

Procházka EGAPEM



EGAP

číslo 5/2014

Šťastné
a veselé
PF 2015



▶ EGAP změnil
teritoriální
limity

▶ Novinky
pro MSP

▶ ECAs: roste objem
vyplacených
pojistných plnění



Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



27 500 osobních automobilů



991 trolejbusů



4 900 autobusů



169 vrtulníků



4 220 nákladních vozů



59 elektráren



1 550 traktorů



10 letadel



www.egap.cz



Obsah

Představujeme osobnosti EGAP – tým risku	2
Změna teritoriálních limitů + informace k zajišťovatelům z Londýna	6
Novinky ze světových úvěrových pojišťoven	8
Bernská unie a sankce vůči Rusku	10
HSBC Grant v novém	11
Destinace pro export – Jižní Korea	12
Novinky ze světa bank	16
EGAP připravil novinky pro exportéry z řad MSP	18
Příběh exportéra – Škoda JS a.s.	20
Tatarstán má zájem o české dodávky	22
Celosvětový nárůst pojistných plnění	23
Ohlédnutí za Mezinárodním strojírenským veletrhem	24

Úvodní slovo



Vážení přátelé českého exportu, blíží se konec roku spojený s příjemnou atmosférou Vánoc, s bilancováním toho, co se podařilo a co mohlo být lepší. A řada z nás si touto dobou dává také předsevzetí pro rok následující. Tak se i já pokusím přispět svojí troškou do mlýna.

Bilancování roku 2014. Víte stejně jako já, že pohled na právě končící rok není za EGAP úplně

radostný. Čekali jsme relativně klidný rok, s nově nastavenými pravidly a podmínkami, které jsme s Vámi, bankami a exportéry, připravovali v průběhu předešlého roku. Už v půlce ledna ale bylo jasné, že poklidný rok to nebude – policejní zásah kvůli starším obchodním případům se nedotkl jen samotného EGAP, ale obecně vrhl ne úplně dobré světlo na celou státní podporu exportu.

Následovalo vyhrocení situace na Ukrajině, zastavení pojišťování do této země. Očekávané obchodní případy za 10 až 14 miliard korun tak skutečně nebylo možné uzavřít. Následné komplikace s obchodováním s Ruskem, v létě schválené sankce EU vůči Rusku, propad rublu a obecně špatný vývoj ruské ekonomiky – to jsou fakta, která logicky ovlivnila vývoz i už realizované případy v Ruské federaci. Podpora exportu ale není cílená jen na Ukrajinu a Rusko – jenže z ostatních světadílů také moc pozitivních zpráv nepřišlo – problémy Argentiny, velmi komplikovaná situace na Blízkém Východě, aktivity Islámského státu, zpomalení projektů v západoafrických zemích.

Přes všechny tyto problémy se ale podařilo pojistit export za zhruba 50 miliard korun. Situace na Ukrajině a v Rusku vedla k částečnému přesměrování českého exportu – především na projekty do Běloruska a Ázerbájdžánu. U obou těchto zemí navíc platí zájem zajišťovatelů z Londýna. Díky zajištěným smlouvám tak snižuje EGAP riziko českého státu. Už asi víte, že například v případě Běloruska dozajistili Lloyd's obchodní případ poprvé po šesti letech – právě v Londýně se podařilo EGAP získat silnou mezinárodní reputaci a tato spolupráce bude zcela jistě pokračovat. O dobré mezinárodní pozici EGAP svědčí i spolupráce s dalšími úvěrovými pojišťovnami – loni uzavřená smlouva s americkou EXIM Bank přinesla už několik společných obchodních případů, kdy české firmy v pozici subdodavatele vyvezly své zboží do Uruguaye, Číny, Brazílie či do Izraele. Podobné výsledky by měly nést také nově uzavřené dohody s korejskou K-sure nebo izraelskou ASHRA. Cílem EGAP je v tomto případě pomoci českým firmám dostat se v roli subdodavatelů k zakázkám Korejců nebo Izraelců ve třetích zemích.

V letošním roce stoupla také podpora exportérů z řad malých a středních podniků. Už loni jsme začali organizovat semináře o našich službách právě pro tento segment vývozců. Jen letos vidělo prezentaci s „panem Kladívkem“ více než 1500 podnikatelů. A nové smlouvy právě s malými podniky začínají přibývat.

A co rok 2015? Ten možná nejlépe vystihuje naše PF 2015. Vaším partnerům v zahraničí přeje EGAP co nejvíce českých aut, letadel, turbín, tramvajů, trolejbusů, autobusů, lokomotiv, elektráren, pivovarů...

Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Risk Management EGAP

aneb riskaři nejsou suchaři!

Katastrofické události nás doprovázejí, co svět světem stojí a úlohou risk managementu je být o krok napřed a předejít tak možným negativním dopadům. Ve své podstatě tak pomáhají i našim exportérům, protože odhalují i mezery (rizika), které nemají dostatečně ošetřena.

Při tom všem musí chránit nebo minimálně zmírnit rizika, která na sebe EGAP bere. Současně musí respektovat skutečnost, že na činnost EGAP se kromě Zákona č. 277/2009 Sb. a Vyhlášky č. 434/2009 Sb. vztahují

i další právní předpisy a dohody. Zejména Zákon č. 58/1995 Sb., Konsenzus OECD, nařízení Evropského parlamentu a rady (EU) č. 1233/2011, o uplatňování některých pravidel v oblasti státem podporovaných vývozních úvěrů a o zrušení rozhodnutí Rady 2011/76/ES a 2001/77/ES, a směrnice Rady 98/29/ES ze dne 7. května 1998 o harmonizaci hlavních podmínek týkajících se pojišťování vývozních úvěrů pro transakce se střednědobým a dlouhodobým pojištěním.

A i přesto JSOU NORMÁLNÍ :)



Pavel Mošna, Jiřina Rovná, Ladislav Rezníček

Ing. Ladislav Řezníček

– člen představenstva EGAP
a náměstek generálního ředitele úseku

Ing. Silvie Goldscheiderová

– ředitelka odboru řízení rizik,

Ing. Jiřina Rovná

– ředitelka odboru hodnocení
pojistných rizik

Ing. Pavel Mořna

- ředitel odboru monitoringu
a inspekce řízení rizik

Jak se dnes máte?

Všichni: Dobře :)

Jak dlouho pracujete v oblasti řízení rizik?

SG: Já pracuji v oblasti řízení rizik od roku 1994, z toho prvních 10 let v bankovním dohledu v ČNB.

LŘ: S přestávkami od roku 1991. Nejprve v ČNB právě na risk managementu. Poté jsem pracoval v Konsolidační bance a měl jsem pod sebou obchodní úsek. Následně jsem v jedné privátní finanční skupině pracoval na investičních projektech.... no a pak už následoval risk management v EGAP. Tahle provázanost zkušeností z obchodu i risku je užitečná, člověk pak mluví z vlastní zkušenosti.

JR: Od roku 2007, kdy útvar posuzování rizik v EGAP vznikal.

PM: Já od roku 2010, do té doby jsem byl na „druhé straně“ tj. na straně generování a strukturování transakcí mezinárodního financování.

Já vás znám všechny jako „kované riskaře“ a vůbec si vás nedokážu představit na obchodu.... Co vás přivedlo k risk managementu?

SG: Sice jsem pracovala 10 let „v úvěrech“, ale bližší je mi řízení rizik. Většinou když je někdo čistě obchodník, pak neskončí na risku, a naopak – z čistého riskaře asi obchodník nikdy nebude...

JR: Mně se to podařilo. Já jsem pracovala dlouhou dobu v obchodním úseku a pak jsem v roce 2007 přešla do útvaru risku.

LŘ: Souhlasím, když je někdo jen obchodník a vůbec si nepřipouští rizika, dělá na profitu firmy a občas je mu více nasloucháno (než riskaři), pak to často vede k problémům firmy. Obchodník, který neprošel riskem a nemá v sobě tu zábranu, tak se může dostat do průšvihů...vrhá se do něčeho, co dost pravděpodobně dopadne špatně. Přinést obchod, vybudovat portfolio, to všechno je v pořádku. Pořád ale musí mít na paměti, že přijímá nějaké riziko. Ideální je, když obchodník zvažuje rizika, ptá se na ně a umí říci: takhle to nejde, to nám risk nevezme. Ideální pak je, když obchodník i klient mají povědomí, co je pro risk přijatelné a co už ne.

Všichni shodně: Posledních cca 12 měsíců už je to lepší.... Dříve se stávalo častěji, že k posouzení byly předkládány případy, které neměly dobře navrženou strukturu a u kterých byla na první pohled zřejmá významná rizika. Dnes už takové případy banky do EGAP „nenosí“. Důvodem může být to, že se banky poučily z některých špatně probíhajících případů a nechtějí dělat věci, které se nepovedou. S projektovým financováním bez průkazně zajištěného odbytu už nechodí.

Jste zkušenými risk manažery... když porovnáte zkušenosti z předchozích zaměstnání a risk management ve státní exportní pojišťovně, v čem jsou největší rozdíly?

LR: Když to srovnám, ČNB byla hodně konzervativní, pravidla byla velmi přísná, investovalo se pouze do prvotřídních portfolií... risk apetit v ČNB je velmi nízký. U privátní firmy byl rizikový apetit vyšší, ale rozhodně se zvažovala všechna rizika. Já si nemyslím, že EGAP je výrazně jiný. Máme podporovat export a zároveň se starat o návratnost rizikových úvěrů. Jsme z definice vystaveni jiným rizikům – zejména rizikům koncentrace, tedy jak říkáme, rizikový profil je jiný. Portfolio je rizikovější, s delším časovým horizontem a je směřováno do jiných teritorií než u standardní banky či pojišťovny. Ale to souvisí s podstatou EGAP. I když rizikový profil je jiný, metody řízení rizik jsou velmi podobné.

SG: Když porovnám přístupy bank a pojišťoven, včetně EGAP, k risk managementu, tak jsou přístupy pojišťoven nyní srovnatelné s přístupem bank cca před 10 lety. U EGAP je další rozdíl proti pojišťovně v tom, že přijímá jiná rizika.

