

Procházka EGAPEM



EGAP podporuje
české
biatlonisty



▶ EGAP v Řídicím výboru
Bernské unie

▶ Export do Afriky

▶ Pan Kladívko
má úspěch



Spolehlivý partner českého exportu

Za dobu své existence EGAP pojistil export:



4 770 autobusů



4 220 nákladních vozů



1 550 traktorů



991 trolejbusů



251 tramvají



86 turbín

Obsah

Semináře EGAP aneb Kde se vzal Jan Kládívko	2
EGAP je členem Řídícího výboru Bernské unie	4
Úvěrové pojišť'ovny ve světě	6
Nejsme tu jen pro velké firmy	7
EGAP podporuje ty nejlepší – ve sportu i v exportu	10
Novinky ze světa bank	12
EGAP a zahraniční partneři	14
Naplňování českého podílu u pojištěných transakcí	15
Afrika je úplně jiný svět	16
Rafinérie a elektroenergetika v Perském zálivu	19
Nejlepší exportní transakce podpořené státem	21
Historie Paláce EGAP	22
Zlepšovák roku na Vánoce	24

Úvodní slovo



Vážení čtenáři,

dostáváte do rukou druhé vydání našeho časopisu Procházka EGAPEM. Naše společnost letos oslaví 22 let své existence, já osobně začínám druhý rok svého mandátu. Když se na to tak podívám, všechno se točí kolem dvojek... Ale vy, naši klienti, jste pro nás stále na prvním místě a bude tomu tak i v tomto roce.

Ten loňský rok se nesl ve znamení přípravy nových všeobecných pojistných podmínek, finalizace pojistného procesu, úpravy produktů pro MSP, nového příkazu o českém podílu a mohlo by se zdát, že v roce 2014 budeme moci dát nohy na stůl a z těchto někdy bolestivě se rodících změn budeme těžit. Ale není tomu tak, i v tomto roce nás čeká řada novinek a dalších úkolů. Některé nemůžeme ovlivnit, jako například změny, které pramení z nového Občanského zákoníku. Právě oblasti pojišť'ovnictví se týká řada novinek, na které si budeme muset postupně zvyknout, zároveň Občanský zákoník obsahuje řadu nejasností a bude určitě nějakou dobu trvat, než se stanoví správný výklad. V naší hlavní činnosti v pojišť'ování exportu máme také nemalé cíle – pojistný proces máme nastaven, teď jde o to, abychom společně s vámi – tedy bankami a exportéry, dosáhli potřebného zrychlení jednotlivých kroků.

Společně bychom měli usilovat také o to, aby se české výrobky a technologie dostaly na nové trhy. V roce loňském se nám podařilo podpořit export do 40 zemí světa, první vlaštovky můžeme vidět už i v zemích Latinské Ameriky či v Africe. Právě od Latinské Ameriky si hodně slibujeme – příležitostí pro český export je tam celá řada, jen musíme udělat všechno proto, abychom je společně uměli využít.

Řešit budeme určitě i velká mezinárodní témata. Zcela jistě nás čeká debata na téma využívání fosilních paliv. V minulém čísle časopisu jste si mohli přečíst o změně přístupu americké administrativy a výrazném omezení podpory projektů těžby v uhelných dolech a staveb uhelných elektráren. K USA se přidaly Nordické státy a otázkou je, jak se k tomu postaví další země a samozřejmě jaké stanovisko zaujme Česká republika.

Ale zpět k roku loňskému. Hlavní zprávou je určitě to, že EGAP svoji podporu českého exportu nezpomalil, pojistili jsme vývoz za více než 60 mld. korun. A podobný cíl máme i pro ten rok letošní. Zároveň nás těší zájem malých a středních podniků o export a exportní financování – vzdělávací semináře EGAP v hlavní roli s panem Kládívkem navštívilo loni (za poslední 3 měsíce roku) více než 450 exportérů. A v roce letošním v nich zcela jistě budeme pokračovat, především ve spolupráci s bankami. Doufám, že i díky těmto seminářům přijdou exportéři s dalšími zajímavými projekty, které budeme moci podpořit.

Musím ale zmínit i to, že rok 2014 bude pro EGAP velmi složitý. A to z toho důvodu, že se projekty z krizových let 2009–2011 dostávají do fáze počátků splácení, a až v této době uvidíme, jak hořké či sladké ovoce společně sklídíme.

V roce 2014 tedy přeji nejen EGAPU, ale hlavně vám, našim klientům, hodně úspěchů na poli exportu a těším se na další spolupráci. A přeji si, aby nezůstalo jen u názvu časopisu – Procházka EGAPEM, ale aby pro vás letos byl EGAP přívětivý, přátelský, uchopitelný a nápomocný. Prostě a jednoduše, aby byla pro vás práce s EGAP procházkou.

Jan Procházka
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

Semináře EGAP aneb Kde se vzal Jan Kladívko



Základním předpokladem úspěšné obchodní činnosti každé společnosti (tedy i společnosti vlastněné státem) je informovat svoje potenciální klienty o svých službách a produktech. Vedení Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s., se v prvním pololetí 2013 rozhodlo ještě více podporovat činnosti vedoucí nejen k prezentaci EGAP odborné veřejnosti, ale také k edukaci méně zkušených, případně budoucích exportérů na poli pojišťování exportního financování.

Při definování cíle při práci na nové prezentaci EGAP byl pro nás zásadní výstup z dotazníkového šetření, které jsme provedli ve spolupráci s Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR a společností IPSOS. Ze závěrů tohoto šetření vyplynulo, že mezi respondenty je relativně vysoká znalost názvu společnosti EGAP, ale nižší povědomí panuje ohledně nabízených pojišťovacích produktů – alespoň částečnou znalost deklaruje méně než polovina oslovených firem. Dotazování rovněž odhalilo zkreslené vnímání zejména u menších společností. Mezi tyto zažité omyly patří zejména to, že EGAP je partnerem hlavně pro velké exportéry. Dalšími popsány bariérami byla absence potřeby pojištění, byrokracie a cena. Bylo patrné, že dobrým marketingem reprezentovaným edukativními semináři je šance posílit znalost a pozici EGAP i u menších exportérů. Cíl byl jasný: vytvořit přehlednou, strukturovanou, srozumitelnou a poutavou prezentaci, která posluchačům poskytne základní informace o roli EGAP ve státní podpoře vývozu a srozumitelně popíše pojišťovací produkty a jejich využití v praxi.

Za tímto účelem byl sestaven ad hoc tým z pracovníků obchodního úseku a odboru PR a komunikace. Do týmu byl také

přizván externí odborník na prezentační dovednosti, jehož zadáním bylo moderovat schůzky týmu a usměrňovat myšlenkovou kreativitu jeho členů a „dohlédnout“ na splnění všech zásad a kritérií, které musí splňovat forma a provedení efektivní prezentace.

Výsledkem našeho úsilí je prezentace v rozsahu přibližně 60 minut, která poskytuje posluchačům základní přehled o EGAP. Úvod prezentace se zabývá zejména faktickými údaji o společnosti, vysvětluje roli EGAP jako jednoho ze základních pilířů státní podpory exportu a na několika grafech popisuje význam společnosti v hospodářství České republiky. Hlavní část prezentace je soustředěna na popis a zejména využití pojišťovacích produktů. Pro větší srozumitelnost prezentujeme využití pojišťovacích produktů na příběhu podnikatele Jana Kladívka, výrobce hřebíků, který vyrostl z drobného živnostníka s exportními ambicemi až do podoby společnosti, která je významným hráčem na poli nejen spojovacího materiálu, ale i výrobní technologie. Ať už se jedná o pojištění nákladů na vstup na nový zahraniční trh, faktury, úvěru na předexportní financování, výrobního rizika, pojištění bankovních záruk či zahraniční investice, vždy se Jan Kladívko obrací na odborníka z EGAP. Ten mu v dialogu dvou přednášejících vždy vysvětlí možnosti a podmínky pojištění. V závěrečné části prezentace potom hovoříme v části „měli byste vědět“ o českém podílu, spoluúčasti u jednotlivých produktech, posudku o vlivu na životní prostředí atd. Součástí je i interaktivní ukáзка možnosti využití kalkulačky pojištění a dalších informací poskytnutých na stránkách www.egap.cz.

Nejčastější využití naší prezentace v současné době nacházíme ve spolupráci s vládními agenturami CzechInvest a CzechTrade, kde se pravidelně účastníme regionálních seminářů určených pro exportéry. Novinkou v letošním roce je pořádání vlastních seminářů v sídle společnosti pod názvem „Bereme na sebe vaše rizika“. Exportní fórum AE, Festival exportu, MSV v Brně, Exportní konference MZe jsou jen neúplným výčtem dalších akcí, které jsme využili k prezentaci EGAP odbornému publiku. Od dubna do listopadu 2013 navštívilo prezentace EGAP při výše uvedených příležitostech celkem 443 posluchačů a dalších 285 se zúčastnilo konference a semináře na MSV v Brně.

Další vylepšení plánujeme pro rok 2014. Ve spolupráci s bankami, které se zabývají exportním financováním, a komerčními úvěrovými pojišťovnami uspořádáme sérii seminářů, jejichž cílem je poskytnout vývozcům na jednom místě komplexní informace z oblasti financování exportu a jeho pojištění.

Všechny prezentace EGAP jsou pravidelně zveřejňované v předstihu v sekci semináře na webu společnosti, kde se lze na vybraný seminář přihlásit pomocí interaktivního formuláře.



A co na semináře říkají exportéři?

