním ředitelem Raiffeisenbank se stal Igor Vida

Novým generálním ředitelem Raiffeisenbank a.s. se 1. dubna 2015 stal Igor Vida (48), který bude současně zastávat i pozici předsedy představenstva. Ve funkci nahradil Maria Drosce, který na základě vlastního rozhodnutí v bance skončil ke konci loňského roku. Před nástupem do Raiffeisenbank působil Igor Vida jako generální ředitel a předseda představenstva slovenské Tatra banky patřící rovněž do skupiny Raiffeisen. Od roku 2009 byl také prezidentem Slovenské bankovní asociace.



UniCredit Bank uspořádala odborný seminář MACFRUT 2015

Ve spolupráci s Italsko-českou obchodní komorou uspořádala UniCredit Bank na konci dubna odborný seminář jako pozvánku na italský veletrh MACFRUT 2015, na kterém se sešlo více než 50 účastníků z řad předních českých dovozců a vývozců ovoce a zeleniny. UniCredit Bank nadále posiluje svou pozici financování v zemědělském sektoru v Česku, a pomáhá tak českým zemědělcům v hledání nových příležitostí.

Seminář slavnostně zahájil místopředseda představenstva a obchodní ředitel UniCredit Bank Paolo Iannone. Dle jeho slov je UniCredit Bank partnerem zemědělců nejenom v České republice, kde v loňském roce poskytla financování v objemu bezmála 3 miliard Kč, ale především na Slovensku. Tam drží 30% podíl na trhu zemědělských úvěrů, jejichž hodnota přesahuje 7,7 miliard Kč. Navíc v rámci UniCredit Leasing je také poskytováno financování značkových zemědělských strojů, kde je evidován výrazný meziroční nárůst.

UniCredit Bank generálním partnerem 18. ročníku soutěže Exportní cena

Dne 13. května 2015 byl vyhlášen již 18. ročník soutěže Exportní cena, ve které se oceňují jak nejlepší české malé a středně velké exportní společnosti, tak se porovnávají úspěchy v kategorii Exportér Teritoria. Exportní cena v letošním roce cílí na Latinskou Ameriku, kde mají české firmy dobré renomé a právě naše banka, ve spolupráci s lokálními finančními institucemi, dokáže české exportéry výrazně podpořit. V tomto roce, stejně jako v letech předcházejících, probíhá soutěž pod záštitou vládní agentury CzechTrade.

Otázka přechodu pohledávky po výplatě pojistného plnění

Nový občanský zákoník zavádí změny v různých právních oblastech. Pozornost upoutávají především koncepční novinky, vedle kterých změny v oblasti pojišťovnictví vytvářejí spíše dojem technické novely. Zákon o pojistné smlouvě se přesouvá do nového občanskoprávního kodexu a společně s tímto přesunem dochází v různém rozsahu ke změně terminologie, definic pojmů a zpřesnění některých pravidel.

Bohužel, jak tomu u tak rozsáhlých změn zákona bývá, zákonodárci se nepodařilo tuto příležitost zcela využít a vyjasnit některá doposud sporná ustanovení. Jak již název článku napovídá, jednou z těchto oblastí je i otázka, zda se pravidlo o přechodu nároku na náhradu škody (§ 2820 občanského zákoníku) uplatní i v případě, kdy dochází k pojištění rizika nesplacení pohledávky.

Zákon o pojistné smlouvě a nově občanský zákoník předpokládá, že dojde-li k výplatě pojistného plnění, má škoda nebo jiný obdobný nárok vzniklý v souvislosti s pojistnou událostí přejít na pojistitele (pojišťovnu). Ustanovení je v případě tzv. škodového pojištění poměrně logickou ochranou zájmů pojistitele. Pojistitel po výplatě pojistného plnění získá nárok na náhradu škody a může namísto pojištěného přistoupit k jejímu vymáhání po osobě, která její vznik způsobila. Při úspěchu takového vymáhání se pojistitel může z části nebo i zcela uspokojit a pokrýt své výdaje spojené s vyplaceným plněním. Problematická situace nastává ve chvíli, kdy v rámci škodového pojištění není pojištěna škoda nebo jiný obdobný nárok, ale jiná nahodilá událost, která nevzniká (jen a pouze) v souvislosti s pojistnou událostí. Ideálním příkladem je pojištění rizika nesplacení pohledávky z úvěru, který standardně vzniká mezi pojištěným (věřitelem) a dlužníkem ještě před uzavřením pojistné smlouvy. Podle zákona se pojištění úvěru sice považuje za tzv. škodové pojištění, avšak nepojišťuje se riziko vzniku škody, nýbrž riziko neplnění pohledávky ze strany dlužníka. Tato skutečnost je velmi významná, neboť škodu a pohledávku nelze zaměňovat, což potvrdil i Nejvyšší soud ČR. Ten uvedl, že pohledávka a nárok na náhradu škody vznikají ze zcela odlišné právní skutečnosti a jedná se o odlišné nároky, na čemž se nic nemění ani v případě, že oba nároky vznikly ze skutkově spolu souvisejícího právního úkonu a protiprávního jednání. Dostáváme se tedy k otázce: Pokud nelze ve smyslu zákona (nesplacenou) pohledávku považovat za škodu, dojde k přechodu pohledávky po výplatě pojistného plnění?