Na jaká rizika byste doporučili našim klientům, aby se více soustředili?

SG: Například u produktu „B“ (pozn.: Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru) by se měl klient dozvědět od obchodníka, co po něm budeme chtít a co budeme posuzovat. U produktu „D“ (pozn.: Pojištění vývozního odběratelského úvěru) by tuto informaci měla vědět banka a pro klienta vše potřebné zajistit. Problém je, že některé banky přistupují k případům pojištěným EGAP jinak, než k případům, které pojištěné EGAP nejsou, a to z důvodu, že mají tzv. „zaegapováno“ (rozčiluje se). S tímto přístupem pak jdou ruku v ruce například hůře nastavené zajištění instrumenty. Když banky nemají svoji expozici pojištěnou EGAP, pak se více zajímají o to, aby měly dostatečné a vymahatelné zajištění (budovy, stroje...), ale jakmile mají pojištění EGAP, tak je zajištění expozice zajímavá méně a jejich pozornost je pak více soustředěna na formální splnění podmínek pojištění. Je tady rozdíl v přístupu u zajištění expozic, kde klient /banka plně nese riziko, a pojištěných expozic, kde riziko nese EGAP. V důsledku toho je pak vymahatelnost zajištění v případě vzniku pojistné události pro EGAP nižší.

LŘ: Z mého pohledu je to i kurzové riziko, které hrozí. Ale pokud jsou kontrakty

dlouhodobé a navíc v měně, která není běžně obchodovatelná, tak neexistuje tak dlouhodobé zajištění. Rusko na 12 let nám nikdo neudělá. Proto popis ošetření tohoto rizika by měl být součástí popisu obchodního případu.

JR: Banky jako naši klienti by se měly více věnovat ošetření performačního rizika vývozce a pečlivě posuzovat kvalitu a vyváženost smlouvy o vývozu. V případě potřeby by měly i navrhnout úpravy formulací smlouvy o vývozu. Toto není parketa EGAP, ale praxe ukazuje, že špatně postavená smlouva o vývozu může způsobit problémy dlužníkovi a financovanému projektu jako takovému... následně pak i věřiteli v podobě nesplácení úvěru.

LŘ: Souhlasím. A pokud není dobře formulovaná smlouva o vývozu, pak bychom se měli přiklonit na stranu dlužníka, protože ten nám splácí. Zároveň ale dost dobře nemůžeme jít proti exportérovi, protože to vyplývá z našeho zaměření. Je tedy nezbytné mít dobrou smlouvu o vývozu. V tom by nám mohly banky pomoci. Navíc se za exportéry vydávají záruky.

PM: Já si myslím, že vše začíná s identifikováním zdroje splácení úvěru. A identifikováním těch rizik, které to splácení mohou ohrozit. A ty už zmínili všichni přede mnou.



Pavel Mošna a Ladislav Sabó – autoři loňského „Zlepšováku roku“



Jiřina Rovná věnuje svůj volný čas cestování

Podle jakého „klíče“ se rozhodujete, které obchodní případy budou zajišťovány na komerčním trhu?

Všichni: Rozhodujeme se podle velikosti obchodního případu, teritoria, kam vývoz směřuje a případně ještě podle výše českého podílu na hodnotě kontraktu. - když je český podíl malý, lze s úspěchem využít komerční zajištění na pokrytí zbývajících částí. Dozajištěním na komerčním trhu snižujeme koncentrační rizika – velké expozice jsou částečně převedeny na zajišťovatele, EGAP se snižuje riziko, uvolňují se limity pro další obchod a zvyšuje se podpora exportu. Výsledkem je nižší nárok na kapitál a na fondy pojišťovny. Co však dnes nelze na komerčním trhu zajišťovat jsou Rusko (pozn.: kvůli sankcím) a Ukrajina.

Co považujete v řízení rizik za nejdůležitější?

Všichni: Zkušenosti a zdravý rozum, dostatek kvalitních informací, důvěryhodné podklady. (to byly tak rychlé odpovědi, že jsem nepostřehla, kdo co řekl :)

Jaká bývají úskalí analýz velkých projektů?

Všichni: Pochopit strukturu obchodního případu role jednotlivých subjektů.... jasný zdroj splácení a důsledky pro EGAP, když se projekt nepodaří...

A teď z jiného soudku... jak trávíte volný čas... co je pro vás relax?

LŘ: Relax je pro mě vždy, když u sebe nemám mobilní telefon ani jinou elektronickou hračku.

Pak je mi úplně jedno, kde to je.

JR: Svůj volný čas věnuji pohybu v přírodě - jsou to procházky, rekreační sport a zahrada. Také s manželem rádi cestujeme, a proto občas podnikáme i delší poznávací výpravy „za hranice všedních dní“.

PM: Relax je bohužel zřídkka. Ale když už má být, tak potom vezmu kolo a jedu vyčistit plíce i hlavu někam do přírody.

Je rozdíl mezi riskařem v podání ženy a muže?

PM: Chlap jde hlouběji do ekonomické podstaty a ženy jsou zase preciznější.

JR: Já mám v týmu i pečlivé muže se smyslem pro detail – což je spíše ženská vlastnost.

SG: Záleží, jaký „genetický koktejl“ má člověk v sobě. Ženy například dokážou dotáhnout nudnější věci do konce, což muži většinou neradi řeší.

PM: Chlap dokáže více proniknout do transakce a nemá problém vycestovat k dlužníkovi.... Ženy jsou efektivnější a lepší na procesy. SG: To bych neřekla, jsou i precizní chlapi, ale ženy dotahují ty nudné věci. Ženy možná hůře prezentují, ale to neznamená, že problematice nerozumí, pouze jinak přiřazují váhy.

LŘ: směje se :)

JR: Proto je prima, že týmy máme namíchané. :)

Lucie Bauerová

EGAP navýšil teritoriální limity

Pomáhá tak při diverzifikaci českého exportu

Exportní garanční a pojišťovací společnost od října zvýšila teritoriální limity pro pojištění exportu do Běloruska, Ázerbájdžánu a Kazachstánu. Generální ředitel EGAP Jan Procházka to oznámil na Mezinárodním strojírenském veletrhu na konferenci Financování exportu mimo země EU. EGAP tak reagoval na výpadek exportu na Ukrajinu a na utlumení vývozu do Ruska v souvislosti se sankcemi EU vůči Rusku. „K tomuto kroku jsme přistoupili na základě avizovaných obchodních případů. Obchodní úsek nyní eviduje zvýšený zájem především o Bělorusko a Ázerbájdžán a není tajemstvím, že v případě těchto dvou zemí byly limity vyčerpány z více než 80 %,” vysvětlil Jan Procházka.

Pro Bělorusko je tak od října volný limit pro pojištění nových obchodních případů 7,8 mld. korun. Rozjednaný je např. export lokomotiv, dodávky pro stavbu metra a několik zakázek z oblasti energetiky. Téměř 15,5 mld. korun nyní činí volný limit pro Ázerbájdžán. Podle obchodního náměstka EGAP Marka Dlouhého se mohou české firmy uplatnit hlavně ve velkých infrastrukturálních projektech. „Avizované máme nové obchodní případy pro modernizaci a výstavbu železnice, výstavbu silnic, dodávky turbín pro vodní elektrárny a také by se české firmy mohly podílet na výstavbě objektů umělého ostrova,” doplňuje budoucí možné aktivity v Ázerbájdžánu Marek Dlouhý.

Rostoucí zájem o nové obchody stojí také za zvýšením limitu pro Kazachstán. Tam je nyní volná kapacita více než 20 miliard korun. Češi by tam mohli budovat energetické centrum, dodat zařízení pro uhelný důl a rostoucí zájem je zde o komponenty pro montáž vozů Škoda Auto.

Zvýšení limitů ocenili na konferenci exportéři i zástupci bank poskytujících exportní financování. „Navýšení limitů na Ázerbájdžán a Bělorusko kopíruje aktuální obchodní příležitosti českých exportérů. Jsme připraveni do těchto teritorií dále nabízet exportní financování,” doplnila Jana Ševčíková z ČSOB.

EGAP pro pojišťování v Bělorusku a Ázerbájdžánu využije i tzv. zajištěný program – tedy dozajištění některých obchodních případů v těchto zemích u zajišťovatelů v Londýně, kde už EGAP některé obchodní případy dozajistil. Za poslední 2 roky šlo o objem téměř 15 mld. korun (jde tedy o snížení rizika pro český stát a dozajištěná částka se nepočítá do teritoriálního limitu).

Pokud bude nutné podle indikací od exportérů zvýšit limity i v některých dalších zemích, je EGAP připraven o tom jednat s dozorčí radou a s akcionáři. Případné úpravy ale nesmí být v rozporu s řízením rizik EGAP, které reguluje ve všech pojišťovnách Česká národní banka. V současné době však není žádný z limitů vyčerpán do 100 % a EGAP má tak kapacitu na pojišťování nových obchodních případů.

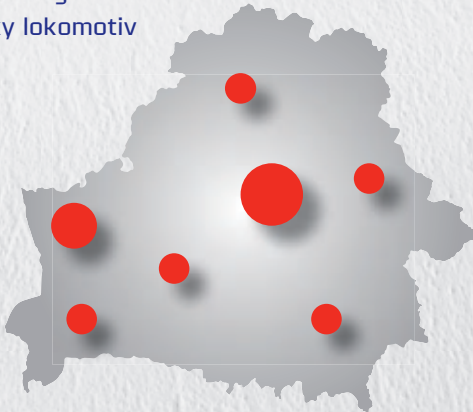
Podle indikací od exportérů jednájí vývozci intenzivně o možnostech vývozu do zemí Latinské Ameriky (Brazílie, Peru, Chile, Mexiko), asijských zemí (především Indie, Čína, Vietnam, Bangladéš, Pákistán), zemí bývalé Jugoslávie a některých afrických zemí (Ghana, Egypt, Etiopie). Ve všech těchto zemích má momentálně EGAP volnou kapacitu v rámci teritoriálních limitů. A kvalitní obchodní případy je tak připraven pojistit.

