Procházka EGAPEM

číslo 6/2015

EGAP

Export leteckého průmyslu

až do 2 860 m n. m.

KUNOVICE ▶ LUKLA

- Efektivita podpory exportu
- Omezení financování uhelných elektráren
- Spolupráce s biatlonisty pokračuje

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

Obsah

Podpora exportu: výnosy musí být vyšší než rizika	2
EGAP a podpora exportu leteckého průmyslu	4
Konec financování uhelných elektráren?	8
Novinky ze světových úvěrových pojišťoven	9
Jak dál v Rusku?	10
Představujeme tváře EGAP – Compliance officer	11
Novinky z bank	14
MSA podepsala kontrakty na dodávky armatur do Saúdské Arábie	16
V ázerbájdžánském Baku budou jezdit české autobusy	18
Pokračujeme ve spolupráci s biatlonisty	22
Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje se dostává do realizační fáze	24

Úvodní slovo

Vážení přátelé českého exportu,

rok 2015 už je v plném proudu a i když nejsem znalec horoskopů, i já jsem zaznamenal, že čínský rok Koně vystřídal rok Dřevěné Kozy. Prý tak skončil „rychlý rok" a nastalo klidnější období. Období, které má být charakterizováno růstem, rozvojem, vytrvalostí a silou.

Růst, rozvoj, vytrvalost a síla – čtyři základní charakteristiky, které by chtěl mít každý úspěšný exportér. A nejen on – stejnými slovy by se dala popsat i vize EGAP nejen pro tento rok. Určitě v jeho průběhu budou probíhat další diskuse o podpoře exportu, jejím nastavení a dalším směřování. Při debatách často narážíme na to, jak přesně vyčíslit a zhodnotit dopady takové formy podpory, jakou poskytuje právě naše pojišťovna. Jaký přínos má EGAP právě pro fungování české ekonomiky? I ze zahraničí víme, že se rozvoj exportu do nových teritorií bez takové podpory neobejde. Proto jsme se pokusili vypracovat nový koncept, kterému pracovně říkáme Efektivita podpory exportu (EPE). Jeho bližší představení najdete na dalších stránkách vydání tohoto časopisu, tak jen ve stručnosti: je založený na tom, že poměřuje benefity pro ekonomiku u daného obchodního případu s riziky spojenými s jeho realizací. Jinými slovy poměřuje výnosy pro stát (ekonomiku, daňového poplatníka) s náklady pro stát (realizace rizik znamená ztrátu EGAP, tedy zprostředkovaně náklady pro stát).

Jednou z nejdůležitějších částí bylo označit, co je vlastně tím výnosem pro stát, nebo chcete-li benefitem pro ekonomiku. Tato část totiž popisuje v podstatě důvod, proč EGAP dělá to, co dělá. Po několika kolech diskusí jsme nakonec dospěli k tomu, že hlavní benefity obchodních případů podpořených EGAP jsou počet vytvořených či udržených pracovních míst, přínos do národního důchodu, přínos pro diverzifikaci exportu, získání reference pro exportéra a ČR, podpora vyšší přidané hodnoty a potažmo soulad s vládní Exportní strategií.

Druhou částí EPE je pak zhodnocení rizika transakce. Zde vycházíme zejména z interních dat EGAP o daném obchodním případu. Konkrétně se hodnotí: riziko dlužníka, požadavek na kapitál, zajištění, vztah pojistné hodnoty a jistiny úvěru a koncentrace pojistné angažovanosti.

Výsledkem posouzení obchodního případu je pak to, jaký poměr „výnosů" a „nákladů" je s ním spojený. Určitě ale není ambicí, aby EPE nahradilo rozhodování o obchodních případech na jakékoliv úrovni. Je to skutečně spíše doprovodný indikátor, který dokáže upozornit na silné a slabé stránky obchodního případu. A měl by také sloužit pro prezentaci EGAP veřejnosti – za nejdůležitější považujeme to, kolik naše činnost pomáhá vytvořit pracovních míst. A výnosy ze státní podpory musí být vyšší než rizika s ní spojená, jen taková podpora má do budoucna smysl. A právě taková činnost může pomoci růstu a rozvoji, a to nejen ve zmiňovaném roce Dřevěné Kozy.

V tomto díle časopisu pak najdete také detailnější informace k obchodování s Ruskem, fanoušky leteckého průmyslu pak určitě potěší článek věnovaný exportu tohoto odvětví a přečíst si můžete i podrobnosti k velmi důležité debatě, která se nyní odehrává na půdě Evropské komise a OECD – a to na téma, zda bude v budoucnu možné financovat a pojišťovat se státní podporou výstavbu uhelných elektráren.

Pevně věřím, že v tomto vydání Procházky EGAPEM najdete zajímavé informace, které budete moci využít pro svoji práci.

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Podpora exportu: výnosy musí být vyšší než rizika

Role státu ve společnosti je předmětem politického soupeření jednotlivých stran. Přesto i politické interpretace vychází často z ekonomických argumentů a poznatků praxe. Podobně tomu je i v oblasti zahraničního obchodu. Podle zastánců jedné ideologie by stát v této oblasti neměl být vůbec aktivní a vše přenechat soukromým firmám, které si dokáží své zakázky získat samy. Stát by měl pouze minimalizovat celní i necelní bariéry s dalšími státy. Podle opačného extrému by naopak stát měl určovat přesně co, kdy a kdo bude vyvážet.

Best practice v rámci západního světa se ustanovil někde mezi těmito extrémy. Vyspělé státy podporují své exportéry prostřednictvím diplomatické podpory, podpůrných služeb a také pomoci v exportním financování. Z tohoto důvodu vznikly ve většině zemí takzvané Export Credit Agencies (ECAs), v České republice reprezentované ČEB a EGAP. Účelem je vyplnit mezeru na trhu způsobenou nedokonalostí finančního sektoru. Zejména v oblasti podpory na rizikovější teritoria je totiž tato pomoc prakticky nenahraditelná. Důvodem existence ECAs jsou také exportní externality, tedy zjednodušeně fakt, že společenské užitky z takové podpory jsou vyšší než individuální náklady v podobě převzatých rizik. Takový užitek si můžeme představit jako otevření nového trhu pro další exportéry. Dobrá zkušenost s českým exportem pak může pomoci návaznému vývozu, který už ani nemusí státní pomoc s financováním potřebovat. Posledním důvodem činnosti ECAs je mezinárodní konkurence. Naši exportéři by totiž na některých trzích nebyli konkurenceschopní z pohledu financování oproti svým konkurentům ze zemí, kde podporu získají. I přes lepší produkt by pak nemuseli získat nějakou lukrativní zakázku.

Od teorie k praxi

Tolik tedy k teoretickým důvodům, proč stát v oblasti zahraničního obchodu vůbec něco činí. Jenom pro ilustraci, například pojištění EGAP kryje pouze přibližně 1,5 % celkového exportu z ČR. Přesto se jedná o neocenitelnou pomoc právě v případě získávání referencí či otevírání nových trhů. Vedle tohoto podílu tedy existuje těžko odhadnutelný objem exportu, který je návazný, a bez prvotních případů podpořených EGAP by rovněž neexistoval. Podle převládajícího mezinárodního konsensu tedy činnost ECAs smysl má. Vzhledem ke specifičnosti této oblasti ale nedochází k systematickému vyhodnocování její efektivity. V případě EGAP (stejně jako u jiných ECAs) přitom stát bere na sebe touto podporou poměrně vysoká rizika spojená s danými obchodními transakcemi. Proto jsme se začali interně touto problematikou výrazněji zabývat. Z tohoto důvodu jsme na podzim 2014 založili interní tým, který doplnili také odborníci

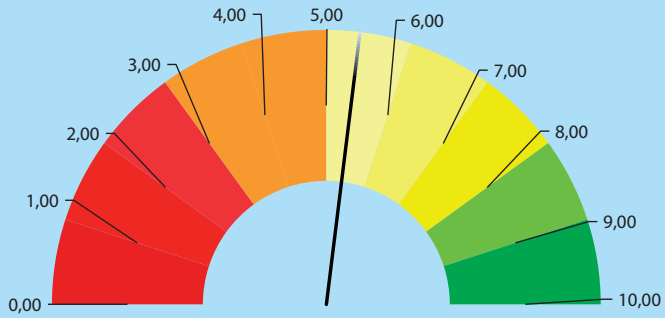
z Vysoké školy mezinárodních a veřejných vztahů, abychom zkusili přijít na způsob, jak efektivitu činnosti EGAP měřit. Díky této spolupráci vznikl pracovní návrh metodiky tzv. Efektivnosti podpory exportu (zkráceně EPE).

Výnosy vyšší než rizika

Koncept EPE je založený na tom, že poměřuje benefity pro ekonomiku u daného obchodního případu s riziky spojenými s jeho realizací. Jinými slovy poměřuje výnosy pro stát (ekonomiku, daňového poplatníka) s náklady pro stát (realizace rizik znamená ztrátu EGAP, tedy zprostředkovaně náklady pro stát).

Jedna z nejdůležitějších částí při konstrukci EPE bylo označit, co je vlastně tím výnosem pro stát, respektive benefitem pro ekonomiku. Tato část totiž popisuje v podstatě důvod, proč EGAP dělá to, co dělá. Po několika kolech diskusí jsme nakonec dospěli k následujícím faktorům, které považujeme za nejdůležitější: počet vytvořených či udržených pracovních míst, přínos do národního důchodu, přínos pro diverzifikaci exportu (teritoriální i odvětvovou), získání reference pro exportéra a ČR, podpora vyšší přidané hodnoty a soulad s vládní Exportní strategií. Tyto parametry jsou zakomponovány do čitatele EPE s tím, že pokud obchodní transakce zvyšuje daný ukazatel, tak také roste výsledná hodnota EPE. Samotný výpočet vychází z veřejně dostupných dat, zejména z dat Českého statistického úřadu. Využili jsme přitom, pokud to bylo možné, doporučených postupů výpočtů od mezinárodních institucí (např. OECD).

