

Procházka EGAPEM

číslo 3/2014



EGAP oslavil již 22. výročí svého založení

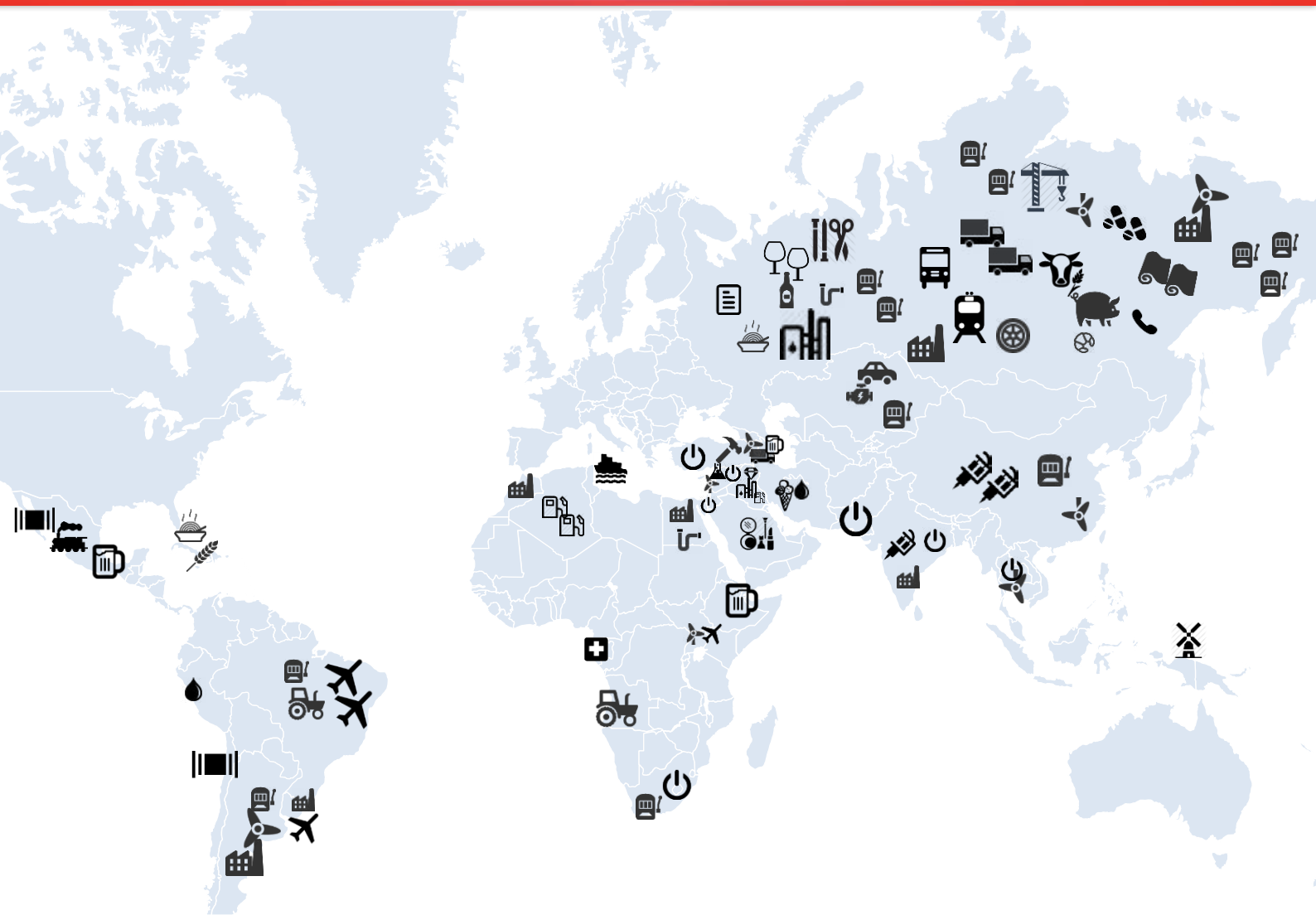


▶ EGAP pojistil export
za 63,4 mld. korun

▶ Českému vývozu se
v Ázerbájdžanu daří

▶ Exportujme
české nápady

EGAP a 22 let podpory českého exportu



EGAP pojistil za dobu své existence export do téměř stovky zemí světa v objemu 670 miliard korun. Na mapě jsou vybrané projekty z oblasti strojírenství, energetiky, stavebnictví, zemědělství či zdravotnictví.

Obsah

EGAP a rok 2013	2
Úvěrové pojišťovny ve světě	5
Novinky ze světa bank	6
BAKU: Perla ázerbájdžánské kultury	8
Exportujeme české nápady	12
Rusko a Ukrajina: Kam dál?	14
Úspěšné projekty v Soči	16
Biatlonové odpoledne	17
Projekt HSBC Grant	20
Klientská akce „Grébovka“	22

Úvodní slovo



Vážení čtenáři,
začalo léto, blíží se prázdniny a Vám se dostává do rukou další vydání našeho časopisu Procházka EGAPEM. Naše pojišťovna před pár týdny oslavila 22 let své existence. Číslo 22 je velice specifické a asi nejen já jsem si připadal v lednu letošního roku jako v neznámějším románu Josepha

Hellera. Nelze se nevrátit k policejnímu zásahu, který naplnil první stránky novin, časopisů a televizi. Jeden den dost výrazně změnil vnímání exportního světa, toho světa, za kterým stojíte Vy, naši klienti – banky, exportéři a partneři. Naším společným úkolem je dokázat, že tento svět vypadá a funguje jinak, za těch 22 let EGAP pojistil export za více než 670 miliard korun do téměř stovky zemí světa. A naprostá většina projektů se bez problémů realizovala a splatila. Ano, řešíme i problémové obchodní případy z let minulých a jednoznačně podporujeme to, aby se ukázalo, k jakým konkrétním chybám došlo. Nicméně jsme pojišťovna a je jasné, že pojistné události jsou, stejně jako vybrané pojistné, logickou a nedílnou součástí naší práce. Bohužel ale šetření několika sporných případů vrhá špatné světlo na celou státní podporu exportu, kterou přitom využívá naprostá většina civilizovaných států. My všichni bychom teď měli táhnout za jeden provaz a ukázat, že taková podpora je pro českou ekonomiku naprosto zásadní, pomáhá české konkurenceschopnosti a hlavně – pomáhá udržet zaměstnanost ve velmi důležitých oborech.

Máme za sebou polovinu letošního roku a potvrzuje se očekávání, že nebude vůbec jednoduchý. V lednu asi nikdo z nás nečekal, jak se

bude vyvíjet situace v některých zemích – samozřejmě především na Ukrajině, která patřila k zemím, kam mířil český export, a kde je připravena celá řada kvalitních projektů.

I přes nepříznivou politickou a ekonomickou situaci v některých zemích chci zdůraznit a osobně Vám garantovat, že naše podpora exportu neskončila a nekončí, celá řada kvalitně připravených projektů prochází finální fází a schválení očekáváme v nejbližší době. EGAP finanční prostředky a kapacitu na nové obchody má, v tom rozhodně problém není. Těší nás, že se jako exportéři poohlížíte po dalších trzích, kam by bylo možné exportovat. „Teček na mapě“, kam EGAP podpořil vývoz, tak stále přibývá. Ať už je to obrovský loňský nárůst exportu do Ázerbájdžánu, nebo nové projekty v Latinské Americe, v Africe či na Blízkém Východě.

Jedním z důležitých projektů, na který se EGAP nově chce zaměřit, je podpora exportu výsledků výzkumu a vývoje. Proto EGAP uzavřel spolupráci s Technologickou agenturou ČR. Je mi jasné, že výsledky nebudou vidět hned, ale chceme pomoci dostat české myšlenky do světa. Naše ekonomika nemůže být dlouhodobě postavená na nízké ceně pracovní síly, ale na inovacích a kreativitě. Chceme propojit svět výzkumníků a Vás, exportérů. Kdo jiný než EGAP by o to měl usilovat, známe Vaše schopnosti, možnosti a potřeby. A stále přece platí, že Češi jsou kreativní národ, který si umí poradit téměř s čímkoliv.

Rád bych Vám popřál hezké léto, příjemně strávenou dovolenou a klidně si toto číslo Procházky EGAPEM vezměte s sebou, třeba tam najdete nějakou inspiraci. A nebojte se, EGAP na žádný „letní provoz“ nepřejde, dotažení některých projektů je pro nás naprostou prioritou.

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Export do 40 zemí za 63,4 miliard korun

V roce 2013 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. podpořila české exportéry v jejich zahraničně-obchodních záměrech pojištěním nových exportních úvěrů, bankovních záruk a investic v zahraničí v souhrnném objemu 63,4 mld. Kč. Podpořený export mířil do celkem 40 zemí světa. Přesto EGAP rok 2013 ukončil s účetní ztrátou –992 mil. Kč.

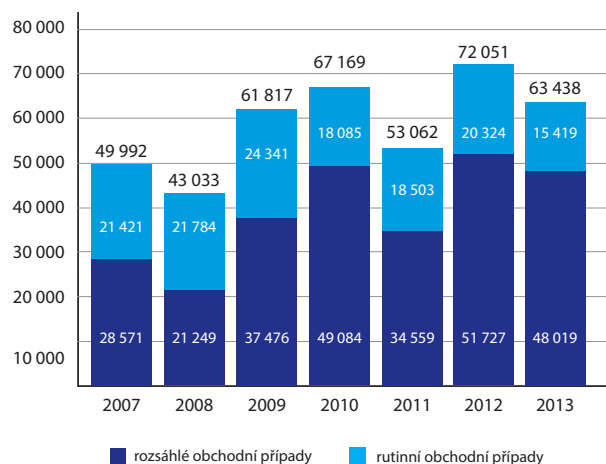
Hlavní příčinou tohoto vývoje byla oproti původním předpokladům podstatně vyšší čistá výše nákladů na pojistná plnění a z nich vyplývající nutnost tvorby rezerv na pojistná plnění. Konkrétně se jednalo o tvorbu rezerv na sklářské projekty v Rusku a na Ukrajině, na výstavbu cementárny ve Vietnamu a dále o částečnou tvorbu rezervy na obchodní případ výstavby miniocelárny na Slovensku. Ke krytí ztráty nebyly ale použity žádné prostředky z dotací ze státního rozpočtu určené pro tvorbu pojistných fondů.