Hana Hikelová

Bělorusko



- Dodávky pro vodní elektrárny
- Výstavba administrativní budovy
- Dodávky pro energetiku - Minskenergo
- Rekonstrukce energobloku
- Dodávky pro stavbu metra
- Další modernizace jednotky hydrokrekingu
- Dodávky lokomotiv



Ázerbájdžán



- Dodávky pro dostavbu silnice
- Výstavba dalšího dopravního úseku
- Dodávka turbín pro vodní elektrárny
- Výstavba objektů umělého ostrova
- Další zakázka pro modernizaci a výstavbu železnice



Zajistitelé z Londýna a Bělorusko

Začátkem října 2014 navštívili EGAP upisovatelé rizik komerčního zajistného trhu Lloyd's s cílem seznámení se s vnitřními procesy: poskytování pojištění, hodnocení rizik, monitoring transakcí a vymáhání pohledávek. Zájem zástupců největších světových zajišťovacích skupin byl výsledkem prohloubení dlouhodobé spolupráce EGAP a komerčního zajistného trhu v Londýně, na kterém EGAP již zajistil řadu pojistných smluv do více rizikových teritorií.

Následně se uskutečnila pracovní cesta zástupců EGAP a upisovatelů rizik komerčního zajistného trhu Lloyd's do Minsku v Bělorusku. Pracovní cesta se konala ve dnech 7.–9. října 2014 primárně za účelem podrobnějšího seznámení upisovatelů rizik londýnského trhu Lloyd's celkovou aktuální ekonomickou situací v Bělorusku, s procesem poskytování státních garancí, a dále pak s bankovním systémem a jeho hlavním článkem – JSC Belarusbank. Cílem zmíněné návštěvy bylo rozšíření možností pro zvýšení spoluúčasti a objemu spolupráce s komerčními zajistiteli na projektech realizovaných českými vývozci v Bělorusku. V rámci návštěv byly rovněž získány potřebné informace pro pojišťování EGAP v Bělorusku.

Během návštěvy byly navštíveny i další instituce:

- **Centrální banka Běloruska (náměstek předsedy představenstva)**
- **JSC Belarusbank (předseda představenstva)**
- **Ministerstvo financí (náměstek ministra)**
- **Ministerstvo ekonomiky (náměstek ministra)**

Po jednáních v Minsku byla v listopadu uskutečněna následná pracovní cesta zástupců EGAP do Londýna, během které byli osloveni i další upisovatelé, kteří by mohli mít zájem zajistit projekty v Bělorusku.

Výsledkem obou pracovních cest je již reálný zájem upisovatelů komerčního trhu o zajištění rizika JSC Belarusbank v řádech miliard korun. Zajištění rizika JSC Belarusbank by mělo umožnit českým vývozcům zvýšit kapacitu vývozu do Běloruska a dokončit tak řadu rozpracovaných projektů, které by jinak nemusely být z důvodu limitů EGAP uskutečněny. Podepsání dohodnutých zajistných smluv týkajících se rizika JSC Belarusbank se předpokládá do konce roku 2014.

Alexandr Michaylov

Novinky ze světových úvěrových pojišťoven



Euler Hermes – světový leader v pojišťování úvěrů dokončil svůj reorganizační proces sloučením své francouzské a německé pojišťovny a jejich začleněním do belgické pojišťovny Euler Hermes SA. Tato operace byla završením delšího procesu slučování řady dceřiných společností této pojišťovací skupiny. Euler Hermes SA zahrnuje nyní pobočky v 18 zemích (včetně ČR) a pojišťovny v dalších osmi zemích. Jedním z důležitých aspektů stojících za touto rozsáhlou reorganizací skupiny je řádná příprava na nové regulační požadavky Solvency-2.



EGAP bude spolupracovat s izraelskou úvěrovou pojišťovnou ASHRA

EGAP podepsal v Izraeli dohodu o vzájemném zajišťování s úvěrovou pojišťovnou ASHRA. Jejím cílem je to, aby bylo možné sdílet rizika vyplývající z vývozních kontraktů národních vývozců do třetích zemí. „Prakticky se uplatní v případech, kdy je český nebo izraelský vývozcem hlavním dodavatelem vývozního projektu a využívá k jeho realizaci subdodávek vývozců z druhé země. Pokud izraelská společnost získá projekt a přizve české subdodavatele, EGAP pojistí právě rozsah českých dodávek. A naopak,“ dodal k nové smlouvě generální ředitel EGAP Jan Procházka. Podle jeho slov se představitelé ASHRA na společném jednání zajímali především o projekty výstavby nemocnic a poliklinik v Gabunu a Ghaně a zájem projevil také o účast na projektech v Bělorusku, především v oblasti zemědělství.

Maďarská EXIM rozšířila svůj rámec pro spolupráci s čínskou EXIM bankou – čínská banka poskytla úvěr 300 mil. USD na podporu čínských investorů v Maďarsku (EXIM bude financovat společné podniky v Maďarsku) i na podporu maďarských vývozců do Číny.



Vstup COFACE na burzu byl velmi úspěšný – mateřská společnost NATIXIS umístila na burzu 51 % akcií COFACE. Zájem francouzských i zahraničních investorů byl enormní a vynesl cca 830 mil. EUR. Tato operace je prvním krokem procesu, který má skončit prodejem všech akcií v držení NATIXIS.



Sekretariát Bernské unie má nového Generálního tajemníka

Kay Preugschat, německý odborník na problematiku exportního pojišťování bankovníctví, přišel z pozice zástupce globálního ředitele pro strukturované a exportní financování v UCB.



Dříve pracoval v seniorních vedoucích funkcích německé ECA Euler-Hermes a ještě dříve v několika německých bankách. Pracoval rovněž v australské exportní agentuře EFIC.

US EXIM hodnotí úspěšný finanční rok 2014.



Hlavním posláním US EXIM je vytvářet nová pracovní místa prostřednictvím podpory exportu a vyplňování mezer na soukromých finančních trzích v oblasti „trade finance“. Toto poslání bylo velmi dobře naplněno; banka podpořila svým garančním krytím v objemu 20,5 mld. USD vytvoření 164 000 pracovních míst.

Činnost banky je stále více orientována na podporu malého a středního podnikání – z cca 3 700 transakcí se 3 400 týkala podpory MSP. Pokud jde o uvedený finanční objem, cca čtvrtina připadla na MSP. Svými garancemi banka podpořila americký export v objemu 27,5 mld. USD.

Významné obchody ECAs v 1. polovině roku 2014

Jihovýchodní Asie a Austrálie vedly tabulku obchodní aktivity mezi ECAs, ropa a plyn i nadále vykazují největší počet obchodních případů za sektor.

Předběžné výsledky z Newsletteru Trade Finance ECA pro první pololetí roku 2014 ukazují, že v období sledovaných šesti měsíců objem úvěrů podpořených ECAs spadl pod 100 miliard dolarů oproti výsledkům za stejné období v roce 2013.

Jihovýchodní Asie a Austrálie a Oceánie zůstávají regiony s nejvyšším počtem poskytnutých úvěrů, stejně jako tomu bylo v roce 2013. Naproti tomu země Středního východu a severní Afriky (tzv. MENA) klesly zpět na čtvrté místo mezi neaktivnějšími regiony v oblasti poskytování

půjček v první polovině roku 2014 ve srovnání s druhým nejproduktivnějším regionem v předešlém období.

Střední a Latinská Amerika udržely silnou poptávku a posunuly se v průzkumu o jedno místo na druhou příčku.

Poptávka po úvěrech v ropném průmyslu a v oblasti dodávek plynu zůstává silná a stejně jako v první polovině roku 2013 je i nyní nejsilnějším sektorem v tomto průzkumu. Poptávka v lodní dopravě předstihla leteckou dopravu o dvě příčky a vzhledem k prohlášení Airbusu z konce září, že dodávky budou v příštích 20 letech navýšeny o 10 %, se požadavky na poskytování úvěru v této oblasti pravděpodobně zvýší.

Obchodní aktivita v první polovině roku 2014 podle sektorů (v %)



● Ropa a Plyn.....	16,7
● Lodní doprava	14,4
● Letecký průmysl.....	13,9
● Obnovitelné zdroje.....	13,9
● Zpracovatelský průmysl.....	12,0
● Výroba elektřiny.....	11,1
● Telekomunikace.....	7,4
● Silnice a železnice	6,5
● Zemědělství.....	3,7

Obchodní aktivita v první polovině roku 2014 podle regionů (v %)



● Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN).....	25,6
● Střední a Latinská Amerika.....	13,7
● Evropa	12,5
● Střední východ a Severní Afrika.....	6,5
● Severní Amerika.....	7,1
● Severní Asie.....	7,1
● Rusko a SNS.....	8,9
● Jižní Asie.....	11,9
● Subsaharská Afrika	6,5

Metodologie: údaje vychází z obchodů z výzkumu Trade Finance v období od 1. ledna 2014 do 30. června 2014.
Kompletní data jsou k dispozici online na adrese www.tradefinancemagazine.com/ecanewsletter