Teorie při řešení této otázky dospěla k různým názorům. První názor zákonný přechod nároku při pojištění pohledávky vylučuje. Prodlení z nesplacení úvěru není škodou a dokonce ani jiným obdobným právem, neboť škoda vzniká pouze z deliktu (při

pojistné události) a pojištěná pohledávka naopak na základě smlouvy. Z toho důvodu se nemůže pravidlo o přechodu nároku na náhradu škody aplikovat na pojištěnou pohledávku a ta po výplatě pojistného plnění zůstává pojištěnému. Tento závěr nevyvrací ani pravidlo o přechodu „jiného obdobného práva". Pokud budeme pátrat po důvodu zakotvení tohoto termínu do zákona, odpovědí bude pravděpodobně nedostatečná úprava týkající se přechodu nároku vzniklého pojištěnému při pojistné události, který však není škodou. Typicky tato situace nastává při souběhu havarijního pojištění s pojištěním odpovědnosti z provozu vozidla. Na pojišťovnu, která uplatňuje po osobě pojištěné pro odpovědnost z provozu vozidla (po škůdci) nárok na náhradu škody, přechází nárok uspokojit se v rámci havarijního pojištění od druhé pojišťovny. Tedy – ani „jiné obdobné právo" nelze považovat ve smyslu zákona za pojištěnou pohledávku.

Druhý názorový tábor má za to, že pohledávka po výplatě pojistného plnění přechází na pojistitele. Důvody se objevují různé a některé jsou z právního hlediska jen obtížně přijatelné. EGAP se např. v praxi setkal s názory, kdy pojistné plnění pojistitele bylo zároveň považováno za úhradu pojištěné pohledávky. Pojistitel výplatou pojistného plnění zároveň uhradí pohledávku za dlužníka a za dlužníkem má následně tzv. regresní nárok. Tento názor však zcela vylučuje podstata smluvního vztahu mezi pojištěným a pojistitelem, jehož účelem je krytí případné majetkové ztráty pojištěného a nikoliv úhrada pohledávky. Pokud vznikne pojistná událost (není uhrazen dluh), vzniká pojištěnému samostatný nárok z pojistné smlouvy, který nelze zaměňovat za pohledávku za dlužníkem. Pojištění není dohoda o přistoupení k dluhu.

Zajímavou argumentací je tzv. uplatnění historického výkladu. Ponecháme-li bokem teoretické pojetí této interpretace, můžeme zjednodušeně říci, že historickým výkladem se míní upřednostnění záměrů zákonodárce, popř. upřednostnění smyslu či účelu zákona. Při aplikaci historického výkladu se primárně zkoumá, zda zákonodárce chtěl pravidlo o přechodu nároku na náhradu škody aplikovat i na přechod pohledávky. Problematickým aspektem tohoto přístupu je skutečnost, že textace zákona tomuto závěru příliš neodpovídá, a dokonce absentuje jakékoliv vyjádření zákonodárce, ze kterého by bylo možné tuto interpretaci dovodit. Ani v důvodové zprávě k zákonu o pojistné smlouvě, ani k novému občanskému zákoníku tento záměr nevyčteme.

Pokud nelze ve smyslu zákona (nesplacenou) pohledávku považovat za škodu, dojde k přechodu pohledávky po výplatě pojistného plnění?

Prozatím neexistuje sjednocující výkladové stanovisko Nejvyššího soudu, ale v praxi EGAP se opakovaně ze strany obecných soudů potvrdilo (mj. Vrchním soudem v Praze), že pravidlo o přechodu nároku na náhradu škody se nemůže vztahovat na pojištěnou pohledávku, která není škodou ani jiným obdobným právem. V nedávné době tento jinak soudy běžně přijímaný závěr narušil Krajský soud v Ostravě, který při rozhodování o právním nároku na příslušenství pohledávky vycházel z premisy, že pojištěná pohledávka po výplatě pojistného plnění přechází na pojistitele. Soud připustil, že pohledávka sice přechází, ale obdobné ustanovení zákona o pojistné smlouvě nelze aplikovat na příslušenství pojištěné pohledávky, proto je nutné aplikovat tzv. analogii legis (analogii zákona) a nalézt jiné ustanovení, které lze na právní vztah aplikovat. Soud uvedl, že svým obsahem nejbližší pravidlo je úprava smlouvy o postoupení pohledávky. Dochází-li při postoupení pohledávky i k postoupení příslušenství, musí se stejné pravidlo aplikovat i v posuzované otázce vlastnictví příslušenství. Nutné je však upozornit, že soud se v daném případě zabýval primárně otázkou vlastnického práva k příslušenství a nikoliv pohledávkou samotnou a přestože dovozuje automatický přechod pohledávky, pro tento závěr nepřináší žádné právní argumenty.

Praxe, stejně jako řada obecných soudů, racionálně přijala názor první, který přechod pohledávky po výplatě pojistného plnění zcela vylučuje. Pokud má pojistitel nebo pojištěný zájem na postoupení pohledávky, řeší se tato situace smluvně a často je tato problematika upravena již pojistnými podmínkami jako je tomu v případě EGAP. Vyloučení přechodu pojištěné pohledávky je nejrozumnějším přístupem i vzhledem k dalším důvodům. Pokud by docházelo po výplatě pojistného plnění k přechodu pojištěné pohledávky, mohlo by zároveň docházet k porušení ústavněprávní zásady ochrany vlastnictví pojištěného k pojištěné pohledávce, s čímž ruku v ruce dochází i k narušení právní jistoty smluvních vztahů.