„Byl jsem účastníkem dvou prezentací od EGAPu. Obě prezentace proběhly velice profesionálně. Díky praktickému příkladu využití služeb jsem si uvědomil další možnost, jak podpořit jednoho z našich exportních partnerů. Původně jsem přišel kvůli pojištění plateb do Mexika a odešel jsem s nápadem, jak pomoci s investicí do kapacit partnerovi ve Slovinsku. Obě záležitosti se nyní snažíme dořešit a věřím, že výsledek výrazně pomůže našemu obchodu. Prezentace na Exportním fóru AE mě překvapila statistikami obchodních aktivit EGAP a doufám, že v nich příští rok bude zahrnut i náš pivovar.“

Tomáš Radil, Rodinný pivovar Bernard, a.s.,
exportní manažer

„Jako posluchač oceňuji u prezentace EGAP vřídlost k posluchačům, kterým má být zejména malá nebo střední společnost bez zkušeností. Prezentace je přehledná, srozumitelná, svižná, bez zbytečně odborných nebo komplikovaných výrazů. Líbí se mi forma dialogu, která je zábavnější a posluchače spíše upoutá.“

Blažena Konášová, ČSOB, a.s.,
manager exportního financování

„Prezentace zástupců EGAP na odborném aktivu dne 27. 11. 2013 v MESIT Holding splnila naše očekávání. Na jedné straně obdivuji profesionalitu, zkušenost a již dosažené výsledky, ale na straně druhé i způsob prezentace formou příběhu. Je to přesně to, co v průmyslové praxi potřebujeme, konkrétní jednoznačné informace k řešení našich problémů bez zbytečných propagačních aktivit, podbizení se atd. Myslím si, že Exportní garanční a pojišťovací společnost plně prokazuje svoji životaschopnost, úspěšnost a skutečný přínos pro český export, proto budu rád, budu-li moci rovněž těchto služeb využít.“

Vladislav Mazúrek, MESIT holding a.s.,
generální ředitel

„Poutavá prezentace, kterou chceme oslovit své posluchače, se pozná podle toho, jakou zanechá informativní a emoční stopu. Nejvíce informací si posluchači odnesou na příběhu, do kterého jsou vtaženi a který se jich přímo dotýká. Takovouto prezentaci se podařilo vytvořit pracovnímu týmu vedenému Tomášem Kramperou.“

Radek Cieszlar, Net-working,
trenér prodejních a prezentačních dovedností



EGAP je členem Řídícího výboru Bernské unie

Druhý říjnový týden loňského roku byl ve znamení 55. mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně, který je významnou událostí nejen pro výrobce, vývozce, banky a financéry exportu, ale i pro EGAP. Shodou okolností se ve stejném termínu konalo ve Vídni výroční zasedání Bernské unie, což je pro úvěrové pojišťovny neméně významná událost. Štěstím pak byla geografická blízkost Brna a Vídně, která čelným představitelům EGAP umožnila téměř paralelní účast na obou akcích.

Na výročním zasedání Bernské unie byla zvolena Exportní garanční a pojišťovací společnost na dva roky do Řídícího výboru. Budeme se tak v nejbližší době přímo podílet na dalším směřování činnosti této mezinárodní organizace, která sdružuje největší světové pojišťovny zabývající se exportním financováním. Pro EGAP jde o premiéru, ještě nikdy se v historii na práci Řídícího výboru Bernské unie nepodílel. Z pohledu EGAP to lze vnímat i jako ocenění dlouhodobé práce jak na poli rozvoje obchodních aktivit, tak především systematické práce v rámci jednotlivých platform Bernské unie. Z hlediska další práce je důležité, že se EGAP bude v Řídícím výboru podílet mj. též na formulování nové strategie Bernské unie, která má být schválena v příštím roce, roce 80. výročí její činnosti.

Obrovskou zásluhu na zvolení do Řídícího výboru má náměstek pro mezinárodní vztahy a compliance EGAP Miroslav

Somol, proto míří několik dotazů přímo na něj:

Pane náměstků, co taková role pro EGAP znamená?

„Řídící výbor Bernské unie se schází několikrát do roka mezi zasedáními výborů na jaře a podzimním plenárním zasedáním. EGAP má ambici být aktivním členem a bude tak mít možnost podílet se na strategickém i operativním řízení činnosti Bernské unie. Členství v Řídícím výboru právě v tomto volebním období je o to významnější, že jím je rozpracována nová strategie Bernské unie na další několikaleté období.“

Jak Řídící výbor funguje?

„Řídící výbor je složen z prezidenta, viceprezidenta, předsedy výboru a dvanácti členských pojišťoven. Šest se stává členy automaticky – jde o ty s největším objemem, šest je pak voleno.“

Po dvou letech ve výboru rotují; každé dva roky je tedy voleno nových šest členů a složení výboru se neustále částečně obměňuje.“

V čem spočívá hlavní benefit v tomto členství?

„Členství v Řídícím výboru je pro pojišťovnu prestižní záležitostí, ale má samozřejmě i velký věcný význam – poskytuje nám možnost prezentovat pohled EGAP na činnost Bernské unie a podílet se na prosazování dalšího zefektivnění činnosti Bernské unie v oblasti pojišťování exportu, mj. též pokud jde o shromažďování dat od jednotlivých členů, jejich analýzu, a tím o zlepšení jejich odborné informovanosti.“

Bernská unie je v podstatě platforma, v jejímž rámci se setkává a sdílí zkušenosti světových privátních úvěrových pojišťoven se světem veřejných exportních úvěrových agentur (ECAs). Z pohledu EGAP je velmi příhodné použít slova odstupujícího prezidenta Bernské unie Johana Schrijvera, který připomíná důležitost ECAs, když o nich uvádí: „Jsou vybaveny na to, aby dovedly zacházet s riziky spojenými s mezinárodním obchodem. Mohou se spoléhat na plnou podporu svých vlád, aby mohly poskytovat pojistné krytí pro transakce s dlouhými splatnostmi, a to v těch nejrizikovějších oblastech světa.“ Ano, Bernská unie tak napomáhá vytvářet z úhlu pohledu privátních i veřejných úvěrových pojišťoven podmínky přispívající ke hladkému fungování mezinárodního obchodu i v dobách nejistých a v teritoriích vzdálených.

Bernská unie (Berne Union; BU) byla založena v roce 1934 soukromými a státními pojišťovnami působícími v oblasti vývozního financování z Francie, Itálie, Španělska a Velké Británie. Jelikož se první zasedání uskutečnilo ve švýcarském Bernu, odrazilo se to i v názvu instituce. Členové BU se vždy sestávali z pojišťovacích společností soukromých a veřejných (ECAs = Export Credit Agencies). Od počátku je Bernská unie konzistentní ve svém hlavním směřování, které zahrnuje následující dvě oblasti:

- aktivně podporovat přeshraniční obchod podporou mezinárodního přijímání jasných a transparentních pravidel v oblasti exportních úvěrů a zahraničních investic,
- poskytovat prostor pro odbornou výměnu názorů a zkušeností mezi svými členy.

Oficiálně se Bernská unie nazývá „International Union of Credit & Investment Insurers“ a název přesně vystihuje pole působnosti této mezinárodní asociace. Bernská unie letos uzavírá 79. rok svého působení a 49 jejích členů uskutečnilo za rok 2012 obchody o celkovém objemu 1,8 trilionu USD, což, jak uvádí BU, představuje více než 10 % celkového světového exportu.

berneunion

Management Committee Řídící výbor Bernské unie:

Složení Management Committee pro příští rok jak bylo schváleno na výročním zasedání v říjnu 2013 je následující:

- **Prezident:**
Daniel Riordan (ZURICH; USA)
- **Viceprezident:**
Andreas Klasen (PwC; Německo)
- **Předseda Short Term výboru:**
Ralph Lai (HKEC; Hong Kong)
- **Předsedkyně Medium/Long Term výboru:**
Karin Apleman (EKN; Švédsko)
- **Předseda Investment výboru:**
John Hegeman (AIG; USA)
- **Členové:**



ASHRA (Izrael)



ATRADIUS (Nizozemí)



COFACE (Francie)



COSEC (Portugalsko)



EGAP (Česká republika)



EH GERMANY (Německo)



MIGA (mezinárodní, sídlo v USA)



NEXI (Japonsko)



SINOSURE (Čína)



SLEIC (Srí Lanka)



US EXIMBANK (USA)



ZURICH (USA)

Úvěrové pojišťovny ve světě

Polská KUKE posiluje základní kapitál

Mimořádná valná hromada polské partnerské pojišťovny KUKE rozhodla o posílení základního kapitálu z 80 na 110 milionů PLN (cca 26 mil. EUR). Kapitál byl navýšen ze strany Bank Gospodarstwa Krajowego (rozvojová banka), která je společně s ministerstvem financí akcionářem KUKE. Banka tímto krokem zvýší svůj akcionářský podíl na 36,7 % a 67,3 % akcií bude v držení státu. Toto opatření umožní KUKE zvýšit svoji kapacitu dále podporovat polský export.

KUKE novelizovala své všeobecné pojistné podmínky pro krátkodobé pojištění mimotržních rizik (tzv. „Pojistka pro Východ“) s cílem zjednodušit proces pojištění. Mezi nové prvky úpravy patří např. zkrácení čekací doby a odškodňovacího procesu na 90 dnů, možnost volby spoluúčasti mezi 5 a 10 % s příslušnou výší pojistného.

KUKE vytvořila ve své organizační struktuře nový odbor záruk. Cílem bylo sjednotit a zefektivnit vydávání dvou základních typů záruk, které KUKE svým klientům poskytuje – záruk komerčních a záruk se státní podporou.



Dánové upravili podmínky pojištění na Ukrajinu

Dánská EKF upravuje svoje pojištění na Ukrajinu, neboť se blíží vyčerpání teritoriálního limitu. S cílem uspokojit ze zbytku volného limitu co největší počet vývozců se EKN rozhodla uplatnit určitá regulační opatření a omezit další pojišťování pouze na malé transakce do výše 25 mil. DK (3,4 mil. EUR). Transakce většího objemu mohou být pojištěny pouze v případě, že na objem převyšující 25 mil. DK bude záruka třetího subjektu.

Objem záruk poskytnutých malým a středním podnikům za první tři čtvrtletí tohoto roku je výrazně větší než za předešlé roky – 100 mil. DK (cca 14 mil. EUR). EKF rozpracovala systém záruk pro MSP společně s dánskými bankami koncem roku 2010 v návaznosti na hospodářskou krizi 2008/2009. Záruky jsou poskytovány pro transakce MSP do max. objemu 25 mil. DK (3,4 mil. EUR).