Podle slov generálního ředitele EGAP Jana Procházky šlo o rok dost složitý: „Jako pozitivní vidím to, že jsme vybrali rekordní částku na pojistném – skoro 2,7 miliardy korun. Zpětně jsme vymohli pohledávky ve výši téměř 740 milionů korun, což představuje druhý největší objem za celou dobu činnosti EGAP. Poklesly nám téměř všechny náklady, například i ty personální. Jinou věcí ale je, že tu máme z minulosti určitý pojistný kmen, který činí 220 miliard, a ten během jednoho roku rozhodně nijak výrazně nezměníte. Ta ztráta ve výši necelé miliardy je samozřejmě nepřijemná. Ale plyne primárně z faktu, že jsme loni museli vytvořit rezervy ve výši téměř čtyři miliardy korun na případy z let minulých a tento efekt jde přímo do nákladů roku 2013. Zákony o účetnictví pojišťoven jsou v tomto dost nekompromisní,“ dodává Jan Procházka.

Dominantní jsou rozsáhlé obchodní případy

I v roce 2013 se potvrdil trend v objemech pojištěného vývozu ve prospěch rostoucí váhy i počtu rozsáhlých obchodních případů, tedy případů v objemu nad 1 mld. Kč. Jsou vesměs dlouhodobějšího charakteru, tudíž déle spláceny, a proto i déle zůstávají v pojistné angažovanosti. V roce 2013 EGAP uzavřel celkem 22 smluv k rozsáhlým obchodním případům.

Nově uzavřené pojistné smlouvy v letech 2007–2013 (v mil. Kč):



Pojistnou angažovanost musí EGAP udržovat pod nepřekročitelným limitem pojistné kapacity stanovené ve státním rozpočtu na rok 2013 ve výši 280 mld. Kč. Současně však EGAP musí povinně krýt dosaženou pojistnou angažovanost svými pojistnými fondy a rezervami v minimálním bezpečnostním poměru 8 %; jejich výše byla v roce 2013 pro tento účel zcela dostatečná.

EGAP od svého samotného počátku plně hradí veškeré své provozní náklady a výplaty pojistných plnění z výnosů své vlastní činnosti a hospodaření a takto také funguje jako v dlouhodobém horizontu soběstačný nástroj státní podpory exportu.

Objevujeme nové trhy

V roce 2013 EGAP pojistil vývozní aktivity českých exportérů do 40 zemí. První místo si stejně jako v minulých letech i nadále zachovalo Rusko s přibližně 19% podílem, jen o procento méně měl ale Ázerbájdžán s cca 18% a Turecko s 12% podílem na celoročním objemu nového pojištění. Do zemí SNS (včetně Ruska) směřovalo v roce 2013 celkem téměř 48 % všech pojištěných vývozních úvěrů, bankovních záruk a investic, z nichž vedle již uvedené Ruské federace a Ázerbájdžánu připadly významnější podíly ještě na Bělorusko a Ukrajinu. Významný byl také pojištěný export do Egypta, Indie, Francie či nově do Izraele.

Teritoriální struktura nově uzavřených pojistných smluv v roce 2013 (v %)



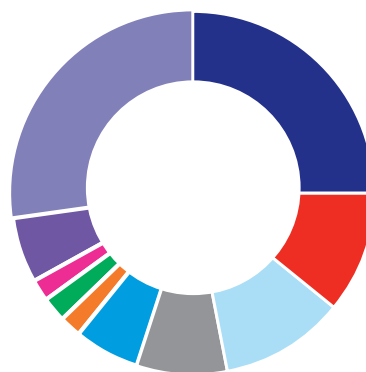
Ázerbájdžán	18	Rusko	19
Bělorusko	3	Slovensko	2
Předexportní financování	5	Slovinsko	4
Egypt	5	Turecko	12
Francie	7	Ukrajina	4
Indie	7	Ostatní země (pod 2 %)	10
Izrael	4		

Mezi největší obchodní případy v roce 2013 patřily například dodávky těžebních zařízení do Turecka v pojistné hodnotě přibližně 6 mld. Kč, modernizace válcovací tratě pro Ašinskij metallurgičeskij zavod v Ruské federaci v pojistné hodnotě téměř 4 mld. Kč, výstavba železniční trati a silnice v Ázerbájdžánu v úhrnné pojistné hodnotě téměř 12 mld. Kč a pojištění investice do továrny na výrobu netkaných textilií v Gize (Egypt) v pojistné hodnotě více než 3 mld. Kč.

Banky – hlavní klienti EGAP

V rozložení pojistných produktů i nadále jednoznačně převažovalo pojištění odběratelských úvěrů (typ D), a to s téměř dvoutřetinovým podílem (62 %), významně se na celoročním výsledku podílelo i pojištění investic a úvěrů na investice (typy I a If) s cca 26 %. Podíl všech ostatních exportních úvěrů a pojištěných bankovních záruk dosáhl cca 7 %. Pojištění financování výroby pro vývoz (předexportní financování, typ F) se podílelo cca 5 %.

Obdobně jako v předchozích letech, byly i v roce 2013 hlavními klienty EGAP banky nabízející exportní financování. Největší podíl exportního financování připadl České exportní bance, a. s. (ČEB), která se v roce 2013 na celkovém objemu podílela z cca 25 %. Podíl všech ostatních bank činil na novém pojištění v roce 2013 cca 48 %.



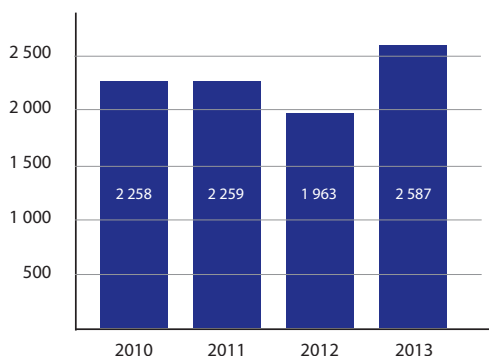
Česká exportní banka, a.s.	25
Československá obchodní banka, a.s.	11
Česká spořitelna, a.s.	11
Komerční banka	8
HSBC Bank plc – pobočka Praha	6
UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.	2
PPF banka a.s.	2
Raiffeisenbank a.s.	2
Ostatní banky (s podílem pod 2 %)	6
Nebankovní subjekty	27

Ještě více je význam bank, jakožto klientů EGAP, patrný na jejich podílu na pojistné angažovanosti, tj. na aktuální výši všech platných pojistných smluv k 31. 12. 2013. Česká exportní banka, a. s. (ČEB) se na ní k tomuto datu podílela cca 52 % a ostatní banky pak souhrnně ze 40 %.

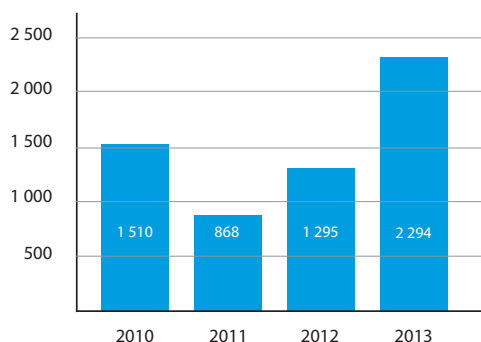
EGAP vybral na předepsaném pojistném 2,6 mld. korun

K obchodním případům pojištěným v roce 2013 EGAP předeplal pojistné ve výši 2,6 mld. Kč. Na pojistných plněních pak ve stejném období vyplatil cca 2,3 mld. Kč, což znamená, a je také pro každou pojišťovnu velmi důležité, že roční předepsané pojistné dokázalo plně pokrýt výplaty pojistných plnění.

Předepsané pojistné (v mil. Kč):



Vyplacená pojistná plnění (v mil. Kč):



Celkový rozsah vyplacených pojistných plnění v roce 2013 největší měrou ovlivnily pokračující výplaty pojistných plnění týkající se několika skláren v Rusku a na Ukrajině a ukončení výplat z pojistné události pojištěného vývozního úvěru na dodávky oceli. Další tři pokračující středně velké výplaty pojistných plnění se týkaly obchodních případů dodávek těžebního zařízení do Ruska, vývozu cementárny do Kazachstánu (v důsledku krachu kazašské banky BTA) a několika plnění ze souhrnu několika dřívějších pojistných událostí na Kubě, kde ale pokračuje tzv. refresh kubánských dluhů.

Zároveň se v průběhu roku 2013 podařilo zpětně vymoci pohledávky za více než 737 mil. Kč, což představuje zatím druhý nejúspěšnější výsledek v dosavadní historii EGAP (po 762 mil. Kč zpětně vymožených pohledávek v roce 2012). Z uvedené částky více jak polovina připadala na výnos z prodeje pohledávky z pojistné události vývozu technologického zařízení pro cementárnu v Kazachstánu.

Kromě toho se v roce 2013 zábrannou činností, představující právní kroky k odvrácení nebezpečí vzniku pojistné události, podařilo snížit potenciální škody o přibližně 65 mil. Kč.