Ondřej Koting

Osobní auta i prostředky pro veřejnou dopravu › silná stránka českého exportu do zemí celého světa

Téměř třicet tisíc osobních vozů, pět tisíc autobusů, tisícovka trolejbusů a desítky tramvají jezdí v různých částech světa díky podpoře EGAP. Právě dopravní prostředky jsou jedním z velmi dobrých vývozních artiklů. A ty se značkou „Made in Czech Republic" mají v řadě zemí vynikající renomé! Čeští výrobci především v oblasti výroby autobusů, trolejbusů a tramvají porážejí v zakázkách světové výrobce i firmy ze sousedních zemí. V případě exportu do rizikovějších teritorií, popřípadě u vývozu, kde je delší doba splatnosti, se pak bez pojištění od EGAP neobejdou.

Autobusy Iveco a SOR Libchavy brázdí silnice v Ázerbájdžánu, na Slovensku, v Srbsku i ve Francii

Nejnovějším obchodním případem, kdy EGAP pojistil vývoz autobusů, je dodávka 151 vozů společnosti Iveco Czech Republic do ázerbájdžánského Baku v celkové hodnotě téměř 900 milionů Kč. Obnovení vozového parku je naplánováno na tento rok především z toho důvodu, že Baku v červnu hostí historicky první sportovní Evropské hry. Po jejich skončení budou autobusy sloužit v rámci městské hromadné dopravy v hlavním městě. Splácení úvěru je zajištěno suverénní státní zárukou Ázerbájdžánské republiky vystavenou Ministerstvem financí Ázerbájdžánské republiky.

Vývozce Iveco Czech Republic, a. s. je přitom tradičním partnerem EGAP. Od roku 2009 jsme pojistili 5 obchodních případů vývozů Iveca Czech Republic pro Iveco France financovaných prostřednictvím odběratelských úvěrů poskytnutých Československou obchodní bankou, a.s. skupině CNH Industrial. Celková pojistná hodnota těchto 5 smluv je téměř 11,6 mld Kč. Jednalo se o vývozy převážně školních autobusů.

Iveco Czech Republic, a. s.
je česká firma vyrábějící autobusy ve Vysokém Mýtě. Vznikla 1. července 1993 privatizací státního podniku Karosa, jehož název již jako akciová společnost nesla až do konce roku 2006. Roku 1999 se Karosa stala součástí celoevropského holdingu Irisbus. Ten založily firmy Renault (vlastnící Karosu v 90. letech) a Iveco, jenž celý Irisbus v roce 2003 převzalo. Současný název Iveco Czech Republic je používán od 1. ledna 2007. Karosa vyráběla od poloviny 90. let modelovou řadu 900, která vznikla modernizací řady 700 vyvíjené v 70. letech 20. století. Poslední autobusy řady 900 byly vyrobeny začátkem roku 2007. Od roku 2005 byla naopak vyvíjena nová řada autobusů, tehdy byl představen dálkový model Irisbus Arway, o rok později školní verze Irisbus Récréo a příměstský a meziměstský autobus Irisbus Crossway, k nimž roku 2007 přibyla i částečně nízkopodlažní verze Irisbus Crossway LE. Společnost navíc začátkem června oslavila významné jubileum – 120 let od založení vysokomýtské karosářské firmy Josefem Sodomkou. K tomuto výročí firmě gratulujeme a přejeme do příštích 120 let export dalších tisíců autobusů.

Iveco ale není jediným úspěšným vývozcem autobusů. EGAP spolupracuje také se společností SOR Libchavy. Od roku 2009 pojistil 9 obchodních případů financovaných prostřednictvím odběratelských úvěrů poskytnutých Československou obchodní bankou, a.s. Jedná se o autobusy různých typů, převážně však nízkopodlažní městského typu. Celková pojistná hodnota těchto 9 smluv je téměř 1,4 mld. Kč. Jednalo se o vývozy na Slovensko a do Srbska.

Firma SOR Libchavy spol. s r.o. je významný český výrobce autobusů, který nabízí moderní typy autobusů a trolejbusů dle modelových řad i nestandardní provedení na přání klientů. V současné době vyrábí autobusy v délce 8,5m, 9,5m, 10,5m, 12 m, 13,5m a 18m v provedení pro městský, meziměstský a dálkový provoz. Autobusy jsou vybaveny motorem, který odpovídá požadavkům ekologických norem Evropské unie.

Zákazník si může mimo klasického pohonu zvolit pohon na stlačený zemní plyn – CNG, elektro pohon a hybridní pohon.

Téměř třicet tisíc osobních vozů, pět tisíc autobusů, tisícovka trolejbusů a desítky tramvají jezdí v různých částech světa díky podpoře EGAP.

Vývozu automobilů a komponentů logicky vévodí ŠKODA AUTO

EGAP podporuje vývoz Škoda Auto do Ruska pojištěním odběratelských úvěrů financovaných ČSOB a Sberbank CZ. V posledních 2 letech šlo o dodávky za téměř 138 mil. EUR.