Přehled 20 největších transakcí

Dlužník nebo projekt	Sektor	Země	ECA	Hodnota obchodu (mil. USD)
Roy Hill iron ore project	Kovy/důlní průmysl	Austrálie	NEXI, JBIC, Kexim, US Ex-Im, K-sure	7 200
Oyu Tolgoi copper mine	Kovy/důlní průmysl	Mongolsko	EFIC	6 000
Freeport LNG Development	Ropa a plyn	USA	NEXI, JBIC	3 900
Zhejiang Geely Holdings Group	Zpracovatelský průmysl	Čína	China Ex-Im	3 230
Donggi Senoro liquefied natural gas (LNG) plant	Ropa a plyn	Indonésie	NEXI, JBIC, Kexim	2 800
Kenya Airways	Letecký průmysl	Keňa	US Ex-Im	1 900
ABG Shipyard	Lodní doprava	Indie	I-Eximbank	1 870
Turkengaz	Ropa a plyn	Turkmenistán	Kexim	1 800
Turkmenistan's State Bank of Foreign Economic Affairs	Ropa a plyn	Turkmenistán	Kexim	1 800
Peter Dohle Shiiffahrts-KG and Bernard Schulte	Lodní doprava	Německo	China Ex-Im	1 200
Sarulla geothermal power project tranche 1	Obnovitelné zdroje	Indonésie	JBIC	1 170
Sarulla geothermal power project tranche 2	Obnovitelné zdroje	Indonésie	JBIC	1 170
Royal Caribbean	Lodní doprava	USA	Euler Hermes	860
Lake Turkana wind farm project in Kenya	Obnovitelné zdroje	Keňa	EKF	854
Star Cruises: tranche 1	Lodní doprava	Hong Kong	Euler Hermes	833
Star Cruises: tranche 2	Lodní doprava	Hong Kong	Euler Hermes	816
Bumi Armada bridge facility	Ropa a plyn	Malajsie	Mexim	750
Turkmenistan's State Bank of Foreign Economic Affairs	Ropa a plyn	Turkmenistán	JBIC	700
Indian oil	Ropa a plyn	Indie	EDC	650
Power and energy projects	Výroba elektřiny	Indonésie	ASEI	600



Bernská unie a sankce vůči Rusku



Výroční osmdesáté zasedání Bernské unie bylo nepříznivě poznamenáno změnou místa konání. Uspořádání prvního společného zasedání Bernské unie a jejího Pražského klubu nabídla v loňském roce ruská exportní pojišťovna EXIAR v Moskvě. S ohledem na vývoj situace v letošním roce mezi Ruskem a Ukrajinou a na sankční režim, který vyspělé země na Rusko uplatnily, však sekretariát Bernské unie v obavě ohledně účasti na zasedání přeložil zasedání do sídla v Londýně.

Zasedání se zúčastnilo celkem 76 soukromých a veřejných pojišťoven – členů Bernské unie a jejího Pražského klubu, kteří dohromady pojišťují 11 % světového obchodu. Za 1. pololetí 2014 pojistili členové BU 50 mld. USD investičních úvěrů, 74 mld. USD středně a dlouhodobých exportních úvěrů a poskytli limity krátkodobého pojištění v objemu za 1,64 bilionů USD.

Hlavními body programu bylo posouzení současných obchodních trendů v exportním pojišťování, aktuální informace členů o nových pojišťovacích produktech či organizačních změnách v pojišťovnách, tradičním bodem těchto jednání je rovněž výměna informací i zkušenosti s řešením pojistných událostí a vymáhání pohledávek.

Významným bodem společného programu byla diskuse velmi citlivé tématiky - sankční režim vůči Rusku s ohledem na jeho aktivity na Ukrajině. Konkrétní diskuse proběhla jednak přímo v rámci investičního výboru a rovněž jako separátní diskuse v rámci výboru pro středně a dlouhodobé pojištění.

V úvodní prezentaci bylo konstatováno, že současný konflikt na Ukrajině s aktivním zapojením Ruska zřejmě nebude krátkodobou záležitostí. Je třeba počítat s tím, že sankční režim potrvá delší dobu, nebude-li ještě zesílen. Prezident Putin má velkou domácí podporu a je evidentně odhodlán ve své dosavadní politice pokračovat i za cenu ekonomických ztrát (odliv kapitálu

do zahraničí, rostoucí inflace, výrazně oslabující rubl). V tomto kontextu roste nebezpečí prohlubujících se potíží velkých strategických společností. Sankce mají také své politické dopady, zejména mezi osobami v nejbližším okolí prezidenta Putina.

Současně proběhla též panelová diskuse (US EXIM, Euler Hermes, UK Export Finance a soukromá AIG) v níž byly prezentovány mírně rozdílné sankční režimy EU a USA - oba klíčové sankční režimy se liší pouze v detailech některých seznamů. Zástupci německé a britské ECA potvrdili, že vedle samozřejmého uplatňování sankčního režimu EU respektují rovněž sankce USA (sankční seznam OFAC). Kontrolují, zda banky tento režim dodržují. Euler Hermes z důvodů zvýšené kontroly zpřísnila proces schvalování obchodních případů.

V prezentaci i diskusích se potvrdila skutečnost, že po několika málo měsících se sankce již poměrně účinně projevují a působí velmi nepříznivě zejména na ruský finanční sektor. Banky zvyklé na bezproblémové financování na mezinárodních trzích si nyní musí obstarávat své zdroje v rámci Ruska, zejména od centrální banky. Situace již tvrdě dopadá na pozici rublu. Sankce se postupně přímo, či zprostředkovaně dotýkají též velkých průmyslových podniků. Celková situace v Rusku se promítá do klesajícího zájmu ruských firem o dovozy. To je způsobeno jednak obavou z nemožnosti splácet nové úvěry do zahraničí, jednak též výzvami ruské vlády omezovat dovozy a nahrazovat je vlastními ruskými subdodávkami.

EGAP je v současnosti členem Řídícího výboru BU a přihlásil se k uspořádání zasedání pracovní skupiny expertů BU pro malé a střední podniky v příštím roce. Po organizaci 20. výročního zasedání Pražského klubu BU v Praze to bude další významný příspěvek EGAP k jeho činnosti v rámci BU.

Miroslav Somol

EGAP podporuje soutěž pro české exportní firmy

Startuje HSBC International Business Awards

V listopadu vyhlásila banka HSBC první ročník soutěže HSBC International Business Awards. Jejím cílem je aktivně a dlouhodobě podporovat české exportéry a jejich schopnost etablovat se na zahraničních trzích. Tento projekt navazuje na tradici soutěže HSBC Grant, kterou banka pořádala v minulých pěti letech a které byl EGAP také partnerem. I letos se kromě EGAP v rolích partnerů představí EY, White & Case, Svaz průmyslu a dopravy ČR, ČEB a Czech TOP 100.

Principem projektu je soutěž, do které mohou české firmy přihlásit své exportní projekty a soutěžit o ocenění HSBC International Business Awards ve dvou kategoriích - Naděje českého exportu a Mezinárodní inovace. Pro vítěze jsou připraveny atraktivní ceny – konkrétní podpora odborníků z HSBC Česká republika – zaměřující se na trendy a nástroje mezinárodního obchodu, cash management a řízení rizik vyplývajících ze směnných kurzů a také manažerské

a právní poradenství od partnerů soutěže – EY a White & Case. Exkluzivní výhrou je navíc možnost účasti na některé z mezinárodních konferencí, které banka HSBC pořádá, což pro vítěze znamená šanci navázat množství unikátních kontaktů a povýšit tak své exportní působení na novou úroveň.

V rámci soutěže připravila banka HSBC ve spolupráci s partnery také odborný seminář, nabízející českým vývozcům praktické rady a užitečné informace ohledně exportu do nejatraktivnějších zahraničních destinací. Ten se uskuteční na jaře 2015 v Praze a účast je otevřena nejen firmám, které se chystají do soutěže přihlásit, ale i dalším společnostem, které na zahraniční trhy vyvážejí nebo se vyvážet chystají.

Podrobnosti o soutěži a aktuální informace lze nalézt na webové stránce projektu www.hsbcawards.cz.

HSBC  | International
BUSINESS AWARDS





Jižní Korea.... aneb „Kimchi¹ vs. knedlo, vepřo, zelo“

Chut'ová kreace „knedlo, vepřo, kimchi“ zní sice poněkud neslučitelně, ale že si čeští exportéři umí prorazit cestu i do Jižní Koreje, o tom svědčí objem pojištěných obchodů do tohoto teritoria. EGAP pojistil za celkovou dobu svého působení obchodní případy téměř za 1,3 mld. korun.

Z hlediska struktury pojištění se jednalo převážně o bankovní záruky, pojištění výrobního rizika a předexportního financování. Dle klasifikace zemí OECD podle míry teritoriálního rizika je Jižní Korea zařazena mezi „Země v kategorii 0 s vysokými příjmy na obyvatele“. Pro tyto země platí maximální délka splatnosti úvěru 5 let.

I přes „kulturní rozdíly“ to jde

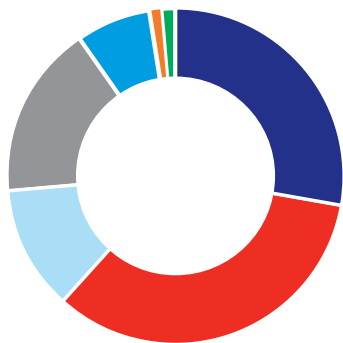
„Hlavním předmětem našeho pojištění jsou bankovní záruky, což znamená, že financování obchodních případů bylo z korejské strany zabezpečeno jinak, než přes úvěry pojištěné EGAP. Korejské odběratelé naopak vyžadují garance ze strany českých vývozců, které jsou získány právě díky pojištění ze strany EGAP. Tímto naše pojišťovna garantuje dobrý výkon a zároveň bonitu českých exportérů. Další významný podíl má předexportní financování, kde díky úvěrům pojištěným ze strany EGAP získávají exportéři finanční prostředky potřebné k výrobě a dodávce zařízení do Koreje. Na třetím místě je pojištění výrobního rizika, které poskytuje ochranu proti zrušení kontraktu ze strany odběratele. Exportní úvěry jsou tady spíše doplňkové, což znamená, že korejské firmy mají k dispozici vlastní zdroje financování,“ říká obchodní náměstek EGAP Marek Dlouhý.

¹KIMCHI – naprostý základ korejské kuchyně je vyráběn z korejského hlávkového zelí, solené ředkve, česneku, pórků, zázvoru, slaných fermentovaných mořských plodů a okořeněn chilli paprikou

Perspektivní Jižní Korea?

„Česká republika je atraktivní zemí pro korejské investice. Postupně se na našem trhu etablojí různé velké korejské koncerny a z toho vznikají příležitosti pro vzájemný obchod a možnou spolupráci českých a korejských exportních firem na třetích trzích. Jedná se o klasické obory strojírenství, automobilový průmysl, dodávky do energetiky,“ dodává Marek Dlouhý.