Exportu dominují stroje, dopravní prostředky a zařízení pro energetiku

V komoditní struktuře nově pojištěných úvěrů, investic a bankovních záruk v roce 2013 zcela tradičně převažovala skupina 7 SITC zahrnující stroje, investiční celky, různé technologie a dopravní prostředky. Její podíl se oproti předchozímu roku zvýšil na více než 85 % (v roce 2012 se jednalo pouze o cca 81 % a v roce 2011 o 72 %). Více jak dvě pětiny této skupiny tvořily dodávky různých strojů a technologických zařízení, přibližně jednu třetinu pak pojištění dodávek dopravních prostředků a zbývající část připadala na pojištění dodávek energetických zařízení. **Z ostatních komodit** byly v roce 2013 nejčastěji pojišťovány úvěry a záruky související s dodávkami výrobků z různých druhů materiálů, přístrojů, instalační techniky a podobně, s přibližně 11% podílem na celkovém objemu pojištění).

Hana Hikelová

Exportujete do nových či rizikových teritorií? Chcete využívat exportní financování?

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „BEREME NA SEBE VAŠE RIZIKA“. Jsou určené vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.



Přihlásit se můžete na www.egap.cz





Dohoda s Mezinárodní investiční bankou

Na konci dubna byla z iniciativy Mezinárodní investiční banky (MIB)

podepsána Mnohostranná dohoda o spolupráci mezi pěti agenturami exportního financování a pojišťování (EGAP, slovenská EXIMbanka, ruská EXIAR, bulharská BAEZ a rumunská EximBank) a MIB. Cílem dohody je podpořit spolupráci těchto institucí při financování a pojišťování exportních projektů vývozců z uvedených zemí. Členské státy MIB posilují její kapitál a na základě toho se chce banka aktivně zapojit do financování exportních projektů vývozců z jejich členských států.



80 let americké Ex-Im Bank

V únoru oslavila US Exim Bank 80 let od svého založení. Prezident banky F. P. Hochberg označil osm

desetiletí trvající činnost banky za jednu z amerických "success story" – banka zajistila miliony pracovních příležitostí, podpořila americké vývozce v objemu cca 570 mld. USD a přispěla miliardami USD do státního rozpočtu na daních. V roce 2013 US Exim Bank podpořila americký vývoz v objemu 37,4 mld. USD s tím, že každá miliarda USD podpořeného exportu zajistí vytvoření 5 600 pracovních míst. Současně však v USA zazněly některé názory na téma další potřeby této instituce s ohledem na možnou konkurenci komerčním bankám.

Restrukturalizace v úvěrových pojišťovnách v Belgii a Německu

Belgická partnerská ECA ukončila svoji reorganizaci. Tradiční krátko-, středně- a dlouhodobé pojištění zůstává v původní společnosti Delcredere Ducreire. Krátkodobé komerční pojištění je realizováno třemi pojišťovnami – Credimundi (Belgie), KUPEG (ČR) a INGO-ONDD (Rusko). Tyto společnosti jsou začleněny do Credendo Group.

Německá Euler Hermes Group dokončila počátkem tohoto roku proces restrukturalizace. Společnost Euler Hermes Detschland AG realizuje soukromé / komerční pojištění a Euler Hermes Aktiengesellschaft AG působí v oblasti poskytování záruk s oficiální podporou („state business“). Obě společnosti jsou sdruženy do holdingové struktury pod společností Euler Hermes S.A. se sídlem v Paříži.

Maďarská EXIM refinancuje leasingové operace

Maďarská EXIM vytvořila na žádost Maďarské Leasingové Asociace nový finanční produkt spočívající v refinancování leasingových operací. Od letošního února EXIM poskytuje výhodné EUR financování těm vývozcům, kteří nemohou získat klasické exportní úvěry od komerčních bank. Financování je poskytováno na dobu 2–5 let s fixními úroky na bázi CIRR. EXIM rovněž dále zvyšuje podporu pro malé a střední podniky. V únoru podepsala dohodu o spolupráci s 12 finančními institucemi, která umožní MSP širší využívání nástrojů podpory exportního financování.

Výročí slaví i Bernská unie

Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojistitelů (Bernská Unie) slaví v letošním roce 80. výročí činnosti – od r. 1934 podporuje svojí činností exportní pojištění. Bernská unie má v současné době 49 členů z řad soukromých pojišťoven i z řad pojišťoven podporujících exportní projekty s oficiální podporou států (ECAs). Činnost Bernské unie pokrývá tři základní oblasti pojištění – krátkodobá (do 1 roku splatnosti), středně a dlouhodobá (splatnosti úvěrů nad 1 rok) a pojištění investiční. Činnost

berneunion

Bernské unie je založena na Řídících principech a na Operačních principech pro její tři hlavní výbory.

EGAP je řádným členem Bernské unie od r. 1998 a v r. 2002 pořádal v Praze její výroční zasedání. V r. 2013 byla EGAP zvolena do vedení Bernské unie (Řídícího výboru); toto prestižní postavení jí umožňuje podílet se po dobu dvou let na řízení této významné Mezinárodní organizace.



Personální změny v ČEB

Česká exportní banka (ČEB) má od 1. června nového předsedu představenstva a generálního ředitele. Ing. Jiřího Klumpara na tomto postu vystřídal dosavadní náměstek generálního ředitele Ing. Karel Bureš.

„Tuto pozici považuji za profesionální i osobní výzvu. Budu se snažit pokračovat ve vytyčeném trendu rozvíjení nových exportních obchodů, stejně tak jako v restrukturalizaci stávajícího úvěrového portfolia,“ zdůraznil nový generální ředitel ČEB ve svém prvním vyjádření a současně mezi své priority zařadil kontinuitu a prohlubování spolupráce s pojišťovnou EGAP.

Ing. Bureš pracoval v několika tuzemských a mezinárodních bankách – ČSOB, Českomoravské záruční a rozvojové bance, BNP – Dresdner Bank Praha a české pobočce HSBC Bank plc, kterou v roce 1997 spoluzakládal. Působil také mimo ČR – v roce 2005 založil a do roku 2010 řídil HSBC Bank plc na Slovensku a poté v Ruské federaci krizově řídil korporátní banku HSBC Bank (RR). Specializoval se na investiční bankovnictví, finanční trhy, korporátní bankovnictví a získal zkušenosti v retailu a spotřebitelském financování.

Koncem května proběhla v ČEB ještě jedna změna – agendu tiskové mluvčí v celém rozsahu přebíral odbor Mezinárodní vztahy a komunikace v čele s jeho ředitelem Ing. Petrem Křižanem.



Novým generálním ředitelem ČSOB je John Hollows

Získal absolutorium v oboru ekonomie a právo na Sidney Sussex College na univerzitě v Cambridgi.

Po ukončení studií se John Hollows věnoval bankovnictví. Zkušenosti v oblasti finančních služeb získal v Barclays Bank v Londýně a v Tchaj-peji (Tchaj-wan) a v KBC v Hong Kongu, Šanghaji a Singapuru. Zastával vysoké manažerské pozice v úvěrových útvech i v dalších oblastech, jako jsou exportní financování, korporátní a investiční bankovnictví a treasury. Zaměřoval se také na řízení nákladů. Od srpna 2003 do dubna 2006 vedl K&H Bank (člen skupiny KBC) v Maďarsku. V letech 2006 až 2009 působil v KBC Group jako výkonný ředitel divize pro střední a východní Evropu, poté do dubna 2010 jako generální ředitel divize pro střední a východní Evropu a Rusko. Od září 2009 je členem Výkonného výboru KBC Group. Od května 2010 do dubna 2014 působil jako vrchní ředitel KBC Group pro řízení rizik (Chief Risk Officer). Od dubna 2006 do června 2009 byl John Hollows členem dozorcí rady ČSOB a předsedou jejího auditního výboru. Od 1. května 2014 je členem představenstva ČSOB (od 2. května předsedou) a generálním ředitelem ČSOB.

Od 1. května 2014 je John Hollows členem Výkonného výboru KBC Group odpovědným za divizi Česká republika.



Do Česka míří největší vietnamská banka VietinBank

V České republice plánuje v letošním roce otevřít první pobočku největší vietnamská banka VietinBank, které ve Vietnamu provozuje více než 1 150 poboček a 2 má již i v Německu. Česká republika je bankou vnímána jako centrum vietnamské komunity v EU a banku sem láká rovněž rostoucí vzájemný obchod mezi oběma zeměmi. Meziroční nárůst českého vývozu do Vietnamu se totiž jen za rok 2013 zvýšil o 39 procent a celková obchodní výměna činila cca 11 miliard korun. Český export do Vietnamu je přitom 3x nižší než dovoz z této země. Vedení banky počítá s tím, že hlavními korporátními klienty se stanou české a vietnamské společnosti, které mají obchodní vazby na Vietnam, a naopak. Banka plánuje otevření svých poboček i ve Velké Británii a Polsku.



Landesbank Baden-Württemberg

LBBW prodává českou dceru LBBW Bank CZ

Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) prodala svoji 100% dceřinou pobočku, LBBW Bank CZ a.s. Kupujícím je ruská banka Expobank, LLC. Příslušné smlouvy byly nyní podepsány. Obě strany se dohodly, že prodejní cena a další podrobnosti k transakci, která ještě podléhá schválení odpovídajících výkonných orgánů LBBW, nebudou zveřejněny. LBBW tímto prodejem opět zmenšila své vlastnické portfolio a zároveň v termínu plní závazky plynoucí z jejího EU restrukturalizačního plánu. Ukončení transakce bylo očekáváno v první polovině roku 2014.



