

# Procházka EGAPEM



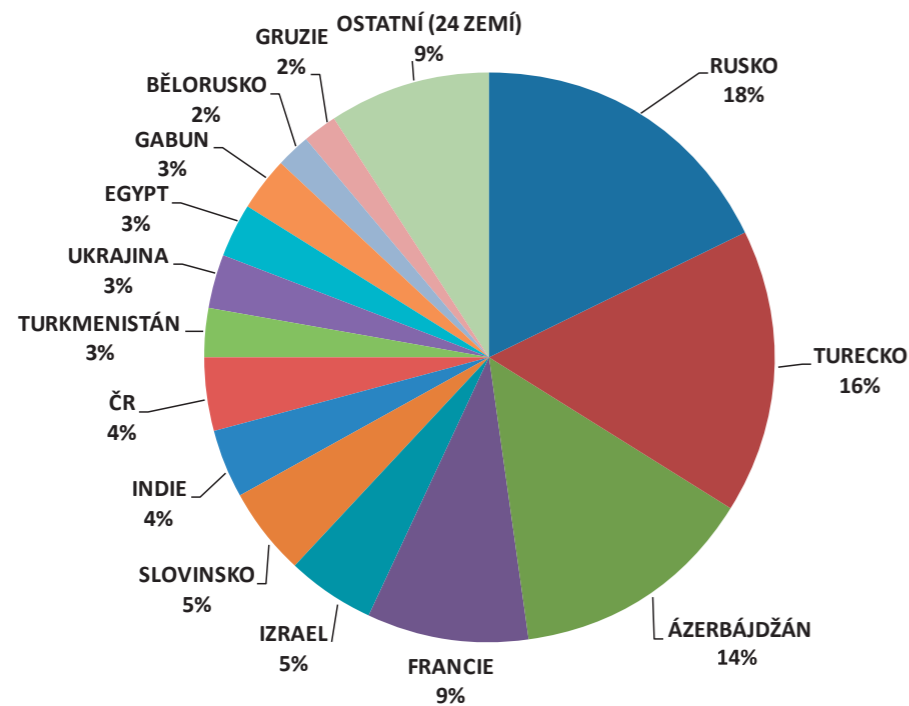
**ENERGETIKA A EXPORT  
DO TURECKA**

**PODPORA MALÝCH  
A STŘEDNÍCH PODNIKŮ**

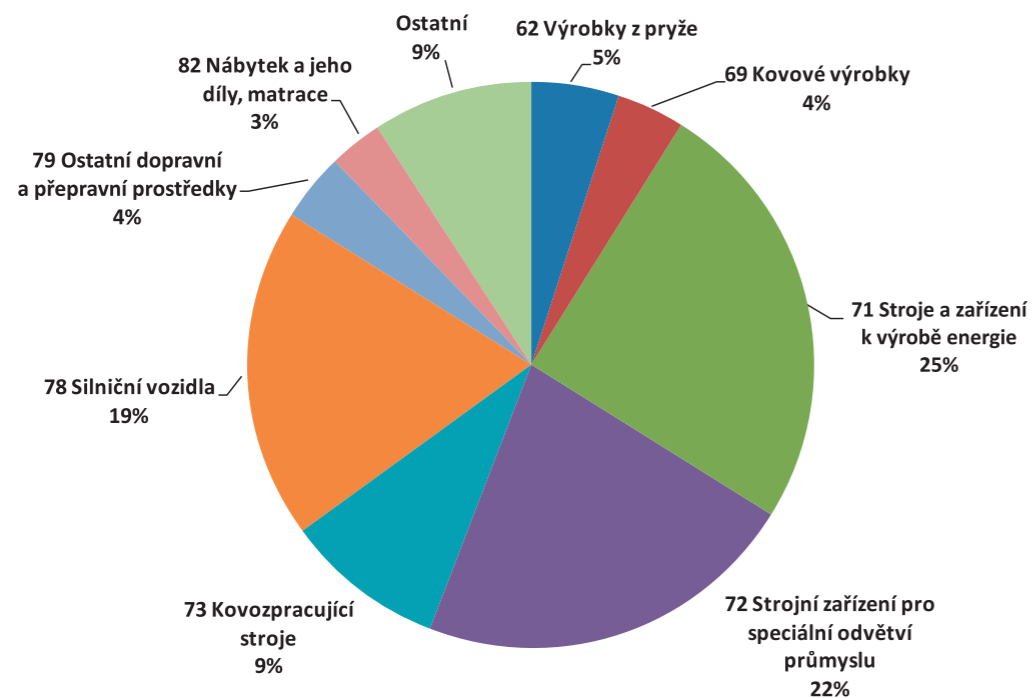
**ÚVĚROVÉ POJIŠŤOVNY  
VE SVĚTĚ**

## EGAP v roce 2013

### Teritoriální rozdělení 1-8/2013



### Rozdělení dle oborů 1-8/2013



Za prvních osm měsíců letošního roku EGAP pojistil export už za téměř 48 mld. korun! Vývoz mířil do 37 zemí světa. Největší objemy exportu byly z oblasti energetiky, vývozu strojů a silničních vozidel.



## Obsah

Malé a střední firmy dobývají svět, podceňují přítomná rizika	2
Úvěrové pojišťovny ve světě	4
EXIAR – ruská státní pojišťovna požaduje další prostředky	5
Změna strategie americké administrativy a US EXIM Banky	6
EGAP představuje své zaměstnance – odborný pojistný matematik Tomáš Barčí	7
Novinky ze světa bank	10
Palác EGAP a historie – páternoster	11
EGAP DAY – nejen práci žijí naši zaměstnanci	14
EGAP a Turecko	15
Česko-argentinské business fórum	16
Úspěšný projekt v Argentině – Vítkovice a TOCOMA	18
EGAP INVITATIONAL 2013 – golfový turnaj	20
Úspěšné projekty našich exportérů – PSJ a Škoda electric	22
Nejlepší exportér letos získá díky projektu HSBC Grant milion korun	24

## Úvodní slovo



Vážení čtenáři,

jsem velmi rád, že jste se začali do našeho „nového počínání“. V rukou držíte ještě teplé číslo časopisu, který budeme vydávat čtvrtletně a zaměříme se v něm nejen na dění v Exportní garanční a pojišťovací společnosti, ale celkově ve světě exportního financování.

Většinu z vás se tento časopis dostává do ruky při Mezinárodním strojírenském veletrhu. Právě tady v hlavním městě veletrhů, tedy

v Brně, chce EGAP ukázat a vysvětlit, co se podařilo, jaké další změny právě děláme a jak se nám daří naplňovat Exportní strategii. Už asi víte, že jsme spustili v první polovině roku 2013 nový pojistný proces u pojištění odběratelských úvěrů s cílem maximálně transparentně popsat jednotlivé fáze, v nichž se obchodní případ během přípravy a schvalování v EGAPu nachází. V platnost vstoupila také nová Obchodní strategie, stovky hodin jsme společně se zástupci bank a exportérů strávili na přípravě nových Všeobecných pojistných podmínek, připravili jsme balíček produktů pro malé a střední podniky, měníme a otevíráme naši komunikaci a marketing.

Ale co vás asi zajímá nejvíce? Neovlivnily tyto změny objem podpořeného exportu? Nikoliv – za prvních 8 měsíců jsme pojistili český export do 37 zemí už za téměř 48 miliard korun. Více než polovina pojištěného exportu mířila do prioritních zemí, které stanovuje Exportní strategie ČR, další více než ¼ pak do zemí zájmových. Stále se sice

pereme s dozvuky krizových let v našem portfoliu a ještě nějakou dobu jistě budeme, ale nový obchod kvete.

Asi jste zaznamenali, že se snažíme měnit tvář EGAP. A to na tvář přívětivou, čitelnou, transparentní a hlavně připravenou podporovat český export. Koneckonců – právě proto tady jsme.

Snažíme se exportérům pomoci na nové trhy – i proto jsme byli například spolupřáteli Česko-argentinského obchodního fóra, protože konkrétní příklady táhnou nejvíce, debatujeme o nových možnostech exportu do Afriky, do Asie, do dalších zemí Latinské Ameriky.

Jsm rádi, že s vámi, zástupci bank, exportérů a partnerů, můžeme diskutovat, jen ve spolupráci s vámi totiž můžeme rozvíjet EGAP tak, aby se českému exportu dařilo a dostatečně pomáhal celé české ekonomice. A velmi si ceníme toho, že máme prostor i na neformální debaty – koneckonců golfový turnaj, který jsme pořádali pro naše klienty, byl toho důkazem.

Diskusi a výměnu názorů vám chceme nabídnout i v tomto novém časopise. Nejenže rádi napíšeme o vašich úspěšných obchodních případech, ale chceme informovat i o novinkách v bankách, které financují český export, a o novinkách v zahraničních úvěrových pojišťovnách. A v neposlední řadě o „životě“ naší společnosti.

Jan Procházka  
předseda představenstva a generální ředitel EGAP

# Malé a střední firmy dobývají svět, podceňují přítom rizika

Malé a střední podniky se významnou měrou podílejí na celkovém českém exportu. Jen v loňském roce přesáhl jejich podíl na celkovém vývozu 54 %. Z výzkumu pro Exportní garanční a pojišťovací společnost, na kterém se podílela AMSP ČR, vyplynulo, že 60 % exportérů z řad malých a středních podniků vyvážá alespoň do jedné oblasti mimo Evropskou unii. Jen 18 % z nich ale pojišťuje své pohledávky (faktury). Podle předsedy představenstva AMSP ČR Karla Havlíčka „jde o varovně nízké číslo, které se může v době krize firmám vymstít. Je zřejmé, že firmy věří svým zákazníkům, případně šetří náklady na pojistné.“

MSP přitom vyvážejí do zemí, kde je zvýšené komerční i politické riziko. Podle Karla Havlíčka je patrné, že „MSP pracují spíše v operativním exportu a že mají tendenci podceňovat strategická rizika. Tento přístup může dlouhodobě vycházet, nicméně selhání jednoho klíčového nezájištěného odběratele může kapitálově slabou firmu zásadně ohrozit.“

Exportní garanční a pojišťovací společnost v posledních 5 letech průměrně ročně pojistila obchodní případy 36 malých a středních podniků. Celkový objem pojištěných smluv se pohybuje na úrovni 1–2,4 % celkových ročních objemů pojištění. Většinu exportérů, kteří využívají úvěrové pojištění, pojistily komerční pojišťovny. To je podle generálního ředitele EGAP Jana Procházky v pořádku, EGAP je tu totiž především od toho, aby pojistil rizika, která komerční pojišťovny ze své povahy nepojistí. I proto je EGAP připraven na užší spolupráci právě s komerčními úvěrovými pojišťovnami.

Podle výsledků výzkumu jsou exportéři z řad MSP přesvědčeni, že pojištění exportu nepotřebují, je podle nich nákladné a administrativně náročné, určené především velkým firmám. EGAP přitom podle jména znají ¾ firem, produkty této společnosti ale bohužel nezná více než polovina exportujících malých a středních firem.