ŠKODA AUTO a.s. má uzavřenou vnitrokoncernovou rámcovou smlouvu o vývozu s VOLKSWAGEN Group Rus na dodávky automobilů a komponentů na automobily Škoda, které probíhají moderním způsobem tzv. push and pull system, který on-line reguluje dodávky komponentů dle požadavků odbytu. Automobily Škoda se pak vyrábí v mo montáži jsou hotové automobily prodávány mimo jiné hlavnímu dealerovi vozů Škoda v Ruské federaci.

Obdobně funguje i spolupráce v Kazachstánu. I zde EGAP podporuje svým pojištěním dodávky komponentů pro montáž osobních vozů Škoda a kompletních automobilů včetně náhradních dílů pro záruční a pozáruční servis prodaných vozů. Pojištěny jsou v tomto případě odběratelské úvěry financované Raifeissenbank a Komerční bankou pro dlužníka Azia Avto. Toto financování dodávek společnosti Škoda Auto pojišťuje EGAP už od roku 2007, nyní jde o desátý krátkodobý revolvingový exportní odběratelský úvěr.

Se společností Škoda Auto, a.s. spolupracuje Azia Avto od roku 2005 jako importér její produkce do Kazachstánu a funguje jako její dealer. Postupně byla vybudována dealerská síť s 14 prodejními místy a síť značkových servisních středisek. Azia Avto je montovnou osobních automobilů značek Lada, Chevrolet, KIA, UAZ a Škoda pro trh Kazachstánu a přilehlých zemí s roční kapacitou 60 tisíc vozů (univerzální linka umožňující montáž různých typů automobilů). Azia Avto je nejvýznamnějším kazašským výrobcem automobilů s právem bezcelního vývozu své produkce do Ruska a Běloruska (celní unie).

Pojištění zahraničních investic na výrobu automobilů v zahraničí

EGAP, podobně jako většina „Export Credit Agencies" z nejrozvinutějších zemí světa, nabízí vedle klasického pojištění vývozních úvěrů proti nezaplacení i pojištění pro národní investory provozující výrobu v dceřiných společnostech v zahraničí. Tato pojistná ochrana má smysl zejména v zemích ze zvýšeným teritoriálním rizikem. Chrání investory před ztrátou hodnoty jejich zahraniční investice v důsledku vyvlastnění, konfiskace, poškození politicky motivovanými násilnými činy (válka, občanská válka, teroristické útoky apod.) a před riziky vyplývajícími ze zamezení směnitelnosti místní měny do měny volně směnitelné a zamezení převodu výnosů z investice zpět do ČR.

Pro našeho nejvýznamnějšího výrobce automobilů – ŠKODA AUTO a.s. bylo toto pojištění sjednáno již v roce 2000, a to na připravovanou investici do dceřiné společnosti ŠKODA AUTO India. Pojistná hodnota byla prvních několik let poměrně nízká, protože investice byla dlouho ve fázi příprav. Na indický trh vstoupila Škoda v roce 2000 účastí na autosalonu v Dillí, poté automobilka otevřela svá dealerství v Dillí a Bombaji. Tam vyvážela Octavie bez motorů a převodovek, které se do vozů montovaly až na místě v pronajaté montážní hale. Jedním z motivů pro rozvoj plnohodnotné investice bylo v roce 2003 zvýšení cel na dovoz automobilů do Indie. V tomtéž roce vyrostl v průmyslové zóně Shendra na pokraji Aurangabádu montážní závod postavený „na zelené louce". V té době také vzrostla pojistná hodnota pojištění EGAP. O čtyři roky později rozhodla ŠKODA AUTO o dalším výrazném rozšíření výrobní kapacity své investice, když zejména rozšířila montážní kapacity o montáž Fabie. Produkční kapacita montážního závodu v Aurangabadu s rozlohou 300.000 m^2 byla celkově navýšena o 100 % na 30 000 vozů ročně.

V roce 2008 už se v Indii montovaly vozy Fabia, Octavia a Superb. Loni tak oslavila ŠKODA AUTO India již 10leté výročí své existence, a po celou tuto dobu byla bez přerušení pojištěna EGAP. V posledních 2 letech sice indická investice zažívá po letech růstu pokles prodeje v souvislosti se stagnací celého indického trhu, avšak to nemění dlouhodobou strategii na indickém trhu dále působit. Pokles se týkal prodeje Fabie, která byla z nabídky stažena. Naopak se očekává potenciál opětovného růstu luxusnějších modelů Octavií a Superbů. Vedle toho se v Indii montuje i Yeti a Rapid.

Na základě dobrých zkušeností ŠKODY AUTO s podmínkami EGAP na pojištění investice v Indii se automobilka rozhodla v roce 2008 pojistit i svůj podíl v dceřiné společnosti OOO Volkswagen Group ve městě Kaluga v Rusku. Ten ŠKODA AUTO spoluvlastní společně s mateřským Volkswagenem. Tato investice byla připravována od roku 2006 a jedná se o ještě výrazně větší výrobně montážní kapacitu než je závod v indickém Aurangabadu. Nový závod byl slavnostně otevřen v roce 2007. Vozy byly zpočátku dodávány v režimu SKD (polorozložené vozy), v roce 2010 však byla zahájena kompletní výroba. V závodě pracuje přes 5 000 zaměstnanců. To je způsobeno i tím, že se v Kaluze montují jak vozy ŠKODA, tak i vozy Volkswagen. V současnosti se zde montují vozy Fabia, Octavia, Rapid a Superb. Pojištění EGAP je na tuto investici poskytováno nepřetržitě od roku 2008 do současnosti a nic na tom nezměnila ani současné složitá ekonomická i politická situace v Rusku. Ta způsobila automobilce i dočasný pokles odbytu na ruském trhu a loni došlo dokonce i k několikatýdennímu zastavení provozu. EGAP tak plní poslání pojištění investic – chránit investora dlouhodobě nejen v situaci, kdy je vše v pořádku, ale zejména v době, kdy se cílová země našeho investora ocitne v problémech daných především teritoriálním rizikem.