ČS a ČSOB financují projekt v Rumunsku

V Rumunsku byla na konci května podepsána smlouva o financování rekonstrukce závodu na zpracování močoviny ve městě Tirgu Mureš. Jde o závod tamního výrobce hnojiv Azomures. Tuto zakázku získala česká společnost Chemoproject Nitrogen, a.s. Rekonstrukci za více než 2 miliardy korun budou financovat Česká spořitelna a ČSOB a tuto transakci pojistila Exportní garanční a pojišťovací společnost. Za EGAP se podpisu smlouvy účastnil náměstek generálního ředitele Marek Dlouhý.

Společnost Chemoproject Nitrogen má kromě inženýrských prací dodat kompletní průmyslové vybavení a zajistit i zahájení provozu modernizovaného zařízení. Na rekonstrukci se bude subdodávkami podílet dalších 20 českých firem.

Podle rumunských médií by se po rekonstrukci výroba měla zvýšit ze současných 900 tun/den na téměř 1 430 tun/den. Azomures je největší rumunský výrobce hnojiv se 40% podílem na rumunském trhu a je jediným výrobcem melaminu v Rumunsku, pro Azomures jde o nejvýznamnější smlouvu, kterou za posledních 30 let ohledně modernizace svých provozů v Tirgu Mureš podepsala.



BAKU: PERLA ÁZERBÁJDŽÁNSKÉ ARCHITEKTURY

Ázerbájdžán je středně velká země s 9 miliony obyvatel a se strategickou polohou mezi Evropou, Středním východem a Asií. Přestože v roce 2011 vzrostla ázerbájdžánská ekonomika meziročně pouze o 0,1 %, v uplynulých 5 letech HDP pravidelně rostlo v průměru o cca 8 %. Absorpční schopnost trhu měřená hodnotou dovozu v roce 2011 činila 9 miliard EUR s meziročním nárůstem o 45 %. Ve třech po sobě následujících letech (2010, 2011 a 2012) byl Ázerbájdžán klasifikován Světovou bankou jako země s vyšším středním příjmem. Země realizuje program strukturálních změn zaměřený na modernizaci průmyslové základny a rozvoj dopravní infrastruktury. Tento program skýtá řadu obchodních a investičních příležitostí pro uplatnění českých firem, které mají významnou konkurenční výhodu. Ta souvisí s jejich dlouhodobou přítomností na trhu a znalostí ázerbájdžánského podnikatelského prostředí.

„Pach peněz = pach ropy. Když jdeš po pobřeží, tak vidíš vyšperkované domy a cítíš naftu.“

Ve dnech 24. a 25. dubna 2014 se v Baku uskutečnilo druhé zasedání česko-ázerbájdžánské smíšené komise pro hospodářskou, vědecko-technickou a kulturní spolupráci. Českou delegaci složenou ze zástupců příslušných rezortů a podnikatelské sféry vedl náměstek ministra průmyslu a obchodu Jiří Havlíček. Za EGAP se jí zúčastnil Ing. Jaromír Janků, který se společně s JUDr. Markem Dlouhým, náměstkem obchodního úseku, podělí o své dosavadní exportní zkušenosti v této zemi.

Za posledních 10 let došlo k obrovskému rozmachu Ázerbájdžánu, což ilustruje i uváděný nejvyšší růst HDP na světě v letech 2005–2007...

MD: To je pravda, země byla podinvestovaná a nerozvinutá, ale za posledních 10 let došlo v Ázerbájdžánu k dynamickému růstu. Finanční výnosy z těžby ropy a zemního plynu stát investuje zejména do rozvoje infrastruktury včetně stavebnictví. Lidé, kteří byli v Baku před 10 lety, říkají, že to byla větší vesnice. Dnes je Baku moderní město se zajímavou architekturou. Historické centrum je opravené, rostou moderní budovy a hotely a v mnohém je teď inspirací v Dubaji. Vlastně se dá srovnat s Kazachstánem, který si



postavil nové hlavní město Astanu. Z hlediska pravidel OECD je Ázerbájdžán zařazen na 5. stupeň sedmistupňové klasifikace úvěrového rizika a patří tedy ve svém okolí mezi „lepší“ rizika.

JJ: Souhlasím, co se týče hlavního města Baku, pracují tam nejslavnější architektonické firmy. Investice se týkají převážně soukromého sektoru. Budovy a pozemky jsou soukromé, majitelé starých domů dostávají od státu dotace pro účely renovace budov.

Jak si vedou s pronikáním na ázerbájdžánský trh čeští exportéři?

MD: Jak jsem říkal, obecně je infrastruktura a stavebnictví v plném rozkvětu. Abych byl konkrétní, české firmy zde staví silnice, budují železnice, dodávají speciální stavební techniku a mostní konstrukce, nákladní vozy Tatra, stavební stroje atd. Jedná se o dlouhodobé úvěry často značného rozsahu, které samozřejmě pojišťuje EGAP. U takto velkých projektů je dlužníkem ázerbájdžánské ministerstvo dopravy nebo Azeroil service. Ale vedle velkých projektů pojišťujeme i drobnější dodávky, jakými jsou například tiskařské stroje, pekařská linka, doplňky stravy od společnosti Walmart...

Každá země má svá specifika. Jak funguje ázerbájdžánský trh?

MD: Co se týče obchodu, tak velké zakázky jsou námi pojišťovány na riziko státu Ázerbájdžánu. Tady je nutné počítat s tím, že státní úředníci mají schvalovací procedury, které trvají delší dobu. Co se týče kultury, země je muslimská, ovšem zároveň je znát, že 70 let byli součástí Sovětského svazu (pití alkoholu je mírné, což je průnik sovětské tradice a umírněného islámu). Výhoda pro nás je, že se lze běžně domluvit rusky, znají Československo a jeho tradiční produkci. Lidé jsou přátelštější, nad nikým se nevyvyšují. Obchodním jazykem je ruština a turečtina. Mají dostatek financí díky těžbě ropy a zemního plynu, a tak cíleně modernizují zemi.

JJ: Na investičním fóru zaznělo, že trh je „obtížný“, jinými slovy, že je pod kontrolou vládnoucích kruhů a bezpečnější je obchodovat s velkými firmami.

MD: Samozřejmě, nejedná se o volný trh v evropském slova smyslu, není to jako u nás, že přijedeš na veletrh a prodáváš. Hodně dají na osobní kontakty, osobní vazby, je třeba se nejprve seznámit, strávit spolu nějaký čas. To ovšem není jen specifikum Ázerbájdžánu.

Jak je to s bezpečností a co na co si dát pozor?

MD: Bezpečnost je tam dobrá. Ačkoli je tam poloválečný stav s Arménií (drží asi z tohoto důvodu silnější bezpečností složky), v zemi panuje poklidná atmosféra. Na druhou stranu je samozřejmě rozumné nepouštět se do politických a náboženských rozhovorů, nekritizovat prezidenta a nemluvit o Arménii. Prostě nekritizovat místní politický režim, nedeklarovat podporu Arménie a ...opatrně s náboženstvím.

JJ: Souhlasím, mají deklarované vlastenectví, často říkají „budujeme Ázerbájdžán v čele s naším prezidentem.“

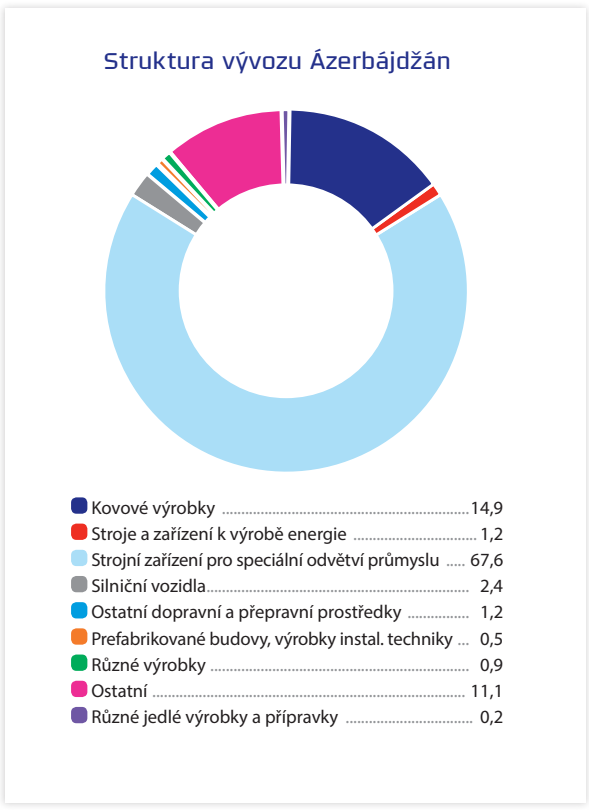
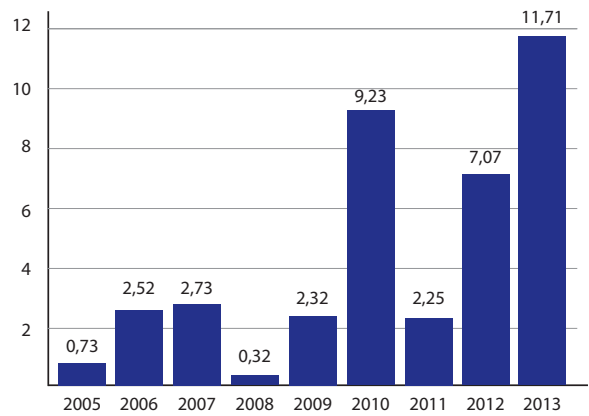
Jak vidíte budoucnost exportu do tohoto teritoria?