Druhou částí EPE je zhodnocení rizika transakce. Zde vycházíme zejména z interních dat EGAP o daném obchodním případu. Konkrétně se hodnotí: riziko dlužníka, požadavek na kapitál, zajištění, vztah pojistné hodnoty a jistiny úvěru a koncentrace pojistné angažovanosti. Při zohledňování těchto parametrů jsme opět využili poměrně standardních řešení, například dle postupů Solvency II nebo metodiky CreditMetrics. Jelikož se jak v čitateli, tak jmenovateli pohybujeme v různých jednotkách, bylo zapotřebí toto sjednotit. Z tohoto důvodu bylo vše převedeno na vyjádření v Kč. U čitatele jsme přitom vyšli z korunového vyjádření českého podílu, který byl dále upravován koeficienty dle jednotlivých parametrů (benefitů pro ekonomiku). U jmenovatele jsme naopak vyšli z celé pojistné hodnoty (benefity do ekonomiky generuje jen český podíl, ale rizika jsou spojená s celou obchodní transakcí). Tato hodnota pak byla opět upravována koeficienty dle míry rizika v uvedených parametrech.



Výsledná hodnota EPE se pohybuje na škále od 0 teoreticky do nekonečna. Nicméně případy s hodnotou nad 10 jsou již velmi dobré (vysoké benefity, nízká rizika) a pro grafické účely je tedy využita škála od 0 do 10.

Využití EPE

Ukazatel efektivnosti podpory exportu lze využít pro více cílů. Předně to může být indikativní hodnota u obchodních případů sloužící pro rychlou orientaci. Na první pohled tak bude vidět, jaký poměr „výnosů" a „nákladů" je spojený s případem. Určitě ale není ambicí, aby EPE nahradilo rozhodování o obchodních případech na jakékoliv úrovni. Je to skutečně spíše doprovodný indikátor, který dokáže upozornit na silné a slabé stránky obchodního případu. Dalším možným využitím je pro prezentační účely EGAP. Zejména vzhledem k tomu, že se EGAP dostává pod politický, mediální i odborný tlak vlivem eskalujícího ukrajinsko-ruského konfliktu, který má dopady na hospodářské výsledky EGAP. Prostřednictvím EPE tak můžeme prezentovat veřejnosti, co naše činnost přináší, kolik vytváří pracovních míst nebo kolik přináší zpět do veřejných rozpočtů. EGAP neexistuje, jen aby existoval. Z činnosti EGAP těží každý obyvatel ČR. Proč mu to tedy alespoň neříct.

V současnosti metodiku EPE dolaďujeme společně s dozorčí radou, neboť takový nástroj by měl sloužit také akcionářům. Je tedy možné, že se ještě některé parametry upraví, doplní, uberou. Princip ale zůstane stejný. Výnosy ze státní podpory musí být vyšší než rizika s ní spojená. Jen taková činnost má smysl. Jen taková činnost pomáhá české ekonomice.

David Havlíček
hlavní poradce generálního ředitele

4 EGAP a podpora exportu leteckého průmyslu

L-410 NA LETIŠTI LUKLA V NEPÁLU

Kunovice, Vodochody, Otrokovice, pražské Letňany. To jsou hlavní působiště leteckého průmyslu v České republice. A právě s ním už více než 20 let spolupracuje i EGAP, který pojistil desítky obchodních případů hlavních českých výrobců letecké techniky. A podpora pokračuje i v současné době, kdy se daří vývoz téměř na všechny světové kontinenty.

Letecký průmysl má v Česku dlouholetou tradici, ve které se i přes dílčí problémy dařilo v posledních dvaceti letech úspěšně pokračovat. Na rozdíl od některých jiných, dříve prestižních oborů, se klíčové letecké výrobní kapacity včetně vývoje daří v Česku udržet v plném provozu i v současné době. A není tajemstvím, že k tomu právě v posledních dvou dekádách výrazně přispělo aktivní pojišťování EGAP.

Pojišťování EGAP v oboru letecké techniky – hlavní případy za posledních 20 let

Těžiště leteckých výrobních kapacit v Česku se nachází jednak u Vodochod a dále v oblasti Kunovic a Otrokovic na jižní Moravě. Popisovat všechny případy v tomto oboru, které EGAP svým pojištěním podpořil, by vzhledem k jejich vysokému počtu bylo příliš zdlouhavé, a tak se zaměříme jen na ty nejdůležitější a nejzajímavější.

Pokud jde o AERO Vodochody (dnes AERO Vodochody AEROSPACE), první významný případ byl pojištěn v roce 1994 a jednalo se o vývoz 12 kusů L-159 pro Ministerstvo obrany Tuniska na dlouhodobý vývozní odběratelský úvěr. Ten byl plně splacen o 10 let později. Pokud jde o kunovický Let, pojištěné případy se v 90. letech týkaly hlavně jednotlivých případů vývozů jejich klíčového produktu – malého nákladního letounu L-410. Celkem bylo pojištěno více než 20 těchto letounů, které mířily zejména do Indie, Tanzanie, Tuniska a Ugandy a dále i do Německa

a Dánska. Při vývozech L-410 do Indie se přitom uplatnilo financování formou leasingu.

V roce 2000 se realizovaly další významné kontrakty, zejména šlo o vývoz 17 kusů repasovaných L-39 opět do Tuniska. Tento případ úspěšně realizovala firma PAMCO INT., přičemž kompletní repase se prováděla v AERU Vodochody. Společnost PAMCO INT. v té době posilovala svoje obchodní postavení v leteckém oboru v ČR, což završila v roce 2005 majetkovým vstupem do Letu, a.s., který pak začal fungovat pod novým názvem Aircraft Industries.
A hned v dalších letech byly pojištěny dodávky osvědčených kunovických L-410, které v současnosti mají za sebou už 45 let výroby, do jižní Ameriky (Brazílie a Uruguay), dále do Francouzské Guyany, Francie a na Kypr. Celkem se jednalo o více než 10 kusů letadel.

KC-390

LI59A

L39C

KUNOVICE ▶ LUKLA

SOUČASNOST

Velkého a i unikátního úspěchu dosáhla firma Aircraft Industries v loňském roce, kdy se i díky pojištění EGAP podařilo vyvézt letoun L-410 do Nepálu. Létá na pravidelné lince a přistává na letišti Lukla. Fanoušci letectví asi tuší, že jde o relativně nebezpečné přistávání v extrémních podmínkách. Právě to je ale základní předností letounu L-410 ve srovnání s konkurencí.

V roce 2007 započalo pojišťování výroby a úvěru na výrobu v AERU Vodochody týkající se jejich nově získaného kontraktu na dodávku vrtulníků typu S-76 pro amerického výrobce Sikorsky Aircraft Corporation. *„AERO Vodochody bylo v tu dobu v přelomovém období. Poté, co v roce 2004 ze společnosti odešel po neúspěšném několikaletém působení americký Boeing, a po přechodném období, kdy vlastnictví přešlo na český stát, firmu v roce 2006 získal nový strategický partner – česko-slovenská finanční skupina Penta. Pro komerční banky bylo AERO tehdy příliš rizikové sousto, proto byla velmi důležitá úloha EGAP, který se společně s ČEB ujal pojištění resp. financování pracovního kapitálu potřebného pro tuto, pro AERO klíčovou, výrobu,“* doplňuje Petr Martásek z obchodního úseku EGAP. Pojišťování od roku 2007 pokračovalo úspěšně po dobu více než 6 let a za tu dobu byla pojištěna výroba 169 kusů vrtulníků. V roce 2013 se AERO dostalo již do stabilní finanční situace a financování programu vrtulníků převzaly komerční banky už bez EGAP. To však umožnilo pojišťovně EGAP vstoupit do dalšího dlouhodobého investičně-výrobního projektu AERA, a sice kooperační výroby důležitých dílů (náběžná hrana křídla, vykládací rampa a další) nového typu nákladního letadla KC-390 pro brazilského výrobce Embraer S.A. Velmi úspěšný je ale také export leteckých

motorů společnosti GE Aviation Czech z pražských Letňan (bývalá Walterovka). Společnost začala spolupracovat s EGAP v roce 2013 – krátce poté, co se podařilo uzavřít recipročí smlouvu o poskytnutí zajištění s americkou Export Import Bank (US EXIM). Čeští a američtí exportéři tak mohou snáze spolupracovat na projektech ve třetích zemích. *„Prvním projektem, při kterém se smlouva pilotně využila, byl právě vývoz leteckých motorů společnosti GE AVIATION CZ. Závod z pražských Letňan dodal americké společnosti Trush celkem 6 nových leteckých motorů H80, které byly kompletně vyvinuté a vyrobené v Česku,"* říká generální ředitel EGAP Jan Procházka. Pražské Letňany jsou mimochodem kromě Spojených států jediné místo na světě, kde GE Aviation vyvíjí letecké motory. Společnost Trush Co., která vyrábí lehká práškovací letadla na krátké lety, následně vyvezla letouny vybavené motorem H80 do Brazílie a Uruguaye. Hodnota motoru přitom přesahuje částku 330 tisíc dolarů, což je téměř třetina hodnoty malého jednomotorového práškovacího letadla.

ZDE VŠUDE JIŽ PODPOŘIL EGAP EXPORT ČESKÝCH LETADEL

EGAP ale nepojišťoval pouze výrobu a vývoz tradičních českých letadel L-39, L-159 a L-410. Po roce 2010 podpořil i předexportní úvěr na výrobu malých sportovních letadel typu „Sport Cruiser" pro dalšího úspěšného kunovického výrobce – mladou dynamickou společnost Czech Sport Aircraft. Více než 200 letadel se vyvezlo do USA.