Hana Hikelová
Michal Pravda

Měli byste vědět...

Mapa oborových příležitostí

Ministerstvo zahraničních věcí vydalo ucelenou Mapu globálních oborových příležitostí. Přináší nový pohled na exportní příležitosti pro české vývozce. Je k dispozici v podobě knihy i elektronicky. Data je možné zobrazit na základě teritoriálního nebo oborového členění s možností filtrace dle HS kódu.

Mapa globálních oborových příležitostí představuje unikátní nástroj podpory ekonomické diplomacie prostřednictvím hledání oborových příležitostí českého exportu. Je výsledkem analýzy, jejímž cílem je najít perspektivní možnosti uplatnění českých podniků na zahraničních trzích, a přiblížit tak potenciálním exportérům přehled o konkrétních příležitostech vývozu do konkrétních teritorií.

Zaměřuje se hlavně na sektory s nevyužitým potenciálem, přičemž bere v úvahu exportní kapacitu na straně českého vývozu a strukturu a specifika místní ekonomiky. Výčet oborů je zaměřený na sektory, ve kterých na cílových trzích stabilně roste poptávka a v nichž v současné době není plně využit exportní potenciál České republiky.

Elektronickou podobu najedete na:

www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/mapa-oborovych-prilezitosti.html

NÁMĚSTEK MINISTRA ZAHRANIČNÍ MARTIN TLAPA PŘEDSTAVIL MAPU GLOBÁLNÍCH OBOROVÝCH PŘÍLEŽITOSTÍ NA KONFERENCI BUDOUCNOST ČESKÉHO EXPORTU V OSTRAVĚ. V „NOVÉ BIBLI ČESKÉHO EXPORTU" LISTUJE S ŘEDITELKOU KOMUNIKACE EGAP HANOU HIKELOVOU.

Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně

Jeden z nejvýznamnějších veletrhů na území ČR proběhne letos už od 14. do 18. září. Řada akcí v rámci doprovodného programu je určena právě exportérům.

Asi nejnabitější program vás čeká v úterý 15. září:

10:00 Business den Ruské federace – pořádá Komora SNS
11:00 seminář Exportní a podnikatelské příležitosti v Korejské republice – pořádá HK ČR
13:30 konference „Afrika – nové trhy a příležitosti pro české exportéry" – pořádá EGAP a London Market
14:00 konference Thajsko, Indie – pořádá CzechTrade

Středa 16. září

9:30 Business den Běloruska – pořádá Komora SNS
14:00 Exportní příležitosti – JAR, MAROKO, EGYPT, IZRAEL, SAE – pořádá CzechTrade

EGAP jako již tradičně bude mít na MSV svůj stánek. Najdete nás na volné ploše F – Zástupci obchodního úseku EGAP budou připraveni poskytnout vám veškeré informace k pojišťování exportu. Už nyní je možné sjednat schůzku na konkrétní termín a to zasláním mailu s vašimi požadavky na adresu info@egap.cz.

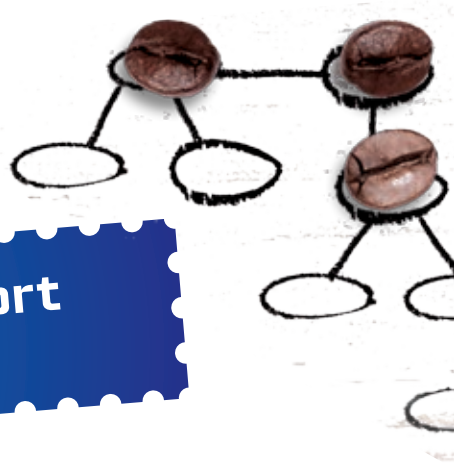
Podnikatelská mise do Íránu

Podle expertů by ještě letos mohlo dojít ke zrušení či omezení sankcí proti Íránu. Právě ty jsou překážkou dalším obchodním vztahům. České firmy přitom mají v této zemi stále skvělé renomé a Írán tak do budoucna představuje velký potenciál pro český export.
I EGAP je připraven po úpravách sankcí pomoci českým exportérům na tomto trhu. Podobně jako další země Evropské unie i Česká republika připravuje na podzimní měsíce podnikatelskou misi, kterou organizuje Hospodářská komora ČR, a budou se jí účastnit i zástupci EGAP:

Podnikatelská mise do Teheránu a Tabrízu se uskuteční ve dnech 19.–23. 9. 2015.

Pro více informací se už nyní můžete obracet na Ing. Lenku Týčovou, tycova@komora.cz, tel.: 266 721 379.