Reakci na výsledky výzkumu je nový balíček 8 produktů společnosti EGAP určených a šitých na míru právě tomuto segmentu vývozců. „Chceme především ukázat, že EGAP tu není jen pro velké firmy. Pojišťujeme faktury už od 100.000 Kč, malým a středním podnikům se snažíme nabídnout komplexní řadu produktů, které mohou využít v rámci svého podnikání a při minimali-

zaci rizika spojeného s exportem mimo EU,“ říká generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Základní charakteristikou celého balíčku produktů EGAP je:

- Menší administrativní zátěž – o 20 % méně formulářů.
- Zrychlení projednání – v případě splnění podmínek je EGAP u vybraných produktů povinen zaslat návrh pojistné smlouvy do 2 pracovních dnů od obdržení žádosti o pojištění.
- Zkrácení lhůty pro zpracování analýzy.
- Informace o zahraničních kupujících nakoupí EGAP od komerčních pojišťoven.
- Zkrácení lhůty pro výplatu pojistného plnění i lhůty pro oznámení o 50 %.

Aby produkty byly snadno srozumitelné, zvolil EGAP metodu, kdy jejich fungování vysvětluje na příběhu úspěšného českého podnikatele, který se snaží proniknout se svými výrobky na zahraniční trhy. „Pan Kládívko, jehož příběh u produktů vyprávíme, je i hlavní postavou na seminářích, které nově organizujeme pro exportéry a vysvětluje jim, jaké spektrum možností mají a v čem jim můžeme pomoci eliminovat rizika spojená s vývozem mimo země EU,“ doplnil generální ředitel EGAP Jan Procházka. EGAP také spustil na svých webových stránkách [www.egap.cz](http://www.egap.cz) sekci určenou přímo malým a středním podnikům.

Na semináře určené potenciálním zájemcům o služby EGAP se můžete přihlásit na [www.egap.cz/seminare](http://www.egap.cz/seminare).

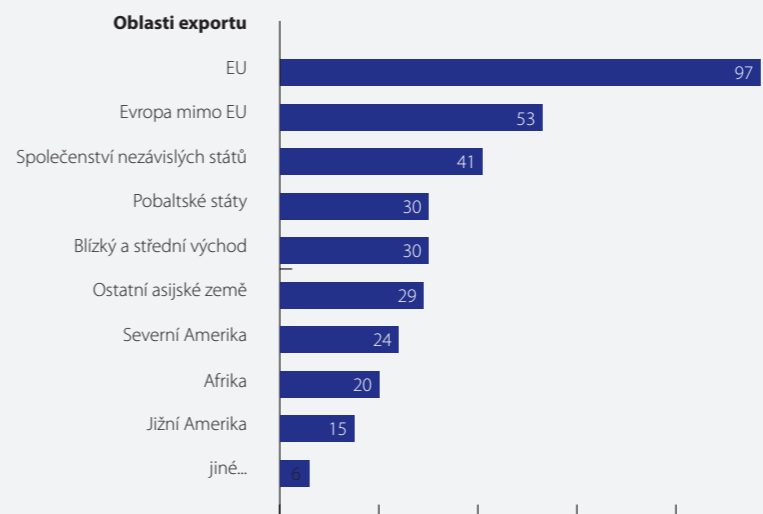
Hana Hikelová

## Příběh podnikatele

Živnostník Jan Kládívko na výstavě na Ukrajině uspěje a získá nového zákazníka. Ten chce odebrat hřebíky za 10 mil. korun. S tím, že doba splatnosti za dodané zboží bude 6 měsíců. Pro pana Kládívka jde o obrovský úspěch, má to ale svá rizika. Co když nový odběratel za hřebíky nezaplatí? 10 mil. korun je pro českého živnostníka částka, která by ho mohla zlikvidovat. Je ale zodpovědný, a proto vyráží do EGAP s uzavřenou smlouvou s dovozcem. EGAP prověří bonitu ukrajinského dovozce a v případě kladného vyhodnocení uzavře s panem Kládívkem pojistnou smlouvu. Pokud dovozce v termínu zaplatí, je vše v pořádku a pojistná smlouva končí. Pokud ale nezaplatí, nastává plnění ze strany EGAP panu Kládívkovi.



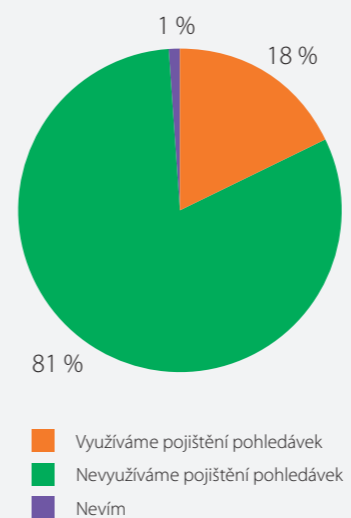
## Výzkum 2013 – 3/5 firem exportují mimo EU



Do alespoň jedné oblasti mimo Evropu exportuje 60 % firem.

Firmy s vyšším počtem zaměstnanců (nad 50) významně častěji exportují do oblastí mimo EU.

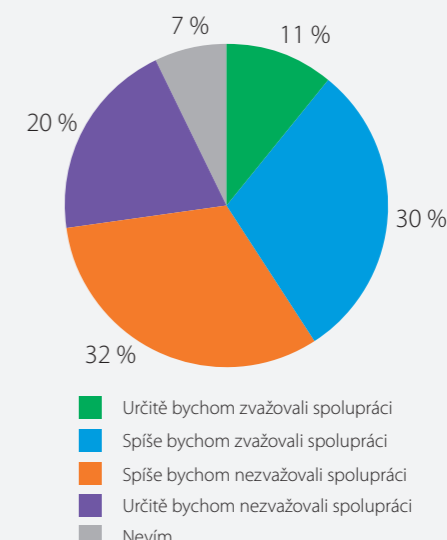
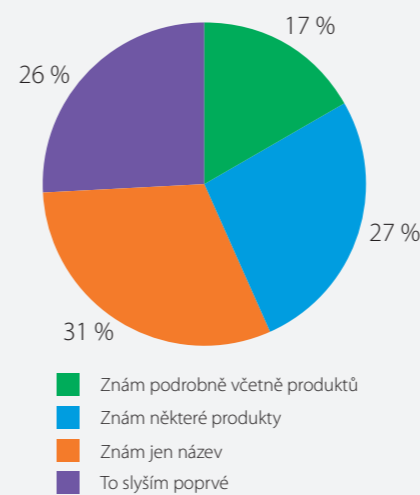
## Pojištění pohledávek využívá jen 18 % MSP



## Proč ne?



## EGAP podle jména znají ¾ firem





### Personálie v ECAs

9. 9. 2013 byl jmenován nový generální ředitel UK EXPORT FINANCE David Godfray, který přišel do společnosti z pozice ředitele řízení rizik v Penzijní pojišťovací společnosti. D. Godfray má dlouholeté zkušenosti z oblasti řízení rizik v pojišťovnictví, neboť dříve působil rovněž v Lloyds Group a v Swiss Reinsurance Group. Kanadská ECA Export Development Canada (EDC) v současné době hledá nového generálního ředitele.

### Bernská unie se chystá obměnit své vedení

Bernská unie, mezinárodní sdružení pojišťoven kryjících exportní a investiční financování, bude na svém říjnovém zasedání ve Vídni obměňovat své vedení (Řídící výbor), které je složeno z předsedy, místopředsedy, předsedů 3 výborů a dalších členů Řídícího výboru. Současný předseda Johan Schirijver z pojišťovny Atradius naplnil své druhé volební období a již nemůže být opětovně zvolen. Rovněž místopředseda a další funkcionáři výborů budou do Řídícího výboru nově voleni. Proběhne též obměna členů Řídícího výboru - představitelů pojišťoven. V této skupině členů výboru ve Vídni do vedení Bernské unie kandiduje rovněž exportní pojišťovna EGAP. Zvolení do Řídícího výboru by bylo pro EGAP oceněním dlouhodobé aktivní práce v Bernské unii i její role v podpoře exportu v České republice.

### Nový partner v Pražském klubu Bernské unie

Export Risk Insurance Company of Armenia (ERICA) je nově vznikající pojišťovna v oblasti financování exportu v Arménii. Její hlavní činností bude zpočátku pojišťování krátkodobých exportních úvěrů. Představitelé ERICA se poprvé zúčastnili 20. výročního zasedání Pražského klubu v květnu v Praze a ERICA se poprvé oficiálně zúčastní podzimního zasedání Pražského klubu se statutem pozorovatele na zasedání v Queenstownu (N. Zéland). Pro pojišťovnu bude představovat aktivní zapojení do činnosti Pražského klubu Bernské unie velmi užitečný zdroj odborných informací z oblasti exportního pojišťování a rovněž řadu kontaktů na partnerské pojišťovny, s nimiž bude moci konzultovat nejrůznější praktické otázky činnosti exportních pojišťoven.



### Dánská EKF se intenzivněji zapojuje do podpory vývozu

Dánská EKF poskytující záruky za exportní úvěry se od letošního roku více zapojuje do podpory exportu v oblasti jeho financování.

V létě se změnila vazba EKF na dánskou státní správu. Gesce nad touto státní pojišťovnou byla převedena z ministerstva hospodářského rozvoje na ministerstvo zahraničí pod zodpovědnost ministra pro obchod a evropské záležitosti. Hlavním důvodem změny byla snaha přiblížit praktickou činnost EKF partnerům na ministerstvu zahraničí a Dánské obchodní radě.

V tomto kontextu bude EKF doplňkem ke své hlavní činnosti ve spolupráci s Dánskou obchodní radou poskytovat dánským vývozcům finanční poradenství v několika klíčových zemích pro dánský vývoz – Brazílie, Rusko, Turecko, Thajsko, J. Afrika, Čína a Polsko. Finanční poradci v zahraničních kancelářích Dánské obchodní rady budou pomáhat dánským vývozcům hledat komplexní finanční řešení jejich zahraničně obchodních operací.

## EXIAR – ruská státní exportní pojišťovna požaduje další prostředky

**Dceřiná společnost Vněšekonobanky, exportní pojišťovací agentura Ruska EXIAR, požádala ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace o poskytnutí dalších státních garancí pro zajištění smluvních povinností agentury EXIAR až do výše 500 mld. rublů, což je téměř 298 mld. Kč.**

Podle platného nařízení vlády Ruské federace totiž celkové závazky vyplývající z pojistných smluv uzavřených EXIAR na podporu ruského exportu nesmí přesáhnout částku 300 mld. rublů. (178,3 mld. Kč). Ministr ekonomického rozvoje Andrej Bělousov tuto iniciativu EXIAR podpořil a požádal vládu Ruské federace o posílení garancí v roce 2014 o 200 mld. rublů (118,9 mld. Kč) a v letech 2015 a 2016 o 150 mld. rublů ročně (89,2 mld. Kč).