Vývoz do Jižní Korey dle SITC (v %)



■ Kovové výrobky	28,1	■ Kovozpracující stroje	16,8
■ Stroje a zařízení k výrobě energie	33,9	■ Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu	7,2
■ Strojní zařízení pro speciální odvětví průmyslu	12,1	■ Elektr. zařízení	1,0
		■ Ostatní	1,3

Podle Ing. Petra Martáska, ředitele Odboru pojištění předexportních úvěrů, investic a záruk podpořil EGAP v nedávné minulosti svým pojištěním 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.

Dobrá rada na závěr...

„Doposud byl průběh námi pojištěných exportů bezeškový, což je rovněž dáno tím, že námi pojištění exportéři byli schopni dané dodávky bez větších problémů uskutečnit a nezadali tak příčinu k volání námi pojištěných záruk. Vyhnout se problémům znamená mít i dobře připravenou vývozní smlouvu, kde jsou přesně upravena vzájemná práva i povinnosti i to, jakým způsobem se budou řešit případné spory,“ upozorňuje Marek Dlouhý.

I tady platí obecně dané doporučení: dojednávajte obchodní podmínky velmi pečlivě! Ideálně tak, aby vytvářely na obchodního partnera dostatečně citelný tlak k plnění jeho jednotlivých povinností.



Vodní elektrárna Yipo (Jižní Korea), turbíny dodala společnost MAVEL, a.s., pojistil EGAP

Kde je potenciál exportu do Jižní Koreje?

Kromě výše zmíněných exportů turbín, obráběcích strojů a převodovek pro větrné elektrárny je aktuální poptávka po dodávce pšeničného šrotu a barviv pro textilní a papírenský průmysl.

Prostor je i v energetickém sektoru a oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Potenciální investory zajímá Česká republika i v oblasti přesného strojírenství a Jihokorejci oceňují dlouholetou tradici výroby strojů v Česku. Dále je obrovský potenciál v potravinářství, konkrétně například ve vývozu piva z ČR a to především proto, že Korejci mají rádi české pivo a považují české značky za vysoký mezinárodní standard na místním trhu. K tomu přispívá ve velké míře i velmi bohatě financovaná kampaň ze strany největšího dovozce – SABMiller Korea – v případě značek Plzeňského Prazdroje u místních restaurací, barů a hotelů včetně pořádání každoročního Pilsner Urquell Beer Fest v Soulu. Nejlepším způsobem průniku na místní trh pro české výrobce a exportéry alkoholických nápojů doporučuje Zastupitelský úřad ČR v Soulu účast na některém z velkých mezinárodních veletrhů v Korejské republice, popř. rovněž na dalších výstavách v jednotlivých regionech země v Tegu (Daegu), Busanu či Jinju City. Jižní Korea je potravinářky ve velkém ohledu nesoběstačná, když musí kromě určitých základních potravinářských komodit (např. rýže) dovážet prakticky vše. Navíc, tamní obyvatelstvo za poslední generaci značně zbohatlo, kupní síla na jednoho obyvatele v současnosti dosahuje USD 31,700, a tak jsou místní obyvatelé ochotni utracet vyšší částky i za potraviny, kdy rozhodujícím indikátorem při výběru výrobku přestává být jeho cena, ale naopak se klade větší důraz na jeho kvalitu. Evropští výrobci mají u korejských spotřebitelů již dlouhodobě velké renomé. Prosadit se zde by však od českých výrobců a vývozců vyžadovalo mnohem aktivnější a dlouhodobě orientovanou činnost na místním trhu.

EGAP podpoří export do Koreje - uzavřel spolupráci s K-sure

EGAP chce pomoci českým exportérům prosadit se ve větší míře na korejském trhu. Generální ředitel EGAP Jan Procházka proto 24. září 2014 s korejským náměstkem prezidenta pojišťovny K-sure Park Sangheem podepsal v Praze Memorandum o spolupráci mezi pojišťovnami. Jeho účelem je vytvořit rámec pro spolupráci mezi oběma stranami při podpoře vzájemného obchodu a investic mezi ČR a Korejskou republikou. „*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,*“ dodal po podpisu smlouvy Jan Procházka.

Korejská pojišťovna přitom patří k nejsilnějším na světě, od roku 1992 pojistila korejský export v přepočtu za 40 bilionů korun. 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 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.

K-sure v kostce

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.

ksure
KOREA TRADE INSURANCE CORPORATION

Pár rad pro obchodování s Jižní Koreou

1. Už je to tradiční poznámka, ale platí v každé zemi a opakování je matka moudrosti, takže - mějte na zřeteli kulturní odlišnosti dané země.

Abych byla konkrétní, uvedu pár příkladů... Podávejte a přijímejte předměty oběma rukama. Není slušné hlasitě smrkat, zejména při jídle (Korejci to považují za krajně nechutné). Velká pozornost věnujte volbě dárků pro obchodní partnery (většinou jde o pečlivě zabalené předměty pro praktické použití).

2. Mějte opravdu velké množství vizitek... a podávejte/přijímejte je oběma rukama

Účast na jednáních bývá hojná. Atraktivně vypadající vizitka a ještě atraktivnější pozice uvedená na ní je základ. Jde ruku v ruce s perfektně padnoucím šedým oblekem a informací o vašem věku. Ovšem na druhou stranu, snaha uvádět na vizitce co nejvyšší postavení má v praxi za následek, že v Korejské republice je prezidentem firmy téměř každý. Vaši korejští partneři také ocení, budou-li titulováni jako president Kim nebo doktor Lee (pokud možno je neoslovujte bez titulu či dokonce pouhým anglickým „you“).

3. Připravte se na otázky týkající se věku.

Obecně platí, že čím vyšší funkci máte a čím jste starší ve srovnání s korejským partnerem, tím vyšší respekt si od počátku získáte. Významnou roli (v obchodě i v životě) hraje již zmíněný věk a pohlaví. Ženy podnikatelky mohou být při obchodním jednání s Korejcem – mužem – v nevýhodě už jen proto, že jsou ženy.

4. Nebud'te „Ztraceni v překladu“

Ujistěte se, že obě strany mluvíte tou samou angličtinou. Při obchodování s velkými firmami by to teoreticky neměl být problém... všeobecně platí, že čím větší firma, tím více se blíží její jednání evropskému standardu (ale pro jistotu si během jednání ověřte, zda bylo základním bodům porozuměno a zda existuje shoda mezi oběma stranami). Pro jednání s menšími firmami je vhodné zajistit si tlumočnicka do korejštiny (a nebud'te překvapeni,

že na to, co my řekneme dvěma větami, potřebuje tlumočnicka pět minut).

5. Na veřejnosti NIKDY nekritizujte

V Koreji se ctí obecně platné pravidlo, že kritika na veřejnosti je nepřijatelná a mladší nikdy nesmí vyjádřit nesouhlas se starším, natož upozornit na nějakou chybu. Korejci všeobecně velmi těžce nesou jakékoliv selhání a považují ho za osobní prohru (a proto také svou chybu nepřiznají).

6. Dokonale ovládejte převody měnových a plošných jednotek

Věnujte pozornost převádění měnových a plošných jednotek, protože Korejci počítají po deseti tisících a převod z korejského wonu na americký dolar je ve většině případů nesprávný. Stejně problémy jsou u převodu m² na korejskou míru pjong (pyong) a opačně. Vždy se raději ještě jednou ujistěte, že výsledná suma je správná a napište ji na papír.

7. Nebud'te vtipní, a pokud neumíte přijímat lichotky, pak se to rychle naučte

Bud'te připraveni, že i muž muži zalichotí. Pokud budete chtít partnerovi lichotku oplatit, neříkejte, že vypadá mladě. V Koreji obecně platí, že čím jste starší, tím jste váženější. Pokud budete chtít uvolnit situaci při jednáních vtipem, nikdy nepoužívejte sarkasmus. Korejci nechápu „český černý humor“ a budou se cítit uraženi.

8. Prověřte si, s kým jednáte

Vždy si zjistěte, zda člověk, který s vámi jedná, má ve firmě dostatečnou pravomoc k rozhodování. Pokud takový člověk na schůzce chybí, je vaše jednání prakticky zbytečné.

Co říci závěrem? S řadou věcí je třeba se smířit a být připraveni na překvapení, která nemusí být vždy příjemná, ale výměnou za to nám umožňují nahlédnout do světa pro nás vzdáleného a nesmírně zajímavého, jakým Korea určitě je.

Lucie Bauerová



Raiffeisenbank: Znovu objevujeme Čínu

Ve dnech 24.–27. října vykonal státní návštěvu Čínské lidové republiky prezident ČR Miloš Zeman. Mezi členy doprovodné podnikatelské delegace byl mimo jiné i Miloš Večeřa (ředitel divize Trade Finance, Cash Management & Factoring z Raiffeisenbank, a.s.). Po návratu k výsledkům cesty dodal: *„Byla to náročná ale velice zajímavá mise. Během 4 dnů jsme viděli dvě velká města ohromné země, která má pro nás v ČR určitě veliký potenciál. Jako obrovský exportní trh i jako možný budoucí zdroj kapitálu a investic. A přijeli jsme tam zřejmě ve správnou chvíli – čínská strana uvítala snahu české politické reprezentace znovu otevřít dveře vzájemné hospodářské spolupráci a obchodní výměně.*



Bylo to vidět i na velkém zájmu a vřelosti přijetí naší delegace čínskými partnery z podnikatelských i bankovních kruhů. I proto jsem si v Číně svůj pobyt prodloužil a navštívil i některé provincie mimo Peking. To vše proto, abych lépe poznal tamní prostředí a využil kontaktů a doporučení mých cca 120 kolegů z místní pobočkové sítě Raiffeisenbank International k tomu, jak nyní optimálně podpořit naše exportéry v nesporně náročném a občas i pro nás Středoevropany poněkud nepředvídatelném prostředí dnešní Číny.“

„Čína má pro Českou republiku veliký potenciál. Jako obrovský exportní trh i jako možný budoucí zdroj kapitálu a investic.“



Česká spořitelna se podělila o zkušenosti na rumunské konferenci o exportu

V říjnu 2014 se Lenka Tomanová, ředitelka Projektového a exportního financování České spořitelny, zúčastnila panelu konference „Romania Trade and Export Finance Conference“, kterou v rumunské Bukurešti uspořádala GTR (Global Trade Review), Exporta Group. Jednalo se o první konferenci svého druhu a jejím hlavním tématem byla podpora rumunského exportu, způsoby jeho financování a role komerčního úvěrového pojištění a ECA, tedy rumunské EximBank, a případné možnosti spolupráce mezi EximBank a privátním pojištěním trhem.