Belgičané zkoušejí nový produkt na oživení exportu

Belgická ONDD uvedla do praxe nový produkt „Export Funding Guarantee (EFG), který má přispět k posílení možností belgických vývozců v zahraničí, a tak i k oživení belgického vývozu. EFG je doplňkový produkt ke klasickému pojištění exportních úvěrů a má přispět ke zlepšení podmínek bankou poskytnutého exportního úvěru. Jde o specifickou záruku, která může být poskytnuta financující bance vedle exportního pojištění. S touto zárukou může oslovit financující banka potencionální investory, aby se zapojili do vývozní transakce poskytnutím refinančních zdrojů. EFG kryje investorovi ze 100 % (jistina i úroky) riziko případného nesplacení poskytnutého exportního úvěru. Podmínky a lhůty splácení EFG jsou stejné jako u exportního úvěru.

Belgická partnerská pojišťovací skupina ONDD se zároveň k 18. 11. 2013 přejmenovala na Credendo Group. Celková struktura skupiny se nemění. Součástí celoevropsky působící skupiny Credendo Group jsou následující pojišťovny:

- **Delcredere Ducreire** – autonomní vládní instituce podporující exportní operace se státní zárukou. Její závazky garantuje belgický stát. Rating S&P pro dlouhodobé operace je „AA“ a pro krátkodobé „A-1+“. Delcredere Ducreire je tak obdobou české EGAP;
- **Credimundi** – komerční pojišťovna pro krátkodobé pojištění působící v Belgii, Francii, Německu a ve Velké Británii;
- **Ingostrach ONDD** – exportní pojišťovna působící v Rusku;
- **Garant pojišťovna** – komerční pojišťovna pro krátkodobé pojištění působící v Rakousku a ve Švýcarsku;
- **TCRe** – komerční pojišťovna pro krátkodobé pojištění s působností v Belgii, Francii, Lucembursku, Německu, Itálii a Španělsku.

Nordické země nebudou podporovat výstavbu nových uhelných elektráren

Dánsko, Finsko, Island, Norsko a Švédsko se připojily k americké iniciativě formulované v letním prohlášení prezidenta Obamy a opatření US EXIM Bank ohledně financování výstavby nových uhelných elektráren se státní podporou. Jejich představitelé ve svém společném zářijovém prohlášení tak podpořili mezinárodní závazek řešit transformaci nízko účinných uhelných energetických systémů ve světě. V praktické rovině to znamená, že by se jejich exportní agentury, až na velmi vzácné výjimky, neměly angažovat ve financování a pojišťování nových uhelných elektráren. Současně se budou představitelé Nordických zemí snažit přesvědčit i další země a mezinárodní finanční instituce, aby se k této praxi připojily.



NEJSME TU JEN PRO VELKÉ FIRMY, POJIŠŤUJEME POHLEDÁVKY UŽ OD 100 TISÍC KORUN

V průběhu loňského roku se toho v oblasti podpory malých a středních podniků událo opravdu hodně. Vytvořili jsme speciální balíček produktů pro MSP, které mají nově i svůj prostor na www.egap.cz, zaměřili jsme se na ně i v rámci našich seminářů a mnohem víc, ale to se dozvíte od těch nejfundovanějších – kolegů, kteří mají MSP na starost: tedy od týmu ve složení **Libuše Synková, Jan Dubec, Michal Pravda, Irena Minčevová a Tomáš Krampera.**

Letos jsme upravili speciálně pro MSP balíček osmi produktů, umístili je pod extra sekci na našich webových stránkách a rozjeli jsme semináře. Už máte zpětnou vazbu, jestli a jak se to projevilo?

JD: Projevilo se to zvýšenou poptávkou po všech produktech.

Můžeš to nějak upřesnit?

JD: Typickým příkladem je zástupce jednoho pivovaru, který navštívil náš seminář. Tam zjistil, co EGAP dělá, a následně nás kontaktoval s konkrétní poptávkou na konkrétní produkt. Dostal informace a v rámci toho se postupuje ve zrychleném procesu a během 14 dnů by mohl dostat konkrétní nabídku na pojištění (pokud dodá podklady).

MP: U pojištění F a Z běží zrychlený režim od roku 2006, tam nedošlo ke změnám, ale spojil se s nově zapojenými produkty, čímž došlo k ucelení nabídky pro MSP z hlediska pro ně použitelných produktů – zejména krátkodobé a dlouhodobé úvěry, záruky, předexport.

Naší doménou pojišťování jsou oblast strojírenství a technologické celky. Jaké jsou tradiční i zajímavé obory v pojištění MSP?

JD: Strojírenství, také kosmetické výrobky, potravinářské výrobky, nově budeme pojišťovat traktory... obecně se dá říci, že pojištěnými jsou i subdodavatelé pro větší zahraniční firmy, hlavně v oblasti strojírenství a petrochemie.

Tak to máme ty tradiční a co nějaká „perlička“?

IM: Pojišťovali jsme dodávky součástí i celků stavebních výtahů. A také třeba varhany do Číny...

JD: To byl tenkrát zajímavý obchodní případ, obecně prospěšná společnost a platilo se z příspěvku věřících. Kostel jsme do zástavy nechtěli.

LS: A pak taky štětky.

Štětky?

LS: ...konkrétně malířský sortiment do Arménie.

MP: Letos jsme pojistili např. i kompletní přestavbu vlakové stanice, dále dodávku a montáž prosklených fasád budov nebo vývozce armatur pro chemický průmysl. V uplynulých letech to byly např. úvěry na výrobu a vývoz tkacích stavů a ocelových lodních trupů.

Malé a střední podniky, to je poslední rok také zakládadlo, tak co se pod tím skrývá a jak by se daly popsat civilněji než definicí, která je dána zákonem?

JD: Překvapivě do MSP patří i střední a někdy i větší firmy... Prostě 250 zaměstnanců už je pěkný kolos a může mít roční obrát i přes miliardu. A to už je spousta „hřebíků“, abys udělala takový obrát... Pozn.: Kdo byl na našich seminářích, určitě se setkal s naším virtuálním panem Kladívkem a jeho výrobou hřebíků. A platí pro ně v EGAP zrychlené režimy.

MP: Zrychlené režimy však platí pouze pro menší obchodní případy takovýchto středních podniků. Hranice u předexportních úvěrů a záruk je 30 mil. Kč.

JD: A u pojištění pohledávek a dodavatelských úvěrů je to 1,5 mil. EUR.

Těmi zrychlenými režimy myslíš zrychlení podle nového pojistného procesu?

JD: Přesně tak, zrychlení procesů podle nového pojistného procesu, což konkrétně znamená, že například pro analýzu budou využívání externí dodavatelé analýz. Je to hlavně z časových důvodů a zároveň i o odbourání administrativy. Chceme zjednodušit proces pojištění co to jde, ale zároveň musíme mít ošetřená rizika.

MP: Pojišťovat všechno plošně, to prostě nejde. Obezřetnost musí být. To znamená, že my chceme podklady po agenturách a bankách, nikoli po vývozcích, ale zkoumat se to prostě musí. Zároveň ale odpadá klíčová část administrativní zátěže pro malé vývozce, kterou představovaly právě požadavky na podklady pro analýzu finanční situace.

Takže chceme po exportérech méně dokumentů?

JD: No jasně, hlavně jsme zjednodušili formuláře, začali jsme mluvit srozumitelnějším jazykem. Provozní slepota tě diskvalifikuje předem. Tou srozumitelností mám na mysli nejen to, že už nepoužíváme produktová označení: Děčko, Béefko, Íčko atd., ale nahradili jsme je názvy, z nichž je patrné, jaké riziko si tím klient ošetřuje, ale také srozumitelnost ve formulářích. Stávalo se mi totiž například tohle: „Máte pohledávky?“ „Ne.“ „Dobře, máte faktury?“ „No to jo.“ „Tak faktury, to jsou zjednodušeně řečeno pohledávky.“ Umíme si představit, že pro malé a střední firmy je pojištění alchymie, proto máme na našich seminářích názornou ukázkou pojištění exportéra a podle zpětné vazby víme, že příklad pana Kladívka je uchopitelný a pochopitelný.

Spousta už jsme toho udělali loni. V čem by se mělo ještě „zamakat“ v oblasti MSP?

TK: I přesto, že jsme směrem k MSP udělali řadu vstřícných kroků, máme pro nejbližší období další cíle. Jedná se zejména o další zefektivnění procesů v oblasti zpracování žádostí například zřízením on-line formulářů. I v příštím roce se budeme zaměřovat mj. i ve spolupráci s bankami a komerčními pojišťovnami na našich seminářích na vysvětlování naší role ve státní podpoře exportu a možnosti využití našich produktů u MSP.

JD + MP + TK: Pokud v souvislosti s akviziční činností v oblasti MSP poroste poptávka po našich produktech, budeme muset personálně posílit. U MSP nejde ani tak o objem, ale o počet obchodních případů.

JD: U velkých jsou složitější konstrukce obchodních případů.

MP: U malých je naopak složitější jednání, respektive vysvětlování.

JD: Historicky EGAP tohle nedělal a to bylo i důvodem, proč se o něm tak málo vědělo. Neříkalo se, že pojišťujeme pohledávky už od 100 tisíc korun. Navíc, je cílem rozpouštět chiméry, že jsme tady jen pro velké firmy. Když zvýšíme počet pojištěných firem, rozkládáme si riziko.

MP: Jak říká náš pojistný matematik Tomáš Barčí: „Když pojistíte tisíce malých firem, já budu nešťastnější člověk na světě.“ Proto bychom měli také zlepšit spolupráci s komerčními pojišťovnami – jednak v oblasti proškolení a jednak v užší spolupráci a v doplnění produktů a v předávání informací o produktech, což sice děláme, ale měli bychom ještě intenzivněji.

Do jakých zemí nejvíce exportují MSP?

Všichni: Zejména bývalé státy SNS a nově Jižní Amerika. U záruk a předexportních úvěrů se vyskytují pojištění i do EU, kde jsou pohledávky pojištěny komerčními pojišťovnami – tam je pouze doplňková pozice EGAP, protože komerční pojišťovny nedokáží předexportní úvěry ani záruky pojišťovat. A my zase

nesmíme pojišťovat do EU krátkodobé úvěry do 2 let a tržně pojistitelné země.

Je pravda, že s pojištěním od EGAP několik firem z MSP vyrostlo ve velké exportéry?

JD: Některé firmy začínaly se základními krátkodobými dodavatelskými úvěry a postupně přibíraly produkty, až se dostaly ke klasickým odběratelským úvěrům.