L-410 SI VYBÍRAJÍ ZAHRANIČNÍ KLIENTI KVŮLI JEHO SCHOPNOSTI LÉTAT V EXTRÉMNÍCH PODMÍNKÁCH

A jak potvrzuje Jan Procházka, *„pro EGAP je takováto spolupráce velmi výhodná – pojišťujeme pouze českou část dodávky a navíc se české výrobky dostanou do teritorií, kam by bylo velmi těžké proniknout – příkladem je právě Latinská Amerika."* Z technického hlediska jsou přitom české motory ceněny zejména pro svoji spolehlivost a osvědčenou konstrukci, technické parametry umožňují letadla provozovat za vysokých teplot a ve vysokých výškách.

V loňském roce se také podařilo podpořit export 16 kusů turbovrtulových motorů od GE Aviation Czech na Mauritius. Společnost uzavřela rámcový kontrakt na 17 mil. USD s provozovatelem letadel z ostrova Mauritius. V roce 2014 bylo dodáno 16 motorů GE H75, celkově by jich mělo být během tří let exportováno až 40. Tyto motory mají oproti svému předchůdci větší výkon, nižší spotřebu a lepší vlastnosti v extrémních podmínkách jako vysoká teplota nebo nadmořská výška. Dlužníkem je společnost IOAFC, která se zabývá pronájmem a servisem letounů v Africe. Podíl českých dodávek na vývozu činí 100 %. Obchodní případ financuje ČEB a pojistil EGAP.

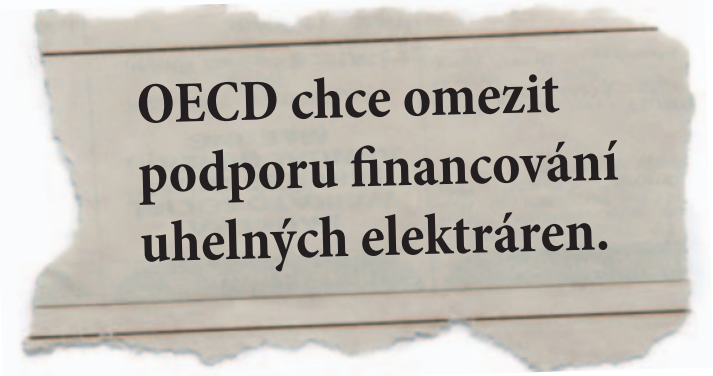
Závěrem určitě stojí za to zopakovat, že pojištění leteckého sektoru představuje pro EGAP důležitý segment pojišťování, čehož dokladem jsou úspěšně realizované případy uvedené výše. **A i letos projednáváme indikativně další obchodní případy týkající se leteckého průmyslu. Koneckonců i letos se už EGAP může pochlubit další pojistnou smlouvou týkající se podpory letectví. V únoru EGAP pojistil dodávku tří letounů L-410 do Bangladéše. Aircraft Industries je dodá bangladéšskému Ministerstvu obrany postupně do konce července letošního roku.**

Michal Pravda, Hana Hikelová

PŘISTÁNÍ NA NEZPEVNĚNÉM POVRCHU

PŘISTÁVACÍ DRÁHA NA LETIŠTI LUKLA V NEPÁLU

Konec financování uhelných elektráren?



Celosvětový boj proti globálnímu oteplování může opět znepříjemnit život českému strojírenství a dodavatelům technologií pro uhelné elektrárny. Evropská komise zvažuje, že se modifikovaně připojí k iniciativě USA. Americká administrativa už v loňském roce přijala novou energetickou koncepci. V návaznosti na tento krok pak úvěrová pojišťovna US-EXIM Bank rozhodla o tom, že nadále nebude se státní podporou financovat a pojišťovat export dodávek a výstavbu uhelných elektráren. Pokud by se k návrhu přidaly všechny země EU, potažmo OECD, mohly by české firmy, které jsou historicky v energetickém strojírenství velmi silné, přijít o miliardové zakázky. Státní „exportní pojišťovna EGAP, která Česko na jednání v Bruselu zastupuje, pojistila jen od roku 2010 vývoz energetického zboží za téměř 90 miliard korun. A dodávky pro uhelné elektrárny z toho činily téměř jednu čtvrtinu. I proto je pozice Česka poměrně jasná.

„Jednání s Evropskou komisí stále probíhají. My jsme obecně naklonění všem moderním technologiím a jsme pro ochranu klimatu, ale český průmysl je prostě stavěný na tuto energetiku. Za dobu fungování EGAP jsme pojistili financování uhelných elektráren nebo subdodávek pro jejich stavbu v hodnotě přes 37 miliard korun. Musíme zkrátka za český průmysl bojovat. Není přitom pravdou, že by elektrárny z Česka nebyly moderní nebo byly nějak extra špinavé," říká k projednávanému návrhu generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Celá iniciativa, která je proti podpoře uhelných elektráren, vznikla ve Spojených státech s příchodem břidličného plynu. Pak se k návrhu připojili i Skandinávci a nyní se projednává stanovisko EU pro návrh OECD, který by měl být představen na klimatické konferenci OSN v Paříži.

„Jestli se nám podaří tuto iniciativu zabrzdit, ještě uvidíme, zatím intenzivně vyjednáváme. Můžeme ale říct, jak to dopadne celkově, pokud tu podporu společně se zeměmi EU zastavíme. Pomůžeme jen Číňanům a ostatním, kteří tato pravidla respektovat nemusejí. A ty elektrárny budou ještě černější a ještě špinavější, než kdyby je vyvážely české firmy. Klimatu to vůbec nepomůže," dodává Jan Procházka.

Hlavním argumentem při vyjednávání je to, že podíl průmyslu na HDP je v ČR nejvyšší z celé EU a vysoký je také podíl vývozu průmyslových a energetických zařízení. Plošný zákaz podpory méně účinných elektráren by v ČR vedl k podstatnému omezení výroby několika klíčových průmyslových podniků, včetně desítek jejich subdodavatelů, a negativně by se odrazil v nezaměstnanosti v sektoru. Podle některých plánů by nově neměly dostávat vůbec žádné exportní financování méně účinné uhelné elektrárny (tzv. podkritické). A i ty nejmodernější by měly mít výrazně zkrácenou dobu splatnosti úvěrů. Problém je, že většina světových elektráren přísná kritéria komise nesplňuje a i většina českých dodavatelů se zaměřuje na dodávky právě v této kategorii.

Členské státy OECD by podle návrhu měly zakázáno podporovat i export takového typu elektráren, které firmy stavějí na domácí půdě, a nikdo s nimi nemá problém. Do podporovaných kategorií totiž nespadají ani nové zdroje ČEZ Tušimice a Prunéřov. A to i přesto, že splňují kritérium BAT (nejlepší dostupná technologie), které EU dlouhodobě vyžaduje.

Podle asociace EPPSA, která zastupuje evropské dodavatele uhelných elektráren, je diskutabilní i očekávaný dopad nových omezení. V Evropě se totiž nové bloky pravděpodobně stavět nebudou, a proto se jedná o vývoz hlavně do rozvojového světa. Asijské státy plánují jen v dalších pěti letech postavit nové zdroje o výkonu 275 gigawattů. A protože v Asii i Africe vede cena nad ekologií, dá se očekávat, že bez levného financování budou tyto státy raději volit méně ekologické technologie, hlavně z Číny. Česká republika proto v dosavadních jednáních vyjadřovala vážné výhrady k celému návrhu a snaží se zachovat alespoň částečně podporu pro vývoz malých uhelných elektráren.

> „Pomůžeme jen Číňanům a ostatním, kteří tato pravidla respektovat nemusejí. A ty elektrárny budou ještě černější a ještě špinavější, než kdyby je vyvážely české firmy....“

Hana Hikelová

Novinky ze světových úvěrových pojišťoven

UK Export Finance (ECGD)

Podle informací z webové stránky http://cleantechnica.com poskytla britská vláda podporu do zahraničí ve formě vývozních úvěrových záruk do průmyslové oblasti fosilních paliv v objemu 1,76 mld. GBP, a to během posledních pěti let. Přitom se v nedávné době premiér David Cameron několikrát opakovaně vyslovil proti dotacím na exportní projekty týkající se fosilních paliv. Zdá se, že poskytování těchto dotací je nejen proti prohlášením uvedených v současném koaličním vládním programu, ale vypadá to, že není ani zcela v souladu s politickou výzvou US o zákazu oficiální podpory vývozu pro uhelné elektrárny, ke které se UK připojila společně se skandinávskými zeměmi. Proto delegace Velké Británie na zasedáních EU aktivně podporovala výrazné omezení finanční podpory těmto projektům.

Export-Import bank of the United States

Po více než půl století nepřátelství mezi americkou vládou a komunistickým režimem Fidela Castra a nyní jeho bratra Raúla se administrativa prezidenta Obamy minulý měsíc rozhodla pro navázaní diplomatických vztahů s Kubou a vytvořila rámec, který by mohl usnadnit ekonomické jednání mezi těmito dvěma národy. Bývalý asistent prezidenta Clintona Richard Feinberg z Brookings Institute Fellow připustil, že by US Eximbank nabídla pomoc Kubě ve formě úvěrové linky.