Pro rumunské exportéry i banky bylo velice podnětné vyslechnout si zkušenosti z České republiky. Hovořilo se o tom, jakým způsobem se zde organizuje podpora exportu, s čím se musí v zahraničí potýkat čeští exportéři při prosazování se v mezinárodní konkurenci, jaká je spolupráce komerčních bank s EGAP a komerčními úvěrovými pojišťovnami a také o spolupráci EGAP s privátním pojištěním trhem.



Komerční banka se věnovala perspektivám obchodování s Euroasijskou hospodářskou unií

Na konci října zorganizovaly Komerční banka společně s Komorou SNS pro své klienty a členy seminář věnovaný perspektivám obchodování na trzích nově vznikající Euroasijské hospodářské unie. Akce se uskutečnila v prostorách KB za účasti nejen bankovních specialistů na financování zahraničního obchodu, ale i zástupce MPO ČR a představitelů všech tří zakládajících zemí (Běloruska, Kazachstánu a Ruska) Euroasijské hospodářské unie v ČR.

Společný seminář byl dalším příkladem úspěšné spolupráce mezi KB a Komorou při podpoře obchodu českých firem se zeměmi SNS. Spolupráce mezi KB a Komorou SNS bude pokračovat i v roce 2015; o chystaných akcích a seminářích bude podnikatelská veřejnost průběžně informována. Podrobnější reportáž ze semináře najdete na stránkách Komory SNS.

ČEB v Pekingu podepsala Memorandum s Export-Import Bank of China

Za účasti českého prezidenta Miloše Zemana a jeho čínského protějšku Si Ťin-pchinga bylo koncem října v Pekingu podepsáno Memorandum o spolupráci mezi Českou exportní bankou (ČEB) a Export-Import Bank of China. Memorandum za českou stranu podepsali JUDr. Martin Pros, PhD., předseda dozorčí rady ČEB a náměstek ministra financí ČR a Ing. Karel Bureš, předseda představenstva a generální ředitel ČEB. Čínskou banku zastupoval její prezident Li Ruogu. Spolupráce mezi ČR a Čínou a firmami obou zemí se bude týkat ekonomiky, obchodu a investic.

LBBW Bank CZ nově s názvem Expobank CZ

Expobank LLC úspěšně dokončila akvizici české dceřiné společnosti LBBW Bank CZ a.s. a dne 15. 10. 2014 změnila její název na Expobank CZ a.s. Expobank CZ se bude na českém trhu stejně jako LBBW Bank CZ specializovat na privátní, firemní a afluentní klientelu. Představenstvo banky tvoří předseda Māris Avotiņš a dále členové Renārs Karašs, Boris Čuchran a Miroslav Kohout.



ČSOB spouští vzdělávací program pro klienty korporátního bankovníctví

ČSOB Akademie je speciální vzdělávací program, který banka nabízí klientům korporátního bankovníctví. Je určený specialistům z finančních a obchodních oddělení. V rámci šesti modulů pokrývá nejdůležitější oblasti korporátního bankovníctví. V komplexním programu se přijdou podělit o své znalosti přední odborníci banky. Účastníci získají dobrý přehled v klíčových oblastech korporátního bankovníctví, možnost diskutovat

vybranou problematiku s odborníky banky a také příležitost setkat se s dalšími profesionály z předních českých firem z řad korporátních klientů ČSOB. „Spíše než na produkty se ve všech modulech ČSOB Akademie zaměříme na praktické fungování korporátního bankovníctví. Účastníky necháme nahlédnout skutečně hluboko pod naši pokličku,“ slibuje Martin Pěchouček, ředitel útvaru Strategie a podpora obchodu korporátního bankovníctví.

Škoda Electric vyrobila jubilejní 14 000. trolejbus

Plzeňská Škodovka na konci listopadu představila čtrnácti tisíc trolejbus, který vyrobila za celou dobu své historie. Škoda Electric je v současnosti největším evropským výrobcem těchto ekologických vozidel. Jubileum připadlo na trolejbus, který je součástí rekordního kontraktu na 125 vozidel do lotyšské Rigy. Celá tato transakce do Lotyšska se může uskutečnit díky pojištění od EGAP.

„Je skvělé, že se nám podařilo vyrobit již 14 000 trolejbusů. Škodovka tak potvrzuje svoji světově významnou pozici, kterou si dokázala vydobýt za celou dobu své existence – kořeny výroby našich trolejbusů sahají hluboko do historie, do třicátých let

minulého století. První zakázky přišly z Prahy, další z Plzně, a pak už se trolejbusy se značkou Škoda rozjely do celého světa,“ říká Jaromír Šilhánek, generální ředitel společnosti Škoda Electric.

České trolejbusy jezdí ve zhruba třiceti zemích světa – v Evropě, Asii a severní Americe. Kromě tradičního vývoje a výroby trolejbusů představila Škoda Electric také dva typy nových bateriových elektrobusů Škoda Perun a v posledních několika letech také hybridbus a vodíkový autobus. Společnost se zabývá konceptem ekologických vozidel dlouhodobě, do vývoje produktů dává firma několik let kolem 200 milionů Kč ročně.



EGAP zvyšuje podporu malých a středních podniků



Foto ze seminářů pořádaných EGAP

Po loňské úpravě produktů EGAP pro využití malými a středními firmami připravil EGAP i letos další novinky zaměřené na podporu tohoto segmentu exportérů. Společně s bankami poskytujícími exportní financování organizoval sérii seminářů o službách a možnostech EGAP, kterých se letos účastnilo už více než 1500 podnikatelů a zástupců bank. Specializované semináře budou pokračovat i v příštím roce (termíny najdete na www.egap.cz/seminare).

Zajistná smlouva s KUPEG

Jednou z hlavních novinek je uzavření zajistné smlouvy s úvěrovou pojišťovnou KUPEG. Díky této smlouvě může KUPEG jednoduše zprostředkovat svým klientům pojištění pohledávek se státní podporou v rámci svého standardního pojistného produktu CREDIRECT. Podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky tak MSP i komerční úvěrové pojišťovny budou moci pojišťovat i tržně nezajistitelná rizika.

„Smlouva s EGAP byla podepsána s cílem zajistit našim klientům co možná nejvyšší pojistné krytí jejich obchodních transakcí,“ říká Ing. Michal Veselý, generální ředitel společnosti KUPEG úvěrová pojišťovna a.s. „Není nutné uzavírat speciální pojistné smlouvy, pouze s klientem navíc uzavřeme Zvláštní pojistné podmínky. Veškerá správa pojistných limitů i případných pojistných událostí probíhá elektronicky prostřednictvím KUPEG ONLINE. Takto jsme schopni klientům zajistit pojistné limity, které jsou za běžných podmínek na svém maximu,“ dodává Michal Veselý.

Díky spolupráci EGAP a KUPEG je ve výjimečných případech možné uzavřít pojištění pohledávek i do zemí, které jsou pro komerční pojištění nepojistitelné, ale jsou stále přístupné pro EGAP. Nové možnosti mohou využít čeští klienti úvěrové pojišťovny KUPEG, kteří splňují podmínku minimálně 50 % podílu českého zboží a služeb na celkové hodnotě vývozu. EGAP je připraven dojednat podobné zajistné smlouvy i s dalšími komerčními úvěrovými pojišťovnami.

Zvýšení limitů pro pojišťování záruk a předexportních úvěrů

U projektů do 20 milionů korun už nějakou dobu funguje pravidlo, že když za EGAP přijde banka, která zná dobře svého exportéra, nedělá pojišťovna rizikovou analýzu a použije na danou společnost rating od banky. Do dvou dnů je tak schopna o pojištění projektu rozhodnout. Na základě analýzy případů za posledních pět let, kdy se ukázalo, že jde o bezproblémové transakce, rozhodlo představenstvo EGAP o zvýšení limitů. Takže sumu, kdy přebírá EGAP rating od banky, zvedl z 20 na 40 milionů korun (tam, kde byl limit 30 milionů korun, dochází ke zvýšení na 50 mil.).

Hana Hikelová

Za prvních 10 měsíců letošního roku EGAP uzavřel 37 pojistných smluv s MSP. Objem pojištěného exportu MSP činí 3,4 mld. korun.

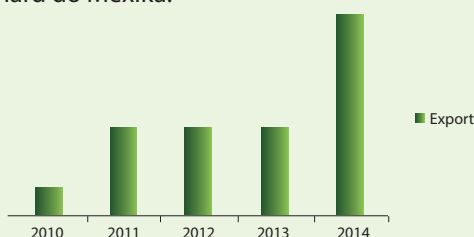
Mexiko



Vývozce:
Rodinný pivovar **BERNARD, a.s.**



Rodinný pivovar BERNARD 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 je 3,2 mil. Kč. Díky pojištění EGAP mohla společnost nově nastavit platební podmínky a v letošním roce došlo k více než dvojnásobnému nárůstu exportu pivovaru Bernard do Mexika.



Polsko



Vývozce:
G. M. PROJECT, s. r. o.

Banka: UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.

Jedná se o dodávku zařízení na výrobu farmaceutických výrobků pro dovozce BIOMED-LUBLIN v Polsku. Produkt byl pojištěn jako vývozní dodavatelský úvěr typu „Cf“ v pojistné hodnotě 25 mil. Kč. Dodávka zařízení probíhá v celkem šesti dodávkách na 2 etapy.

Španělsko



Vývozce:
SOMA spol. s.r.o.