Ministerstvo ekonomického rozvoje Ruské federace dokonce ocenilo potenciální exportní projekty největších ruských státních společností v období let 2014-2020, které vyžadují pojistné krytí ze strany EXIAR, až na částku 2,3 bil. rublů (1,367 bil. Kč). Jedná se zejména o projekty společností Rosatom, OAO Inter RAO JES, OAO Silovyje mašiny, OAO

Zaruběžvodstroj a OAO VO Technopromexport. Největší požadavky vznesl Rosatom, který ohodnotil své perspektivní projekty na 1,6 bil. rublů (0,951 bil. Kč).

Má se jednat hlavně o projekty atomové elektrárny Akkuyu v Turecku, rozšíření atomové elektrárny Temelín v České republice a další potenciální projekty na Slovensku, v Jihoafrické republice, Arménii, na Ukrajině a v Jordánsku.

### Srovnání pojistné kapacity

EGAP má pro letošní rok stanovenou pojistnou kapacitu na 280 mld. korun. Ruský EXIAR, který vznikl v loňském roce, má 298 mld. korun. Už v příštím roce ji ale navýší o dalších téměř 120 mld. korun.



## Změna strategie americké administrativy a US EXIM Banky v oblasti vztahu exportu a ochrany životního prostředí

**Prezident Obama ve svém nedávném zásadním vystoupení k problematice životního prostředí a klimatických změn prohlásil, že je nutné ukončit finanční podporu projektů, které významně poškozují životní a sociální prostředí v zemích jejich realizace.**

Prohlášení prezidenta přišlo v době, kdy Světová banka zvažuje svoji novou energetickou politiku a v jejím rámci výrazné omezení podpory projektů těžby v uhelných dolech a staveb uhelných elektráren.

V obou případech však nejde o absolutní zákaz podpory projektů využívajících fosilní paliva, neboť ve výjimečných případech, kdy chudé země nemají jiný zdroj výroby elektřiny, je možné takové projekty podpořit. Americká vláda nadále podporuje projekty spojené s prospekci ropy a plynu, s jejich přepravou ropovody a plynovody a s využíváním jako zdrojů pro výrobu elektrické energie.

Vedení americké EXIM Bank přijalo v návaznosti na prohlášení prezidenta Obamy zásadní rozhodnutí ohledně dalšího financování projektů v oblasti energetiky (doly a elektrárny na tuhá fosilní paliva) a současně reviduje svoji politiku, pokud jde o posuzování dopadů projektů na životní a sociální prostředí v zemích jejich realizace. Nepodpoří tak například výstavbu elektrárny Thai Binh II. ve Vietnamu. Tento projekt má použí-

vat dnes již zastaralé technologie a v důsledku toho výrazně poškozovat svými emisemi životní prostředí ve svém okolí. Tímto rozhodováním šlo o první test fungování nové politiky prezidenta Obamy v této oblasti, dalšími testy bude projednávání projektů elektrárny na bázi lignitu (600 MW) v Kosovu, nebo otevírání uhelných dolů v Austrálii či Mongolsku.

Kritici tohoto opatření americké administrativy a rozhodnutí US EXIM Banky však upozorňují na fakt, že uhlí jako zdroj energie je pro chudé země nejlevnější a mnohdy jedinou variantou, kterou mají k dispozici. Argumentují rovněž tím, že pokud by takové projekty nefinancovala Světová banka či USA, budou se chudé země obracet na Čínu, která projekty zafinancuje a vystaví s mnohem nižšími nároky na ochranu ŽP.

Rozhodnutí prezidenta Obamy a US EXIM Bank je mj. velkým vítězstvím pro mnohé americké environmentální instituce, které americkou politiku v této oblasti dlouhodobě kritizovaly, dle jejich tvrzení uhlí není zdroj energie přijatelný v 21. století.

Miroslav Somol



EGAP představuje své zaměstnance

# POHODÁŘ A NĚKDY UFO

**PhDr. Ing. Tomáš Barčí, Ph.D.**  
*odpovědný pojistný matematik*



**Upřímně mohu říci, že Tomáš je přátelský, milý, usměvavý, ale když přejdete z neformálního povídání na práci, stává se z něho bytost mluvící (pro nás smrtelníky) nesrozumitelným jazykem. Při představě, že s ním budu dělat rozhovor, mne polilo horko. Dodnes mám totiž v živé paměti jeho navenek nevinnou poznámku: „vysvětlím vám jednoduchý vzoreček“ (pozn.: jednoduchý vzoreček byla změť písmen a čísel přes dva řádky). Měli byste vidět ty vytřeštěné obličejky všech přítomných manažerů, když nám to “vysvětlil”.**

**Mít napsáno v kolonce profese: odpovědný pojistný matematik není úplně tradiční. Co taková profese obnáší?**

Každý si hned představí pojistné sazby, kolik ho stojí pojištění na dům či život. Tak na to říkám – pardon, to ti sice mohu poradit, ale já jsem nyní už odborník na specifickou oblast, a to úvěrového pojištění. Mohu o sobě bez přehánění prohlásit, že jsem jednou z nejfundovanějších osob z hlediska pojišťovacího know-how v EGAP, zejména vůči ČNB, protože jsem scho-

pen hovořit jejich jazykem. Třeba všichni se diví, co je výraz škodní poměr (pozn.: kroučí nevěřící hlavou). Tedy doporučím, ale i ověřuji správnost výše pojistných sazeb, vyjadřuji se k zajistným programům, solventnosti, struktuře finančního umístění, strategii řízení rizik a kapitálu. Například podle nově připravovaného režimu Solventnosti by nemusela současná výše kapitálu EGAP dostačovat, a to kvůli špatnému rizikovému profilu. Bohužel s tím ale neumíme nic moc udělat. Tady se pojistný matematik nevyřadí na počtu a výši škod. Jestliže je

portfolio malé, nemůžu si zamodelovat, jakou bude mít EGAP škodovost za rok, za dva roky nebo za deset let.

### Takže spočítáš pojistnou sazbu a pak ji po sobě překontroluješ?

V jiných institucích to někdo spočítá a další člověk překontroluje. Na trhu je dejme tomu 35 pojišťoven, z toho velkých je cca 20. Tam to funguje tak, že někdo spočítá sazby, že za těchto podmínek je to rentabilní, pak přijde někdo z marketingu a řekne, že za těchto podmínek je to neprodejně. A pak později přijde odpovědný pojistný matematik, který se na to podívá zpětně a kontroluje nastavení sazeb a celkovou rentabilitu a doporučuje případnou úpravu, respektive potvrzuje správnost použitých metod, výši a metodiku pojistných sazeb. Je to spíše kontrolní funkce. V EGAP je to trochu jinak. Já jsem ten Přemysl Oráč na poli pojistné matematiky, který zaseje a zároveň pak sklídí a ještě k tomu dává odborný názor. Třeba pro účely statistiky OECD musím kontrolovat nacenění všech případů s délkou 2 a více let včetně parametrů pro jejich výpočet. A protože tam nemáme žádný polštář, tak to musí sedět úplně přesně.

### V EGAP pracuješ jako odpovědný pojistný matematik od roku 2000, čili 14 let. Baví tě to ještě?

To je hezká otázka... dala by se očekávat odpověď, že ne, ale baví. Není to ten typ profese, kterou se jednou naučíš, a to stačí na to, abys ji mohla dobře vykonávat. Když jsem nastoupil do EGAP, byl jsem čerstvě po škole. Teorii jsem znal ze školy, byl jsem čerstvě inženýr a požadavkem tenkrát nového zákona o pojišťovnictví bylo, aby každá pojišťovna měla svého odpovědného pojistného matematika. Já jsem byl mladý elév, což se

bývalému GŘ líbilo, protože si mě chtěl vychovat. Abych mohl dělat pojistného matematika, musel jsem si ale dodělat vzdělání v oboru pojistný matematik na Matfyzu. Psal jsem disertační práci na FSV UK na téma ekonomického zdůvodnění státem podporovaného vývozního pojištění, dělal jsem si certifikace a nasával informace o EGAP. Následovalo vzdělávání na OECD ohledně tvorby pojistných sazeb a jejich systému, ověřování výše technických rezerv. Příprava na tuto pozici byla dlouhá, první 3 roky jsem poznával, co obnáší pojišťování, do toho jsem si doplňoval vzdělání, abych se mohl v roce 2004 této funkce ujmout. K tomu jsem od roku 2004 až do roku 2010 suploval riskaře z hlediska toho, jakým rizikům čelí pojišťovna. Na téhle pozici se ti nestane, že by ses nudila, je to o neustálém vzdělávání se, o komunikaci s členy představenstva, s lidmi napříč celým EGAP i s lidmi zvenku – z ČNB, ČAP, ministerstev, OECD, EU.

### Jak vypadá tvůj běžný pracovní den?

Tak třeba dnes jsem studoval materiály na zasedání Investičního výboru, upravoval jsem sazebníky Všeobecných pojistných podmínek pro produkty I a Z. A teď je největší boj se Solventností. Doufám, že už se to konečně rozloží i na ostatní úseky, abych nemusel všechny reporty dělat já. Třeba ŘKS (řídící kontrolní systém), to je tvoje parketa... tak ta se bude rozšiřovat v oblasti dokumentovatelnosti, řízení rizika, požadavků na funkce pojistného matematika, auditora, risk manažera, compliance, kolektivní kvalitu členů představenstva (budou muset například deklarovat, že rozumí také pojistné matematice) a poslední oblastí je reporting – bude se o všem reportovat na ČNB, povinně se budou zveřejňovat informace na webu... Nebude to klidný život...



„Já jsem ten Přemysl Oráč na poli pojistné matematiky, který zaseje a zároveň pak sklídí a ještě k tomu dává odborný názor.“

### Výpočet minimálních pojistných sazeb

Základní vzorec pro kalkulaci odpovídající minimální pojistné sazby pro pojištění vývozního úvěru zahrnujícího kupujícího/ručitele ze země klasifikované v rizikové kategorii zemí 1-7 má tento tvar:

$$MPR = \{ [ ( a_i \times HOR + b_i ) \times \max ( PCC, PCP ) / 0,95 ] \times ( 1 - LCF ) + c_{in} \times ( PCC / 0,95 ) \times HOR \times ( 1 - CEF ) \} \times QPFI \times PCFi \times BTSF$$

- $a_i$  = koeficient rizika země v kategorii rizika zemí i (i = 1-7)
- $c_{in}$  = koeficient rizika kupujícího n (n = SOV+, SOV/CO, CI-CCS) v kategorii rizika zemí i (i = 1-7)
- $b_i$  = konstanta v kategorii rizika zemí i (i = 1-7)
- HOR = délka rizika
- PCC = procento pojistného krytí komerčního rizika (kupujícího)
- PCP = procento pojistného krytí politického rizika (země)
- CEF = faktor úvěrového posílení
- QPFI = faktor kvality produktu v kategorii rizika zemí i (i = 1-7)
- PCFi = faktor procenta pojistného krytí v kategorii rizika zemí i (i = 1-7)
- BTSF = faktor pro kupujícího hodnoceného lépe než stát
- LCF = faktor místní měny

### Už se „těším“, až budeme Solvency II. společně implementovat. To mě zabije...

Jo, to zabije všechny. Po implementaci Solvency II. budou říkat – máte moc rizikové portfolio...