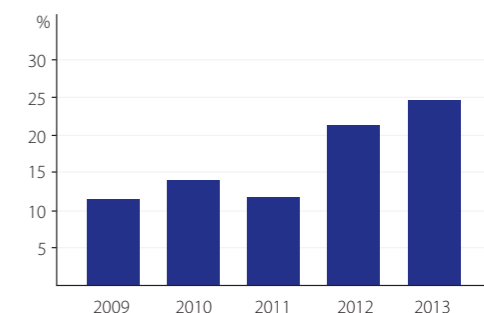
Takže tam jste vlastně čerpali inspiraci pro pana Kladívka?

JD: Ano, to je imaginární příklad v praxi. A právě na tyhle rostoucí exportéry, které známe jako malé firmy, jsme opravdu pyšní.

Ptala se Lucie Bauerová

Podíl smluv se segmentem Malých a středních podniků na celkovém počtu uzavřených smluv:

2009	› 40 z celkových 349	= 11,46 %
2010	› 46 z celkových 329	= 13,98 %
2011	› 32 z celkových 272	= 11,76 %
2012	› 51 z celkových 240	= 21,25 %
2013	› 39 z celkových 157	= 24,84 %





Zlatá štafeta ze závodu Světového poháru, snad budou mít stejný důvod k radosti i po závodech v Soči.

EGAP podporuje ty nejlepší Ve sportu i v exportu

A čeští biatlonisté k nim rozhodně patří!

Fanoušci biatlonu už určitě zaznamenali v průběhu loňské a letošní sezóny logo EGAP na malorážkách a sportovním oblečení české biatlonové reprezentace. Od loňského Mistrovství světa v Novém Městě na Moravě totiž EGAP podporuje právě české biatlonisty. Proč právě je? Odpověď je nasnadě. Jde o celosvětově velice populární sport, nejvíce fanoušků má ale v Německu a Rusku, tedy v zemích, kam míří český export. A stále více fanoušků si získává i v Česku – samozřejmě díky skvělým výsledkům Gabriely Soukalové, Veroniky Vítkové,

Ondřeje Moravce, Michala Šlesingra a dalších členů reprezentace. Před dvěma lety by asi málokdo tipoval, že právě biatlonisté budou na Zimních olympijských hrách v Soči patřit k hlavním českým nadějím na získání medailí. Určitě nejen za EGAP můžeme slíbit, že jim budeme držet palce.

A už nyní můžeme prozradit, že Gábina Soukalová bude opět, stejně jako loni, jedním ze vzácných hostů na narozeninách EGAP na začátku června.

Hana Hikelová



Ondřej Moravec a chvíle soustředění při střelbě



Gábina Soukalová na loňských narozeninách EGAP na Zbirohu nejen krásně zpívala, ale exportéři a klienti si s ní mohli zažít i z pro ni ne úplně typické zbraně.



Ivan Duda novým členem představenstva ČEB

Od ledna pracuje představenstvo a výkonné vedení České exportní banky v novém složení. Koncem minulého roku se stal členem představenstva ČEB Ing. Ivan Duda, náměstek generálního ředitele odpovědný za úsek řízení rizik. Absolvoval Elektrotechnickou fakultu ČVUT, obor technická kybernetika. Posledních pět let působil jako konzultant. Dříve pracoval např. v týmech Komerční banky a Konsolidační banky. Od letošního ledna nastoupil Ing. Karel Bureš na pozici náměstka generálního ředitele ČEB odpovědného za úsek finanční a právní. V této funkci nahradil dlouholetého člena vedení ČEB Ing. Miloslava Kubištu, který patří k zakládajícím členům ČEB. Pan Bureš pracoval 14 let na vrcholných pozicích HSBC Bank plc v České republice, Slovensku a Ruské federaci.



Novým generálním ředitelem a předsedou představenstva PPF banky je Petr Jirásko

Novým generálním ředitelem a předsedou představenstva společnosti PPF banka a.s. je Petr Jirásko, který ve funkci nahradil Petra Mileva. Petr Jirásko byl dosud ředitelem divize finanční trhy a členem vrcholového vedení banky. Je absolventem VŠE v Praze a většinu profesního života pracoval na kapitálovém trhu. Od roku 1998 pracoval v Credit Lyonnais Bank jako FX Dealer. V letech 2000–2002 působil v Komerční bance na pozici FX Option Dealer, posléze jako Head of Derivatives Desk. Ve skupině PPF je od roku 2002.



Evropská bankovní federace upozornila na negativní dopady regulatorních změn

Komise pro exportní financování České bankovní asociace měla svého zástupce na nedávném výročním jednání Export Credit Working Group (EC WG) Evropské bankovní federace, ve které jsou zastoupeni experti a praktici národních bankovních asociací z 15 evropských zemí. Na jednání v Paříži ve dnech 18.–19. listopadu 2013 se jich sešlo 12 a mezi hlavními tématy byly současné trendy v exportním financování, přístup Evropské centrální banky i Evropské investiční banky k možnému refinancování exportních úvěrů s dlouhou splatností a dále nová evropská bankovní regulatorika (tj. CRR, resp. CRD IV., známé též jako Basel III). Součástí programu bylo i oficiální vystoupení užší delegace EC WG na půdě OECD v rámci pravidelných „stakeholder consultations“. Miloš Večeřa, předseda Komise pro exportní financování ČBA, k tomu říká: „Po delší době to byla zajímavá příležitost pro nás z EBF předstoupit se strukturovanou prezentací před více jak 150 zástupců vlád, národních ECAs a nevládních organizací z celého světa, shromážděných na půdě OECD, k tématu exportního financování. Dalo nám to možnost upozornit na některé možné negativní dopady chystaných regulatorních změn na evropský export co do ceny i složitosti jeho financování, a také poukázat na možné nevítané disproporce mezi naším bankovním produktem a produkty ostatními. Myslím, že ze strany EBF bude tato snaha v příštích letech nadále pokračovat a stane se ještě viditelnější.“

Novinka ve financování a pojišťování železničních projektů

Participantí Konsensu OECD ukončili jednání o nové sektorové dohodě, která bude přílohou Konsensu OECD. Dohoda stanoví specifický režim financování a pojišťování exportních železničních projektů a týká se jak dodávek kolejových dopravních prostředků, tak staveb železniční infrastruktury. Podstatou zvláštních podmínek financování a pojišťování železničních projektů je prodloužení obecně platných lhůt splatnosti stanovených Konsensem OECD na 12, respektive 14 let v případě rozvojových zemí. Těchto zvýhodněných podmínek bude moci využít řada českých vývozců, jejichž vývozní dopravní projekty EGAP pojišťuje.

České banky by rády začaly nabízet fixní úrokovou sazbu CIRR odběratelům českých exportérů

Už více než půl roku platí novela příslušného zákona (č. 58/1995 Sb.), která umožňuje českým bankám nabízet zahraničním odběratelům českých exportérů fixní úrokovou sazbu bez nutnosti úrokového zajištění, tedy dalších nákladů pro odběratele (či jeho banku), po celou dobu úvěru. V rámci OECD jsou v Paříži každý měsíc vyhlášovány sazby CIRR (Commercial Interest Reference Rates), které stanoví minimální úrokové sazby, které smějí banky a například EGAPem pojištěné úvěry nabídnout. „Sazby jsou nízké, aktuálně na devítiletý úvěr v eurech se jedná o 2,52% p.a. Vzhledem k tomu, že exportéři ze západní Evropy takové financování svým odběratelům umí nabídnout, je žádoucí, aby čeští exportéři neztráceli obchody kvůli tomu, že v České republice již příslušný zákon máme platný a účinný, ale již více než rok čekáme na prováděcí vyhlášku,“ doplňuje Jana Ševčíková, Team Leader, Export Finance v ČSOB. Systém dorovnání úrokových rozdílů je z dlouhodobého pohledu rozpočtově neutrální. V období, kdy fixní sazba v úvěrové smlouvě převyšuje „náklady banky na refinancování“ (příslušná IBOR sazba + systémová marže 1%) odvádí banka rozdíl do fondu. V opačném případě je bance z fondu dorovnáno. Systém by měl pro Ministerstvo financí obhospodařovat EGAP.





Brazilské banky mají zájem o spolupráci s českými exportéry

Zástupci EGAP jednali v Brazílii o možnostech spolupráce s guvernéry Centrální banky BANESTES a Rozvojové banky BANDES státu Espírito Santo. Tento stát je rozlohou zhruba o třetinu menší než Česká republika a je otevřený mezinárodní spolupráci, projekty v tomto státě by tak mohly být otevřením brány do dalších států Brazílie. Podle guvernéru brazilských bank G. Diase a G. Pereira by se české firmy mohly uplatnit v zemědělství, zpracovatelském průmyslu, důlním průmyslu a těžbě žuly, strojírenství, slévárenství, zařízení pro přístavy nebo v papírenském průmyslu. Centrální banka BANESTES přitom podle slov generálního ředitele EGAP Jana Procházky „vidí možnosti spolupráce i na mezinárodních exportních a importních projektech“. Zástupci české a brazilské strany tak dohodli podmínky a možnosti propojení českých exportérů s místními obchodními příležitostmi. Podle Jana Procházky jde o navázání cenných kontaktů v oblasti bankovního sektoru, zejména možnost spolupráce s Rozvojovou bankou BANDES by mohla být výhodná pro české exportéry.

Brazílie patří mezi země, do kterých míří i technologické mise agentury CzechInvest. Jejich cílem je propagovat možnosti spolupráce České republiky se zahraničními partnery. „Při dalších misích rozšíříme své aktivity o spolupráci s ČEB a EGAP“, říká generální ředitel agentury CzechInvest Marian Piecha. „Naším primárním cílem je podpora přílivu přímých zahraničních investic do Česka. Díky tamním bankám, které poskytují stejné služby jako EGAP, můžeme rozšířit podporu investic z Brazílie o možnosti dalšího financování“, doplňuje Piecha. Brazílie je navíc podobně sektorově orientovaná jako Česká republika, možnosti spolupráce se proto ukazují i v oblasti joint ventures.