Banka: Československá obchodní banka, a.s.

Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (Cf) poskytovaného vývozci SOMA spol. s r.o. v souvislosti s dodávkou podélné řezačky PLUTO II 1600, včetně montáže a uvedení do provozu v místě montáže, společnosti „GAVIPLAS, S.L.“ ve Španělsku. Pojistná hodnota kontraktu je 3 mil. Kč.

Keňa



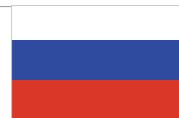
Vývozce:
SOMA spol. s.r.o.

Banka: Československá obchodní banka, a.s.

Vývozce SOMA zajistil pro keňského partnera TEXPLAST INDUSTRIES LTD dodávku flexotiskového stroje SOMAFLEX IMPERIA 1270-8 CL EG včetně FLEXO PLATE MOUNTER FLEXMONT 1270 S, montáže a jeho uvedení do provozu. Celková pojistná hodnota je 41 mil. Kč a bylo využito pojištění typu „Cf“ - pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru.



Rusko



Vývozce:
Liberecké strojírný s.r.o.

Banka: UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.

Liberecké strojírný uskutečnily dodávku a komplekci pekařské linky na výrobu batonů typu LTB 1010 pro společnost OAO Sochinskij chlebokombinat v ruském Soči. Hodnota dodávky je 13,5 mil. Kč a bylo využito pojištění typu „Cf“ - pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru.



Obecně o firmě ŠKODA JS

Plzeňská firma Škoda se zabývala jadernou energetikou již od roku 1956. Jaderné činnosti byly v roce 1993 v rámci tehdejší mateřské společnosti ŠKODA HOLDING vyčleněny do nové samostatné dceřiné společnosti s ručením omezeným ŠKODA JADERNÉ STROJÍRENSTVÍ, Plzeň, s.r.o. Ta se v roce 1999 transformovala na akciovou společnost ŠKODA JS a.s. Od roku 2004 vlastní 100 % akcií této firmy ruská skupina OAO OMZ, v současnosti prostřednictvím nizozemského subjektu OMZ B.V., která je lídrem ruského těžkého strojírenství v oblasti inženýringu, výroby a servisu zařízení pro jaderný, rafinérský, petrochemický a těžební průmysl, podniká rovněž v metalurgii. Již desetileté působení tohoto strategického vlastníka ve společnosti ŠKODA JS lze v současnosti hodnotit pozitivně..

Spolupráce ŠKODA JS a EGAP – hlavní pojištěné případy

Kromě aktivit při výstavbě a servisu českých jaderných elektráren je pro firmu ŠKODA JS naprosto klíčový vývoz, který byl od počátku předmětem častého pojišťování EGAP. Dlouhodobá spolupráce začala již v roce 1998 pojištěním předexportního úvěru na výrobu a dodávku mříže a pláště aktivní zóny pro dva varné reaktory švédské jaderné elektrárny Forsmark. Vysoká profesionalita je zárukou zdárného dokončení jednotlivých projektů. Dokladem toho je bezeškodní průběh všech 64 pojištěných smluv, uzavřených až dosud na pojištění vývozních odběratelských a předexportních úvěrů, bankovních záruk a výrobního rizika.

K nejvýznamnějším případům patří:

- V roce 1999 bylo poprvé poskytnuto pojištění předexportního úvěru na výrobu a dodávku kontejnerů CASTOR® pro transport a skladování použitého jaderného paliva pro německého zákazníka. Toto pojištění se pak vícekrát opakovalo, pojištěna byla dodávka desítek kusů kontejnerů.
- V roce 2001 byl pojištěn netradiční, avšak významný investiční projekt „na klíč“ v oblasti plynárenského

průmyslu. Jednalo se o rekonstrukci závodu na zpracování zemního plynu v Sosnogorsku v ruské republice Komi. Bylo poskytnuto pojištění odběratelského úvěru ve výši přes 90 mil. EUR a související akontační záruky.

- Od roku 2002 až do současnosti jsou pojišťovány bankovní záruky a předexportní úvěry na dodávky společnosti ŠKODA JS týkající se výroby pohonů řídicích tyčí pro regulaci výkonu reaktorů typu VVER. Tato zařízení spolu s moderním řídicím systémem dodala firma do Maďarska, Slovenské republiky, Litvy a na Ukrajinu. Další případy se týkaly servisu a dodávek náhradních dílů pro finskou jadernou elektrárnu Loviisa.
- V roce 2009 byl pojištěn rozsáhlý obchodní případ dostavby jaderné části 3. a 4. bloku slovenské elektrárny Mochovce. ŠKODA JS je jedním z pěti hlavních dodavatelů pro tento projekt. Předmětem dodávky jsou mj. systémy primárního okruhu a palivového hospodářství, vnitřní spojovací potrubí a vložené chladicí systémy. Pojištěny byly bankovní záruky za řádné provedení, akontaci a zádržné. Následně byl pojištěn také vývozní odběratelský úvěr poskytnutý dovozci, kterým je provozovatel Slovenské elektrárny, a.s. Veškeré klíčové zařízení společnosti ŠKODA JS již bylo dodáno na staveniště.
- V posledních letech převládají v pojištění obchodní případy pro NAEK Energoatom, což je státní provozovatel jaderných elektráren na Ukrajině. Uskutečněné dodávky se týkaly např. pohonů řídicích tyčí reaktoru včetně systému kontroly a řízení, mříží pro skladování použitého jaderného paliva a jiných náhradních dílů. Všechny dodávky proběhly bezproblémově. V letošním roce se situace zkomplikovala vývojem na Ukrajině, kvůli kterému je přijímání nových obchodních případů pro toto teritorium v současné době pozastaveno. O pojištění případů na Ukrajině může rozhodnout dozorčí rada EGAP.

Díky uzavřeným dlouhodobým kontraktům s dosažovaným podílem zisku na jednotlivých zakázkách a velmi dobré produktivitě práce vykazuje ŠKODA JS trvale příznivé hodnoty rentability, má pevnou bilanční strukturu a bezpečnou míru likvidity. Z tohoto důvodu bylo možné v EGAP vždy stanovit odpovídající dostatečné limity, které umožnily pojištění výše uvedených případů.



Pohon řídicích tyčí LKP-M (reaktor VVER 1000)



Pohon řídicích tyčí PRO-M (reaktor VVER 440)



Vnitřní šachta reaktoru EPR





Utahovák svorníků hlavního přírubového spoje reaktoru (VVER 440)



Hermetická kabelová průchodka

ŠKODA JS:

Společnost ŠKODA JS se již více než padesát let zabývá inženýringem a dodávkami pro jadernou energetiku. Ve firmě v současnosti pracuje více než 1 100 pracovníků. Dvě třetiny z tohoto počtu představují odborné technické a administrativní profese (projektanti, konstruktéři, výpočtáři, pracovníci laboratoří a zkušeben, prodejci, ekonomové), třetinu tvoří dělnické profese. V roce 2004 do společnosti vstoupil nový vlastník - ruská strojírenská skupina OMZ, která je zárukou perspektivního rozvoje nosného oboru jaderné energetiky ve firmě.

K hlavním současným projektům společnosti v oblasti investičního inženýringu patří **Obnova systému kontroly a řízení jaderné elektrárny Dukovany**. Akce v hodnotě několika miliard Kč je zároveň největším českým jaderným projektem v tomto desetiletí. ŠKODA JS v roli generálního dodavatele při plánovaných odstávkách postupně do roku 2016 nahradí zastaralý systém řízení novým digitálním.

V roce 2009 byl podepsán kontrakt mezi společnostmi ŠKODA JS a Slovenské elektrárne na dostavbu jaderné části **3. a 4. bloku JE Mochovce**. ŠKODA JS je jedním z pěti hlavních dodavatelů pro tento projekt. Předmětem dodávky jsou mj. systémy primárního okruhu, palivového hospodářství, vnitřní spojovací potrubí a vložené chladicí systémy.

Druhým významným programem je výroba pohonů řídicích tyčí pro regulaci výkonu reaktoru typu VVER. Toto zařízení spolu s moderním řídicím systémem dodává ŠKODA JS hlavně na velký ukrajinský trh, analogické zařízení ale potřebují i české, slovenské a maďarské jaderné elektrárny. Stejně důležitá je výroba komponent pro tlakovodní a varné reaktory typu PWR a BWR.

Třetí skupinou, která představuje podstatný podíl na tržbách společnosti, je výroba kontejnerů pro transport a skladování použitého jaderného paliva. ŠKODA JS ve spolupráci s německým partnerem tyto kontejnery dodává společnosti ČEZ a.s. a rovněž na trh v západní Evropě, Bulharsku a Litvě. Vyrobeno bylo již téměř 400 kontejnerů.

Michal Pravda, Hana Hikelová



Instalace tlakové nádoby reaktoru VVER 440 na 3. bloku JE Mochovce



Kontejner Castor® 1000/19 pro transport a skladování použitého jaderného paliva (VVER 1000)



Hlavice čerstvého paliva (VVER 1000)



Mříž pro kompaktní skladování použitého paliva (VVER 1000)

Tatarstán

– zájem o české dodávky trvá



komplex Megapolis v Kazani



setkání Rustama Minnichanova s českými exportéry



setkání Rustama Minnichanova s českými exportéry

Rustam Minnichanov, prezident Republiky Tatarstán, se v rámci návštěvy České republiky sešel se zástupci českého byznysu. V pražském Obecním domě, kde se regionální byznys setkání platformy V zájmu exportéra uskutečnilo, přivítal prezidenta Tatarstánu ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek. Setkání se rovněž zúčastnili zástupci tatarské podnikatelské delegace doprovázející prezidenta Tatarstánu a čeští exportéři.