Export Development Corporation – EDC Canada

Export-Import bank of the United States – USA

Pro satelitní průmysl zůstává poskytování vývozních úvěrů významným odvětvím. Satelitní průmysl se stal nejrychleji rostoucím úvěrovým odvětvím americké agentury US Eximbank. Zatímco v roce 2010 dosahoval objemu 50 mil. USD, v současnosti dosahuje celkový objem úvěrů do tohoto sektoru částky 1 mld. USD. I ostatní agentury jsou v tomto sektoru nebývale aktivní. Ruská exportní agentura oznámila plány na podporu ILS a kanadská EDC poskytne 123 mil. EUR při vyhlášení veřejné zakázky pro financování projektu Hispasat.

Export-Import bank of the United States – USA

Prezident Obama se ve svém projevu o stavu Unie nezmínil o činnosti US Eximbank, což je považováno za negativní signál pro banku, neboť bance letos v červnu vyprší mandát. To přichází v nepříznivé době, kdy od konzervativních republikánů zaznívá v posledním období silná kritika o „korporátním blahu" několika málo firem jako je např. Boeing, protože jejich rizika jsou prostřednictvím US Eximbank přesunuta na daňové poplatníky.

Atradius – NEL
Euler Hermes Deutschland AG – GER
Export Development Corporation – CAN

Organizace Both Ends a Counter Current společně s brazilskou organizací Forum Suape a kolumbijskou organizací Movimiento Rios Vivos publikovaly novou zprávu o Vývozních úvěrech a lidských právech s poukazem na nedodržování ochrany lidských práv při realizaci vývozních projektů. Neschopnost investorů, vývozců i ECAs dostatečně chránit lidská práva při realizaci těchto projektů ukazuje na několika případových studiích. V nich ECAs podporují investice i vývozní projekty, které jsou často spojovány s porušováním lidských práv navzdory doporučení Rady OECD známé pod názvem Společné přístupy – Common Approaches. Tato doporučení zavazují ECAs k dodržování lidských práv ve vztahu k oficiálně poskytovaným vývozním úvěrům. Tato publikace obsahuje případové studie týkající se např. projektu těžby železné rudy v brazilské Amazonii, přehrady Hidrosogamoso v Kolumbii, přístavu Suape v Brazílii a podpory investic v Bělorusku.

COFACE – FRA

Export-Import bank of the United States – USA

Největší arktický projekt na těžbu plynu hledá možnosti financování po vyhlášených sankcích na Rusko. Firma Total SA (FP) a její partneři využívají šestnácti ledoborců k proražení ledu při dopravě zkapalněného přírodního plynu z Arktidy. Hledal se náhradní způsob financování dopravy plynu, neboť US Eximbank ke konci loňského roku zastavila financování lodní přepravy plynu z Jamalu nebo End of Earth odběratelům na celém světě. Akcí banky poskytující úvěrovou pomoc společnostem nakupujících zboží a služby bylo účinné zablokování projektů a úvěrů poskytovaných v americké měně. Evropské vlády závislé na ruském plynu musejí hledat řešení, které nenaruší uplatňování sankcí na Rusko.

Jak dál v Rusku?

EGAP stále pojišťuje český export do Ruska. Samozřejmě striktně dodržuje sankce EU vůči Rusku a další mezinárodní pravidla. Od 6. února 2015 tak změnil i cenotvorbu pojištění – a to v návaznosti na jednání participantů OECD, kteří v Paříži rozhodli o přeřazení Ruska do rizikové kategorie 4 (původně bylo Rusko ve 3. kategorii). Angažovanost EGAP v Rusku je stále více než 50 miliard Kč, platných je v současné době 126 smluv, což umožňuje individuální posouzení všech starších obchodních případů. Všechny nové obchodní případy do Ruska musí nově posuzovat představenstvo společnosti. Další detaily k obchodování s Ruskem představuje obchodní náměstek EGAP Marek Dlouhý:

› Jaký je vztah EGAP k Rusku? ‹

Rusko je pro EGAP od jeho vzniku zásadním trhem. Z hlediska osmistupňové škály rizikovosti zemí dle klasifikace OECD je Rusko zařazeno mezi středně rizikové země. V souvislosti s posledním hospodářským a politickým vývojem bylo Rusko přeřazeno z třetí kategorie do kategorie 4, což je z hlediska zemí, které je schopen EGAP pojistit, stále lepší průměr. Z hlediska celkové angažovanosti EGAP je Rusko dlouhodobě na prvním místě. Angažovanost EGAP z ruských projektů je v současné době téměř 30%, v minulosti dosahovala až 50 %.

› Jaké sektory jsou typické při pojišťování vývozu do Ruska? ‹

Dodávky českých firem do Ruska, jejichž financování EGAP pojišťuje, jsou velice široké a souvisí s rozsáhlým záběrem české, zejména průmyslové, produkce. V posledních letech pojišťoval EGAP do Ruska zejména dodávky strojírenské produkce, dodávky do těžebního průmyslu a zpracování surovin, dodávky do energetiky, dodávky do dopravy a infrastruktury, dodávky do farmaceutického průmyslu a mnoho dalších.

› Jak probíhalo pojišťování do Ruska v posledních letech? ‹

Zatímco český export do Ruska až do loňského roku nepřetržitě rostl, podíl v portfoliu EGAP postupně klesal. To je dáno jednak snahou o větší diverzifikaci portfolia EGAP, jednak tím, jaké financování bylo nabízeno ze strany ruských zákazníků a jak bylo ruské riziko vnímáno českými exportéry a bankami. Mnohé komerční banky a pojišťovny byly schopné financovat export do Ruska bez pojištění EGAP. Byly akceptovány akreditivy vystavené ruskými bankami, komerční pojišťovny byly schopné pojišťovat pohledávky za ruskými subjekty. Poslední rok byl samozřejmě silně poznamenán rusko-ukrajinskou krizí, postupným zaváděním sankcí a stavem ruské ekonomiky.

› Jaký se současný stav, je EGAP stále ochoten pojišťovat export do Ruska? ‹

Situace je samozřejmě složitá. EGAP chce však i nadále plnit svou úlohu nástroje státní podpory exportu. Chceme tedy umožnit exportérům udržet se na tradičním ruském trhu. Alternativní trhy pro výpadek dodávek do Ruska okamžitě nejsou k dispozici, české firmy mají v Rusku rozpracované projekty. Velkou výhodou je samozřejmě znalost prostředí a navázané obchodní i lidské kontakty.

Nejistota, pokles ceny ropy, výrazné oslabení kurzu rublu se v současné době projevují nervozitou na trhu a zrušením či odložením dlouhodobějších projektů a investic. Pokles solventnosti ruských firem a zvýšené náklady na zahraniční zboží i zahraniční úvěry mají samozřejmě negativní efekt na vývoz českých firem do Ruska i možnosti jeho financování. Doufejme, že se situace nebude dále zhoršovat. Obchod i jeho financování potřebují určitou stabilitu a zejména predikovatelnost dalšího vývoje.

› Jaké pohledávky, typy projektů je schopen v současné době EGAP do Ruska pojišťovat? ‹

Pokles ruské ekonomiky, sankce a vysoká volatilita ruského rublu vedou samozřejmě k úpravě strategie EGAP ve vztahu k ruskému trhu. Omezení jsou dána jednak sankcemi, které dopadají na vývozy zboží dvojího užití, a dodávky ruským vojenským subjektům. EGAP se bude v nejbližším období zaměřovat zejména na transakce se silnými a stabilními ruskými subjekty.

Financování bude pojišťováno zejména velkým ruským bankám a podnikům, u kterých je dán předpoklad, že by měly překonat nynější krizové období. U financování poskytované ruským podnikům bude samozřejmě výhodou schopnost zajistit část kurzového rizika formou přirozeného hedgingu, tj. schopností firmy svou produkci exportovat, a tím mít i přístup k valutě, ve které bude též poskytován úvěr. Kromě transakcí s nejsilnějšími subjekty bude samozřejmě možné pojišťovat i menší pohledávky s kratší dobou splatnosti, a to na základě pozitivního vyhodnocení schopnosti kupujícího splatit daný úvěr.

JUDr. Ivana Regula Matějů
Compliance officer

aneb

...všechno, co jste chtěli vědět o naší COMPLIANCE OFFICER, ale báli jste se zeptat.

Rozhovor s JUDr. Ivanou Regula Matějů jsem si vybrala sama. I přes svou pracovní vytíženost (právě u nás probíhá kontrola ČNB) mi věnovala čas. Pracovně se setkáváme na projektech, je stálým hostem Pojistného výboru a k tomu má ještě svoji pracovní agendu. Dá se říci, že materiálů, které neprošly jejíma rukama, je, co by se za nehet vešlo. A přesto – neslyšela jsem ji, že by někdy odmítla pomoc nebo konzultaci.
Mnozí kolegové berou naši compliance spíše jako „tu přísnou a kritickou", ale ono vše má svůj důvod. Zlobivé děti se také bojí čerta – a dobře vědí proč ☺.

Můžeš ve zkratce říci, co obnáší pozice compliance officer a zda se musí řídit nějakými „speciálními pravidly"?

Co se týče pravidel, tak ta jsou uvedená v prováděcí vyhlášce k zákonu o pojišťovnictví. Vlastně se jedná spíše o jakási východiska a na rozdíl například od řízení rizik, výkon compliance není podrobně upraven. Co se týče pozice compliance officer v EGAP, tak vznikla a začala se systematicky zapojovat do procesů v EGAP od poloviny roku 2011. Velice stručně lze říci, že tato funkce je činnost průřezová a je o spolupráci napříč společností.

Je rozdíl mezi výkonem funkce compliance v EGAP a compliance v jiné instituci?

