

EGAP EM

**Martin Růžička:
Řízení rizik je
kreativní práce**

str. 4-6

**Experti OECD snížili
rizikovost Běloruska
a Íránu**

str. 7-8

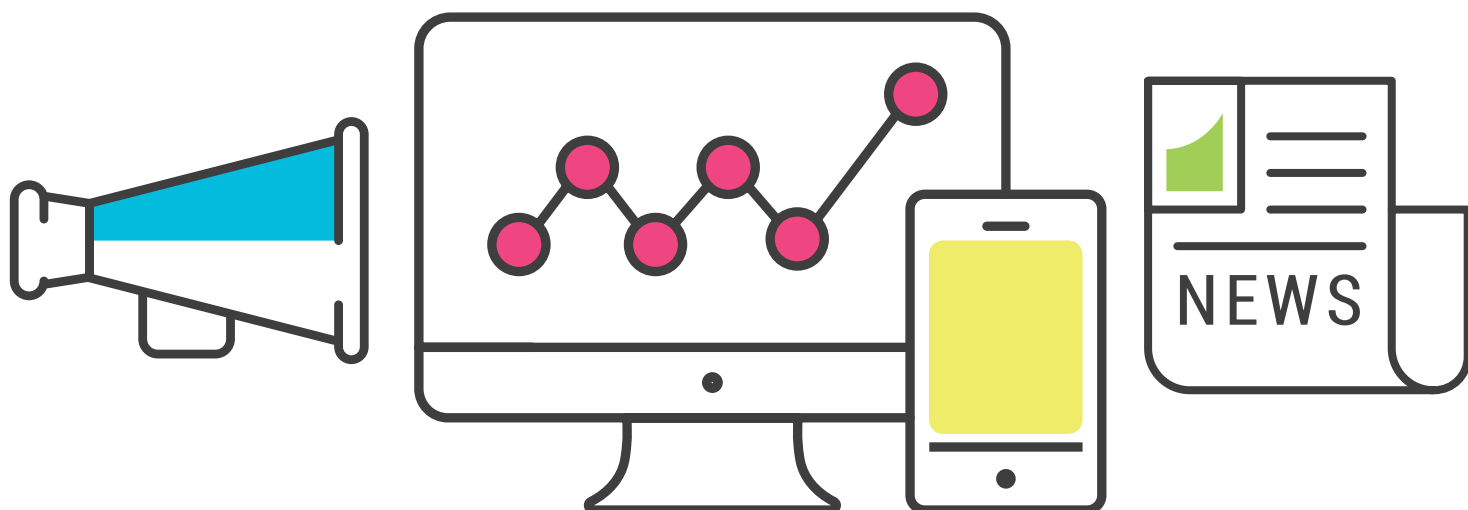
**Africká ATI hostila
jarní zasedání
Bernské unie**

str. 16-17



**V Temelíně
štěpí atomy už 16 let**

ZAJISTĚTE SI PRAVIDELNOU DÁVKU EXPORTNÍCH NOVINEK



V časopisu **Procházka EGAPEM** pro vás 3x ročně připravujeme shrnutí toho nejzajímavějšího o exportu do rizikových oblastí a jeho zajištění.

Bulletin **EGAP Briefing** přináší analýzy, jež mohou sloužit českým exportérům k rozhodování o rozvoji jejich dalšího podnikání.

Registrujte se pro odběr
www.egap.cz



Obsah

- 2 – 3** EGAP loni získal zpět přes 2 mld. Kč
- 4 – 6** Martin Růžička: Řízení rizik je kreativní práce
- 7 – 8** Experti OECD snížili rizikovost Běloruska a Íránu
- 9 – 12** V Temelíně štěpí atomy už šestnáct let
- 13 – 14** Novinky ze světa ECAs
- 15** Novinky ze světa ekonomické diplomacie
- 16 – 17** Africká ATI hostila jarní zasedání Bernské unie
- 18 – 20** Krátké zprávy



Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

věřím, že letošní rok pro Vás bude alespoň tak úspěšný, jako ten loňský. Při této příležitosti bych se rád krátce vrátil k hlavním událostem roku 2017, který byl jak pro český export, tak i pro naši pojišťovnu z několika pohledů mimořádný.

Objem českého vývozu loni dosáhl historicky rekordní úrovně 4,2 bilionu korun. A to i přes to, že díky vysokému tempu růstu ekonomiky se řada z Vás potýkala a stále potýká s nedostatkem zaměstnanců. Silný ekonomický růst a Vaše úsilí se odrazilo i na našich číslech, a to především v oblasti obchodu. Loni se nám podařilo uzavřít pojistné smlouvy v celkové hodnotě 42,8 miliardy korun. To představuje více než třetinový meziroční nárůst.

Mimořádně úspěšný byl pro nás rok 2017 i v oblasti vymáhání pohledávek, kde se podařilo získat zpět téměř 1,6 miliardy korun. To je nejlepší výsledek za celých 25 let existence EGAP. Aktivním vymáháním pohledávek ještě před výplatou pojistného plnění jsme navíc dokázali zabránit potenciálním škodám za dalších zhruba 460 milionů korun.