Republika Tatarstán patří k nejrychleji se rozvíjejícím regionům Ruské federace, s životní úrovní zhruba čtyřikrát převyšující ruský průměr. Referenční česko-tatarské projekty shrnul ve své prezentaci na podnikatelském setkání Jan Procházka, ředitel Exportní a garanční společnosti EGAP. Podle jeho slov mezi významné české projekty patří například nedávno dokončená výstavba multifunkčního komplexu Megapolis v tatarské metropoli Kazaň, který postavila česká PSJ. Zakázku

v hodnotě 31,7 milionů EUR financovala Komerční banka. Mezi další reference řadil Jan Procházka české dodávky zařízení pro rekonstrukci veřejného osvětlení v Kazani v hodnotě přes 14 milionů EUR i technologie pro farmaceutický průmysl přesahující 10 milionů EUR. Podle Jana Procházky mohou Češi Tatarstánu nabídnout projekty z oblasti infrastruktury, technologie pro rafinerie, pro chemický farmaceutický průmysl, energetiku a agroprůmysl. V agroprůmyslu funguje i česko-tatarský společný podnik, Češi jsou v regionu známí i dodávkami vagónů a autobusů.

Česko-ruské regionální vztahy má v hledáčku i ministerstvo průmyslu a obchodu. Ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek na akci uvedl, že i přes současnou turbulenci v politických vztazích mají české firmy zájem o ruský trh. Ministerstvo zájmy firem sleduje a snaží se maximálně ochránit

a zmírnit před sankcemi. Jan Mládek rovněž zdůraznil potřebu společných kroků a řešení pro minimalizaci dopadů politické situace. Připomněl, že v případě Tatarstánu je spolupráce kontinuální i díky tomu, že pouze tento ruský region má své stálé Obchodní zastoupení v Čechách. Česko-tatarská obchodní výměna dosáhla v roce 2013 podle slov Ravila Zaripova, místopředsedy vlády a ministra průmyslu a obchodu Tatarstánu, 162,2 milionů dolarů.

Prezident Tatarstánu Rustam Minnichanov označil Českou republiku za jednoho z klíčových strategických partnerů. Podle jeho slov mají společné vztahy i značný potenciál. V Tatarstánu probíhá modernizace průmyslové základny regionu, rychle se rozvíjí infrastruktura, posiluje tradiční letecký klaster. Mezi významné federální projekty patří výstavba magistrály Kazaň – Moskva, rozvíjejí se ekonomické zóny, zvyšuje se úroveň podnikatelského klimatu pro zahraniční partnery. Region rozvíjí oblast cestovního ruchu. To vše nabízí českým firmám možnost uplatnění. Podle Rustama Minnichanova jsou v regionu dobře známí i čeští strojaři a nyní se hledá vzájemně výhodný obchodní model pro česko-tatarský strojírenský společný podnik.

*Anna Uljačenková,
platforma V zájmu exportéra*

Budapešťské setkání vymahačů hlásí špatné zprávy:

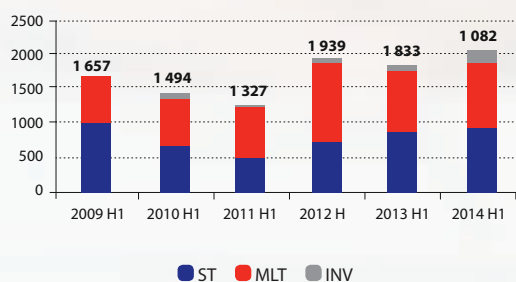
Celosvětový nárůst pojistných plnění a pokles vymahatelnosti

V první polovině listopadu (9.–11. 11. 2014) proběhlo v Budapešti dvoudenní jednání Claims & Recoveries Specialist Meeting 2014 – setkání „škodních“ a „vymahačských“ sekcí členů Bernské unie.

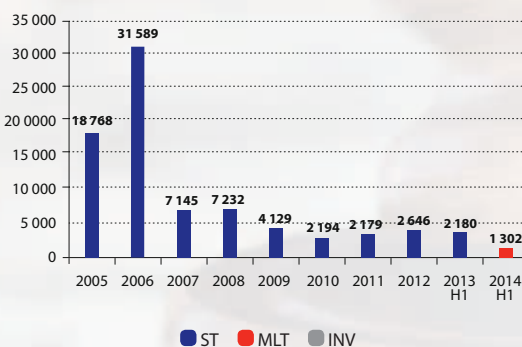
Úvodním tématem byla informace o globálním vývoji v oblasti Claims & Recoveries, tedy o trendech ve výši škod, pojistných plnění, vymahatelnosti pohledávek a o souvisejících faktorech. Jak vidno z grafů níže, tyto trendy nejsou právě pozitivní. Právě naopak: za první pololetí roku 2014 registrují členové Bernské unie vyplacená pojistná plnění ve výši zhruba USD 2,1 miliard, což je nejen nejvyšší

Je jím konstatní pokles vymahatelnosti pojištěných pohledávek, zejména v oblasti MLT (Medium & Long Term), tedy pohledávek ze středně a dlouhodobých úvěrů, jejichž pojištění se EGAP věnuje a jež ukazuje následující graf. Zatím neznáme data za druhou polovinu roku 2014, ale i při vynechání mimořádného roku 2006 se výše vymožených pohledávek průběžně snižuje:

Vyplacená pojistná plnění
(zdroj: Bernská unie)



Vymahatelnost pojištěných pohledávek
(zdroj: Bernská unie)



objem vyplacených pojistných plnění nejen rámci všech prvních pololetí sledovaného období 2009–2014, ale v historii Bernské unie vůbec.

Z globálního pohledu nárůst není dramatický, ale v kontextu ostatních dat (viz dále) je pro středoevropské ECAs (Export Credit Agencies) varovný.

Spolu s nárůstem objemu vyplacených pojistných plnění se objevuje druhý trend, který negativní dopad na hospodaření světových ECAs násobí.

Dobrou zprávou není ani regionální rozložení zemí s nejvyšší škodovostí, tedy s nejvyšším podílem vyplacených pojistných plnění na objem pojistné angažovanosti. Ukrajina a Rusko by v žebříčku škodovosti získali za první pololetí roku 2014 pomyslnou stříbrnou a bramborovou medaili, což výrazně dopadá na většinu středoevropských exportních pojišťoven, mezi které patří také EGAP.

*René Jakl,
ředitel vymáhání pohledávek EGAP*

Ohlédnutí za MSV 2014



Stánek EGAP v plné kráse



Na zahájení veletrhu nemohla chybět ani naše politická špička



Tradiční Společenský večer pořádaný MPO, EGAP, ČEB, CzechTrade a CzechInvest



Kouzlo nechtěného – aneb střepy znamenají štěstí



Konference EGAP a ČEB o státní podpoře exportu



Generální ředitel ČEB Karel Bureš



Účast na konferenci byla hojná



Prohlídka expozic



Společenský večer – atmosféra ve sklípku byla ideální



Společenský večer – ani v Paláci Hlinky řeč nestála



Ryze česká společnost Alpine Pro loni oslavila 20 let od svého založení. Za tu dobu zvládla stát se lídrem na českém trhu s outdoorovým oblečením a vybavením, své místo našla i na zahraničních trzích, podařilo se jí opakovaně figurovat v TOP žebříčku Nejobdivovanějších firem České republiky i získat další ocenění v oboru. Toho všeho si majitelé i zaměstnanci společnosti nesmírně váží.

Kromě kvalitního outdoorového vybavení pro širokou veřejnost Alpine Pro navrhuje a vyrábí také kolekce pro české olympioniky. S Českým olympijským týmem spolupracuje od roku 2009 a první navržená kolekce pro Vancouver 2010 byla oceněna jako nejlepší olympijská kolekce (The Huffington Post). Další olympijské hry, Londýn 2012, se nesla ve znamení unikátních holínek z dílny Alpine Pro, které pohláznily celý svět. Nepřehlédnutelná zlatá podšívka bund v Soči 2014 přinesla štěstí nejen Evě Samkové, olympijské vítězce ve snowboardcrossu. V tuto chvíli připravuje Alpine Pro kolekci pro Rio De Janeiro 2016.

Adresa:

Alpine PRO a.s., Přípotoční 10b, CZ-10100 Praha 10

Zahraniční obchodní oddělení:

tel.: +420 222 530 530; e-mail: export@alpinepro.cz

Exportér roku

Výsledky kategorie
„Nejlepší exportní transakce podpořená státem“

Cenu udělují EGAP a ČEB

Kategorie byla vyhlášena pro vývozní transakce s objemem vyšším než 100 mil. Kč uzavřené v roce 2013 a v prvním pololetí 2014 a zohledňuje zejména český podíl zboží a služeb na hodnotě dodávky. Tři nejlépe hodnocené exportní transakce v této kategorii byly vyhlášeny 16. prosince 2014 v Kaiserštejnském paláci v Praze.

M Steel Projects a.s. rekonstrukce železniční trati, Ázerbájdžán



M Steel Projects realizovala dodávku rekonstrukce 317 km železniční trati v úseku BAKU-BEYUK-KYASIK v hodnotě cca 252,9 mil. EUR, zahrnující dodávky stavebních prací, kolejnic a dalších materiálů včetně techniky. Vývozní odběratelský úvěr ve výši cca 248,2 mil. EUR financuje ČEB, obchodní případ je pojištěn EGAP. Splácení úvěru je zajištěno suverénní státní zárukou Ázerbájdžánské republiky vystavenou Ministerstvem financí Ázerbájdžánské republiky. Rekonstrukce trati je dokončena.

GE Aviation Czech, s.r.o. dodávka leteckých motorů H75 na Mauritius

Společnost GE Aviation Czech 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.

Papcel, a.s. výstavba papírenského závodu ve Šklově, Bělorusko



Smlouvu v celkovém finančním objemu 69 mil. EUR podepsal PAPCEL s papírenským závodem „Zavod Gazetnoj Bumagi“, Šklov, Bělorusko na výstavbu nového papírenského závodu na výrobu papíru pro dekorativní obkladové materiály s roční kapacitou 30 000 tun. Investiční projekt je financován prostřednictvím vývozního odběratelského úvěru poskytnutého konsorciem bank Komerční banka, a.s., Commerzbank Aktiengesellschaft, pobočka Praha a Belarusbank, Minsk. Projekt je pojištěn EGAP. Podíl českých dodávek na vývozu činí více než 70 %.