MD: Projekty pojištěné EGAP, tzn. výstavba silnic, železnic atd., se blíží ke zdárnému konci. Díky spokojenosti s českými firmami se většinou chystá druhá fáze nebo pokračování osvědčených dodávek. Vše, co už jsme tam jednou udělali, tak je potenciál udělat to samé na dalších projektech.

JJ: Země se neustále rozvíjí, což bude znamenat vyšší spotřebu elektřiny. Tě mají ale dosud dost. Energetika je tedy hudba budoucnosti.

MD: Ano, zájem o Ázerbájdžán je ve srovnání s velikostí ekonomiky poměrně vysoký. Například v Rusku máme pojistnou angažovanost nyní cca. 72 mld. Kč, v Ázerbájdžánu už 35 mld. Kč, které jsou zejména ve velkých infrastrukturálních projektech. Tedy už více než polovinu toho, co máme v Rusku a ještě nás možná polovina čeká. Na druhou stranu se jedná většinou o státní či kvazistátní riziko. Navíc, díky dobré pověsti Ázerbájdžánu, se nám daří dozajistovat některé projekty částečně i na komerčním trhu. To nám jednak uvolňuje kapacitu pro nové obchody, jednak snižuje naše riziko. Takže potenciál dalšího růstu exportu stále existuje.

Pojištěný objem Ázerbájdžán 2005–2013 v mld. Kč



Ing. Dana Pučelíková, ředitelka obchodního odboru:

„Na základě předběžných jednání s vývozci a financujícími bankami bude i nadále vysoká poptávka po pojišťování do tohoto teritoria. Za pozitivní považuji u státních infrastrukturních projektů vystavení platební státní záruky Ministerstva financí Ázerbájdžánu. S ohledem na vysokou angažovanost EGAP do tohoto teritoria je spolupráce s komerční zajišťovnou Lloyds jedním z nosných faktorů, na základě kterého EGAP může jít do vyšších pojistných limitů v tomto teritoriu. Jinými slovy, čím více nás Lloyds zajistí, tím více můžeme pojišťovat nové obchody. I zajištění má samozřejmě ale své hranice. Z ázerbájdžánských bank spolupracujeme zejména s International Bank of Ázerbájdžán (IBA).“

Místní zvyklosti důležité pro obchodní kontakty

1. **Vyberte si správného (vhodného) partnera.** Bude Vám průvodcem poměrně složitou ázerbájdžánskou legislativou a předpisy, ale i jako neocenitelný zdroj informací, např. co se rozložení sil a vlivů v té které ekonomické sféře týká.
2. **Nepodceňujte osobní setkání.** Bez nich nelze počítat s udržením a prohlubováním obchodních kontaktů.
3. **Udržujte pravidelný osobní kontakt s obchodním partnerem.** Systém korespondenční spolupráce a uzavírání kontraktů „na dálku“ není v Ázerbájdžánu příliš funkční (ani oblíbený).
4. **Naučte se rusky.** Preferovanějším jazykem jednání je v drtivé většině případů stále ještě ruština. Stále více se však v komunikaci v obchodní sféře s místními subjekty začíná uplatňovat angličtina.
5. **Nepouštějte se do rozhovorů na citlivá témata.** Přístup k vyznávání islámských hodnot a náboženství se u jednotlivých lidí velmi různí a je nutno znát názory partnera, než se s ním na toto téma pustíte do debaty.
6. **Neoperujte příliš tvrdě s lhůtami a termíny a nepoužívejte nátlakové metody jednání.** Tento přístup se většinou ukáže jako kontraproduktivní.
7. **Na ázerbájdžánské podnikatele pohlížejte jako na rozvážené, schopné a chytré partnery.** Vězte, v oblasti mezinárodního obchodu se dostatečně orientují.
8. **Pojistěte se.** Mezi Českou republikou a Ázerbájdžánem není uzavřena žádná smlouva v oblasti zdravotního zabezpečení. Z tohoto důvodu je českým občanům v Ázerbájdžánu poskytována zdravotní péče za úplatu.
9. **Respektujte základní bezpečnostní pravidla chování.** Respektujte pokyny příslušníků ozbrojených složek (nelze se například volně pohybovat v bezprostřední blízkosti prezidentských či vládních budov).
10. **Mějte na paměti, že jste na území se zvýšeným rizikem pro cizince.** I když nejsou v samotném Ázerbájdžánu zavedena žádná omezení volného pohybu, můžete být prohlášeni nežádoucí osobou.

Hranice mezi Ázerbájdžánem a Ruskou federací je propustná pouze pro občany SNS. Občané jiných zemí nemohou tuto hranici překročit ani v jednom směru.

Vzhledem k přetrvávajícímu konfliktu mezi Ázerbájdžánem a Arménií o Náhorní Karabach je uzavřena ázerbájdžánsko-arménská hranice.

Nedoporučuje se cestovat do příhraničních oblastí s Arménií a do oblastí v blízkosti linie dotyku znepřátelených stran.

Nedoporučuje se rovněž pokoušet se o přechod do Ázerbájdžánu z oblasti Náhorního Karabachu, který se nenachází pod kontrolou ázerbájdžánských úřadů.

Vstupem na území mezinárodně neuznané Náhorně-karabašské republiky bez souhlasu ázerbájdžánských orgánů se občan třetího státu dopouští narušení hraničního režimu Ázerbájdžánské republiky a bude prohlášen za nežádoucí osobu.

Lucie Bauerová



Exportujme české nápady

Kontaktní čočky, lodní šroub, hromosvod, oblouková lampa, silon nebo remoska. To vše jsou české vynálezy. Vynálezy, za kterými stojí nejenom šikovně české ručičky, ale zejména česká kreativita a schopnost inovovat. Tyto vlastnosti jsme vždy měli, máme a budeme mít. Patří to k nám stejně jako umění nadávat u piva nad politikou.

Svět se ale stává čím dál složitějším. Pro vznik nových vynálezů již většinou nestačí na koleně sestavená stavebnice Merkur a dobrý nápad. Velký svět inovací je dneska o finančních prostředcích, mezinárodních týmech a specializaci v rámci globálních hodnotových řetězců. Češi se určitě v takovém světě neztratí, ale je zapotřebí pro to přichystat vhodné podmínky.

Inovace jsou totiž to, co nás v budoucnu bude žít. Můžeme přilákat do České republiky klidně dvacet dalších montoven, ale je jen otázkou času, kdy se budou přemísťovat dále na východ. A je to tak dobře. Nemůžeme a ani bychom neměli chtít zůstat zemí levné pracovní síly. Takový přístup by jednak nevyužíval celý náš potenciál a zejména „zabíjel“ naši kreativitu. Ta jediná přitom za padesát let bude stát mezi naší prosperitou a čínsko-indickým tlakem na maximální efektivitu.

V jednom manažerském kurzu nám ředitelka logistiky jedné nadnárodní firmy říkala: „Už nemůžeme běhat rychleji. Teď musíme běhat chytřeji.“ I samotné firmy si tedy jsou vědomy potřeby neustálých inovací. Jak produktů, tak pracovních procesů nebo přístupu k zákazníkům. Inovace schopností a schopnost inovace.

Státní podpora inovací

Jak tedy podnikům připravit vhodné podmínky a neházet jim přitom klacky pod nohy? Odpověď na druhou část otázky nám může dát hledání úzkých míst (bottlenecks). Podle Světového ekonomického fóra za poslední dva roky klesla Česká republika v žebříčku konkurenceschopnosti z 38. na 46. místo. Standardně špatně dopadlo Česko zejména v kategorii institucí, tedy v oblasti veřejné správy, legislativy a soudního systému.

Zde je tedy zapotřebí začít – mít kvalitní úředníky, srozumitelné zákony a rychlé soudy. Příklady táhnou: V Kataru si můžete o nový řidičák požádat ze svého mobilního telefonu. V České republice vás to bude stát dvě návštěvy magistrátu, tři týdny času a musíte o něj žádat při každé změně bydliště do jiného kraje. Snad právě tyto nápady čerpají čeští zákonodárci při svých zahraničních cestách, a brzo se jich dočkáme v České republice.

Kvalitní instituce jsou ale podmínkou nutnou, nikoliv postačující. Až budeme moci mobilem vyřizovat agendu se státní správou a při změně trvalého bydliště nestrávíme několik týdnů obíháním po úřadech, tak bude zapotřebí nalézt nové zdroje naší konkurenceschopnosti. A tou budou právě inovace. A zde se dostáváme k první části otázky, tedy: „Jak podnikům připravit vhodné podmínky pro inovace?“

Ročně stát přispívá na výzkum, vývoj a inovace přibližně 26 miliard korun. Jedná se o prostředky věnované na základní

výzkum, institucionální podporu i jednotlivé projekty a granty. V mezinárodním kontextu to není závratné číslo, ale o to více bychom se měli zajímat o efektivnost jejich vynakládání. A právě to je dnes jedním ze základních problémů financování českého výzkumu. Kvalita výstupů se dnes hodnotí kvantitativními měřítky. Mírné zlepšení přišlo loni schválením nové metodiky, ale stále máme před sebou ještě velký kus cesty.

Omezené finance

Jak již bylo zmíněno, částka, kterou financuje stát tuto oblast, je daná a do budoucna se nedá očekávat masivní zvyšování, ale spíše pozvolné přibližování k hranici obdobné ve vyspělých zemích. V České republice nicméně byla zařazována výstavba velkých vědecko-výzkumných center z evropských fondů, jejichž provoz bude stát v příštích letech další miliardy korun. Nejpozději od roku 2020 navíc bude muset roli jejich financování převzít stát, neboť již nebude možné využít v takové míře evropské fondy. Tyto dodatečné náklady nicméně budou ukrajovat z celkového koláče prostředků na výzkumné aktivity.