Česko a Turecko – společný export do třetích zemí

Náměstek generálního ředitele EGAP Marek DLOUHÝ podepsal s generálním ředitelem Turk Exim Bank p. Hayrettinem KAPLANEM Dohodu o spolupráci mezi oběma finančními institucemi. Dohoda je výsledkem jednání o konkrétní spolupráci, zejména v oblasti výměny informací ohledně pojišťování exportních projektů. V portfoliu EGAP je v současné době Turecko na druhém místě mezi zeměmi, do kterých EGAP pojišťuje financování českých vývozců, s podílem přibližně 14 %. Intenzivní spolupráce mezi firmami obou zemí přechází z jednoduššího vztahu český vývozců – turecký dovozce do spolupráce na třetích trzích. Prvním příkladem je společný energetický projekt v Iráku. EGAP na tento vývoj reagoval návrhem svému tureckému partnerovi sjednat pro podporu takovýchto společných projektů dohodu o vzájemném zajišťování. Podpis Dohody o spolupráci je prvním krokem pro mnohem užší spolupráci obou pojišťovacích institucí v zájmu podpory společného exportu do třetích zemí.

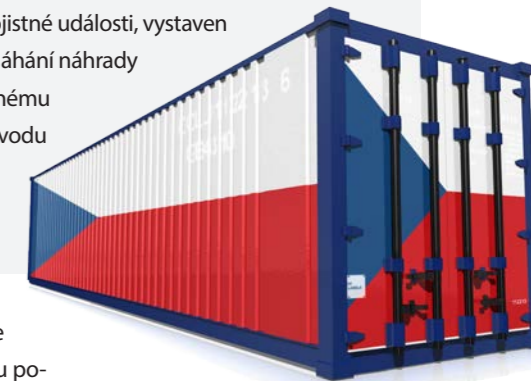
Naplnování českého podílu je nově součástí smlouvy mezi EGAP a exportérem

Jak asi všichni víte, v několika posledních letech výrazně vzrostly finanční objemy obchodních případů pojištěných ze strany EGAP i složitost jejich struktur. To významně zvýšilo pojistnou angažovanost EGAP a s tím spojené finanční nároky na udržování minimální úrovně finančních fondů. V současné době je pojistná angažovanost EGAP cca 230 miliard korun. Pojistná kapacita činí 280 miliard. Za této situace a z hlediska národního zájmu je tedy logický požadavek jak akcionářů, tak i vedení EGAP, dbát na to, aby se při pojištění vývozních úvěrových rizik podporovaly především vývozy s maximálním podílem českého zboží a služeb. Stále platí, že minimální český podíl při transakcích podpořených státem činí minimálně 50 %.

Právě k tomuto cíli směřují nová opatření o dodržování českého podílu, která EGAP zveřejnil na podzim loňského roku, a jejichž kompletní znění najdete na stránkách www.egap.cz.

Věříme, že tato změna povede k účelnějšímu využití pojištění EGAP se státní podporou, k tvorbě více pracovních míst a obecně k podpoře české ekonomiky a posílení pozice České republiky na zahraničních trzích.

Doposud byla výše českého podílu pouze dokladována prohlášením vývozce, které tvoří součást pojistných smluv. Praktické dodržování této podmínky se systematicky nekontrolovalo a její dodržování bylo zodpovědností vývozce. Vývozců pak mohl být pouze v případě jejího prokázání nedodržení, vedoucího současně ke vzniku pojistné události, vystaven ze strany EGAP riziku vymáhání náhrady škody odpovídající pojistnému plnění vyplacenému z důvodu nesplnění těchto kritérií.



Schvalování výjimek

Představenstvo EGAP může schválit výjimku nižšího českého podílu než standardně požadovaných 50 %. Bude ale uplatněn systém malusů v podobě lineárního navýšení pojistného vypočteného obvyklým způsobem. Naopak případné poskytnutí bonusu je podmíněno dosažením českého podílu minimálně na úrovni 50 % a dalšími kritérii. Poskytnutí výjimek se týká především specifických oblastí českého exportu, příkladem může být stavebnictví, kde je při zakázkách téměř nemožné dosáhnout 50% českého podílu.

V případě nedodržení deklarovaného českého podílu nebo neplnění souvisejících informačních povinností vývozce či výrobce je navrhováno zohlednit tyto skutečnosti při posuzování nových obchodních případů, ve kterých bude figurovat stejný vývozců či výrobce, aby do budoucna nebyly pojišťovány obchodní případy nespĺňující uplatňovaná kritéria pro poskytnutí státní podpory. Laicky řečeno, bude to fungovat jako při fotbale se systémem žluté a červené karty. Pokud poprvé exportér nedodrží český podíl, případně neoznámí změnu, bude na to upozorněn. Při opakovaném porušení pravidel mu ale hrozí červená karta – tedy dočasné nebo trvalé vyřazení ze systému státní podpory exportu.



V této souvislosti chceme zdůraznit základní zásadu poskytování pojištění vývozních úvěrových rizik, tj. že – v návaznosti na ustanovení § 5 odst. 4 zákona č. 58/1995 Sb. – na pojištění vývozních úvěrových rizik není právní nárok. Z tohoto důvodu je také vyhodnocení českého podílu na celkové hodnotě vývozu nebo výroby pro vývoz a jeho naplnění chápáno jako jedno z hledisek, která jsou brána v úvahu při posuzování možnosti poskytnout pojištění.

Nová smlouva mezi EGAP a vývozcem

Nutnou podmínkou zavedení navržených postupů kontroly naplnění deklarovaného českého podílu do praxe je ukotvení smluvního závazku vývozců a výrobců k poskytování potřebných informací, k čemuž bude sloužit uzavření písemné dohody mezi EGAP a vývozcem či výrobcem o poskytnutí státní podpory (Smlouvy o úpravě vztahů s vývozcem/výrobcem). Součástí dohody bude i závazek vývozce či výrobce požadované informace o naplnění českého podílu EGAP ve specifikovaném rozsahu a termínech poskytovat. Plnění informační povinnosti vývozce či výrobce ve vztahu k naplnění českého podílu je u pojistných smluv s maximální pojistnou hodnotou nad 500 mil. Kč a u všech transakcí typu pojištění projektů navrženo spojit s informačními povinnostmi dle pravidelného reportingu, nebude-li v pojistném rozhodnutí, resp. pojistné smlouvě, stanoveno jinak.



Afrika je úplně jiný svět Bez spolehlivého partnera tam nemáte šanci

Čeští exportéři ale stále častěji dokazují, že je to velmi dobrý cíl pro český vývoz

Ačkoli vládne v Africe tvrdá cenová konkurence zboží nejen asijského, ale i jihoafrického, brazilského a tureckého, za posledních 6 let byl pojištěn český export do dvanácti afrických zemí za 13,2 mld. Kč. Jednalo se převážně o výstavbu a modernizace nemocnic, výstavbu textilních továren, výstavbu hotelu a modernizace přístavu a výstavba cementárny.

Začneme „od Adama“ – jaká jsou pravidla při exportu do subsaharského kontinentu?

Afrika je druhým nejrychleji rostoucím regionem světa s průměrným růstem HDP 5,1 % za posledních deset let. Přesto jsou země tohoto kontinentu řazeny v rámci OECD mezi tzv. low income countries, tedy mezi země s nejnižším HDP, na něž se vztahují různá opatření – řekněme omezení, pokud jde o poskytování úvěrů. Co to znamená v praxi?

„Jedním z nich je označení většiny zemí subsaharské Afriky za země podléhající v oblasti mezinárodního financování režimu tzv. „udržitelného půjčování“ (Sustainable Lending). V praxi to znamená, že pokud si chtějí tyto země půjčovat na svůj hospodářský rozvoj, musí dodržovat určitá pravidla stanovená Mezinárodním měnovým fondem a Světovou bankou, aby nedošlo k jejich nekontrolovatelnému zadlužení. Tento režim zahrnuje pro některé země povinnost věřitelů poskytnout v rámci mezinárodního úvěru

zvýhodněné podmínky úvěru, tzv. grant element. Např. v rámci exportního úvěru 100 mil. Kč by musela dát česká strana „dotaci“ 35 % z hodnoty úvěru. V ČR se tento specifický režim státní podpory prakticky nepoužívá. Výjimkou z povinnosti poskytnout grant element jsou např. úvěry státu či veřejným dlužníkům do Ugandy, Gabonu či Ghany. V případech, kdy není povinnost poskytnout grant element, je však často spojena s případným úvěrem a povinností vyžádat si od vlády potvrzení, že úvěrový projekt je zařazen ve vládou plánovaných a odsouhlasených programech a že se jeho objem „vejde“ do úvěrového limitu stanoveného dané zemí IMF či WB. Seznamy takových projektů vlády pravidelně projednávají s IMF či WB, vč. otázky, zda bude udělena výjimka u projektů, kde nebude režim Sustainable Lending uplatněn. Úvěr na takový projekt v tom případě nemusí zahrnovat 35% dotaci. Tento režim se váže pouze na úvěry vládám či tzv. veřejným dlužníkům (regionální vlády, státní podniky apod.); úvěrů do soukromého sektoru daných zemí se netýká. Z praktického hlediska lze dovodit, že se

tato výjimka může vztahovat většinou na projekty státního významu),“ vysvětluje Miroslav Somol, náměstek generálního ředitele pro mezinárodní vztahy a compliance. Já jen dodám, že i v případech těchto zemí (v jiných to jde snáze, jelikož restrikce neplatí pro celou subsaharskou Afriku) je export možný. Za posledních šest let jsme pojistili například výstavbu a modernizaci nemocnic v Gabunu za 4,9 mld. Kč, výstavbu textilních továren v Egyptě za 3 mld. Kč, výstavbu hotelu a modernizaci přístavu v Tunisku za 1,8 mld. Kč, výstavbu cementárny v Maroku za 0,9 mld. Kč a další podpořený export za 2,6 mld. Kč.

České značky mají v Africe dobré jméno, tak proč toho nevyužít a nenavázat na tradici?