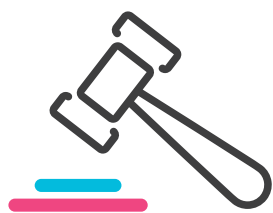
Loňský rok ale naši pojišťovnu bohužel poznamenala velká škodní událost týkající se turecké elektrárny Adularya. Vzhledem k přetrvávající platební neschopnosti dlužníka a stavu projektu Adularya se tento obchodní případ v loňském roce ocitl mezi pojistnými událostmi. Z tohoto důvodu jsme museli výrazně doplnit rezervy a také navýšit prostředky ve státním

rozpočtu pro rok 2018. EGAP tak loňské hospodaření uzavřel ztrátou ve výši 2,7 miliardy korun.

Když se vrátím do současnosti, tak vidím letošní rok poměrně optimisticky. Růst ekonomiky by měl pokračovat relativně silným tempem a řadě z Vás by se mělo na zahraničních trzích dařit. Věřím, že v některých případech i s naším přispěním. V tomto roce vidíme obchodní příležitosti například v regionu Ruské federace a Běloruska.

Letošním rokem rovněž vstupujeme do dalšího čtvrtstoletí naší existence. Loni jsme oslavili 25. výročí založení EGAP. Za pětadvacet let jsme dokázali pojistit export v hodnotě přes 800 miliard korun a pomoci Vám, českým vývozcům, v celkem 117 zemích světa. Do nové etapy naší společnosti jsme se proto rozhodli vstoupit s novým, svěžím vizuálním stylem. Jedním z jeho prvních výstupů je i nový design našeho časopisu, který právě čtete.

Náš život se rychle mění pod neustávajícím přílivem inovací. Stranou nezůstávají ani pojišťovny a EGAP. Nový vizuální styl má naznačit to, o co se snažíme dlouhodobě – aby naše pojišťovna byla dynamickou institucí, která je vstřícná vůči svým klientům a dokáže rychle reagovat na jejich potřeby a možnosti. Přeji Vám příjemné počtení!



EGAP loni získal zpět přes 2 mld. Kč

Rok 2017 patřil v pětadvacetileté historii Exportní garanční společnosti (EGAP) určitě k těm významnějším. EGAP pomohl českým vývozcům s jejich zakázkami ve 33 zemích světa a pojistil export za téměř 43 mld. Kč. Pracovníci věnující se vymáhání pohledávek ustanovili historický rekord, když dokázali z nahlášených pojistných událostí vymoci přes 2 mld. Kč.

► Autor: EGAP

„Uplynulý rok navázal na trend předchozích dvou let, kdy tempo růstu vymožených pohledávek po výplatě pojistného plnění dosahovalo desítek procent,“ uvedl výkonný ředitel Úseku likvidace škod a vymáhání pohledávek **Martin Bartoš**. Nejvíce peněz loni vymohli specialisté pojišťovny v Rusku, a to téměř 900 mil. Kč. Následovala Ukrajina, Írán, Gabon, Kazachstán a další země.

EGAP v loňském roce pokračoval především v řešení případů, které byly pojištěny před několika lety, v době hospodářské krize. Nicméně v roce 2017 EGAP obdržel pouze osm nových oznámení pojistných událostí. To bylo nejméně od roku 2003. Mezi nimi se však ocitl i obchodní případ turecké elektrárny **Adularya**.

Zejména kvůli této pojistné události EGAP uzavřel rok 2017 se záporným výsledkem hospodaření ve výši 2,7 mld. Kč. To mělo negativní vliv i na výši vlastního kapitálu, který byl vyrovnán dotací do pojistných fondů ve výši 2,8 mld. Kč.

Po roce 2016, kdy se na obchodních aktivitách pojišťovny projevovaly důsledky deprese na mnoha tradičních trzích souvisejících s nízkými cenami surovin a pokračujícími sankcemi, představoval rok 2017 celkové oživení i z hlediska pojištěného obchodu. Celkový roční pojištěný objem se podařilo v roce 2017 zvýšit o plných 34 % na 42,8 mld. Kč. Zásahu na tom má zejména vysoký meziroční nárůst pojištění vývozních úvěrů. S tím se pojí i vyšší výběr pojistného, které se v roce 2017 podařilo navýšit více než dvojnásobně na 963,8 mil. Kč.