### No jasně, ale my jsme tady kvůli podpoře exportérů, a pokud je nechtějí pojištit komerční pojišťovny, pak jsme tu my.

Bohužel regulace pro komerční pojišťovny (která se týká i EGAP) neumožňuje přihlížet k tomu, že máme státní záruku. Není to ani zajištění, o které bychom si mohli snížit hodnotu závazků. S implementací Solvency II se akorát dostaneme do pasti. Bude se slyšet, že máte hrozně rizikové portfolio, musíte rizika vyjádřit specificky a ta největší vykrýt. Ale zároveň to bude znamenat, že kapitál nemáme na potřebné výši a budeme muset klepat na dveře ministerstva financí a říkat: dejte nám 2 miliardy. Všichni jsme v pasti. Naši obchodníci jsou v pasti našich klientů, kteří tvrdí „nemůžete zvyšovat sazby, protože vy jste tady kvůli naší podpoře“. Já říkám: „neberte všechno a rozhodně ne za nadsázkou řečeno nulové sazby. Dívejme se na trh, jaké jsou sazby“. Ale to také nejde. Můžeme být vlastně rádi, že máme sazby dané mezinárodním regulačním prostředím – OECD, které nám udává minimální výše pojistných sazeb, pod které nemůžeme jít. Jinak to snad dáváme za nulu. Třeba vývozy do EU – tam musí být tržní test. Ten říká, že kdyby nás někdo napadl, že dáváme pojištění moc levně, pak my musíme být schopni říci, že na trhu není aktuálně podobný produkt, který by se prodával za vyšší cenu. A nejedná se jen o úvěrové pojištění.

### Když se na tebe teď dívám (pozn: je rozčilený), práce pojistného matematika je docela adrenalin...

Jojo, představ si, že tvé touhy po adekvátní výši sazeb nemožnou být ukojeny vzhledem k poslání EGAP.

### To si dokážu živě představit. Prý jsi vydal i několik prací?

To spíše dříve, abych mohl udělat PhD., tak jsem musel vydat několik článků v odborných periodikách. Teď už nepíšu, teď už jenom nanejvýš někoho hodnotím.

### Práce pojistného matematika je vlastně celoživotní vzdělávání, zbývá ti čas na soukromý život?

Tak v roce 2000 jsem byl mladý, bezdětný... To bylo času na tenis, fotbálky, víkendové putáčky na kole. To bylo času na kutilství doma, a když se něco nedařilo, tak se to udělalo druhý den. Teď mám 2 děti a čas musím plánovat. Domácí režim už má svůj „jízdni řád“, mám dvouletého a měsíčního syna. Rád bych na ně měl více času. Do budoucna, až kluci vyrostou, a pokud mi zdraví dovolí, tak bych s nimi chtěl zažít to, co jsem zažíval za bezdětna. Sice se starším už teď jezdím na kole, mám ho na sedačce, ale až oba povyrostou, tak bych chtěl dělat tyhle aktivity s nimi.

### Známe se tři roky a já vlastně ani nevím, jaké máš zájmy a koníčky?

Já jsem v tomhle takový univerzální a než byly děti, tak to byla kombinace sportovních rekreačních aktivit. Badminton hraje se ženou, když zrovna nebyla těhotná. Hráli jsme ping-pong, chodili jsme na brusle, běžky i pěšky. Prostě takový skauting v dospělosti. Když jsem nastoupil do EGAP, jezdil jsem až do r. 2002 jako hlavní vedoucí na dětské tábory. To byl dobrý outdoor. To byla ještě doba bez internetu, jen pod stanem, vařilo se na místě, prostě žádná budova. To byla moje vášeň, to bylo dobré. Teď už mám vlastní děti a bylo důležité, že přišly. Miluju víc hory než moře. Rozhodně. A Slovensko, maximálně ještě Chorvatsko. Doma nejvíc odpočívám od počítače. Pro mě je problém i uložit tam fotky.

### Po posledních dvou otázkách se ti vrátila dobrá nálada, vrátíme se ještě na závěr k tvoji práci. Co tě na ní baví a co naopak nebaví?

Baví mě to, že je pořád jiná, i když je tam to omezení. A paradoxně si občas postesknou, že to není rutina, jako například účtařina.

### Tím omezením myslíš to, že si nemůžeš „zamodelovat“?

To taky. Nemůžu využít v takové míře pojistných metod, kterými disponuje odpovědný pojistný matematik.

### Dalo to velkou práci vynechat všechny odborné názvy a témat, ale na závěr našeho rozhovoru jsem tomu stejně neunikla.

Proč se mě nezeptáš třeba na to, co je to „aktuár“?

### Dobře, tak co je to „aktuár“?

Je to člověk, který rozumí specifickým rizikům pojišťovny – upisovacímu riziku, riziku správného nacenění rezerv a jejich vlivu na kapitál. Laicky řečeno – praktický lékař pro pojišťovny, který pravidelně sleduje finanční zdraví pacienta a v případě pozitivního nálezu ordinuje patřičnou medicínu – například upravit výši pojistných sazeb, nebo výši technických rezerv, navrhnout novou strukturu zajištění apod.



### Novinka ve financování obchodu v Komerční Bance

Od 1. 7. 2013 vznikl samostatný odbor Global Transaction Banking (GTB), který kromě klasických produktů Trade Finance (Bankovní záruky, Dokumentární inkasa a akreditivy vč. jejich odkupu) nabízí "pod jednou střešou" také oblast koordinace vztahů s ostatními bankami (korespondenční bankovnictví) a Corporate Cash Management s důrazem na Cash Pooling. Ředitelkou GTB se stala Markéta Krýslová. Zároveň došlo k posílení týmu Exportního financování, který vede Aleš Hrnčíř, a přesunu části aktivit souvisejících s odkupem korporátních pohledávek na Faktoring KB. Cílem této změny je další zefektivnění fungování struktur podporujících financování obchodu napříč skupinou KB.



### Generálním ředitelem Sberbank CZ je od července nově Vladimír Šolc

Vladimír Šolc nahradil na pozici generálního ředitele a předsedy představenstva Sberbank CZ Libora Holuba, který z banky odešel na konci června.

### Posílení pozice LBBW Bank v Export and Trade Finance

LBBW Bank se podařilo, ve spolupráci se společností EGAP a renomovanými pojistiteli komerčních rizik, vyvinout individualizovaná finanční řešení pro řadu českých vývozců působících i mimo hlavní trh zemí SNS. Exportérům je připravena poskytnout individuální finanční řešení všech otázek souvisejících s krátkodobým, střednědobým a dlouhodobým vývozním a předexportním financováním.

### Spolupráce ČEB a ČMZRB

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) a Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. (ČMZRB) uzavřely smlouvu o obchodním zastoupení, na jejímž základě se ČMZRB zapojí do intenzivnějšího zprostředkování nabídky produktů podporujících zvýhodněné financování exportu. Cílem užší spolupráce dvou specializovaných státních bank je zlepšit komfort poskytování produktů podpory exportu využitím pobočkové sítě ČMZRB. Prvním z produktů ČEB je záruka za úvěr pro subdodavatele tuzemských vývozců – proexportní platební záruka. Zájemci o záruku, která usnadňuje získání úvěrů od spolupracujících bank, mohou obdržet informace a podat žádost o záruku ČEB prostřednictvím poboček ČMZRB v Brně, Hradci Králové, Ostravě, Plzni a Praze a pracoviště v Českých Budějovicích.

### Zájem o financování exportu vzrostl v České spořitelně o třetinu

V České spořitelně vzrostl zájem o financování exportu oproti loňskému roku o třetinu. V letošním roce poskytla Česká spořitelna úvěry v řádech stovek milionů korun.

### ČSOB se zaměřuje také na malé a střední podniky

ČSOB nastartovala rozvoj specializovaných forem financování i pro malé a střední podniky (tj. segment firemního bankovnictví). V rámci tohoto nového směru bude ČSOB ve větší míře poskytovat služby spojené s exportním financováním nejen velkým korporátním klientům, ale rovněž šité na míru menším a středním vývozcům i subdodavatelům. Tyto činnosti ČSOB úzce koordinuje s EGAP a využívá k tomu širokou síť poboček.

### Palác EGAP a historie

# Páternoster v čp. 701 ve Vodičkově ulici





## Proč „páternoster“?

<http://paternoster.archii.cz/paternoster.html>

Za dobu mého pídění po informacích o oběžných výtazích jsem narazil již na několik spekulací, jak vzniklo slovo „páternoster“, jakožto označení pro typ výtahu. Připomínám, že „pater noster“ znamená latinsky „Otčenáš“, tedy název křesťanské modlitby. No a právě sem, do klášterů, sahají kořeny slova „páternoster“. Při mších se totiž běžně používají tzv. růžence, tj. soustava kamínků zavěšených na provázku, kterými se postupně během modlitby posunuje, jeden kamínek za druhým. Tento mechanismus vzdáleně princip oběžného výtahu připomíná.