Vzhledem k rychle rostoucí spotřebě elektrické energie a jejímu trvalému nedostatku je v řadě afrických zemí velice aktuální výstavba nových energetických zdrojů, a to i alternativních. Zejména je zde velký prostor pro solární technologie nebo zdroje na bázi biomasy, včetně výstavby nových vysokonapěťových vedení a rekonstrukce těch stávajících. Dá se předpokládat i rozvoj v oblasti těžby ropy (potřeba důlních strojů a těžebních zařízení). S postupně rostoucí těžbou ropy bude evidentní potřeba dodávek pro ropný průmysl, případně přímo výstavby nové rafinerie. Vzhledem k málo rozvinuté dopravní infrastruktuře v celé subsaharské Africe jsou neustále aktuální projekty městské (Akkra), meziměstské a železniční dopravy, včetně rekonstrukce stávajících a výstavby nových letišť. Když už jsme u dopravy, v těchto zemích je poptávka po nákladních automobilech, motocyklech, kolech a pneumatikách. Uplatnění by našly i firmy dodávající úpravný vody, čistírny odpadních vod, vybavení škol a nemocnic, léky, potraviny s dlouhou trvanlivostí. Prostoru pro export je opravdu dost, hlad je i po stavebních materiálech a strojích (včetně těch pro malovýrobu – i požitých). Strojírenství, energetika, doprava i zemědělství jsou



obory, ve kterých jsme my Češi úspěšní a české firmy mají v Africe dobré jméno. Tradiční velké značky jako Baťa, Škoda, JAWA, Sigma nebo Koh-i-noor jsou známy na africkém kontinentu téměř sto let. Fenomenální úspěch slaví ale i firmy patřící mezi malé a střední podniky. Je na místě zmínit např. společnost VARI, která se jako jedna z mála malých a středních podniků úspěšně uplatňuje v řadě afrických zemí. Další úspěšnou společností je například Veba Broumov, známá svým vývozem brokárových látek, a jejíž motto by mohlo znít: „oblékáme celou Afriku“. Zkušenosti s podnikáním v Africe mají i další úspěšné české firmy jako Hamé, Linet, Juta, Czech Blades, Vítkovice a B.G.M. export.

Co byste měli vědět aneb bez zprostředkovatele to v Africe nezkoušejte

Že je Afrika „trendy“ nejen z důvodu, že africké země jsou zájmovým teritoriem podle Exportní strategie ČR, dokazuje i obrovský zájem českých podnikatelů o účast v podnikatelské misi, která se uskutečnila loni v říjnu. Možnost navázat obchodní kontakty mělo téměř třicet zástupců českých firem v rámci mise vedené ministrem zahraničních věcí ČR Janem Kohoutem a Hospodářskou komorou České republiky. Mise se účastnili i zástupci EGAP a České exportní banky. „Ze čtyř zemí, které jsme v rámci mise navštívili, je Rwanda z mého pohledu nejperspektivnější. Velký potenciál má i Ghana,“ říká Dana Pučelíková, ředitelka pojištění vývozních úvěrů, a dodává odpovědi i na další otázky:

Co musím bezpodmínečně vědět, pokud uvažuji o exportu do afrických zemí?

„Afrika, to je úplně jiný svět. Připrav se na to, že pokud máš obchodní jednání ve středu v 10 hodin, tak v lepším případě začne ve 12 hodin, v horším případě v pátek. Slabší jedinci odpadnou už při „výšlapu“ na jednání. Představ si teplotu vzduchu přes 40 stupňů, vlhko a kancelář v pátém patře v budově bez výtahu. To bylo jen na odlehčení, teď vážně. Musíš mít místního spolehlivého partnera, který ti vytváří zázemí. Bez něho nedokážeš vůbec nic.“



To platí ale i v jiných zemích...

„Ano, ale tady dvojnásob. Vzhledem k nemalé konkurenci a omezenému počtu projektů (vyplývající z konsensu OECD) je význam známostí, doporučení a osobních kontaktů při uzavírání obchodů velice důležitý. Získat obchodní případ je těžké, navíc málokterý obchodní případ vyjde, jednání jsou komplikovaná s ohledem na mentalitu místních podnikatelů, ale... pokud se zadaří, tak navazuje další a další business. Při jednáních je důležité rozpoznat, kdy být ještě v klidu a kdy tlačit a netlačit na pilu.“

Zní to velmi (nechci použít slovo „nerealisticky“)... sofistikovaně...

„Začátky nejsou lehké, ale jak říkám, například Ghana disponuje jedním z největších potenciálů pro české vývozce v rámci subsaharské Afriky a v současné době máme rozjednáno pojištění čtyř obchodních případů a to v oblasti zdravotnictví, infrastruktury a energetiky. V rámci mise proběhla jednání s tamními ministry, která potvrdila připravenost Ghany vstoupit do závazku s financujícími bankami, a my jsme připraveni podpořit české exportéry směřující do tohoto teritoria.“



S výše zmiňovanou společností VEBA Broumov a se subsaharskou Afrikou má spojitost další jméno – Beata Rajská. A proč právě naše přední módní návrhářka? Tento éterický živel se vydal na měsíc do Zambie, aby naučil africké ženy šít!

V závěru knihy „Útržky Beaty Rajské“, která byla mimochodem 28. listopadu 2013 pokřtěna na „půdě“ EGAP, se zmiňujete také o svém nedávném měsíčním pobytu v Africe, o tom, jak jste učila ženy v Zambii šít. Tenhle nápad ve vás nazrával delší dobu?

„Kdepak, to byla spontánní akce, na které jsem se domluvila s Lejlou Abbasovou. Vznikl nápad, že bych na nějaký čas odletěla ještě s kolegyní Míšou do Zambie, kde bychom učily několik dívek šít. A tak jsme se do toho pustily. V Praze jsme připravily střihy a všechno důležité, VEBA Broumov poskytla potřebné látky. A pak jsme šest dívek v Mongu, což je městečko s čtyřiceti pěti tisíci obyvateli v jedné z nejchudších částí Afriky, naučily základy krejčovského řemesla. Můj nejsilnější dojem pak nastal při rozloučení. Plakaly jsme všechny. Dívky nám byly vděčné za to, co jsme je naučily. Když jsme odcházely, měly totiž ušité už svoje první výrobky. A dnes mají práci, dokážou šít pro kuchaře, šijí jednoduché školní uniformy, vydělávají si na základní obživu. Což je úplně super. I mně to dalo strašně moc a rozhodně se tam chci vrátit. Měla jsem pocit, že jsem tam opravdu k něčemu přispěla...“

A proč „éterický živel“? Jednak je to to první, co mne napadne, když si na Beatu vzpomenu a za další – když celebrity popadnou charitativní pudy, zcela přirozeně převede tučnou sumu na konto někoho potřebného a hned se jí uleví. Beata ne, to by pro ni bylo moc jednoduché...



Beata Rajská trpělivě učí africké dívky



„Na dílně máme MINI BOSSe Marečka. Maminka s ním šije na zádech. Takhle.“



Beata Rajská a Hana Hikelová při křtu knihy v EGAP

Lucie Bauerová

EGAP a Perský záliv



První etapa elektrárny v iráckém Erbilu je dokončena, tu druhou bude stavět otrokovická PSG, a.s.

Rafinérie a elektroenergetika Šance pro český export do Iráku

Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP pojistila v posledních pěti letech export do zemí Perského zálivu v hodnotě přes 2 miliardy korun. Největší objem připadá na Irák, Spojené arabské emiráty a Saudskou Arábii.

Podle Exportní strategie České republiky je ze zemí Perského zálivu právě Irák zařazen na seznam prioritních zemí. Podle hodnocení OECD je zařazen do kategorie 7, riziko je tedy pro export vysoké, nicméně jde o pojistitelnou zemi. Spojené arabské emiráty pak patří mezi zájmové země českého exportu a rizika jsou zde samozřejmě podstatně nižší. OECD je řadí do kategorie 2, tedy velmi nízké riziko, mimochodem stejně jako Saudskou Arábii.

Český export do Iráku přitom není žádnou novinkou, v nedávné minulosti se i díky pojištění od EGAP podařilo do této země vyvézt technologické zařízení pro vodohospodářství a české firmy se výraznou měrou podíleli například na rekonstrukci rafinérie v Basře. Právě dodávky českých komponentů pro rafinérie jsou z pohledu exportu nejžádanější, české firmy mají v Iráku stále dobré jméno, konec konců navazují především na to, že v dobách minulých čeští inženýři rafinérie v Iráku pomáhali stavět. A irácká ekonomika zůstává na těžbě ropy nadále plně závislá, generuje cca 95 % příjmů státního rozpočtu.

Strategickým odvětvím je však nyní kromě rafinérií elektroenergetika a Česko není jediné, kdo se snaží na tento trh proniknout. „V průběhu letošního roku Irák uzavřel dohody s řadou zahraničních společností, např. korejskými firmami nebo řeckou společností Metka o výstavbě nových elektráren s celkovým výkonem 15 tisíc MW,“ říká k situaci v Iráku generální ředitel EGAP Jan Procházka. Kromě podpory rozvoje ropného a energetického sektoru pokračuje irácká vláda v povzbuzování investic do obnovy a výstavby infrastruktury. Čína tak dodá moderní vlaky, Japonsko bude obnovovat systém zásobování oblasti Basry pitnou vodou, Spojené arabské emiráty se rozhodly investovat do bytové výstavby, Italové získali kontrakt na výstavbu strategických mostů.

Tradičním partnerem je pak Turecko, ovšem především pro oblast Regionu iráckého Kurdistanu. Právě sem by měla mířit také velká česká zakázka. Dozorčí rady ČEB a EGAP na konci roku schválily financování a pojištění největšího ložského společného obchodního případu. Jde o výstavbu jedné ze tří fází projektu paroplynové elektrárny v iráckém Erbilu (autonomní oblast Kurdistan). Vývozcem je česká společnost PSG, která dodá technologii parního cyklu o nominálním výkonu 280 MW pro iráckou společnost KAR Power.