Jak z toho ven? Jsou v podstatě tři cesty, které by bylo možné v ideálním případě zkombinovat. První cestou je přivést do Česka zahraniční společnosti, které si budou u výzkumných center objednávat soukromý výzkum. Toto může nahradit část nutných financí na provoz, a zároveň více provázat firemní a výzkumnou sféru.

Druhou cestou je zabudování návratných finančních nástrojů do systému státní podpory výzkumných aktivit. Jinými slovy, část podpory, kterou výzkumné organizace obdrží, by také musely vrátit, například formou splátek úvěru.

Třetí cestou je zvýšit míru komercializace výsledků výzkumu a vývoje na trhu. Často totiž dochází k tomu, že podpořený výzkum končí pouze na papíře v šuplíku výzkumných organizací. Dobré nápady tak nenajdou uplatnění. A zde přichází prostor pro EGAP.

Export českých nápadů

Komercializace výsledků výzkumu a vývoje často naráží na to, že Česká republika je rozlohou i trhem spíše střední či menší velikosti. V globalizovaném světě tedy nezbyvá než zamířit za hranice. Proto EGAP navázal spolupráci s Technologickou agenturou ČR (TAČR), která má na starosti převážnou část státní podpory aplikovaného výzkumu. Společně nyní

pracujeme na vytvoření modelu spolupráce, který by dokázal propojit výzkumné organizace a české exportéry.

Snažíme se tedy vyřešit problém „poslední míle“ v podpoře výzkumu a vývoje. Tedy finální úsek, který již nemusí být finančně náročný (dokonce může být samofinancovatelný), a zároveň může zpětně „zaplatit“ celou státní podporu. Úspěšná komercializace totiž vede ke zvýšení ekonomické aktivity, přidané hodnoty, zaměstnanosti, a tím ve výběru daní a odvodů i ke zvýšení příjmů státního rozpočtu.

Nejde ale pouze o finanční výhodnost takové spolupráce. Pokud TAČR a EGAP společnými silami dokáží úspěšně navázat kontakty mezi jednotlivými výzkumnými organizacemi a exportéry, mohlo by to vést k jejich dlouhodobější spolupráci. Pro ekonomiku pak není nic výhodnější, než když si soukromé firmy objednávají smluvní výzkum u výzkumných organizací, a stát tak nemusí vynakládat na jejich činnost další prostředky.

Spuštění této spolupráce totiž odstraní hned dvě úzká místa – jednak nedostatek informací, protože firmy a výzkumné organizace většinou o svých výsledcích ani neví, a také nejistotu. V praxi totiž firmy nemusí vždy důvěřovat aplikovatelnosti výsledků výzkumných organizací a ty zase mohou mít problém s důvěrou vůči firemnímu financování. Záštitou institucí TAČR a EGAP by mohla tuto vrozenou nedůvěru pomoci odstranit.

V minulosti se již EGAP na podporu exportu výsledku výzkumu a vývoje zaměřoval, nicméně šlo o ranější stádia výzkumu, kdy existovala větší časová mezera k fázi komercializace. To byl také jeden z důvodů, proč se těmto případům příliš nevedlo. Samotný výzkum má nyní pod křídly TAČR a EGAP bude pomáhat až se samotnou komercializací.

Spuštění tohoto projektu by se mělo odehrát někdy v letních měsících. Do té doby je zapotřebí pečlivě prodiskutovat všechny aspekty, od problematiky přechodu intelektuálního vlastnictví po získávání zahraničních klientů pro české exportéry, kteří budou aplikovat výsledky výzkumu a vývoje ve své výrobě. Pojištění EGAP je totiž primárně vázáno právě na deklarované objednávky ze zahraničí.

Všechny tyto problémy jsou ale řešitelné. A je povinností veřejné správy a státních institucí tento projekt dotáhnout ke zdárnému konci. Byla by přece škoda nevyužít skvělé české nápady a inovace, které dnes a denně vznikají. A pro EGAP bude skvělé, když se bude moci chlubit tím, že pomáhá exportovat české nápady.

David Havlíček
hlavní poradce generálního ředitele EGAP

Rusko a Ukrajina: Kam dál?

Jak ukrajinská krize ovlivní světové exportní toky?

Politická krize v Kyjevě se rychle proměnila v závažný konflikt mezi Ukrajinou, Ruskem, Evropskou unií a Spojenými státy. Po vlně protestů, exilu prezidenta Janukovyče a sporné anexi Krymu přistoupil Západ k ekonomickým sankcím proti Rusku, které byly doposud poměrně mírné. Uvalení přísnějších sankcí by totiž poškodilo nejenom ruskou ale i mezinárodní ekonomiku, a právě to si velmi dobře uvědomují všechny zúčastněné strany. Možností dalšího vývoje je několik a jsou předmětem následujícího textu. Předtím, než přistoupím k samotnému rozboru jednotlivých scénářů, je třeba zdůraznit, že ruské hospodářství nebylo zcela v pořádku již před vypuknutím konfliktu. Růst HDP poklesl na pouhých 1,3 %, rubl deprecioval a inflace se vyhoupla na 6,5 %. Okamžitým výsledkem politického patu s Ukrajinou byl intenzivnější ekonomický protivítr vůči ruské ekonomice a pokles důvěry investorů, který se odrazil v alarmujícím odlivu kapitálu. Poklesly také finanční trhy, například akciový index RTS Moskevské burzy se od začátku roku propadl o 20 %. Rubl vůči měnovému koši EUR/USD spadl o 10 %. Silné intervence ruské centrální banky na forexových trzích sice zabránily jeho dalšímu výraznějšímu klesání, ale zároveň snížily ruské devizové rezervy. Celkově horší stav ruské ekonomiky může tedy do jisté míry ovlivňovat další vývoj konfliktu a Putinův přístup k dalšímu řešení situace.

Co bude dál? Odborníci se shodují na mírovém řešení situace

Navzdory několika negativním výhledům, které se objevily v médiích, se podle většiny předních světových ekonomů, politických komentátorů a analytiků jedná hlavně o rétorickou přestřelku plnou emocí mezi Ruskem, Ukrajinou a západními mocnostmi. Analytici Euler Hermes odhadují, že pokud se konflikt nebude dále vyostřovat, dojde k plnému obnovení mezinárodního ekonomického dialogu na začátku druhého pololetí tohoto roku. Tato varianta se zatím stále jeví jako nejpravděpodobnější

možná. Západ, stejně tak jako Rusko, má stejné ekonomické zájmy na diplomatickém řešení konfliktu a jeho co možná nejrychlejším mírovém ukončení. Opačný příběh by pro všechny zúčastněné znamenal velké hospodářské problémy, hlavně kvůli silné propojenosti trhů.

Dojde-li k uklidnění konfliktu bez použití dalších sankcí, ale v delším časovém horizontu než je začátek druhého pololetí tohoto roku, bude zhoršení ekonomického výkonu Ruska větší a odliv zahraničního kapitálu ze země bude samozřejmě výraznější. Odhaduje se, že v tomto případě odečte za celý letošní rok z Ruska kapitál ve výši 120 miliard amerických dolarů, což zatlačí na další depreciaci rublu, který poklesne zhruba o 15 %, a inflaci, která se ke konci roku vyšplhá na 7,5 %. Spotřebitelské výdaje se udrží na průměrné úrovni, ale celkový investiční růst bude záporný. Propad rublu nijak zvlášť nepomůže ani ruskému exportu, protože je ze 70 % tvořen ropou, plynem nebo nerosty, jejichž vývoz nereaguje na změny cen tak pružně. Především kvůli omezeným možnostem těžby a vývozu. Přebytek běžného účtu se sníží na 0,7 % HDP kvůli zhoršující se obchodní bilanci. Devizové rezervy ke konci roku poklesnou na stále ještě kvalitní úroveň 400 miliard.

A co stane pokud Rusko nezareaguje na varování?

A co když bude Rusko pokračovat ve svých intervencích na Ukrajině? V minulosti k tomu už přece v různých obměnách došlo.. Pak bude Západ s největší pravděpodobností nejdříve přitvrzovat v ekonomických sankcích. Vojenská intervence přichází v úvahu pouze až jako možnost poslední instance. Podle analytiků není zatím stále pravděpodobný ani otevřený vojenský konflikt mezi Ukrajinou a Ruskem. Vojenská převaha Ruska nad Ukrajinou je drtivá a Ukrajina si to uvědomuje. Hlavním problémem není tedy hrozící konflikt, ale reálně blížící se bankrot Ukrajiny, která už teď nedokáže splatit svoje závazky vůči Rusku. Celkový dluh Ukrajiny ke Gazpromu za dodávky plynu i s účtem za neodebraný plyn je 11,4 miliardy dolarů a země potřebuje

do konce roku splatit také deset miliard dolarů státního dluhu. Finanční pomoc Ukrajině nabídly Spojené státy, Mezinárodní měnový fond i Evropská unie.

Jak by v případě přísnějších sankcí reagovalo Rusko? Zásobuje nás přece plynem...

V případě dalších intervencí Ruska na Ukrajině by na něj byly uvaleny mnohem tvrdší ekonomické postihy. Z ruské strany by pak bylo možné očekávat odvetnou akci zejména na dodávkách plynu do Evropy. Negativní efekt zastavení dodávek plynu by však byl závažný i pro ruskou ekonomiku, která by se s veškerou pravděpodobností dostala do recese. Její HDP by reagovalo přibližným poklesem na -2,5 %, rubl by silně deprecioval, přinejmenším o 30 %, a tlačil by tak na růst inflace. Výrazný útlum obchodu Ruska se západní Evropou by vyústil v silný pokles exportu (-20 %) a importu (-15 %). Ruský běžný účet platební bilance by se pravděpodobně stále udržel v přebytku na 0,6 % HDP. Odliv kapitálu by za celý tento rok činil přibližně 200 miliard USD. Forexové rezervy by poklesly na úroveň 300 miliard USD. Hlavní riziko tohoto scénáře spočívá především v tom, že se konflikt vymkne jakékoli politické kontrole. Pravděpodobnost, že k tomu dojde, je podle analytiků Euler Hermes v tuto chvíli sice zhruba dvacetiprocentní, ale riziko bude přetrvávat, dokud se neuklidní situace na východě Ukrajiny.