Určitě. Zásady výkonu compliance v naší společnosti odpovídají předmětu činnosti EGAP a jeho velikosti. Tím mám na mysli zejména to, že role compliance je jinak pojímaná v pojišťovnictví a jinak například v bance.
V bance jsou pravidla výkonu funkce compliance daleko striktnější a podrobnější.
V EGAP má práce standardně spočívá v kontrole a „sesouladění" předpisové základny. Kromě

› Představujeme tváře EGAP

současných ad hoc úkolů se chci zaměřit na zjednodušení formy předpisů – to mám v bodech již připraveno. Díky zavádění Řídícího kontrolního systému v předchozích letech máme sice pokrytou předpisovou základnu, ale vždy je co zlepšovat. Zaměřím se zejména na zavedení jednotného stylu a na zjednodušení obsahu. Jsem zastáncem toho, když je formát spíše „bodový" než „vyprávění příběhů".

Já ale vím, že nejen předpisovou základnou je compliance v EGAP živa…. Potkáváme se na Pojistném výboru, na pracovní skupině k Solvency II, dříve na týmu k implementaci Řídícího kontrolního systému…

Dost materiálů mi dávají kolegové ke kontrole – i když nemusí. Je to rozhodně dobře, protože „více očí více vidí". A když se mi dostane na stůl materiál, tak těžko můžu odmítnout a ani nechci. Moje činnost je hlavně každodenní „prevence". V tom vidím smysl svých aktivit – předcházet problémům. Nejsem přítelem psaní sáhodlouhých zjišťujících zpráv – jsem raději pro prevenci.

A teď taková „kacířská otázka": Tak, jak je funkce compliance postavená a zasazená, je v pořádku, nebo by se dala nějak změnit, zlepšit…?

Vždycky je prostor pro změnu a zlepšení…ty naopak člověka posunují dál, ten pak nezpohodlní a získává nové dovednosti. Kdybych mohla, změnila bych především chápání činnosti compliance. Moje role je zejména pomoc a nikoliv kritika. Co se týče změn, bude nutné zamyslet se, a to nejen v rámci implementace nových pravidel obezřetnosti, nad tím, co změnit, aby moje role přinášela další zlepšení. A k tomu díky Solvency II tak jako tak musí dojít.

Když vidím ty stohy předpisů…

Co tě na této práci baví a na co naopak „narážíš"?

Rozhodně mě baví práce s předpisy a jejich uplatňování v praxi. A na co narážím? Na to, že někdy jsou mé výstupy nebo řekněme „výhrady" vnímány některými kolegy ne příliš pozitivně a to mě opravdu mrzí. Berou to někdy moc osobně.

Na čem teď aktuálně pracuješ?

Hodně času trávím s kontrolou z České národní banky. Aktivně se účastním většiny jednání, ale to nejdůležitější mě ještě čeká – dát vedení první zpětnou vazbu z průběhu kontroly. A k tomu ještě není úplně ukončena kontrola z Ministerstva financí. A v neposlední řadě, ať je to jak chce, hodně času mi zabírá i implementace Solvency II, kde je role compliance officera trošku jinak koncipována.

Já o tobě vím, že pracovně působíš i jako soudce – přísedící….

Ano, to je pravda. Je to docela dobrá zkušenost, hodně mi to pomáhá tím, že napřímo přijdu do styku i se svojí původní profesí právníka. Jako přísedící soudce působím od svých 25 let. V průběhu toho jsem se setkala jak se smutnými, tak s velice úsměvnými příběhy. Zažila jsem například situaci, kdy advokát díky své přehnané horlivosti a pečlivosti úplně „potopil" svého klienta. Iniciativně předložil dokumenty, které byly ve prospěch protistrany a které protistrana ztratila. A když byl dotyčný advokát po skončení jednání neformálně tázán: „Proč?", odpověděl: „JÁ VŽDYCKY vedu své klienty k tomu, aby říkali pravdu a předkládali pravdivé dokumenty". Nemusím říkat, jak soud dopadl – vyhrála protistrana. Občas toho právníka vídám v metru a vždycky si na tuhle příhodu vzpomenu… Na druhou stranu, někdy je to těžší, protože ať je to, jak chce, rozhodnutí soudu zasahuje a má

„Vždycky je prostor pro změnu a zlepšení… ty naopak člověka posunují dál, ten pak nezpohodlní a získává nové dovednosti."

vliv na soukromí lidí. Chvíli jsem byla členem opatrovnických senátů, ale to bylo hodně psychicky náročné, po 2 letech jsem to vzdala.

Zmínila ses o „původní profesi“…

Prošla jsem několika profesními fázemi. Začínala jsem jako specialista na autorské právo a smlouvy v nakladatelství. Pak v bance – jako právník s přesahem do pracovního práva – a když jsem pracovala pro Státní intervenční fond, tam jsem se plně věnovala řízení lidských zdrojů.

Jsi právník. Netoužila jsi někdy pracovat v soudnictví?

Jsem sice vystudovaný právník, ale po škole jsem se specializovala na zahraniční obchod, a jak jsem již říkala, na autorské právo – pracovala jsem v nakladatelství. Navíc, nemám justiční praxi a justiční zkoušky. I když, praxe by nebyl problém, ta by mi byla uznána, ale na justiční zkoušky se mi už nechce…

Jaká je tvoje „snová práce“? Pozn.: Pořád nemohu uvěřit tomu, že může mít někdo v lásce „předpisy“.

Mě to vážně baví… Ale moje srdeční záležitost je oblast Human Resources nebo oblast autorského práva. Autoři byli roztomilí – dědici Trnky, paní Hochmanová – dědička Buriana, ilustrátoři, grafici. Vždy „kávička“ a hezké

popovídání. A když říkáš „snová práce“, vzpomínám si na svého bývalého kolegu, který se tenkrát vrátil z dovolené a řekl: „Konečně jsem našel tu správnou pracovní pozici pro mne – plážový povaleč!“. Tak to si dokážu představit, že by byla i má „snová práce“ ☺. Ale jak dlouho by mě to bavilo, to nevím…

Jak nejraději relaxuješ?

Máme domeček na Vysočině, který užíváme jako chalupu. Ráda cestuji, podnikám buď delší cesty s kamarádkami – byly jsme v Číně, Brazílii, Asii, nebo cestuji s manželem, ale to spíše po Evropě. Domluví se prakticky všemi východoslovanskými jazyky a to je pak ta správná dovolená. Využívám jeho jazykové znalosti a tím pádem faktu, že nemusím nic zařizovat, vyřizovat… Ideální je, když je cestování v kombinaci poznávání vs. odpočinek. Jsem také velká milovnice koček (doma mám tři) a vůbec největším koníčkem je moje veliká rodina ☺.

Lucie Bauerová

Novinky z bank

ČSOB pomáhá exportérům hledat obchodní příležitosti v Indonésii

Čeští exportéři na akci pořádané ČSOB Doing business in Indonesia jednali s delegací z Indonésie o možnostech investic v řádu stovek milionů eur. Hlavní plánované investice jsou zejména v oblasti dopravy a infrastruktury, například rozvoj železniční dopravy. Dále jsou plánované investice do výstavby tepelných a vodních elektráren.

Setkání Doing business in Indonesia propojilo významné české firmy s top managementem indonéských společností, které do ČR přicestovaly jako doprovod delegace ministra dopravy Ignasia Jonana. České podniky v současnosti aktivně hledají nové exportní příležitosti v důsledku poklesu odbytu na tradičních trzích a negativnímu vlivu obchodních sankcí vůči Rusku. Indonésie pro ně představuje velmi atraktivní variantu pro další růst.

„ČSOB je připravena plně podpořit české exportéry u projektů v Indonésii. Potenciálu vývozu do této země věříme, aktuálně projednáváme několik významných

transakcí do Indonésie v dopravě a energetice,“ uvedla Jana Ševčíková, vedoucí týmu exportního financování ČSOB.

Plánované investice Indonésie v dopravě v následujících pěti letech:

3 258 km nových železnic

Tramvaje + infrastruktura do 29 měst

2 650 km nových cest

1 000 km nových dálnic

15 nových letišť

24 nových strategických přístavů

65 nákladních přístavů

Akci Doing business in Indonesia uspořádala ČSOB ve spolupráci s Velvyslanectvím Indonéské republiky v ČR, agenturou CzechTrade a Ministerstvem průmyslu a obchodu. ČSOB je tradičním partnerem pro české exportéry a navazuje tak na více než padesátileté zkušenosti v oblasti zahraničního obchodu.

Exportní seminář „Bereme na sebe Vaše rizika...“

Ve čtvrtek 26. 2. 2015 proběhl v Českých Budějovicích Exportní seminář s tématem „Bereme na sebe Vaše rizika aneb jak bezpečně profinancovat exportní kontrakt“. Seminář proběhl ve spolupráci s EGAP a London Market. Na semináři vystoupili za EGAP Tomáš Krampera (ředitel odboru Akvizice a koordinace procesů) a Michal Pravda (vedoucí oddělení Pojištění zahraničních investic); za Raiffeisenbank vystoupil Martin Maar (ředitel odboru Trade Finance) a za společnost London Market pan Petr Kadeřávek (partner London Market). Celá akce probíhala v hotelu Clarion Congress Hotel České Budějovice. Účastníci se na semináři od Raiffeisenbank dozvěděli novinky z oblasti financování do zemí jako Ázerbájdžán či Kazachstán a o dopadech současného vývoje na financování ruského kontraktu. EGAP představil celou paletu pojistných produktů a Lloyd’s nás provedl svou historií a prezentoval možnosti, které nabízí v oblasti dozajištění exportních kontraktů.

Komerční banka oznamuje změny ve vedení

Komerční banka oznámila chystané změny na úrovni představenstva a výkonných ředitelů. Některé z těchto změn podléhají schválení ČNB a dozorčí rady Komerční banky a vstoupí v platnost v průběhu následujících měsíců.

Pavel Čejka, člen představenstva KB a správní ředitel, bude pokračovat ve své kariéře ve Skupině Société Générale na pozici provozního ředitele (Chief Operating Officer). Stane se tak členem nejvyššího vedení Société Générale a členem výkonného výboru v rámci Mezinárodního bankovnictví a finančních služeb.