Česká exportní banka poskytne financování formou vývozního odběratelského úvěru ve výši 271 370 830 USD. Maximální pojistná hodnota celé transakce je pro EGAP téměř 7,5 mld. korun. Podle ČEB a EGAP jde o referenční zakázku v oblasti energetiky v celém arabském světě, investorem je silná skupina KAR Company, která je významným soukromým operátorem ropných polí v Iráku. „A především – vidíme zde pozitivní dopad na zaměstnanost v České republice – vznikne více než 1500 pracovních míst. Zároveň však řadíme tento případ mezi případy s mimořádně vysokým pojistným rizikem. Irák podle hodnocení OECD spadá do sedmé, tedy nejrizikovější kategorie,“ dodává k obchodnímu případu generální ředitel EGAP Jan Procházka. Vývozce PSG International deklaruje prokazatelný podíl zboží českého původu 70 procent. „Pro PSG jde samozřejmě o velmi důležitou exportní zakázku, na kontraktu se ale bude podílet téměř 50 dalších českých subdodavatelů včetně malých a středních podniků. V České republice díky této zakázce vznikne významný počet nových pracovních míst,“ dodal k celé transakci generální ředitel PSG International Tomáš Krones. Stavba druhé fáze paroplynové elektrárny má trvat maximálně 28 měsíců. První fáze je v podstatě hotová a měla by být uvedena do provozu už začátkem příštího roku, kontrakt na 3. fázi výstavby získalo Německo.

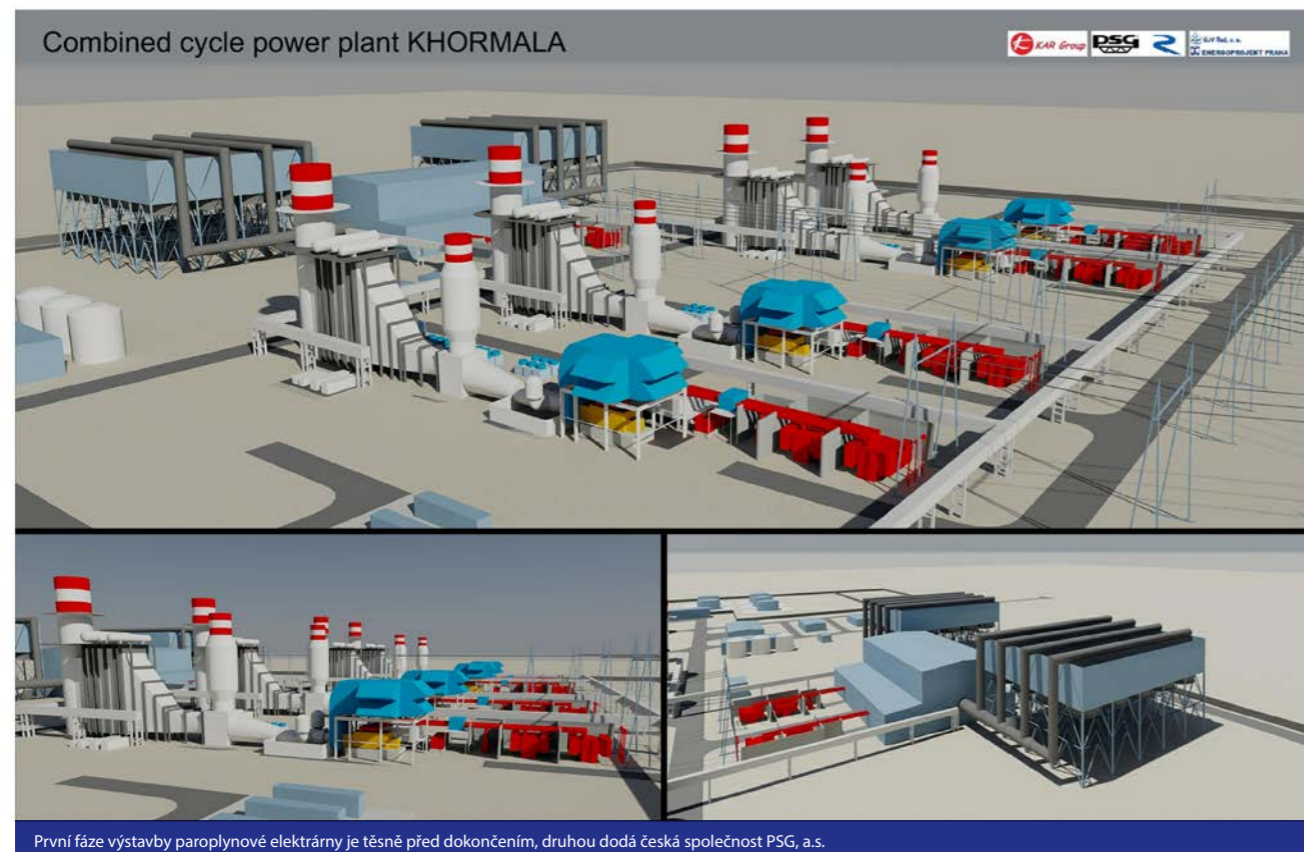
Účast českých subjektů na projektu a nezanedbatelný podíl zboží českého původu také podpoří diverzifikaci českého exportu, který je v současnosti z více jak 83 % závislý na trzích Evropské unie. „Nesmíme také zapomenout na významnou referenční hodnotu projektu. České firmy tak v tomto regionu potvrdí svoji schopnost dodávat špičkové technologie a investiční celky,“ říká

generální ředitel ČEB Jiří Klumpar a dodává: „Byl to právě Irák, kde naše firmy v sedmdesátých a osmdesátých letech postavily až 60 % tamějších rafinérských kapacit a tento projekt tak může významně oživit již dříve získané renomé značky Czech Made.“

Klíčový význam tohoto projektu pro možné další zakázky v regionu vyplývá ze současné situace v irácké energetice. Irák trpí akutním nedostatkem elektrické energie – v současné době vyrábí cca 7 000 MW elektřiny, přičemž poptávka na celkový odběr činí 24 000 MW. Podle energetické koncepce Iráku jsou investice do energetického sektoru strategické a irácká vláda předpokládá vybudování nové sítě elektráren v hodnotě 5 mld. USD během příštích 5 let. Dle odborného odhadu potrvá uvedení iráckého energetického sektoru do udržitelného stavu nejméně dalších 10 až 15 let a vyžádá si investice ve výši cca 150–200 mld. USD.

„Samozřejmě, že musíme velmi odpovědně spolu s kolegy z Exportní garanční a pojišťovací společnosti zvažovat i možná rizika projektu odpovídající historii, vývoji a charakteru tohoto regionu. Ale vzhledem k tomu, že do irácké ekonomiky proudí investice z celého světa, nemůžeme dlouho váhat, chceme-li obstát v konkurenci,“ upozorňuje Jiří Klumpar. Pro autonomní oblast Kurdistánu je pak tradičním a velmi silným partnerem už zmiňované Turecko. I proto PSG International na celé transakci spolupracuje s tureckou přední stavební společností Renaissance.

Hana Hikelová



Combined cycle power plant KHORMALA

První fáze výstavby paroplynové elektrárny je těsně před dokončením, druhou dodá česká společnost PSG, a.s.

Nejlepší exportní transakce podpořené státem



Zástupci společností PEGAS NONWOVENS a Škoda JS přebírají od EGAP a ČEB ceny za vítězství v soutěži

V rámci tradiční soutěže Exportér roku byly loni v prosinci poprvé udělovány také ceny ve zvláštní kategorii „Nejlepší exportní transakce podpořené státem“, kterou společně zaštily Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost. Nastaveným kritériím nejlépe vyhověly projekty společností PEGAS NONWOVENS International, Škoda JS a Ferrit.

Kategorie byla vyhlašována pro exportní transakce podpořené státem, tj. exportní transakce podpořené prostřednictvím financování ČEB nebo prostřednictvím pojištění EGAP. Kategorie je určena pro vývozní transakce s objemem vyšším než 100 mil. Kč uzavřené v letech 2011 či 2012 a jako hlavní kritérium zohledňuje zejména český podíl zboží a služeb na hodnotě dodávky. Transakce zároveň musí napomáhat zaměstnanosti a jedná se o vývoz do prioritních nebo zájmových zemí dle Exportní strategie ČR 2012–2020.

„Při vyhodnocování kategorie byly zpracovávány údaje doložené v uzavřené smlouvě o úvěru, resp. ve smlouvě o pojištění k dané exportní transakci. A těmto kritériím nejlépe vyhověly projekty společností PEGAS NONWOVENS International, Škoda JS a Ferrit,“ vysvětlil blíže podmínky kategorie Milan Šimáček, náměstek GŘ EGAP, který předával ceny vítězům společně s náměstkem generálního ředitele ČEB Petrem Křižanem.

Společnost PEGAS NONWOVENS uspěla se svou vývozní transakcí o celkovém objemu dosahujícím bezmála 1,7 mld. Kč. Výstavba továrny na výrobu netkaných textilií, kterou společnost realizovala v Egyptě, byla pojištěna EGAPem prostřednictvím produktu speciálně určeného pro pojištění investic českých právnických osob v zahraničí. PEGAS NONWOVENS je výrobcem netkaných textilií na bázi polyethylenu a polypropylenu pro oblast hygieny, průmyslu, stavebnictví, zemědělství a ostatních specializovaných sektorů. Společnost se aktivně podílí na vývoji nových produktů poptávaných trhem a udržuje si tak vedoucí pozici v oblasti technologií na evropském trhu netkaných textilií.

S exportní transakcí v objemu dosahujícím téměř 262 mil. Kč – modifikací elektroniky a dodávkou pohonů pro ukrajinskou jadernou elektrárnu Chmelnická se mezi oceněné zařadila také společnost ŠKODA JS, a.s., tradiční tuzemský dodavatel pro jadernou energetiku. Vývoz je financován ČEB prostřednictvím přímého odběratelského úvěru, kdy dlužníkem je ukrajinský provozovatel elektrárny GP NAEK Energoatom. Transakce je přitom součástí rámcového odběratelského úvěru v souhrnné výši přes 660 mil. Kč, čerpaného ve třech úvěrových tranších.

„Škoda JS spolupracuje s Českou exportní bankou již od roku 2006 a jedná se o dlouhodobého, kvalitního a bezproblémového klienta banky,“ uvedl Ing. Petr Křižan. „Významný český podíl na hodnotě dodávky přitom v případě Škody JS znamená skutečně pozitivní dopad na zaměstnanost,“ dodal. Ve Škodě JS v současnosti pracuje více než 1100 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.