Jaké by byly dopady na Evropu?

Uklidní-li se situace bez nutnosti zavedení dalších ekonomických sankcí, budou následky pro Evropu spočívat hlavně v poklesu importu z Ruska do Německa, Belgie, Nizozemí, Rakouska a východoevropských zemí včetně ČR. Ceny energií by se v tomto případě měly udržet na poměrně stabilní úrovni, stejně tak jako investiční toky. Pravděpodobně se zvýší platební riziko, a to zejména kvůli depreciaci rublu a ochlazení ruské domácí poptávky. Pokud by se situace vyostřila, dopady na světovou ekonomiku by byly tvrdé. Evropský obchod s Ruskem by spadl zhruba na 50 % současné úrovně. Mezi nejvíce zasažené ekonomiky eurozóny by patřilo Německo, Belgie, Nizozemí a Rakousko, a to hlavně kvůli vysokým podílům exportu na tvorbě jejich HDP. Ekonomické dopady sankcí by se vztahovaly hlavně na strategické sektory, pro které je důležitý bilaterální obchod jako je zbrojní průmysl, energetika, finance a bankovníctví. Na rozdíl od předchozí varianty, kde je dopad na ceny energií zanedbatelný, by v případě vyhrocení situace stouply ceny energií a způsobily by propad v růstu HPD v celé eurozóně.

V případě válečného konfliktu by se ruské společnosti dostaly do vážných platebních potíží, které by primárně zasáhly věřitele

z Německa, Itálie, Nizozemí a Francie, jejichž export strojírenských výrobků, elektrického vybavení, farmaceutik a letecké techniky je z velké části orientován hlavně na Rusko. Z oblasti finančnictví a bankovníctví by bylo nejvíce ohroženo Rakousko, Nizozemí, Francie a Itálie. Pokud by se konflikt stupňoval, je vysoce pravděpodobné, že by také došlo na zmrazení zahraničních aktiv v ruských bankách.

Jaké mohou být dopady na českou ekonomiku?

Ačkoliv na Ukrajinu směřuje pouhé jedno procento z celkového českého exportu, ještě méně se pak importuje a přímé obchodní vazby jsou poměrně malé, neznamená to, že události na Krymu nemohou ovlivnit naši ekonomiku. Stalo by se tak hlavně v případě, pokud by kvůli eskalaci konfliktu vznikly nedobytné pohledávky českým firmám, které mají na Ukrajině dceřině společnosti. Zanedbatelný není ani počet českých firem exportujících na Ukrajinu, který se pohybuje v řádech tisíců. V úvahu je třeba brát také majetkové podíly Ukrajinců na českých firmách a velký počet ukrajinských živnostníků v České republice, který v současnosti přesahuje 10 000. Všechny tyto subjekty by byly zasaženy. Skutečně významným problémem pro českou ekonomiku by dále bylo narušení obchodních vztahů s Ruskem, protože bychom přišli nejenom o možnost investic a přímého exportu, ale také o velký počet subdodávek realizovaný do Ruska například přes Německo, Nizozemí a další země. Podle průzkumu, který provedla Hospodářská komora ČR, by byly ohroženy české investice a stovky subjektů s českou majetkovou účastí v celkové odhadované výši 200 miliard korun. Pro mnoho českých podniků by přerušení obchodní vztahů s těmito zeměmi bylo likvidační. Uvalení ekonomických sankcí by také zasáhlo český pracovní trh, na obchod s Ruskem a Ukrajinou je podle HK ČR navázáno až 50 tisíc českých pracovních míst. Z těchto skutečností vyplývá, že sekundární dopady na českou ekonomiku by byly výraznější, než je možné vyčíslit prostým odečtením těchto dvou zemí z naší obchodní bilance.

Lucie Trsková, analytička EGAP

Zdroje

Euler Hermes, Bank for International Settlements, European Commission, i-ru.cz, World Trade Organization, www.penize.cz, HK ČR



Chléb a housky v Soči pečou české stroje

Hlavním dodavatelem pečiva na ZOH v Soči byl Sočinskij chlebozavod. Tato pekárna zde funguje už od roku 1937, před ZOH ale prošla velkou modernizací. Nové technologie přitom dodaly české firmy LS-Liberecké strojírny, J4 a Topos. Dodávku českých strojů financovala UniCredit Bank a pojišťovna Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP.

Podle slov generálního ředitele EGAP Jana Procházky, který byl v pekárně na inspekci, „jde o vzorový příklad podpory českých malých a středních podniků. Na dodávce strojů se podílely tři české firmy a veškeré dodané zařízení bylo úspěšně instalováno. Pekárna tak produkuje několik druhů pečiva.“ Ředitel pekárny Sočinskij chlebozavod Artjom Gjučenko potvrdil, že české stroje fungují

bez problému. „Vybral jsem si je na základě prohlídky tří jiných pekáren a jsem s nimi naprosto spokojen“, dodal. Pekárna produkuje v současné době denně 70 tun pečiva a zásobuje celou aglomeraci v oblasti Soči. Přímou v závodě zaměstnává 250 lidí a vlastní celkem 15 svých prodejen. O rozvoz pečiva se denně stará dalších 100 řidičů.

Kromě strojů pro tuto pekárnu pojistil EGAP v Soči ještě další dva velké projekty. Jde o obchodně-administrativní centrum Plaza City v Adleru a multifunkční komplex Torgovyj Kvartal v Soči. Oba tyto komplexy jsou v provozu. Jejich výstavbu financovala PPF Banka a realizovala PSJ, a.s.

Hana Hikelová



Myslivci se ani při střelbě na biatlonové terče neztratili

Děni na Ukrajině, situace v Rusku, ekonomická recese... Pro někoho bezvýznamná informace, pro EGAP a exportéry to je realita, se kterou se vypořádáváme dnes a denně prostřednictvím společného zájmu na úspěšném zakončení projektů. O to více musíme táhnout za jeden provaz a podpořit vzájemnou spolupráci. A o to přesně šlo na akci, kterou pořádal EGAP koncem května v biatlonovém areálu v Jablonci nad Nisou. Díky tomu, že je EGAP partnerem české biatlonové reprezentace, mohli jsme si vyzkoušet, jak vlastně ta střelba při závodech vypadá.

Nejprve pohled na profesionály – trénink měla právě celá biatlonová reprezentace. Jak se můžou po několikakilometrovém běhu trefit do 50 metrů vzdálených terčů? Nejprve jsme okoukali techniku od biatlonistů, pak si vzal šéftrenér Ondřej Rybář na mušku nás. Zavelel: „*Převléknout do sportovního oblečení a jdeme na to*“. Po nezbytné instrukci od trenéra jsme začali pilovat střelbu na vzdálenost 50 metrů. Některým exportérům to šlo velmi dobře a sestřelili všech pět terčů. Až pak jsme se dozvěděli,

že jsou vášnivými myslivci. Klobouk dolů i před naší obchodní ředitelkou Danou Pučelíkovou, která prokázala, že má střelbu na cíl v malíčku. Ne všem šla střelba na výbornou, a tak byla každá rada dobrá. Dohnali jsme to ovšem svojí bojovností, a tak při ostrém závodu dvojic, který spočíval v drsném poměření fyzických (místo kolečkových lyží jsme nafasovali koloběžky), a po střelbě na cíl jsme se probíjeli do cíle jako lvi.



S dalekohledem je na ty terče fakt vidět docela dobře



„Pánové, připravíme se, trasu znáte, objedete kolečko, zastavíte u střílby, odstřílíte, kdo se netrefí, objede trestné kolo, stroj předáváte v cíli svému parťákoví. Ke strojům, tři, dva, jedna, START!“



Poslední trénink před soutěží...



Nevěřili byste, jak rychle se na tě koloběžce dá jezdit.



VÍTĚZNÉ TÝMY:

- 1. místo – T. Krones, J. Krušina
- 2. místo – M. Schrenkel, D. Pučelíková
- 3. místo – J. Procházka, M. Kovář

Ceny předávala biatlonová star – Gabriela Soukalová.

Lucie Bauerová
Hana Hikelová

Vítězem projektu HSBC Grant je Linet

EGAP letos opět podpořil v roli partnera soutěže projekt HSBC Grant na podporu exportu. Vítězem tohoto ročníku se stala společnost Linet, která obdržela milion korun, právní a projektové poradenství od partnerů HSBC banky, a zároveň možnost zúčastnit se jednoho z mezinárodních setkání v rámci konferencí HSBC.

„České firmy potřebují dlouhodobou podporu, aby mohly posílit své exportní aktivity a posunout se za hranice tradičních evropských trhů. Proto jsme zorganizovali již pátý ročník projektu HSBC Grant,“ uvedl ředitel pražské pobočky HSBC Michael Hordley.