Libor Löfler, současný výkonný ředitel úseku Strategie a finance, nahradí Pavla Čejku v roli člena představenstva KB a správního ředitele.

Dosavadní výkonný ředitel pro Strategický plán, Jiří Šperl, se stane výkonným ředitelem pro Strategii a finance.

Drobné bankovnictví České spořitelny vede od ledna Tomáš Salomon

Novým členem představenstva a šéfem retailového bankovnictví České spořitelny je od nového roku Tomáš Salomon. Do České spořitelny přichází po dvouletém působení v představenstvu Slovenskej sporiteľny, kde byl zodpovědný právě za oblast drobného bankovnictví.

Bankovní kariéru zahájil v roce 1997 v GE Capital Multiservis, kde se stal předsedou představenstva a generálním ředitelem. V roce 2000 vedl jako člen představenstva retailové bankovnictví GE Capital Bank. V letech 2004 až 2007 byl generálním ředitelem a předsedou představenstva Poštovej banky na Slovensku. V období 2008 až 2012 se věnoval privátním investičním projektům a inicioval projekt pro vznik platformy na realizaci mobilních plateb v České republice. Podílel se na založení společnosti Mopet CZ, kde působil jako člen představenstva a generální ředitel. V roce 2013 odešel pracovat do Slovenskej sporiteľny, kde byl později jmenován členem představenstva zodpovědným za retail.

Tomáš Salomon je absolventem fakulty ekonomiky služeb a cestovního ruchu Vysoké školy ekonomické v Bratislavě.

Česká exportní banka nastavila nové principy financování do Ruska

Dozorčí rada České exportní banky (ČEB) na únorovém zasedání odsouhlasila nové principy financování do Ruské federace pro rok 2015, které předtím schválilo představenstvo ČEB.

ČEB se chce do budoucna soustředit na podporu českých vývozů směřujících na teritorium Ruské federace zejména v případě, že exportér nebo jeho subdodavatelé patří ke klíčovým zaměstnavatelům v regionech. Bude přitom preferovat produkty, kde příjemci úvěrů budou čeští vývozci, zejména přímý vývozní dodavatelský úvěr, odkupy a předexportní úvěry. Pro financování ve vazbě na teritorium Ruská federace bude ČEB upřednostňovat transakce s dobou splatnosti do sedmi let. Současně bude podporovat poskytování úvěrů formou klubových půjček nebo syndikátu při zapojení silných ruských bank jako věřitelů.

„ČEB chce v souladu s představami svých akcionářů nadále plnit svou roli v systému státní podpory exportu do Ruské federace, ovšem při respektování nejvyšších standardů obezřetnosti a profesionality při posuzování, zpracování a schvalování jednotlivých úvěrových transakcí,“ komentuje nastavení nových principů Ing. Karel Bureš, generální ředitel ČEB.

Takto schválená koncepce obchodního zaměření ČEB ve vztahu k Ruské federaci pro rok 2015 potvrzuje roli ČEB jako partnera českých vývozců dotčených ruskou krizí.

MSA podepsala kontrakty na dodávky armatur do Saúdské Arábie

NOVĚ VYROBENÝ KULOVÝ KOHOUT PRO SAÚDSKOARABSKOU ROPNOU SPOLEČNOST

S pojištěním od EGAP dodá kulové kohouty za 190 milionů korun největší ropné společnosti na světě.

Společnost MSA, člen skupiny společností Rimera, dodá kulové kohouty výjimečných rozměrů a v nestandardním provedení saúdskoarabské ropné společnosti Saudi Aramco.

Tentokrát se kontrakt týká 11 kusů kulových kohoutů o světlosti 56“ a class 600. Celková hodnota zakázky činí asi 100 mil. Kč. Armatury jsou výjimečné jak svými rozměry (průměr 142 cm, šířka: 227 cm, výška 331 cm, délka 250 cm, váha: 35 tun), tak i provedením, kdy jedno sedlo bude měkkotěsnící a druhé v provedení kov kov. Daná kombinace sedel je „specialita“, kterou zejména u takové velikosti armatur zatím nevyrobil nikdo jiný.

Kombinace dvou typů sedel u daných armatur byl požadavek zákazníka. Výhodou takových armatur je jejich univerzálnější použití a mnohem delší životnost. Objednané armatury jsou určeny pro rozšiřující se projekt Master Gas System Expansion, což je jeden z nejvýznamnějších plynárenských projektů v Saúdské Arábii. Cílem projektu je výstavba plynovodu spojujícího východní a západní pobřeží Saúdské Arábie. Dokončení 1. fáze projektu, jejíž hodnota dosahuje výše 1,65 miliard dolarů, se plánuje na rok 2017. Předmětem další získané zakázky jsou kulové kohouty o světlosti 24–42“, class 600 a v hodnotě více než 73,5 mil. Kč. Expedice je naplánovaná na říjen letošního roku. Kulové kohouty budou opět ve speciálním provedení – budou ovládány hydraulickými pohony, které budou napájeny solárními panely.

Dané armatury jsou určeny pro projekt Expand Shaybah – Abqaiq Pipeline Capacity. Jedná se o obrovský projekt, pro který MSA dodala od roku 2012 již několik desítek armatur.

„Trh Blízkého východu všeobecně je pro nás jedním z hlavních odbytišť. Nejvýznamnějším zákazníkem je zde pro nás saúdskoarabská státní ropná společnost Saudi Aramco, se kterou spolupracujeme již více než 10 let. Za tu dobu jsme danému zákazníkovi dodali armatury v hodnotě více než 400 mil. Kč. Novými zakázkami navazujeme na úspěšnou expedici armatur ve výjimečném provedení pro Saudi Aramco v minulých měsících, kdy jsme vůbec poprvé vyrobili, odzkoušeli a dodali kulové kohouty v provedení se dvěma typy sedel a o světlosti 56“, dodává ke kontraktům obchodní ředitel MSA Roman Baláž. Opět se tak potvrzuje status MSA jako světového výrobce armatur, který klade důraz na kvalitu evropského původu a dokáže svým klientům vyjít v požadavcích na produkci maximálně vstříc.

Podle obchodního náměstka Marka Dlouhého je MSA pro EGAP tradiční a bezproblémový partner.
„S MSA spolupracujeme více než 15 let a za tuto dobu jsme s nimi zejména na bankovních zárukách, ale i předexportních úvěrech, uzavřeli pojistné smlouvy v hodnotě převyšující půl miliardy korun. Spolupráce je zcela bezproblémová, dosud jsme nemuseli řešit žádné pojistné události. Kromě toho, MSA vyrábí, 100% český produkt, což je pro nás významné z hlediska podpory českého exportu,“ doplňuje Marek Dlouhý.

Hana Hikelová

KULOVÉ KOUHOUTY – HLAVNÍ VÝROBNÍ PROGRAM FIRMY MSA Z DOLNÍHO BENEŠOVA

ECAs hrají zásadní roli v podpoře infrastrukturních projektů na Středním východě.

Kvůli prudkému poklesu cen ropy bude exportní financování významným zdrojem podpory.

Infrastrukturní projekty napříč Středním východem budou navzdory kolapsu cen ropy pravděpodobně pokračovat. *„Abú Dhabí, které má lví podíl ve Spojených Arabských Emirátech v objemu ropy, přijalo celkově velice rozvážný přístup k projektům a také disponuje významnými finančními rezervami pro případ poklesu příjmů z ropy,“* říká Debbie Barbour, partnerka advokátní kanceláře DLA Piper Project Finance, která sídlí v Abú Dhabí. *„To má také u výroby ropy jeden z nejnižších bodů rentability. Proto není bezprostřední důvod, aby se infrastruktura nerozvíjela ve velkém tak, jak bylo plánováno.“*

Dopad poklesu cen ropy ale také může způsobit potřebu větší finanční injekce z externích zdrojů, než tomu bylo v minulých letech. A to včetně těch od světových úvěrových pojišťoven ECAs.

„Myslím si, že ECAs budou hrát velmi významnou roli“, tvrdí Barbour. *„Obchodní a exportní financování bankami bude nadále využíváno. Tento typ financování získával na popularitě v posledních několika letech a očekáváme, že bude i nadále významným zdrojem“*, dodává.
Nyní je klíčové odhadnout, jak dlouho zůstanou ceny ropy nízko a jaký dopad to bude mít. Citi odhaduje pro rok 2015 průměrnou cenu ropy Brent na 63 USD za barel s poklesem trhu ve 2. čtvrtletí. Agentura Moody's očekává, že se ceny stabilizují okolo 80 USD.

Vzhledem k nedávnému poklesu ceny ropy pod 50 USD nicméně nelze vyloučit další pokles. I přesto by však ceny ropy neměly zastavit infrastrukturní projekty na Středním východě.

„Co můžeme nyní vidět, je zpomalení. Nikoli v samotných projektech na trhu, ale ve vývoji strategie plánování dodavatelského řetězce v oblasti projektů. Například u oceláren a cementáren ve zvažování jejich možností,“ řekla Barbour.

Stephen Wilhelm, vicepresident pro Afriku, Evropu a Střední východ kanadské exportní agentury EDC, souhlasí, že nárůst poptávky po externím financování infrastrukturních projektů na Středním východě je možný.

Podle IJ Global byla v roce 2014 účast ECA na financování všech infrastrukturních projektů napříč všemi sektory v Saúdské Arábii 43 %. Uzavřené obchody v zemi zahrnují například výrobnu fosfátu Waad Al Shammal a financování zdokonalení sítě Etihad Etisalat.