Směrem na východ od našich hranic, tentokrát do Ruska, směřoval také export dalšího z vítězů kategorie, společnosti Ferrit. Firma se specializuje na výrobu zařízení používaných v povrchových a hlubinných dolech a značnou část jejího obrátu představují právě dodávky strojů vlastní produkce do zahraničí, zvláště pak u zařízení pro důlní závěsnou dopravu. Dodávka důlních lokomotiv pro OAO SUEK byla realizována v loňském roce a pojišťován byl dodavatelský úvěr v hodnotě více než 375 mil. korun. Podíl českých dodávek na transakci byl v tomto případě 100 %.

Hana Hikelová

Sídlo společnosti: Vodičkova 34/701 = „dobrá adresa“

To, že společnost EGAP má jedno jediné sídlo, a tím je Vodičkova ulice v Praze, vědí všichni naši klienti a partneři. Málokdo už ale ví, že jde o adresu s velmi pestrou historií.

Dříve ulice Na Louži, nyní Vodičkova

Výstavní paláce a domy, v mnoha případech propojené pasážemi, se stávaly sídlem prestižních tuzemských i zahraničních firem, tzv.: na „dobré adrese“. Převážně v době mezi světovými válkami vznikaly okolo obchodních tepen, jakými byly a jsou kupříkladu Příkopy, Václavské náměstí nebo ulice Vodičkova. Mimochodem, ulice Vodičkova se dříve jmenovala Na Louži, protože tu byl nerovný terén s četnými prohlubněmi a loužemi. Pravda, je tomu už nějaký pátek (zhruba 6 století zpátky), protože od druhé poloviny 15. století se ustálil název Vodičkova podle významného pražského měšťana, řezníka Jana Vodičky, který měl v této ulici dům č. p. 699.

Naše společnost EGAP získala dům ve Vodičkově ulici (ještě jednou děkujeme panu Vodičkovi, že nesídlíme Na Louži) rozhodnutím vlády na sklonku roku 1995. Následně EGAP financoval z vlastních prostředků rozsáhlou, třináct měsíců trvající

generální rekonstrukci objektu včetně domovních pasáží. Rekonstrukce to byla skutečně náročná a nákladná, neboť zde byla dlouholetá absence prakticky jakékoliv stavební údržby. Svě plně rekonstrukce se dočkal tedy nejen samotný dům, ale i pasáže. V lednu 1998 jsme se do čísla popisného 701 nastěhovali. Dnes má objekt cca 8 500 m² užitné plochy, z níž více než polovinu využívá administrativa.

Věděli jste, že...

Na stavební parcele dnešního domu č. p. 701 stály v minulosti domy dva, č. p. 701 a č. p. 702. První z jmenovaných objektů, barokní palác č. p. 701 se nazýval Na Folimaně nebo také U Nádherných, v druhém případě podle toho, že jej svého času vlastnil rod svobodných pánů Nádherných z Borutína.

Skvostný barokní portál paláce včetně vrat byl v době, kdy již sloužil takřka bezvýhradně komerčním účelům, doslova „obložen“ a také poničen vývěsními cedulemi firem, které tady sídlily.

Mezi významnými majiteli nalezneme například hraběte Jana Josefa Šporka. V roce 1725 dům za 18 000 zlatých koupil hrabě Arnošt Karel Pachta z Rájova. Jak šel čas, své místnosti tu měl

i slavný Spolek výtvarných umělců Mánes, dramatickou a pěveckou školu tu měla operní zpěvačka Marie Pivodová (1862–1940), známá mimo jiné i svým působením v Národním divadle v Praze. Sousední dům č. p. 702 byl objektem mnoha jmen. Říkalo se mu postupně U Elsniců, U Českých rytířů nebo též Neslingerský. I on měl v průběhu času mnoho šlechtických majitelů.

V období mezi světovými válkami doznala tato domovní fronta ve Vodičkově ulici velkých změn. Většina zde stojících objektů byla zbořena a nahrazena novostavbami. Stejný osud potkal i historické objekty č. p. 701 a č. p. 702. Po jejich demolici pak na vzniklé stavební parcele vyrostl pouze jeden dům, který po jednom ze svých předchůdců „zdědil“ č. p. 701. Projekt a následně i stavební plány na rozsáhlý funkcionalistický obchodní a kancelářský dům vypracoval v letech 1927–1929 František Troníček. Součástí objektu byla i pasáž, která stejně jako je tomu dnes, byla napojena na pasážový systém svých blízkých sousedů, paláce Lucerna a secesního domu U Nováků. Stavební práce, které začaly 30. července 1928, provedla firma Václav Nekvasil. Kolaudace se konala na Štědrý den, 24. prosince 1929.

Budova byla stavěna jako obchodní a činžovní dům, avšak již v průběhu stavby docházelo ke stavebním změnám, a to v úpravě některých pater na Penzijní ústav pro úředníky akc. spol., dříve Škodovy závody. Později zde měla sídlo i konstrukční kancelář Škodových závodů. V roce 1948 se zde umísťuje firma „Ústřední prodejní a projekční kancelář pro strojírenství a silnoproudou elektrotechniku národního průmyslu kovodělného a strojírenského“.

Od srpna 1961 se zřídil ústřední závod – Početnická služba, která sídlí v budově až do svého zrušení v r. 1992.

V prvním suterénu byly až do r. 1950 provozovány pro veřejnost pingpongové a šachové herny.

Ve své době byla část zadního prvního i druhého suterénu propojena s Velkým sálem Lucerny širokým schodištěm a sloužila jako přilehlá kavárna část.

Lucie Bauerová, Hana Hikelová



Pohled z terasy EGAP na Lucernu



Budova byla původně stavěna jako obchodní a činžovní dům. Pohled do atria.



EGAP vyhlásil výsledky soutěže Zlepšovák roku

Zlepšovák roku

Rok 2013 byl náročný a plný změn. Když jsme přemýšleli, kde uspořádáme vánoční setkání pro zaměstnance, chtěli jsme pro ně něco opravdu speciálního. A tak jsme je za odměnu vzali až do „oblak“, respektive do restaurace Oblaca v Tower Park Praha. Nápady na zlepšení jsou v každé společnosti vítány a ne jinak je tomu i v EGAP. V první polovině roku 2013 vyhlásilo vedení naší společnosti soutěž k podpoře inovativního myšlení o Zlepšovák roku 2013 a právě na vánočním setkání byly výsledky soutěže vyhlášeny. Zúčastnilo se celkem 11 zaměstnanců, kteří přihlásili 20 nápadů na zlepšení stávajícího stavu. Hodnotila se míra inovativnosti, kreativita a realizovatelnost a financovatelnost podnikatelského záměru. A odměna pro vítěze? O zájezd v hodnotě 100 000 Kč se podělili dva vítězové, které vybrala komise – Ing. Pavel Mošna (generální inspektor) a Ing. Ladislav Sabo (analytik z úseku Řízení rizik), kteří přišli s nápadem na zavedení agregovaného finančního modelu. A právě ten se bude v letošním roce realizovat.

Ale ani ostatní nápady neskončí v koši. Vedení společnosti se rozhodlo i pro realizaci některých dalších přihlášených zlepšováků. Ještě jednou tedy děkujeme našim inovátorům a „chytřým hlavám“ za jejich podněty, které budeme v letošním roce uvádět do života.

Zavedení agregovaného finančního modelu

Finanční model je základním kvantitativním nástrojem prvotní analýzy i následného vyhodnocování úspěšnosti každého projektového financování. Jeho komplexnost však způsobuje, že k porozumění každému modelu (a tím pádem předpokladům, na kterých je celý podnikatelský záměr položen) je třeba značný čas věnovaný jeho důkladné analýze. V současné praxi tak je schopen finančnímu modelu porozumět jen příslušný analytik, který posuzoval daný projekt v rámci prvotní analýzy. Díky vytvoření agregovaného finančního modelu, který poskytuje všechny podstatné informace při zachování jednoduchosti (rozsahem jen na jednu stranu papíru) se však bude každý během



Zlepšovák roku vyhráli Ing. Pavel Mošna a Ing. Ladislav Sabo.

pár minut schopen zorientovat nejen v očekávaných výsledcích projektu, ale především v předpokladech, na kterých jsou dané plánované výsledky postaveny. Takové informace budou užitečné nejen při rozhodování o schválení obchodního případu, ale především v rámci monitoringu schválených projektů.

Na základě této informační základny by totiž bylo velmi jednoduše a rychle možné nejen vyhodnotit aktuální výkonnost projektu (pomocí ukazatele DSCR, porovnání s původním předpokladem), ale především pomocí aktuálních hodnot klíčových předpokladů rychle identifikovat konkrétní prvky v hospodaření, které jsou příčinou zhoršení ekonomické návratnosti projektu, a to bez hloubkové analýzy komplikovaného finančního modelu. Výhodou práce s agregovanými finančními modely bude výrazné zjednodušení správy obchodních případů projektového financování jak ve financujících bankách, tak i v EGAP tím, že práce s finančními modely (tam, kde se s nimi až dosud vůbec nepracovalo) se výrazně zkrátí, resp. zrychlí a umožní s nimi pracovat i těm pracovníkům správy obchodních případů, pro které to bylo až dosud buďto nemožné nebo velmi obtížné. Financujícím bankám to pak usnadní objektivní komentář, resp. zhodnocení vývoje obchodního případu.

Lucie Bauerová

**KDO
JSME**

SE ZA VÁS POSTAVÍ?
největší zástupce všech podnikatelů.

CO JE V NAŠICH SILÁCH?

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

JAK VÁM ULEHČÍME PODNIKÁNÍ?

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

KDE VÁS VŠUDE JISTÍME?

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

PROČ TO VŠECHNO PODNIKÁME?

VYTVÁŘÍME kvalitní podnikatelské prostředí pro váš rozvoj.



**MĚNÍME VIZE
VE SKUTEČNOST**





Spolehlivý partner českého exportu

- nabízíme pojištění exportních úvěrů, záruk a investic
- podporujeme malé a střední podniky – pojišťujeme pohledávky už od 100 000 Kč
- pomáháme českým exportérům vstoupit na nové trhy
- spolupracujeme se všemi bankami

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

Právě pro vás pořádá EGAP odborné semináře „*POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT*“. Jsou určeny vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu.

▶ Přihlásit se můžete na www.egap.cz