Linet je předním světovým výrobcem zdravotnických lůžek, již tři roky je součástí mezinárodního holdingu Linet Group SE se sídlem v Nizozemsku. Minulý rok firma meziročně zvýšila tržby o 15 procent na zhruba 150 milionů eur (z více než 3,7 miliardy

korun na více než 4,1 miliardy korun). Letos firma očekává další růst tržeb o 20 procent. Linet v roce 2013 vyrobil zhruba 70 000 zdravotních lůžek a tento rok očekává zvýšení produkce na 77 000 lůžek. V celém holdingu pracuje přes 900 zaměstnanců, z toho 550 v závodě v Želevcích u Slaného. Druhý závod se nachází v německém Wickede. Holding své produkty vyváží do více než 100 zemí.

HSBC Grant je projekt zaměřující se na podporu českých podniků při rozvoji jejich exportních aktivit. Principem projektu je grantová soutěž a odborné semináře pro exportéry, na kterých díky HSBC a jejím partnerům získají potřebné znalosti ke svému dalšímu rozvoji. Odbornou pomoc poskytují právě partneři projektu – EGAP, ČEB, CzechTrade, White&Case a Svaz průmyslu a dopravy ČR.



Soutěže HSBC Grant se mohou zúčastnit společnosti:

- s ročním obrátem nad 200 mil. Kč
- stávající nebo plánovaný roční obrát vývozu by měl činit více než 25 mil. Kč

Kritéria výběru:

- Kredibilita
- Inovativnost
- Dlouhodobá udržitelnost růstu



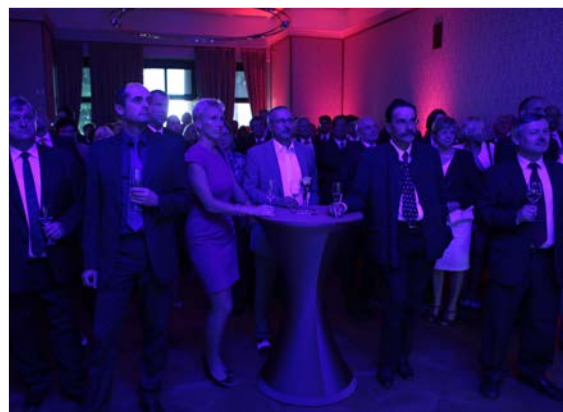
EGAP a „22“ aneb naše pojišťovna pomáhá českému exportu už 22 let

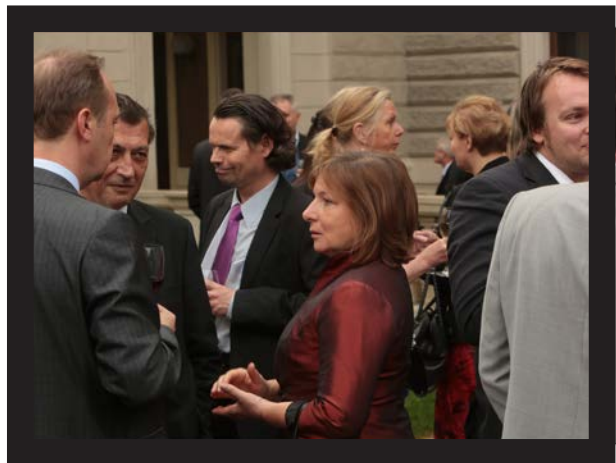
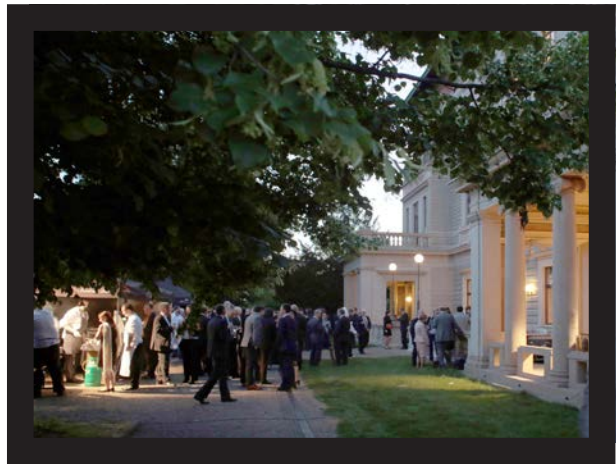
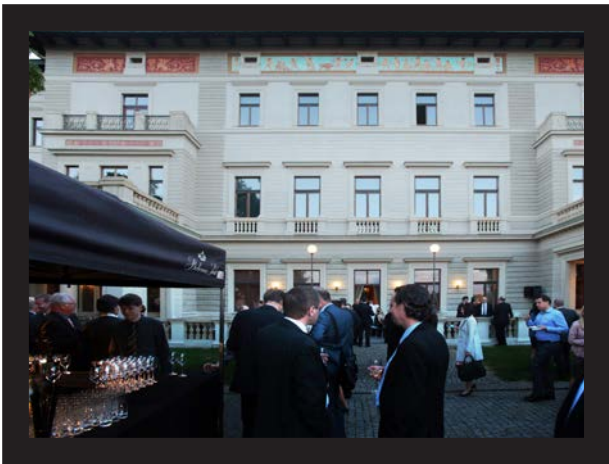
A právě toto výročí jsme si dovoluili připomenout na tradičním setkání s našimi klienty a partnery. Děkujeme všem, že přijali naše pozvání a první červnový čtvrtek dorazili do nádherného prostředí pražské Vily Grébovka. Počasí sice zatím pojistit neumíme, nicméně vyšlo téměř dokonale, a tak jsme mohli využít i terasu a část parku v Havlíčkových sadech. Za těch 22 let EGAP pojistil export za více než 670 miliard korun do téměř stovky zemí. A jak řekl ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, podpora exportu by se v současné době bez EGAP neobešla. I když samotné zřízení instituce podle něj jednoduché nebylo: „Byl jsem to nakonec já, kdo jako náměstek ještě federálního ministerstva hospodářství podepisoval zakládající listiny. Ono se do toho nikomu moc nechtělo, protože nebylo úplně jasné, jak bude taková pojišťovna fungovat. A tak to skončilo u mě jako u nejmladšího náměstka,“ zavzpomínal na Grébovce ministr Mládek a dodal, že i v současné době má export mimo Evropskou unii silnou podporu celé vlády. K dalším významným gratulantům patřila pak například dvojnásobná medailistka ze ZOH v Soči Gabriela Soukalová, která tentokrát sice nestřílela, ale opět předvedla další „obor“, ve kterém by se rozhodně neztratila – zazpívala za doprovodu Vaša Patejdl a kytaristy Juraje Buriana.

Prezidentka nadačního fondu Asante Kenya si pro změnu odnesla darovací šek na 50 000 Kč. EGAP se totiž rozhodl podpořit její aktivity v Keni, kde v dílnách učí mladé Keňanky šít a vyrábět šperky. A proč EGAP podpořil právě tento projekt? V dílnách totiž šijí jednoduché oděvy z látek z Veby a šperky z koráleků jablonecké Preciosy – tedy dvou významných českých exportérů.

Hana Hikelová







Best Innovator 2014

Exportní garanční a pojišťovací společnost se opětovně stala partnerem soutěže o nejlepšího inovátora „Best Innovator 2014“, jehož letošní ročník zahájila přední poradenská společnost A.T. Kearney.

Letošní ročník navazuje na úspěšný první ročník soutěže pořádané v ČR v roce 2012, jehož vítězi se staly společnosti LINET v kategorii Velký podnik a COMTES FHT v kategorii Malý a střední podnik.

Best Innovator je uznávanou soutěží s více jak 10letou mezinárodní tradicí a osvědčenou metodikou. Její jedinečnost spočívá v hodnocení procesu, jakým společnosti k inovacím dlouhodobě přistupují, nikoliv v inovaci jako takové. Díky tomu poskytuje svým účastníkům široké spektrum poznatků, které jim pomáhají zlepšit inovační postupy, dosáhnout dalšího růstu a zachovat či posílit jejich konkurenceschopnost.

První kolo soutěže spočívá ve vyplnění online dotazníku, ve kterém společnosti strukturovaně zhodnotí své inovace. Po vyhodnocení dotazníků vybere nezávislá porota, tvořená

významnými osobnostmi akademické a podnikatelské sféry, užší okruh finalistů. Ty následně navštíví zástupci poroty, aby zhodnotili praktické řízení inovací v podniku. Vítězové soutěže budou následně vyhlášeni na závěrečném slavnostním ceremoniálu. Letošní ročník soutěže se koná pod záštitou Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy.

Již tradičním partnerem soutěže je Exportní garanční a pojišťovací společnost, která je v porotě zastoupena jeho generálním ředitelem Ing. Janem Procházkou. Dalšími partnery jsou Asociace inovačního podnikání ČR, Asociace malých a středních podniků ČR, Česko-slovenská iniciativa ECR, ČVUT, Fakulta podnikohospodářská VŠE a Svaz průmyslu a dopravy ČR. Mediálním partnerem je týdeník Ekonom.

Chcete
vědět
více?

Informace o soutěži, hodnotících kritériích, porotě a partnerech naleznete na www.bestinnovator.com pod záložkou Czech Republic.

Vaše dotazy rádi zodpovíme na Best.Innovator.CZ@atkearney.com nebo na telefonním čísle 222 120 800.

Pod záštitou



Partneři soutěže



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR



Svaz průmyslu a dopravy ČR

ekonom



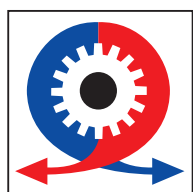
Zveme vás na stánek společnosti EGAP
na **Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně**,
který bude letos ve dnech 29. 9.–3. 10. 2014

Najdete nás opět na volné
ploše F brněnského výstaviště.

V rámci doprovodného programu doporučujeme:

Středa 1. 10. 2014, 9.30–12.00
Konference „Financování a pojišťování exportu mimo země EU“

Středa 1. 10. 2014, 14.00–16.00
Seminář EGAP „Novinky v pojišťování exportu“



MSV 2014