Souhrn loňských výsledků



EGAP v roce 2014 pojistil export do 38 zemí světa

V roce 2014, tedy ve dvacátém druhém roce své existence, EGAP pojistil nové exportní úvěry, bankovní záruky a investice v zahraničí v souhrnném objemu 47,2 mld. Kč. Export mířil do celkem 38 zemí světa.

Dosažený celoroční obchodní výsledek byl oproti předpokladům známým na počátku roku 2014 nižší. Při plánování se ale vycházelo z tehdy známé zahraničně - politické situace. Celkový výsledek pak byl významně ovlivněn zejména politickými událostmi na Ukrajině a následnou eskalací konfliktu s Ruskem v souvislosti s anexí Krymu a vznikem separatistických republik na východě Ukrajiny. Zhoršující se politická, hospodářská a bezpečnostní situace na Ukrajině vedla k zastavení jednání o několika významnějších obchodních případech, přičemž některé z nich již procházely schvalovacím procesem EGAP. Obdobný vliv mělo i vyhrocení nového konfliktu v Iráku a Sýrii spojeného s obsazením rozsáhlého území jednotkami ISIL, což vedlo k zastavení prací na přípravě již schváleného pojištění a financování výstavby paroplynového cyklu elektrárny v irácké Erbílu. Vedle výpadku obchodních případů na Ukrajinu se současně projevila i nervozita ve vztahu k Ruské federaci, která je způsobena obavami z uvalení sankcí a související makroekonomickou situací v Rusku, a poklesem kurzu ruského rublu v porovnání s rokem 2013.

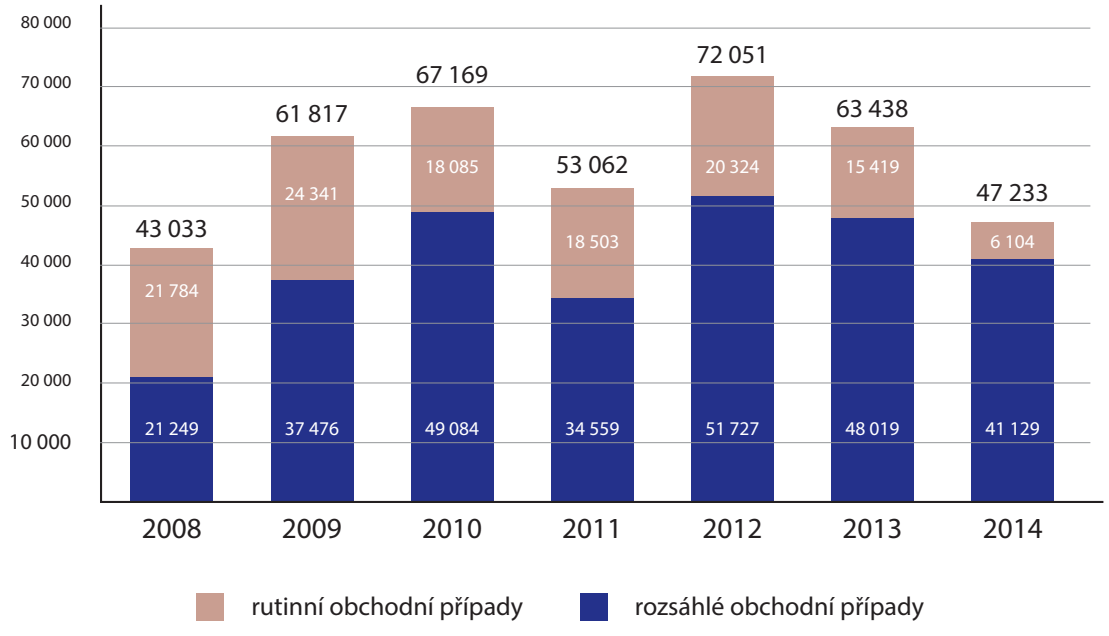
Objevujeme nové trhy

Od začátku své činnosti v roce 1992 EGAP pojistil exportní i předexportní úvěry, investice a bankovní záruky českých exportérů v úhrnné hodnotě 719 mld. Kč. Export mířil do více než stovky zemí světa.

V roce 2014 EGAP pojistil nové vývozní úvěry, bankovní záruky a investice českých právnických osob do celkem 38 zemí. Došlo k dalšímu významnějšímu zrovnoměrnění celé teritoriální struktury a vůbec poprvé v ní přestala zaujímat první místo Ruská federace. Kromě Slovenska, Ruska a Ázerbájdžánu, jejichž podíl byl více jak 10 %, se dalších 6 zemí pohybovalo v rozmezí 4–9 % (Bělorusko, Indie, Egypt, Kazachstán, Rumunsko a Turecko); zbývajících dalších 29 zemí s ještě nižšími podíly zaujímalo dohromady jen cca 10,3 % celoročního výsledku (v jejich rámci je zahrnuto i předexportní financování s cca 2,3% podílem).

Do ostatních zemí SNS (vyjma Ruska) směřovalo v roce 2014 celkem téměř 34 % všech pojištěných vývozních úvěrů, bankovních záruk a investic, z nichž vedle Ázerbájdžánu připadly významnější podíly ještě na Bělorusko a Kazachstán. Podíl celého regionu SNS, tedy včetně Ruské federace, činil 47,6 % a je srovnatelný s jeho vahou v roce 2013 (cca 48 %).