Mnoho infrastrukturních projektů v regionu je závislých na státní podpoře a na vládním výnosu z exportu ropy. Pokles cen ropy a v jeho důsledku nižší vládní výnos tak může mít řetězový efekt v dopadu na výdaje na regionální infrastrukturu.

Podle agentury Moody's s výjimkou Ománu *„by všechny GCC (země Gulf Cooperation Council – Rada pro spolupráci arabských států v Zálivu, pozn. redakce) měly v roce 2015 pokračovat v hospodaření s rozpočtovým přebytkem, protože region není jen největší vývozce, ale také dovozce ropy: nižší ceny importu ropy budou kompenzovat negativní saldo obchodní bilance.“*

Zdroj: Trade Finance

V ázerbájdžánském Baku budou jezdit české autobusy

Autobusy IVECO budou nově jezdit v Baku

EGAP schválil v únoru pojištění vývozu městských autobusů do hlavního města Ázerbájdžánu Baku. Český výrobce IVECO Czech Republic z Vysokého Mýta podepsal kontrakt na dodávku 151 autobusů v celkové hodnotě téměř 900 milionů Kč. Obnovení vozového parku je naplánováno na tento rok především z toho důvodu, že Baku bude v červnu hostit historicky první sportovní Evropské hry.

Do jejich zahájení chybějí více než dva měsíce, v Baku už jsou ale všechna sportoviště včetně nového olympijského stadionu hotová. Město přivítá v červnu 6000 sportovců ze všech evropských zemí, Evropské hry proběhnou pod patronací Evropského olympijského výboru. Tyto hry jsou koncipovány jako kontinentální – podobně jako svou tradici už mají Asijské, Panamerické, Africké hry atd. A právě pro zajištění dopravy sportovců a návštěvníků her budou sloužit české autobusy, které pak budou využívány pro standardní městskou dopravu.

Z pohledu EGAP jde tak o další významnou zakázku do této země, v posledních letech sem byl pojištěn export už za více než 53 miliard korun a Ázerbájdžán se tak stává jednou z velmi atraktivních zemí pro český export. I proto se tam v rámci obchodní mise ministra průmyslu a obchodu Jana Mládka vydalo začátkem března více než 40 zástupců českých firem a bank.

Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek se na začátku dvoudenní pracovní návštěvy Baku setkal s prezidentem Ázerbájdžánu Ilhamem Alievem. V průběhu dne jednal s resortními kolegy o spolupráci v oblasti energetiky, obchodu a rozvoji dopravní infrastruktury. Společně s ministrem ekonomiky a průmyslu Shahinem Mustafayevem pak zahájil Česko-ázerbájdžánské podnikatelské fórum, jehož se na české straně zúčastnily na čtyři desítky českých podnikatelů a finančníků a více než sto padesát ázerbájdžánských podnikatelů. Pro ministra Mládka bylo potěšující a zároveň zavazující slyšet, jak moc si v Ázerbájdžánu váží zapojení českých firem a finančních institucí do modernizace zdejšího průmyslu a realizace infrastrukturálních projektů. *„Musím otevřeně říci, že už dlouho jsem neslyšel tolik pozitivního na adresu České republiky, českých firem a umu našich lidí jako nyní. Je to něco, na čem můžeme a musíme být schopni stavět v našem úsilí o získání nových zakázek pro naše firmy,“* uvedl ministr.

NOVÝ OLYMPIJSKÝ STADION V BAKU – MÍSTO ZAHÁJENÍ PRVNÍCH EVROPSKÝCH HER

Jen pro připomenutí, za podpory EGAP už byly v Ázerbájdžánu realizovány například tyto referenční obchodní případy:

Vývozce OHL ŽS a.s.

OHL ŽS a.s. realizoval zakázku na modernizaci celkem tří úseků dálnice Baku – hranice Ruské federace v délce celkem 85 km, projekt úspěšně zrealizován v roce 2011.

Vývozce SaZ s.r.o

SaZ s.r.o. pro železnice a hlavně pro oddělení silniční výstavby ministerstva dopravy kontrahoval od roku 2002 celkem 10 kontraktů představující dodávky stavební technologie, železniční techniky a také stavebně montážních prací za cca 1 100 mil. EUR. 9 zakázek bylo úspěšně ukončeno a vydodáno a dále probíhá fáze splácení úvěrů. 5 úvěrů cca za cca 66 mil. EUR je již kompletně splaceno.

Vývozce M Steel Projects a.s.,

M Steel Projects a.s., Třinec uzavřel v únoru 2010 rámcovou smlouvu o vývozu se společností Azerbaijan State Railwas, Baku na dodávku rekonstrukce 317 km železniční trati v úseku BAKU – BEYUK – KYASIK v hodnotě cca 252,9 mil. EUR zahrnující vedle stavebních prací i dodávku veškerých kolejnic a další materiály a techniku.

Ministr Mládek jednal v Baku se všemi ekonomickými ministry ázerbajdžánské vlády včetně ministra financí Samira Sharifova.

V jednání s ministrem Sharifovem se Jan Mládek zajímal o okolnosti vedoucí k devalvaci ázerbajdžánské měny manatu, a jak tato skutečnost ovlivňuje další směřování ekonomiky a také investiční projekty, na jejichž realizaci se podílejí, resp. hodlají podílet české firmy. Podle zástupců ázerbájdžánské vlády se devalvace ukázala být nezbytným krokem v situaci, kdy se k faktorům spojeným s posilováním dolaru a vývojem v sousedních zemích přidal prudký pokles cen na světových trzích ropy.

„Vnímám důvody, které vedly centrální banku nejdříve ke změnám devizové politiky a následně k oslabení měny. Z jednání s ministrem financí, avšak také z kontaktů s dalšími představiteli, jsem však získal názor, že situace je stabilizovaná, že jsou přijímána opatření k potlačení inflace a že všechny investiční projekty mají být realizovány v původním rozsahu. Zcela klíčové pak bylo pro mne ujištění, že nejsou ohroženy úvěry, jež byly poskytnuty k financování českých projektů v Ázerbájdžánu. Vidím to jako důležitou podmínku, abychom mohli i v budoucnu podpořit naše firmy na zdejším trhu prostřednictvím konkurenceschopného financování“, řekl ministr.

Tímto jednáním navázal ministr Mládek na schůzky, které měl se svými resortními partnery zodpovědnými za ekonomiku, průmysl, energetiku a dopravu. V průběhu všech těchto schůzek byl konfrontován s velmi živým zájmem o spolupráci s Českou republikou a rozšíření partnerských vztahů na podnikové úrovni. České firmy mají v Ázerbájdžánu velmi dobré jméno, což se projevuje v zakázkových knihách řady z nich.

Kategorie dle míry exportního úvěrového rizika (Konsensus OECD): 5

Teritoriální limit na Ázerbájdžán: 55 miliard korun

Pojistná angažovanost EGAP na Ázerbájdžán po odečtení zajištění: 41,28 miliard korun

Jedním z dominantních témat v podstatě všech jednání byla energetika a otázky energetické bezpečnosti. To, že ve vývozu ropy patří Česká republika k významným partnerům Ázerbájdžánu, potvrzuje její pozice čtvrtého největšího odběratele mezi členskými státy Evropské unie. Nakolik bude možné v souvislosti s kavkazskou republikou hovořit také jako o významném dodavateli plynu do České republiky, ukáže čas. Ministr si takový scénář dokáže ve střednědobé perspektivě představit, přičemž v jednáních s partnery zdůrazňoval, že diverzifikace tranzitních cest je důležitá pro dovážející země, stejně jako pro vývozce.

„Ázerbájdžán hraje skutečně významnou roli v dodávkách ropy do Evropy. Realizuje také kroky, které tuto roli rozšíří i do oblasti dodávek zemního plynu. Věřím, že to jsou momenty, s nimiž budeme schopni náležitě pracovat v Evropské unii,“ řekl ministr Mládek.

V jeho jednáních se však nesoustředil pouze na dodávky ropy a zemního plynu. Šlo mu také o to, jak podpořit partnerský vztah podniků obou zemí v daném oboru a jak dostat české firmy do pozice dodavatelů ropných a plynárenských zařízení. Nezapomněl však ani na elektroenergetiku, v níž se už dnes úspěšně profilují české firmy, a to zejména v oblasti výstavby vodních elektráren.

„Těch možností pro spolupráci a uplatnění českých řešení je skutečně celá řada. Pozitivní zkušenosti z působení našich podniků při výstavbě páteřních silničních a železničních tras otevírají dveře pro nové zakázky, a to nejen v těchto oblastech. Jedná se o reference, které se určitě hodí. Mne v tomto ohledu těší, že už tady, ještě před odjezdem, jsme se s ministrem ekonomiky a průmyslu Shahinem Mustafayevem dohodli na dalších krocích, jak se těmto otázkám věnovat systematičtěji. Tím prvním bude zasedání smíšené komise v tomto roce,“ řekl ministr Mládek.

Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek s prezidentem Ázerbájdžánu Ilhamem Alivem.

Ázerbájdžán hraje významnou roli v dodávkách ropy do Evropy.