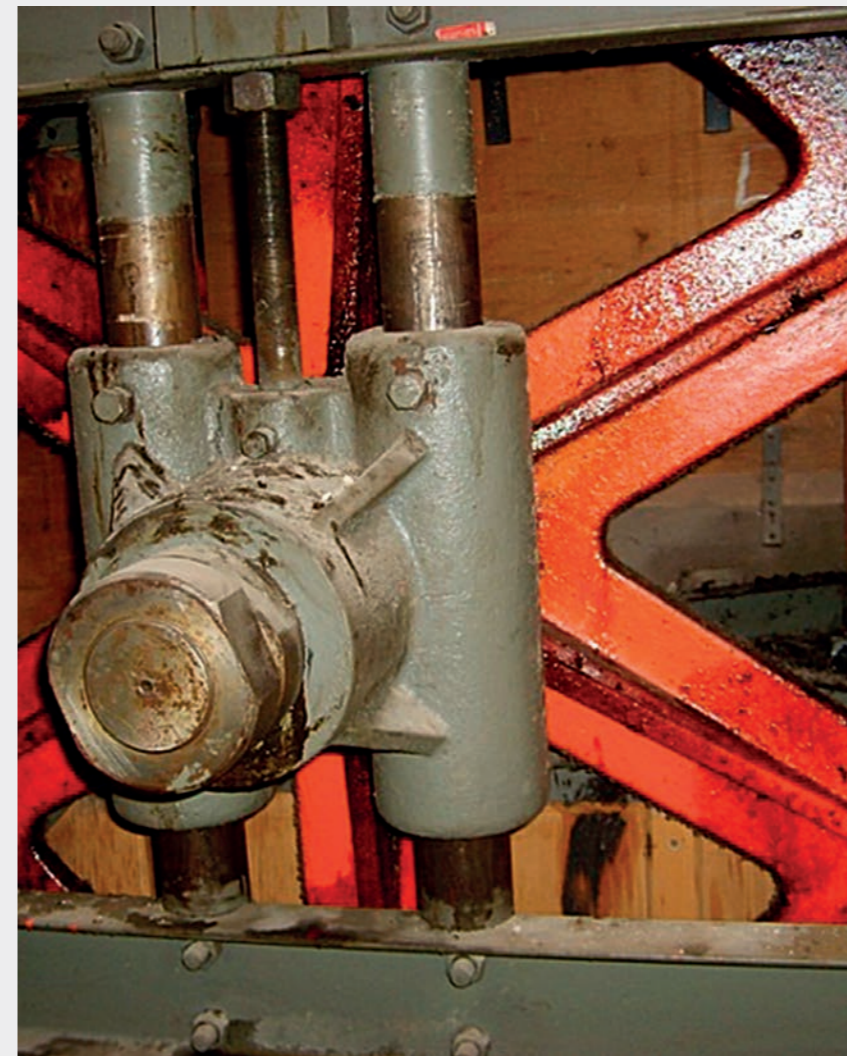
Další teze připisuje název „Páternoster“ větě ve zmíněné modlitbě. V ní se totiž praví: „... a to jak na zemi, tak i na nebi...“, což je výstižné i pro funkci oběžného výtahu, neb i ten je v jednom okamžiku jak „na nebi“, tedy v posledním podlaží, tak i „na zemi“ – v suterénu.

Ještě zmíním jednu spekulaci. Jeden z prvních páternosterů byl údajně v italském chrámu. Místní konzervativní mniši se však neustálého pohybu kabin báli, a tak se vždy před nastoupením do oběžného výtahu modlili Otčenáš, tedy latinsky „pater noster“. Tuto tezi však považujeme jen za nejapný jazykový žertík.

Páternoster v oblasti na tato zařízení plodné, okolo Vodičkovy ulice, je výtah v centrále státní exportní pojišťovny EGAP. Mezi válkami si důležité (a bohaté) společnosti rády stavěly velké luxusní paláce na předních pražských adresách. A tak je dnes Vodičkova přehlídkou velkolepých, relativně moderních, palácových staveb.

Mezi ně můžeme zařadit i obchodně-kancelářský objekt z let 1927–1929, jehož autorem je František Troníček. Stavební společnost Václava Nekvasila předala dokončený dům ke kolaudaci na Štědrý den roku '29. Důležité je napojení na složitou a rozlehlou síť pasáží mezi palácem Lucerna a domem U Nováků. Typická funkcionalistická stavba je železobetonové konstrukce s osmi podlažími a několika vedlejšími trakty. Objekt je podsklepený dvěma podzemními patry a třetím technickým podlažím s kotelnou orientovanou do Vodičkovy ulice.

První velkou rekonstrukcí, v rámci které došlo též k výměně páternosteru, prošel objekt v druhé polovině devadesátých let, kdy dům připadl do majetku Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. Renovace byla provedena s důrazem na původní výtvarný návrh paláce. Ten dnes hostí mimo kancelář také drobné obchody a také třeba galerii. Smutné je jen to, že známá kavárna Film Café dnes už v pasáži hosty nevídá.



Oběžný výtah sloužil v EGAP už od výstavby budovy, tedy od roku 1929. „Pro absolutní havarijný stav musel být při rekonstrukci vlastně nově vyroben a dodán firmou KONE, a.s.“, říká Zdena Široká, ředitelka odboru správy majetku pojišťovny.

V technických i estetických parametrech se však shoduje se svým původním kolegou, stále obsluhuje osm podlaží, mezi kterými koluje 15 kabin. Design výtahu navrhla paní ak. Arch. Jana Tomanová, a to s důrazem na dřívější originální vzhled páternosteru. Ten je orientován naproti pasáži, funguje tak zcela paralelně s hlavním schodištěm. Firma Kone, která nový oběžný výtah vyrobila v roce 1997, provádí stále i pravidelný servis zařízení.

Dle mého osobního názoru patří výtah v EGAP mezi nejzajímavější pražské páternostery, a to zejména ze vzhledového hlediska: důraz na repliku původních detailů při rekonstrukci (mosazné tabulky, apod.) přinesl své ovoce, a tak se jízda stane trochu i uměleckým zážitkem...

David Kabele

## Seznam fungujících pražských páternosterů

Palác YMCA	Na Poříčí 12, Praha 1
Dopravní podniky v Holešovicích	Bubenská 1, Praha 7
Komerční banka	Václavské náměstí 42, Praha 1
Ministerstvo financí	Lazarská 15, Praha 1
Český rozhlas	Vinohradská 12, Praha 2
Palác Lucerna	Štěpánská 61, Praha 1
U Nováků	Vodičkova 28, 30, V Jámě 1, 3, 5, Praha 1
Ministerstvo dopravy	nábřeží Ludvíka Svobody 12, Praha 1
Generální štáb AČR	Vítězné náměstí 6, Praha 6 – Dejvice
Ministerstvo zemědělství	Těšnov 17, Praha 1
Pečkův palác	Politických vězňů 20, Praha 1
Palác společnosti EGAP, a.s.	Vodičkova 34, Praha 1
Ministerstvo pro místní rozvoj	Staroměstské náměstí 6, Praha 1
Úřad městské části Praha 7	Nábř. kpt. Jaroše 1000/7, Praha 7
Družstevní asociace	Těšnov 5, Praha 1
Právnická fakulta UK	Nám. Curieových 7, Praha 1
ČVUT FEL/FS	Technická 2 & 4, Praha 6
Úřad městské části Praha 1	Vodičkova 18, Praha 1
Ministerstvo obrany ČR	Náměstí Svobody, Praha 6
Finanční ředitelství pro Prahu	Štěpánská 28, Praha 1
Palác Dunaj	Národní 10, Praha 1
Nová radnice, Magistrát HL.m.Prahy	Mariánské náměstí 2, Praha 1
Škodův palác, Mag. HL.m.Prahy	Jungmannova 35, Praha 1
Min. zahraničních věcí ČR	Loretánské nám. 5, Praha 1
Min. práce a sociálních věcí ČR	Na Poříčním právu 1/376, Praha 2
Městský soud v Praze	Slezská 9, Praha 2
Česká správa sociálního zab.	Křížová 25, Praha 5
Poliklinika Břevnov	Pod Marjánkou 12, Praha 6

zdroj: <http://paternoster.archii.cz/seznam-paternosteru.html> ►



## Nejen prací žijí naši zaměstnanci

Ve čtvrtek 12. září se v areálu ČZU v Praze Suchdole konal již tradiční sportovní den zaměstnanců EGAP a jejich rodinných příslušníků. Počasí nebylo letos zrovna ideální, ale jak už to u sportu bývá, když je chuť a správná nálada, tak se lze přes to snadno přenést.

Během celého odpoledne si bylo možno vyzkoušet celou řadu sportovních dovedností, ať už pro sportovnější jedince – pétanque, jízda na koni, kriket a golf, tak pro absolutní nesportovce – horolezecká stěna, lukostřelba, tenis nebo fotbal. Pro děti a hlavně jejich rodiče pak bylo připraveno mnoho doplňkových aktivit – skákací boty, trampolíny, elektromobily a jiné.

Celé odpoledne se neslo v příjemném, odpočinkovém duchu, kdy si všichni zúčastnění užívali sportovních aktivit a chodili čerpat síly k připraveným občerstvovacím stanicím. Nikdo to samozřejmě nepřeháněl, protože ke sportu je krom energie důležitý i ostrý zrak a pevná kontrola nad svým tělem.

Vrcholem dne byl „meziúsekový“ turnaj ve fotbale a první místo brali zaslouženě kolegové z úseku Řízení rizik.

V dalších disciplínách pak uspěli za muže pan Holeček ve střelbě z kuše a Holeček Jr. ve střelbě z luku. Za ženy si pak připsaly vítězství dámy Svobodová (střelba z luku) a Strašáková (střelba z kuše). Mezi dětmi braly ceny jen borci z rodiny Janíčků, kde F. Janíček zvítězil v kuši a A. Janíček v luku.



## EGAP A TURECKO

# ENERGETIKA JE STRATEGICKÝM ODVĚTVÍM PRO EXPORT DO TURECKA

Partnerskou zemí letošního 55. Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně je Turecko. Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP pojistila v posledních pěti letech český export do této země v hodnotě více než 35 mld. korun. Vývoz výrazně posiluje zejména v posledních třech letech, kdy se Turecko z teritoriálního pohledu dostalo v objemu EGAPem podpořeného exportu na druhé místo za tradiční Rusko.

Hlavní oblastí pro český vývoz a investice je jednoznačně energetika. České firmy mají přitom v tomto odvětví v Turecku velmi dobrou pověst a dobré reference. Už po roce 2000 se české firmy výraznou měrou podílely na dodávkách pro tepelnou elektrárnu Afšin Elbistan, na tento úspěch navázal další export armatur pro plynovody a ropovody a dodávky velkých obráběcích strojů.

Jedním z největších investorů je nyní společnost ENERGO-PRO. Ta v posledních letech odkoupila od dvou tureckých společností celkem 5 vodních elektráren ve 3 kaskádách. Z nich byly dvě hotové a tři se musely dokončovat. EGAP tak pojistil investici v hodnotě více než 7 miliard korun a všechny elektrárny už jsou nyní v plném provozu.

Největším projektem je pak v současné době výstavba elektrárny Adularya, kterou zaštiťuje skupina VÍTKOVICE MACHINERY GROUP. Strojírenská skupina projekt vede, je výrobcem klíčových komponentů, jako jsou kotle, drtiče, dopravníky nebo membránové stěny. Mimo to ale zajišťuje i nákupy stavebního materiálu, subdodávky, dopravní logistiku a zodpovídá za celkové uvedení elektrárny do provozu. Jen v letošním roce pojistil EGAP dodávky pro výstavbu této elektrárny v hodnotě téměř 6 miliard korun.

Podle expertů se v případě Turecka mluví o potřebě investic v nejbližších letech ve výši 12 miliard dolarů pouze do energetiky. Turecko ale mohutně buduje i průmyslové kapacity, a to je další oblast, ve které máme co nabídnout. Velké možnosti se rýsují i v oblasti potravinářských technologií a čističek odpadních vod všech velikostí.