NOVĚ UZAVŘENÉ POJISTNÉ SMLOUVY V LETECH 2008–2014 (V MIL. KČ)



TERITORIÁLNÍ STRUKTURA NOVĚ UZAVŘENÝCH POJISTNÝCH SMLUV V ROCE 2014 (V %)

Slovensko	20,1
Rusko	13,7
Ázerbájdžán	13,5
Indie	8,7
Bělorusko	8,6
Egypt	7,8
Kazachstán	7,8
Rumunsko	5,0
Turecko	4,4
Ostatních 29 zemí (pod 4 %)	10,3

Mezi největší obchodní případy v roce 2014 patřily například pokračující obchodní případ výstavby silnice v Ázerbájdžánu v úhrnné pojistné hodnotě přibližně 6,4 mld. Kč a dále pojištění vývozních úvěrů na dostavbu jaderné elektrárny na Slovensku (cca 8,8 mld. Kč), na výstavbu závodu na výrobu dekorativního papíru v Ruské federaci (cca 2,4 mld. Kč), na dodávky a montáž osobních vozů do Kazachstánu v rozsahu cca 2,3 mld. Kč a pojištění investice na výstavbu továrny na výrobu netkaných textilií v Gíze (Egypt) v pojistné hodnotě zhruba 3,7 mld. Kč.

V komoditní struktuře nově pojištěných úvěrů, investic a bankovních záruk v roce 2014 zcela tradičně převažovala skupina 7 SITC zahrnující stroje, investiční celky, různé technologie a dopravní prostředky. Její podíl se oproti předchozímu roku opětovně zvýšil, a to na téměř 92 % (v roce 2013 se jednalo pouze o cca 85 % a v roce 2011 dokonce jen o 72 %). Více než dvě pětiny této skupiny tvořily dodávky různých strojů a technologických zařízení, téměř jednu třetinu pak pojištění dodávek energetických zařízení a zbývající část připadala na pojištění dodávek dopravních prostředků.

Obdobně jako v předchozích letech byly i v roce 2014 hlavními klienty EGAP banky nabízející exportní financování. Podíl komerčních bank na novém pojištění v roce 2014 činil cca 41 %, snižuje se pak podíl státní České exportní banky (ČEB), která se v roce 2014 na celkovém objemu podílela z cca 24 %.

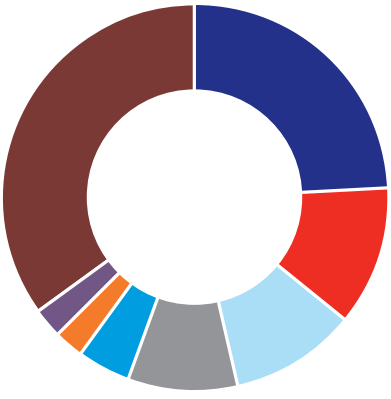
Hospodářský výsledek

EGAP v roce 2014 vybral na předepsaném pojistném 1,3 mld. Kč. Výnosy z finančního portfolia dosáhly hodnoty 483 mil. Kč. Rok 2014 uzavřel s účetní ztrátou -5 922 mil. Kč. Hlavní příčinou tohoto velkého propadu byla tvorba rezerv na pojistná plnění - především na projekt výstavby miniocelárny ve Strážském na Slovensku (celkově se jen tento obchodní případ promítl do hospodaření EGAP ve výši -3,8 mld. Kč). Do závěrečného hospodářského výsledku se promítla také nutnost vytvořit rezervu na obchodní případ dodávky autodílů na Ukrajinu a elektrárnu v Rusku. Dalším negativním faktorem, který ovlivnil hospodářský výsledek, bylo nezbytné dotvoření rezervy na nepostačitelnost pojistného ve výši 0,8 mld. Kč. Celkový rozsah vyplacených pojistných plnění v roce 2014 největší měrou ovlivnily pokračující výplaty pojistných plnění týkající se několika sklářských projektů v Rusku a na Ukrajině a dále z pojistné události pojištěného vývozního úvěru na výstavbu kaolínky ve Vietnamu. Současně začaly výplaty pojistných plnění vztahující se k pojistným událostem z pojištění úvěrů na výstavbu elektrárny v Rusku, ocelárny na Slovensku a cementárny ve Vietnamu. Celko-vě EGAP v roce 2014, spolu s několika dalšími pojistnými plněními už spíše menšího rozsahu (Arménie, Kosovo, Rusko, Srbsko, Peru, Mongolsko a další), vyplatil 3,5 mld. Kč pojistných plnění.

Naproti tomu se v průběhu roku 2014 podařilo zpětně vymoci pohledávky za přibližně 226 mil. Kč, z čehož převážná část, téměř tři pětiny, připadala na výnos z úspěšného prodeje pohledávky z pojistné události vývozu zařízení pro sklárny na Ukrajině. Zábrannou činností, tedy formou právních kroků k odvrácení nebezpečí vzniku pojistné události, se podařilo snížit potenciální škody o přibližně 138 mil. Kč.