10 nejvýznamnějších položek českého vývozu (údaje za rok 2013):

- Stroje automat. zpracování dat jednotky snímače
- Auta osobní a jiná vozidla motorová pro přepravu osob
- Vozidla motorová pro nákladní dopravu
- Sklo stolní domácí
- Přípravky na vlasy
- Mechanické stroje
- Rozvaděče, panely
- Turbíny, vodní regulátory
- Svítidla, světelné ukazatele
- Nádobí a předměty pro domácnost

Perspektivní položky českého exportu do Ázerbájdžánu:

- Nové možnosti v oblasti životního prostředí – čištění vody, recyklace, spalovny odpadu, rekultivace území poznamenaných těžbou ropy
- Oblast alternativních zdrojů energie
- Zpracování zemědělské produkce, pivovary, mlékárny, pekárny, malá zemědělská technika
- Modernizace pozemních dopravních koridorů, zejména ropovodů, plynovodů, železniční a dopravní sítě včetně dodávek lokomotiv a vagónů, modernizace metra v Baku
- Výstavba a výbava hotelů, administrativních a obytných budov
- Výstavba a rekonstrukce nemocnic a rehabilitačních zařízení
- Spolupráce v oblasti obrany
- Výrobky tradičních odvětví jako je sklo a křišťál
- Osobní a nákladní automobily
- Potraviny

„Ázerbájdžán je v hledáčku českých exportérů již delší dobu. Stabilita země je významným faktorem, pro vznik příznivého klimatu pro obchodování a ekonomickou spolupráci. Dalším takovým faktorem je skutečnost, že finanční prostředky, získané v zemi prodejem ropy a plynu, nejsou hromadně převáděny na zahraniční konta či „skladovány" v místních bankách ale naopak, jejich velká část je vkládána do projektů, na kterých mohou participovat (a v řadě případu již participují) české firmy.

Nedílnou a velmi významnou součástí klimatu pro obchodní a ekonomickou spolupráci je smluvní základna. Zde patří Ázerbájdžán mezi země, kde základní mezivládní ekonomické dohody existují – je to dohoda o hospodářské, vědeckotechnické a kulturní spolupráci (podepsaná v roce 2009) a dohoda o podpoře a vzájemné ochraně investic (podepsaná v roce 2011)."

František Masopust,
Komora pro hospodářské styky se SNS

Hana Hikelová

Pokračujeme ve spolupráci s biatlonisty

TAK TOHLE ARÉNA V NOVÉM MĚSTĚ NA MORAVĚ NEPAMATUJE! BEZNADĚJNĚ VYPRODÁNO…

VERONIKA VÍTKOVÁ, JEDNA Z OPOR ČESKÉHO TÝMU V CELÉ LETOŠNÍ SEZÓNĚ

GABRIELE SOUKALOVÉ NEPŘÍZEŇ POČASÍ ROZHODNĚ NEVADÍ

PRVNÍ DEN SVĚTOVÉHO POHÁRU A MEDAILE PRO SMÍŠENOU ŠTAFETU ZŮSTÁVAJÍ NA DOMÁCÍ PŮDĚ

Po loňském úspěchu českých biatlonistů na ZOH v Soči se i v této sezóně ukázalo, že biatlon se stává pomalu, ale jistě novým českým „národním“ sportem. Obliba a sledovanost tohoto do nedávna okrajového sportu roste neuvěřitelným způsobem. A tak se Česko na mapě Mezinárodní biatlonové federace dostává mezi takové biatlonové giganty jako jsou Německo, Rusko, Finsko, Francie či Bělorusko.

Mimochodem – právě díky oblibě tohoto sportu v těchto zemích si EGAP vybral už před více než dvěma lety pro spolupráci právě českou biatlonovou reprezentaci. Popularita v cílových zemích českého exportu, rostoucí zájem o biatlon v Česku, skvělá propagace značky EGAP – to byly a jsou hlavní důvody pro tuto partnerskou spolupráci.

A to jsme před dvěma lety opravdu netušili, že biatlonisté vyprodají arénu v Novém Městě na Moravě při Světovém poháru a z Mistrovství světa ve Finsku přivezou kompletní sérii medailí.

Takže gratulujeme a děkujeme i za skvělou propagaci značky EGAP a českého exportu!

MICHAL ŠLESINGR NA MS INDIVIDUÁLNÍ MEDAILI NEZÍSKAL. ALE TITUL MISTRA SVĚTA ZE SMÍŠENÉ ŠTAFETY MU NIKDO NEODPÁŘE

ONDŘEJ MORAVEC VYBOJOVAL STŘÍBRNOU MEDAILI V ZÁVODU NA 15 KM S HROMADNÝM STARTEM. V CÍLI PŘIJÍMÁ GRATULACI OD ZLATÉHO SLOVINCE JAKOVA FAKA

PRVNÍ ZÁVOD MS V KONTIOLAHTI A ZLATO PRO ČESKO

ČESKÝ SVAZ BIATLONU SE NETAJÍ TÍM, ŽE ZÁKLADEM ÚSPĚCHU JE „RODINNÉ PROSTŘEDÍ“

Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje se dostává do realizační fáze

V České republice je slabinou oblasti výzkumu a vývoje nedostatečná komunikace mezi výzkumnou a komerční sférou. Výzkumné projekty podpořené státními prostředky tak často končí v šuplíku a vzhledem k nedostatku potřebného vstupního kapitálu i komunikace často nenajdou komerční uplatnění.

Právě usnadnění komunikace mezi výzkumníky a aplikační sférou by mělo být, kromě řady jiných přínosů, výsledkem projektu Technologické agentury ČR (TA ČR), „Zefektivnění činnosti TAČR v oblasti podpory VaVaI". Hlavním cílem projektu je zefektivnit poskytování podpory výzkumu, vývoje a inovací (VaVaI) ze strany TA ČR a dalších organizací veřejné správy, posílit odborné kapacity organizací veřejné správy v oblasti VaVaI, podpořit chápání významu aplikovaného VaVaI a jeho výsledků pro další rozvoj ČR a do budoucna i sjednotit způsobů a podmínek poskytování podpory VaVaI.

Řešení, jak podpořit uplatnění výsledků práce výzkumných týmů, hledá aktivita nazvaná „Podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje" (VaV) která si klade za cíl spojit dva světy – výzkumné týmy na jedné straně a exportéry na straně druhé. Hlavním partnerem je EGAP. Díky její garanci bude moci exportér získat bankovní úvěr na aplikaci výsledků výzkumné organizace ve vlastní výrobě či na dodatečný smluvní výzkum.

V rámci této aktivity byla ustanovena pracovní skupina složená ze zástupců významných institucí ČR zabývající se exportem nebo institucí, které jsou v přímém kontaktu s aplikační sférou (například Ministerstvo zahraničních věcí, Hospodářská komora ČR, Asociace malých a středních podniků, Ministerstvo průmyslu a obchodu, CzechTrade, Agentura CzechInvest, Mezinárodní obchodní komora a další). Hlavní náplní činnosti pracovní skupiny je spolupráce při hledání vhodných projektů, primárně podpořených TA ČR, s velkým potenciálem uplatnění na zahraničním trhu, a následně pomoci při hledání vývozců v daném oboru a zahraničních odběratelů.

Na začátku tohoto roku byli osloveni řešitelé projektů rozličných oborů – od makromolekulární chemie, optoelektronik po obory v oblasti znečištění vod či mechaniky tekutin. Pokud se rozhodnou všechny oslovené firmy do tohoto projektu

zapojit, mohou ve spolupráci s pracovní skupinou nalézt například exportéry filtrů do čističek odpadních vod, bude podpořen vývoz datových rozvaděčů, komponentů do mikroelektroniky a řada dalších zajímavých myšlenek uplatněných v konkrétních výrobcích.
Tato aktivita zmapuje poskytování podpory exportu VaV, nastaví poradenství v této oblasti za účastí významných institucí České republiky zabývajících se podporou exportu a posílí tolik potřebnou komunikaci mezi výzkumníky a firmami, což velkou měrou prospěje jak českému výzkumu, tak růstu konkurenceschopnosti českých firem v oblasti exportu. Stát navíc pro takovou podporu nemusí vynakládat žádné dodatečné prostředky a naopak z aplikace již vzniklých nápadů bude těžit nejen ekonomika, ale i veřejné rozpočty.

Do této chvíle byly osloveny tyto společnosti, které by se rády do projektu zapojily. Je samozřejmě možné, že se nám ozvou exportéři v daných oblastech sami od sebe. V takovém případě je možné kontaktovat TA ČR nebo přímo EGAP.

Společnost	Vybraný projekt
SPUR a.s., Zlín	Filtry do čistíren odpadních vod
CRYTUR, spol. s r.o.	Detekční jednotky
CONTEG, spol. s r.o	Datové rozvaděče
Pure Bohemia, s.r.o.	Čištění vzácných kovů
Česká hlava, s.r.o.	Výroba bioCNG a biometanu
Lešikar, a.s.	Snímač otáček

Martina Houdková
Technologická agentura ČR

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY

MĚNÍME VIZE
VE SKUTEČNOST

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY

KDO JSME

SE ZA VÁS POSTAVÍ?

největší zástupce všech podnikatelů.

CO JE V NAŠICH SILÁCH?

PROSAZUJEME zájmy všech podnikatelů u státní správy a samosprávy, poskytujeme právní servis a aktivně se podílíme na tvorbě podnikatelské legislativy.

JAK VÁM ULEHČÍME PODNIKÁNÍ?

POMÁHÁME s exportní dokumentací, pořádáme praktické semináře, podnikatelské mise do zahraničí, podílíme se na zvyšování vaší profesní kvalifikace, posilujeme vaši pozici na trhu práce.

KDE VÁS VŠUDE JISTÍME?

PŮSOBÍME prostřednictvím široké sítě kontaktních míst po celé České republice a usnadňujeme vám vstup na zahraniční trhy po celém světě.

PROČ TO VŠECHNO PODNIKÁME?

VYTVÁŘÍME kvalitní podnikatelské prostředí pro váš rozvoj.

MĚNÍME VIZE VE SKUTEČNOST

www.komora.cz

EGAP

Podporujeme ty nejlepší.
Ve sportu i v exportu.

Biatlonisté Gabriela Soukalová, Veronika Vítková, Michal Šlesingr
a Ondřej Moravec na stupních vítězů za 1. místo v závodě smíšených štafet.

GRATULUJEME MISTRŮM SVĚTA.