Turecká vláda vytváří příznivé podmínky jak zahraničním investorům, tak i tureckým firmám pro realizaci zajímavých obchodních případů se zahraničními partnery. Tato skutečnost otevírá četné možnosti i pro české firmy. Je ale nezbytné, aby projekty byly kvalifikovaně připravené tak, aby obstály mezi četnými konkurenty, které perspektivní turecký trh dlouhodobě přitahuje.

Hana Hikelová



## Nejen tango a fotbal patří k Argentíně Velmi známé jsou tam tradiční české značky



*„Buenos dias estimados señores y señoras, gracias por la invitación. Agradezco la posibilidad de poder estar aquí y las presentaciones anteriores de mis colegas. EGAP se una casa de seguro, que funciona como el apoyo estatal de exportaciones.“* Tak právě těmito slovy zahájil Česko-argentinské business fórum generální ředitel EGAP Jan Procházka.

Nejen na poli sportovním se v pátek, 13. září potkali Češi s Argentinci. Kromě tenisu je čekalo také Česko-argentinské business fórum, které mělo na praktických případech ukázat, že jsou to právě české podniky, které Argentinu začínají znovu objevovat. Navazují tak na časy minulé, kdy díky dodávkám významných investičních celků patřila Argentina k předním hospodářským partnerům bývalého Československa.

Fórum bylo určeno všem vývozcům českého zboží, služeb a investic bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu financování, kteří buď exportují, nebo plánují vyvážet do Argentiny. Mezi hosty byli také zástupkyně velvyslanectví Argentiny v Praze, paní Mariana Santinoni a nově jmenovaný vedoucí zahraničního zastoupení MPO/CzechTrade v Buenos Aires Milan Harmáček.

„Argentina má například zájem o české obráběcí stroje, otevírají se ale také příležitosti v tradičním strojírenství. Poptávka je i po technologiích spojených s biopalivy. Země má také jaderné elektrárny, což české firmy dobře znají. Argentinci slyší například na jméno Jawa. Je to překvapení, ale Jawa je v Argentíně synonymum pro motocykl. A týnecká Jawa stále vyrábí a dodává do Argentiny své produkty. Chce to čas, úsilí, samozřejmě peníze,

ale jsou další úspěšné české firmy v Argentíně. Jako třeba Vítkovice, ložiska ZKL, obráběcí stroje TOS Varnsdorf, Česká zbrojovka se svými pistolemi a další,“ řekl na fóru Milan Harmáček.

Informace o exportu do Argentiny, potažmo Latinské Ameriky, byly cíleně poskládány tak, aby byli posluchači provedeni od A až do Z – tedy informace o Argentíně, po čem je poptávka, jak si mohou zajistit exportní financování a proti jakým rizikům se mohou nechat pojistit, a v neposlední řadě jak mohou využít státní podporu exportu. Generální ředitel EGAP Jan Procházka vysvětlil podmínky a výhody pojištění exportu do Argentiny a nové možnosti vývozu do Latinské Ameriky. Obchodní náměstek České exportní banky Michal Bakajsa se zabýval financováním exportu, a to celé bylo doloženo na příkladu obří dodávky projektu TOCOMA, který uskutečnila společnost Vítkovice Heavy Machinery. O zkušenosti s exportem do Argentiny se pak podělila i společnost DTvm (Výhybkárna Prostějov).

Stejně jako čeští tenisté prošli do finále Davis Cupu a Berdych se Štěpánkem zvládli Argentince takřka v suchém triku, věříme, že s pomocí a servisem, jaký nabízí proexportní instituce, se povede stejně dobře i našim exportérům v Argentíně.

Lucie Bauerová

## České značky v Argentíně

Historie českého (československého) exportu do Argentiny je spojena s koncerny Škoda, Baťa, Poldi atd., které v Argentíně založily mezi válkami své pobočky a řadu desetiletí je zde pak úspěšně provozovaly. České produkty zde mají dobré jméno i dnes. Argentinské vlaky dříve vedly plzeňské lokomotivy, argentinské maso převážely české chladírenské návěsy za českými kamiony, argentinskou elektřinu stále vyrábějí československé elektrárny. Argentina dosud tiskne na českých grafických strojích ADAST, motocykly Jawa se ještě z argentinských silnic úplně nevytratily, argentinskou půdu stále kultivují traktory Zetor, nezpochybnitelnou českou exportní položkou jsou i dnes obráběcí stroje a elektromotory. Bez šance na úspěch nejsou důlní a dobývací technika, výlučné a exkluzivní spotřební zboží či potravinářské a další technologie. Do argentinských automobilek všech značek dnes proudí díly vyrobené v Česku, argentinské autodíly Česko i odebírá.

V zemi je známá současná česká zbrojní technika, z dnešních velkých českých firem se prosazují Vítkovice. Získat tržní podíl v Argentíně je ale náročné na čas, úsilí, trpělivost i peníze. V září zakládá ministerstvo průmyslu a obchodu a agentura CzechTrade v Buenos Aires ve spolupráci s ministerstvem zahraničí nové zastoupení. Již brzy tak bude moci pomáhat českým exportérům při pronikání na tento trh.



### VELVYSLANECTVÍ ARGENTINY V PRAZE

Kontaktní osoba:

**Mariana Santinoni, Monika Bokšová**  
obchodní oddělení

E-mail: qss@mrecic.gov.ar, eches@mrecic.gov.ar

Tel.: 224 212 449

Web: www.eches.mrecic.gov.ar

## Desatero pro obchodování s Argentinou

Podle Milana Harmáčka není pro české firmy vstup na argentinský trh jednoduchý. Platí tam jiná pravidla, než na která mohou být podnikatelé zvyklí. Firmám se v Argentíně ale zatím většinou daří. Teď záleží na tom, jak se povede argentinské ekonomice. Loni hospodářství rostlo o necelá dvě procenta, letos se má argentinské HDP podle odhadů Mezinárodního měnového fondu zvýšit o více než tři procenta.

1. Argentinci jsou mimořádně sebevědomým národem (to platí i pro jednotlivce). V případě obyvatel hlavního města toto přechází pro nepřipraveného návštěvníka až do nesnesitelnosti. Čím dříve se s tím vyrovnáte, tím lépe.
2. Pokud hovoříte španělsky, máte zásadní výhodu. Pokud ne, nejhodnější je angličtina, nikoliv portugalština. Musíte ale počítat s tím, že mimo Buenos Aires je znalost angličtiny až mizivá.
3. Váš konkurenceschopný produkt je samozřejmostí. K uskutečnění obchodu je však zpravidla nutný i osobní vztah se zákazníkem. Tuto vazbu je třeba cíleně dlouhodobě budovat.
4. K obchodu patří setkávání při služebních obědech či večerech. V pokročilé fázi následují návštěvy v rodinách, mimo předmětu jednání je užitečné se při hovoru orientovat ve sportu, v náboženství (argentinský papež) a v politice.
5. Velmi citlivým tématem jsou Falklandské ostrovy. Když na ně přijde řeč, zásadně je nazývejte Malvíny. V žádném případě nevyjadřujte podporu britské přítomnosti na ostrovech, ačkoliv 99,9 % obyvatel Malvín je pro zachování britské příslušnosti. Pokud nejste ve vysloveně důvěrném vztahu, je nevhodné hovořit o dřívějších argentinských vojenských diktaturách.
6. Mezi jednotlivými firemními kulturami jsou velké rozdíly. Některé firmy jsou řízeny takřka na úrovni amerických korporací, jiné jsou autokraticky vedeny jediným člověkem (majitelem), který rozhoduje úplně o všem a často velmi subjektivně.
7. Jsou zásadní rozdíly mezi životem v Buenos Aires, v Andské oblasti, v Patagonii či na severu země. Čím dále od hlavního města, tím se život více blíží starému koloniálnímu pojetí, kdy čas neznamenal žádnou významnější hodnotu.
8. Chovejte se k zákazníkovi jako k partnerovi, jste na jedné lodi. Respektujte jeho požadavky, byť se vám mohou zdát občas neúčelné, zbytečné, či z hlediska užitných hodnot vašeho produktu až kontraproduktivní.
9. S narůstající vzdáleností od hlavního města se snižují nároky na „dress code“. Vy však začněte vždy v dobrém oblečení. Podstatná je kvalita bot, podle okolností samozřejmě můžete posléze ubírat.
10. Buďte velmi trpěliví. Váš partner musí po uzavření kontraktu podstoupit dlouhou, klikatou a časově nezaručenou byrokratickou cestu, na jejímž konci je devizový příděl a následně uskutečnění dovozu.

## Úspěšný projekt v Argentině – Vítkovice a TOCOMA



### EGAP: Latinská Amerika je správný cíl pro český export

Od roku 2005 jsme pojistili export do zemí Latinské Ameriky za více než pět miliard korun. Zpočátku se pojišťovalo víceméně pouze do Brazílie, Kuby a Střední Ameriky. V posledních letech se ale čeští exportéři více osmělují a pojišťují svůj export i do jiných zemí, konkrétně do Uruguaye, Peru, Chile, Argentiny i Mexika. Právě zde je totiž řada nových obchodních příležitostí.

Protože vnímáme nárůst zájmu českých exportérů o nové trhy, posílujeme náš tým španělsky mluvících zaměstnanců a rozšiřujeme svoje portfolio nabídek pomocí exportérům. V nejbližší době plánujeme setkání se zástupci Ekvádoru, Argentiny i Mexika.



### HEAVY MACHINERY dodávají turbínové hřídele pro nejvýkonnější hydroelektrárnu světa

Společnost VÍTKOVICE HEAVY MACHINERY, a.s., největší dcera strojírenské skupiny VÍTKOVICE MACHINERY GROUP, podepsala v lednu 2010 kontrakt na projekt TOCOMA s Argentinou společností IMPSA v hodnotě 250 milionů korun. Jedná se o dodávku supertěžkých hřídelí pro jednu z nejmodernějších a nejvýkonnějších hydroelektráren na světě, která vyrůstá v jihoamerické Venezuele. Kromě šesti finálně opracovaných turbínových hřídelí, které mají délku 13 metrů, průměr 4 metry a hmotnost po opracování 135 tun, obsahuje rovněž dodávku stejného počtu nábojů kaplanových turbín, deseti límců ložisek a deseti hřídelí servomotorů.

### Co je „Projekt TOCOMA – Manuel Piar“

Jde o poslední rozšíření komplexu hydroelektráren budovaných v povodí řeky Orinoko. Nová elektrárna je situována na řece Rio Caroní, nedaleko stávající hydroelektrárny Simón Bolívar, poblíž soutoku s řekou Rio Claro. Deset Kaplanových turbín, umístěných pod 350 metrů dlouhou hrází,

zajistí celkovou instalovanou kapacitu 2350 MW a vytvoří z této stavby nejefektivnější hydroelektrárnu na světě. Že si nedokážete úspěšnou realizaci takového projektu představit? Ukážeme vám, že to jde.