Hana Hikelová

POJIŠTĚNÉ EXPORTNÍ ÚVĚRY A DALŠÍ PRODUKTY BANK V PRŮBĚHU ROKU 2014 (V %)



Česká exportní banka, a.s.	24,4
Komerční banka, a.s.	11,6
Česká spořitelna, a.s.	10,5
Československá obchodní banka, a. s.	9,1
Raiffeisenbank a.s.	4,4
COMMERZBANK Aktiengesellschaft, pobočka Praha	2,5
Ostatní banky s podílem pod 2 %	2,5
Nebankovní subjekty	34,9

» Díky loňskému pojištění EGAP existuje 8 tisíc pracovních míst «

Každá ekonomika se vyznačuje velmi složitou pavučinou ekonomických vztahů a závislostí. U exportních ekonomik, jako je ta česká, je tato propojenost ještě o řád vyšší. Pokud se tyto vztahy analyzují, dá se dospět i k takovým zjištěním, že na exportní výkonnosti závisí například výplaty českých penzí. Pokud se totiž zvyšuje objem českého exportu, zvyšují se příjmy státu z vybraných daní a odvodů, a stát si může dovolit zvýšit penze. Zvyšování naší konkurenceschopnosti také zvyšuje průměrnou mzdu, takže jsou splněny i zákonné podmínky pro vyšší penze.

Dalo by se tak říci, že vše souvisí se vším. Nicméně důležitá je vždy síla jednotlivých vazeb. Na toto téma vznikla řada ekonomických teorií a úvah. Proto je i pro politickou reprezentaci obtížné definovat přesně ekonomické benefity hospodářské politiky. Oblast podpory exportu z toho nevybočuje a i v české exportní strategii jsou tyto benefity definovány více kvalitativně než kvantitativně.

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP), která pojišťuje exportní úvěry, toto vzala jako výzvu a vytvořila ve spolupráci s odborníky a akademickou sférou model Efektivnosti podpory exportu (EPE). Tento model poměřuje jednotlivé benefity pro ekonomiku s riziky daného obchodního kontraktu. Nemá totiž cenu pojistit úvěr za 10 miliard korun, který přinese tisíce pracovních míst, ale pravděpodobnost jeho nesplacení se bude blížit pravděpodobnosti padnutí jedné strany při hodu mincí.

» Výnosy vyšší než rizika «

Při konstrukci EPE došlo mezi pojišťovnou a odbornou veřejností ke shodě, že v případě benefitů pro ekonomiku jde zejména o nově vytvořená a udržená pracovní místa, multiplikační efekt pro ekonomiku (kolik ekonomické aktivity pojištěný obchod celkově vyvolá), přínos pro diverzifikaci exportu, reference pro český export a vyšší přidanou hodnotu. Vedle toho je ještě každý případ posuzován, jestli je v souladu s Exportní strategií. Při propočtu těchto benefitů se přitom vychází pouze z tak zvaného českého podílu obchodního případu. Tedy z té části obchodu, na které se reálně budou podílet české firmy a jejich zaměstnanci.

Tyto benefity jsou poté poměřovány s riziky celého kontraktu, zejména tedy rizikem dlužníka, koncentračním rizikem, jestli daný případ nevytěsňuje kapacitu pro jiné obchodní případy a zohledňuje se také možnost zajištění případu u zahraničních zajišťoven. Metodika EPE pomocí poměru těchto benefitů s riziky pak dokáže říci na škále 0 až 10, jak si daný obchodní případ stojí. Případy s hodnotou 0 mají vysoká rizika a nízké benefity pro ekonomiku, na opačné straně škály jsou případy s vysokými benefity pro ekonomiku a nízkými riziky.

» Podpora exportu má smysl «

Výsledkem jsou také pro veřejnost uchopitelnější data – například kolik vzniklo či se udrželo pracovních míst nebo kolik připlynulo díky pojištěným kontraktům do veřejných rozpočtů. Například za loňský rok tak vzniklo či bylo udrženo celkově 8 391 pracovních míst. Tolik činí pro srovnání počet obyvatel města Nejdek v Karlovarském kraji. Loňské kontrakty také přinesly do veřejných rozpočtů jenom na přímých daních a odvodech skoro 3 miliardy Kč, a pokud zohledníme i multiplikační efekt a dopad do nepřímých příjmů státu, tak je to dokonce téměř 9 miliard Kč. Českému hospodářství tyto obchody přinesly celkovou aktivitu v hodnotě 25 miliard Kč, což je pro srovnání přibližně 0,6 % HDP.

Jak je vidět z těchto údajů, tak podpora exportu má smysl. Úkolem institucí jako je EGAP je vyplnit mezeru na trhu způsobenou nedokonalostí finančního sektoru. Komerční subjekty totiž nejsou schopny akceptovat určitou část rizik spojených se zemí vývozu či objemem a délkou úvěru. Zejména v oblasti podpory na rizikovější teritoria je tedy tato pomoc prakticky nenahraditelná. Taková podpora otevírá nové trhy a získává důležité reference pro všechny české exportéry. Vývoz bez podpory EGAP by se navíc neuskutečnil, takže zmíněné benefity měří reálné dopady na českou ekonomiku. Ano, jedná se o státní zásah, nicméně ve prospěch mezinárodního trhu. A taková podpora exportu má smysl.

David Havlíček
hlavní poradce generálního ředitele EGAP

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) je státem vlastněná pojišťovna, která pojišťuje exportní úvěry a pohledávky. Vyplňuje tržní mezeru a pojišťuje tedy zejména dlouhodobé úvěry (nad 2 roky) do rizikovějších teritorií. Pomáhá tak exportérům vytvářet si referenční zakázky a pronikat na nové trhy. Svůj provoz hradí z vybraného pojistného.

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