### Co je potřeba pro úspěšné získání zakázky?

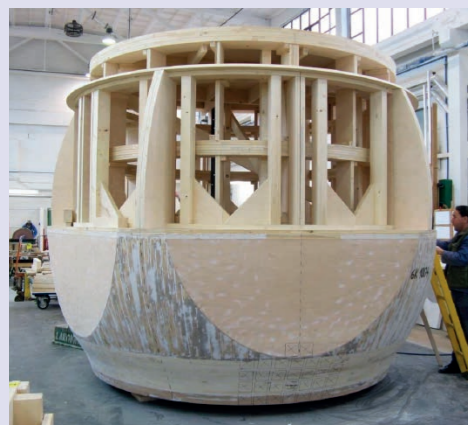
Cena + Termín dodávky + exportní financování a samozřejmě... pojištění od EGAP.

### Pojďme se pojistit:

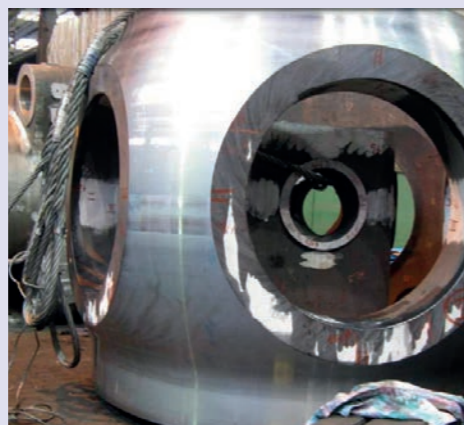
Pojistné EGAP „D“	99 %	(vývozní odběratelský úvěr)
Spoluúčast banky (RF):	0,5 %	
Spoluúčast exportéra:	0,5 %	zajištěno exportérem
Délka čerpání:	36 měsíců	– po předložení dokumentů
Délka splácení:	5 let	(pololetní splátky)
Akontace:	15 %	z hodnoty kontraktu

### A dál? Jdeme vyrábět, začínáme s NÁBOJEM KAPLANOVY TURBÍNY

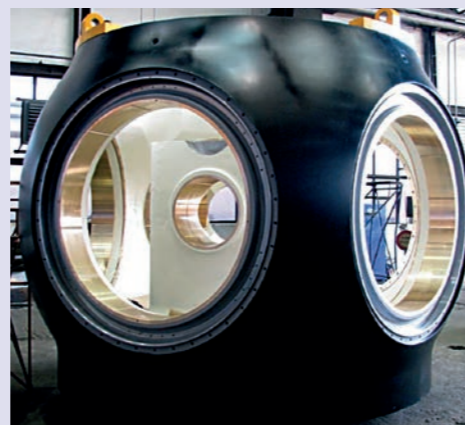
Rozměr:	3,87 m × 3,87 m × 2,83 m
Kusů:	6
Hmotnost:	Litá: 232 t Hrubá: 126 t Čistá: 82,7 t
Termín:	03/2011 – 07/2012
Hodnota kontraktu:	2 489 700 EUR



MODELÁRNA



ČISTÍRNA A HRUBOVÁNÍ PO KALENÍ



HOTOVNÍ OPRACOVÁNÍ



NEŇ TO NÁDHERA?



HYDROELEKTRÁRNA UVNITŘ



POHLED Z VENKU

## Prostě skvělý a ničím nepančovaný golfový koktejl

Premiérový golfový turnaj EGAP INVITATIONAL 2013 se nám podařil namíchat jako opravdu kvalitní koktejl, jedna ingredience lepší než druhá. Ranní rosa, slunečný zářivý den, lehký větřík, příjemná teplota, perfektně připravené hřiště a tréninkové plochy, prostě skvělý a ničím pančovaný golfový nápoj. Všechny 80 hráčů a akademiků se tak mohlo těšit jen na to, jak si tento krásný golfový den užijí dosyta.

Golfový areál ve Svobodných Hamrech, kde se turnaj konal, se nachází na Českomoravské vysočině. Nejen členové místního klubu oceňují polohu hřiště uprostřed lesů, která napomáhá nerušené relaxaci při golfu. A exportéři a naši partneři z celé republiky ocenili určitě i to, že se Svobodné Hamry nacházejí v podstatě ve středu Česka. Atmosféra místního Country Clubu je mezi českými golfovými areály naprosto ojedinělá.



Na úvod jsme měli pro všechny jedno velké překvapení. Díky spolupráci s českým Davis Cupovým týmem se nám podařilo

dovést do Svobodných Hamrů dva nejcennější poháry, které v té době na území Česka byly – Davis Cup a Fed Cup. Nikdo z účastníků je sice nemohl vyhrát, pohled na ně, případně pořízení fotky na památku, byli ale určitě velkou motivací. Nejen před dnem stráveným na golfu, ale i před semifinálovým utkáním Davis Cupu, které proběhlo týden po golfovém turnaji (a samozřejmě s dobrým koncem).

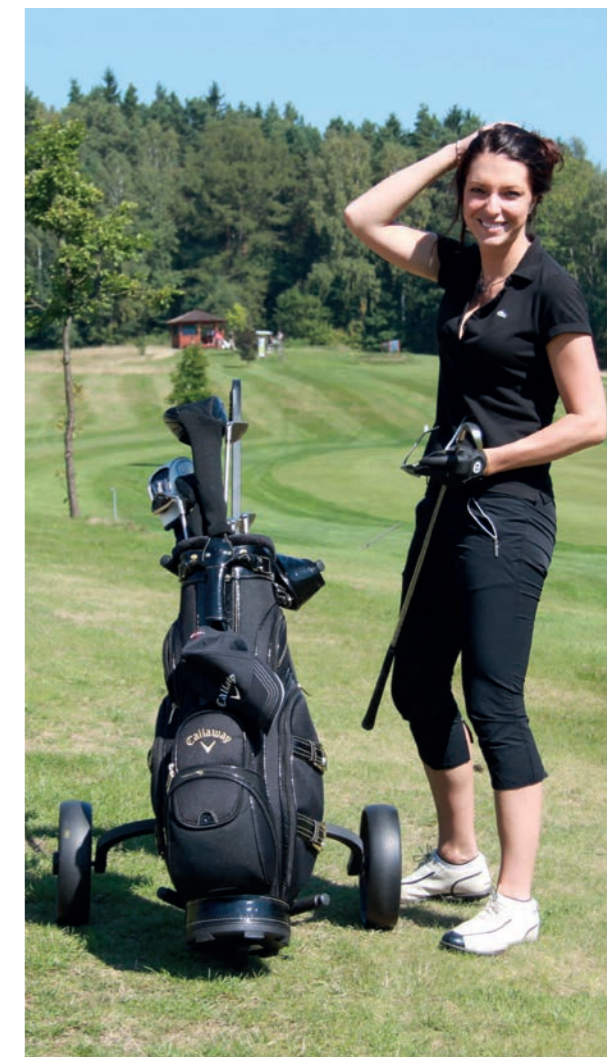
Souběžně s turnajem jsme uspořádali pro zájemce z řad nehrajících hostů golfovou akademii. Do golfové školičky se nám přihlásilo téměř čtyřicet zájemců. Účastníci si od golfových cvičitelů z místního klubu vyslechli na úvod něco z historie golfu, základy pravidel a také golfové etiky. Potom se již chopili golfového náčiní a postupně si vyzkoušeli dlouhou a krátkou hru, patování a také se za doprovodu svých mentorů podívali na svoje kolegy přímo na hamerskou devítku, kde se tou dobou již posledními drajvy, přihrávkami a paty rozhodovalo o umístění na stupních vítězů. Součástí akademie byla také soutěž, která hodnotila výsledky v jednotlivých dovednostech.

Hlavní součástí programu byl ale golfový turnaj pro amatérské hráče. Místní rovinaté, ale velmi dlouhé hřiště, bylo díky hamerským greenkeeperům ve velmi dobré kondici, za což jim patří uznání. Meandrující řeka Chrudimka se svými přítoky v podobě několika potůčků, které protínají hřiště téměř na všech jamkách v kombinaci s nespočtem bunkrů, připravily golfistům ne jeden napínavý okamžik. S těmito nástrahami se nejlépe vypořádal v kategorii HCP 0 až 18 pan Libor Rajský jr., v kategorii HCP 18,1 až 36 pan Libor Rajský sr. a v kategorii HCP 37 až 54 pan Antonín Solař, který dosáhl skóre famózních 57 stablefordových bodů.

O pohodovou atmosféru celé akce se svým moderováním postaral Pepa Melen a náš dík patří také brněnské kapele U2 Revival Band, která svým vystoupením korunovala závěrečnou večerní párty.

Do pozvánek jsme odvážně napsali: „Váš výsledek nepojistíme, garantujeme však skvělou zábavu“. Úsměvy a spokojenost na tvářích hráčů, akademiků i nehrajících hostů při západu slunce dávala tušit, že se nám to snad povedlo.

Tomáš Krampera



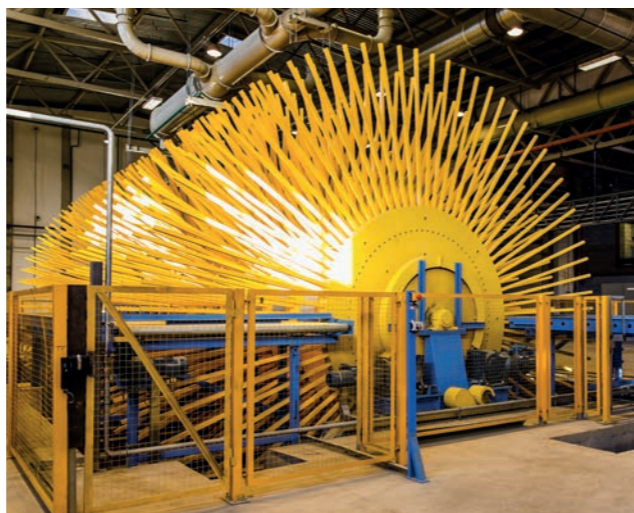


## PSJ dokončilo výstavbu rozsáhlého závodu v Petrozavodsku

**Jeden z nejmodernějších závodů tohoto druhu nejen v Ruské federaci, ale i v Evropě. Jediný ruský provoz na výrobu OSB desek. Objemově největší zakázka historie PSJ. Všechny tyto charakteristiky vystihují nový závod společnosti OOO DOK Kalevala, který v červnu letošního roku naplno zahájil svůj provoz. Vyrostl nedaleko města Petrozavodsk a včetně dodávky kompletní technologie si vyžádal investici kolem 3,8 miliard korun. Na financování díla se podílela Česká exportní banka ve spolupráci s Exportní garanční a pojišťovací společností (EGAP).**

Areál společnosti Kalevala vyrostl na zelené louce a zabírá celkové území o rozměru 380.755 m<sup>2</sup>, přičemž zastavěná plocha včetně venkovních skladovacích ploch činí 158.848 m<sup>2</sup>. Závod tvoří několik vzájemně propojených specializovaných technologických objektů a také množství betonových ploch a areálových komunikací. Nový provoz bude v I. etapě ročně produkovat kolem 300 tisíc m<sup>3</sup> OSB desek.

Na více než třicet měsíců trvající výstavbě se podílela celá řada českých firem, které našly uplatnění zejména při dodávkách technologií a specializovaných činnostech. Hlavním místním subdodavatelem stavební části zakázky byla petrohradská stavební společnost Kompakt. Do prací bylo denně zapojeno zhruba 350 pracovníků.



## Obchodní a administrativní komplex v Adleru otevřel své brány



**V první polovině května otevřel své brány obchodně administrativní komplex v černomořském letovisku Adleru. Toto město je součástí největší aglomerace v Rusku, jejímž centrem je město Soči. Rozsáhlá zakázka probíhala od března 2011 a vyžádala si stavební investice ve výši 56,3 milionů eur. Na exportním financování díla se podílela PPF banka a menší měrou též První česko – ruská banka. Vše probíhalo pod dohledem Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP).**

Největším objektem nové chlouby Adleru je třípodlažní obchodní dům Plaza City, který na ploše zhruba 30.000 m<sup>2</sup> nabízí hypermarket, několik sálů multikina a řadu butiků. Další významnou část komplexu tvoří desetipodlažní administrativní budova, která vyrostla na ploše 1.167 m<sup>2</sup>. Přízemí budovy je určeno ke komerčním účelům a její součástí jsou ve dvou nejvyšších patrech i bytové prostory.

Aglomerace Soči, která se nachází mezi pobřežím Černého moře a úpatím Kavkazu, bude v roce 2014 hostit zimní

olympijské hry. Není tedy náhodou, že PSJ zde vedle zakázky v Adleru realizovala ještě jednu stavbu. Přímo v Soči vyrostl multifunkční centrum Torgovj Kvartal, náklady ve výši 17 milionů EUR. V tomto uceleném areálu bylo otevřeno sedm nových samostatně stojících čtyř až pětipodlažních objektů, které budou sloužit kancelářským, obchodním a gastronomickým účelům. Na financování tohoto projektu se podílela PPF banka ve spolupráci s EGAP.

▲ Zdroj: PSJ, a.s.

## Rekordní zakázka: Škoda Electric dodá trolejbusy do Rigy za 2,6 miliardy korun



**Škoda Electric uzavřela kontrakt na dodávku 125 trolejbusů pro lotyšskou Rigu. V průběhu pěti let dodá do lotyšské metropole nízko-podlažní kloubové trolejbusy typu Škoda 27 Tr v celkové hodnotě až 2,6 mld. Kč. Součástí smlouvy je též možnost uplatnění opce na dalších 38 trolejbusů.**

„V posledních několika týdnech podepsala Škoda Electric již třetí významný exportní kontrakt na trolejbusy. Celkem tyto tři exportní projekty činí 4,4 miliardy korun. Do bulharského hlavního města Sofie míří padesát nových trolejbusů za téměř 700 milionů a do Bratislavy osmdesát vozidel za 1,1 miliardy korun. Zakázka pro Rigu je ale výjimečná tím, že se jedná o zatím největší kontrakt v novodobé historii naší společnosti,“ říká Jaromír Šilhánek, generální ředitel Škody Electric.

Škoda Electric zvítězila ve výběrovém řízení vyhlášeném v loňském roce řízkým dopravním podnikem (Rigas Satiksme). Součástí tendru bylo též zajištění financování na dobu osmi let. Velký podíl na úspěchu Škody Electric mají proto Česká spořitelna a Exportní garanční a pojišťovací společnost, které se podílejí na financování celého projektu.

První trolejbusy budou do Rigy dodány už v průběhu příštího roku.

▲ Zdroj: Škoda Electric

## Nejlepší exportér letos získá díky projektu HSBC Grant milion korun



HSBC Bank plc – pobočka Praha zahájila v polovině září 5. ročník projektu na podporu exportu HSBC GRANT, který jedinečnou formou nabízí podporu českých exportérů ve spolupráci s odbornými partnery a oborovými asociacemi. Odborná porota, složená z partnerů projektu, v dvoukolovém hodnocení vybere vítěze, který získá cenu v hodnotě jednoho milionu korun, a zároveň nezbytné know-how v podobě právního a obchodního poradenství při řeše-

ní konkrétního exportního případu. Navíc získá možnost zúčastnit se „HSBC Global Connections International Exchanges“, což je série mezinárodních setkání podniků a specialistů se zaměřením na příležitosti a strategie obchodního růstu. Odbornou pomoc poskytnou partneři projektu – EGAP, Česká exportní banka, CzechTrade, Ernst&Young, White&Case, Svaz průmyslu a dopravy ČR. Soutěžící se mohou přihlašovat na [www.podporaexportu.cz](http://www.podporaexportu.cz) od 15. listopadu 2013 do 15. února 2014.

### Největší zájem je stále o Rusko

Jak ukázalo šetření Svazu průmyslu a dopravy ČR mezi 350 českými exportéry, Rusko je i v letošním roce trhem, o který je největší zájem. O konzultace k této zemi projevilo zájem zhruba 30 % všech zúčastněných firem. Dalšími dvěma favority jsou Ukrajina a Kazachstán. Na rozdíl od předchozích let se zájem exportérů již nesoustřeďuje tolik na velké země jako je Čína a Brazílie, patrná je diverzifikace.

„Údaje z našeho průzkumu svědčí o pozitivní situaci v českém výrobním sektoru a přispěly k tomu také nové exportní zakázky. Česká republika, jakožto otevřená ekonomika, která třetinu



svého exportu vyváží do Německa, bude navíc jistě těžit z očekávaného německého růstu. Rostoucí příležitosti českých exportérů chceme i letos podpořit v rámci nového ročníku projektu HSBC Grant,“ uvedl Mark Winterflood, generální ředitel HSBC Bank plc – pobočka Praha.

### Exportéři získají potřebné know-how

Do dubna 2014 zároveň proběhnou ještě dva odborné semináře pro širokou obec tuzemských exportérů, na kterých díky HSBC a jejím partnerům získají potřebné znalosti ke svému dalšímu rozvoji – tentokrát se semináře zaměří na Rusko a Afriku.

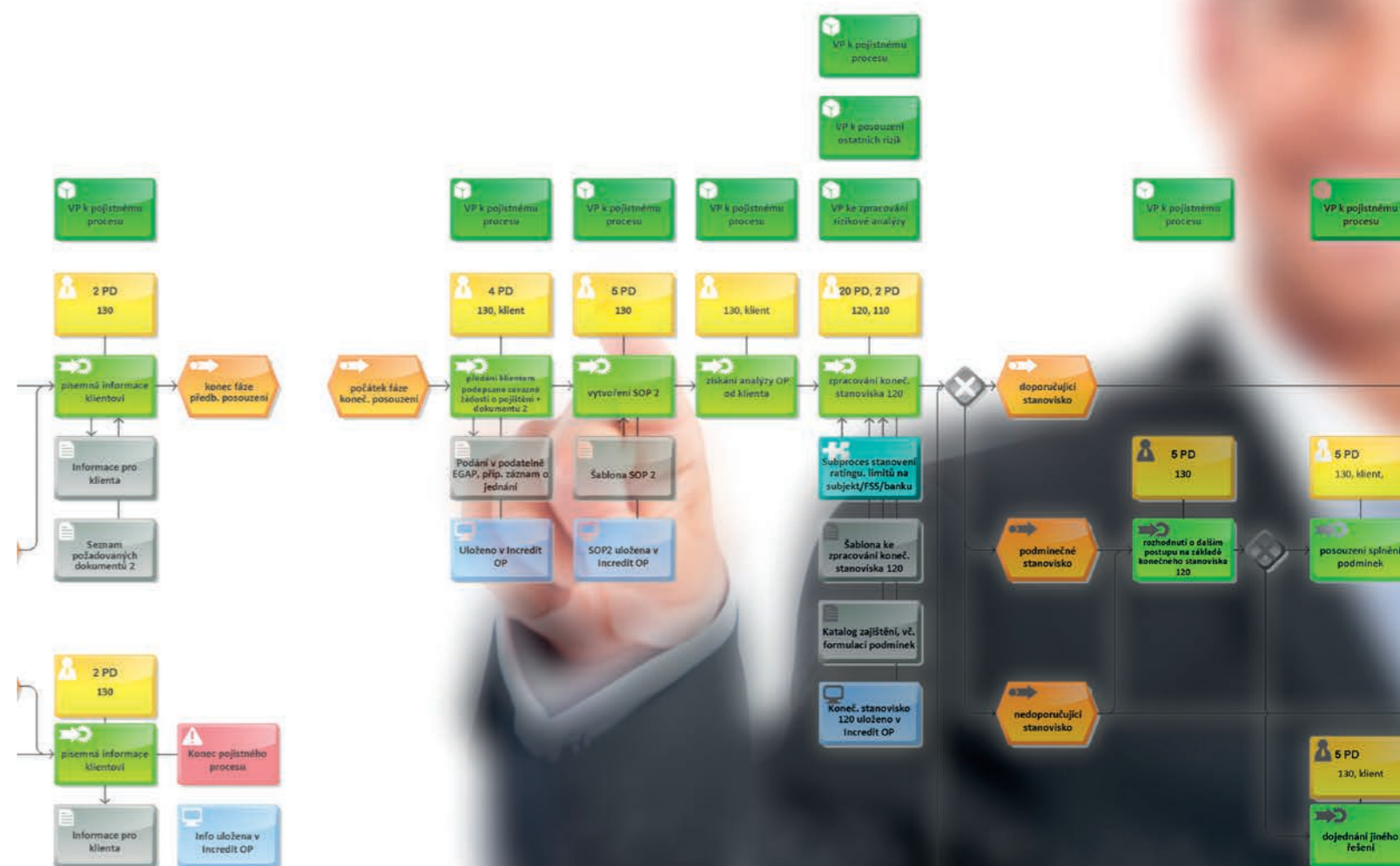


HSBC GRANT na podporu exportu je unikátní projekt zaměřující se na podporu českých podniků při rozvoji jejich exportních aktivit. Principem projektu je grantová soutěž a odborné semináře pro exportéry, na kterých díky HSBC a jejím partnerům získáte potřebné znalosti ke svému dalšímu rozvoji.

▲ Zdroj: HSBC

# Nový pojistný proces u pojištění odběratelských úvěrů

- Transparentně popisuje jednotlivé fáze obchodního případu
- Je pro klienty přehlednější
- „Průvodcem pojištění“ je pouze jedna kontaktní osoba
- Klienti přesně vědí, kdy EGAP požaduje jednotlivé dokumenty
- EGAP má po dodání podkladů jasně dané lhůty na zpracování
- Klienti jsou průběžně informováni, jak je jejich obchodní případ zpracováván
- Výsledkem by mělo být zrychlení dosavadního procesu pojišťování





# 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](http://www.egap.cz)