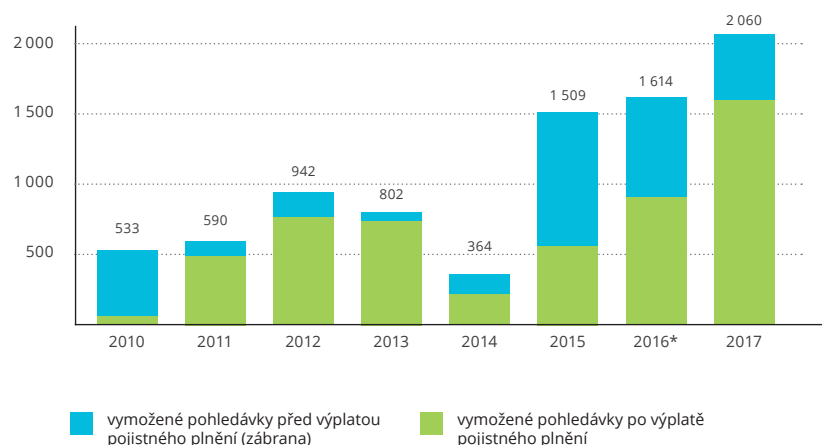
„V roce 2017 jsme na exportním trhu cítili vzrůstající optimismus, který se projevil nejen v pojištěném objemu, ale i zvýšeným množstvím nově projednávaných případů. Mnozí výrobci přímo nestíhali,“ okomentoval obchodní výsledky místopředseda představenstva a vedoucí Úseku obchodního **Marek Dlouhý**.

K největším vývozním úvěrům pojištěným v roce 2017 patřilo pojištění financování výstavby železnice v Ázerbájdžánu, dodávky pontonových mostů a dalšího zařízení do Indonésie, modernizace a rozšíření nemocnice v Laosu, vývoz trolejbusů do Lotyšska, dodávka linky na výrobu minerálního vlákna do Turecka, dodávky leteckých motorů pro leteckou společnost se sídlem na ostrově Mauricius či dodávky potravin na Kubu.

V roce 2017 bylo stejně jako v předchozím roce klíčovým pojistným produktem pojištění investic českých právnických osob v zahraničí proti politickým rizikům. Mezi největší pojištěné investice patřily ty v Číně, Gruzii, Turecku, Indii, Rusku a Egyptě. Nově se podařilo pojistit i investice malých a středních podniků, např. do Číny a Mexika.

Loňský rok se zařadil mezi úspěšné i z pohledu malých a středních podniků -

Vymožené pohledávky na bázi peněžních toků (mil. Kč)



Počet uzavřených smluv a pojištěný objem v roce 2017

Produkt		Počet uzavřených smluv v roce 2017	Pojištěný objem v roce 2017 (mil. Kč)
B	Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru	15	131
Bf	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru	60	1 092
C	Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru	3	98
D	Pojištění vývozního odběratelského úvěru	11	12 461
F	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby	1	7
I	Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí	9	27 199
V	Pojištění proti riziku nemožnosti splnění smlouvy o vývozu (tzv. výrobního rizika)	6	376
Z	Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti s exportním kontraktem	22	1 383
ZA, ZAS	Aktivní zajištění	7	47
Celkem		134	42 793

exportérů, kteří požádali EGAP o podporu prostřednictvím pojištění. „V roce 2017 jsme v odvětví MSP pojistili obchody za necelé 2 mld. Kč a podepsali přes 80 pojistných smluv,“ popisuje generální ředitel EGAP **Jan Procházka**. „V podpoře malých a středních podniků budeme určitě pokračovat,“ dodává. Podle něj má pojišťovna na to, aby letos překonala loňská čísla, zejména pokud jde o počet uzavřených smluv s exportéry z řad MSP.

Malé a střední podniky měly zájem především o pojištění dodavatelských úvěrů, využily však i pojištění výrobního rizika, bankovních záruk nebo pojištění investic. Tyto společnosti s pomocí EGAP vyvážely především potraviny, náhradní díly a další zboží na Kubu. Jednalo se spíše o menší dodávky s krátkou splatností financované prostřednictvím odkupu akreditivních pohledávek z dodavatelských úvěrů. Kromě Kubu pak malé a střední podniky vyvážely s pojištěním EGAP zejména do Ruska a Turecka, objevily se však i pro tento typ společností méně obvyklé země, jako například Kyrgyzstán, Brazílie, Indie, Spojené Arabské Emiráty či Mongolsko.

Příkladem menší, ale přitom úspěšné, české firmy může být společnost **Příhoda** z Hlinska. Výrobce špičkových tkaninových potrubí pro distribuci vzduchu se rozhodl investovat do svých dceřiných společností v Číně a Mexiku přes 20 mil. Kč a EGAP mu tyto investice pojistil.

Kromě konkrétních obchodů pracoval EGAP v loňském roce i na prohloubení spolupráce s partnerskými zahraničními pojišťovnami. Uzavřené dohody umožní do budoucna jednak podporu českých exportérů v nových teritoriích a také přináší větší možnosti pojištění jejich vývozu v destinacích či oborech, ve kterých již působí.

Konkrétně loni v červnu podepsal EGAP se svým ruským protějškem – pojišťovnou **EXIAR – Memorandum o společné podpoře obchodu a investic v oblasti jaderné energetiky**. „Naše spolupráce se bude týkat zejména projektů ve třetích zemích. Nyní můžeme podpořit subdodávky českých firem při výstavbě jaderných elektráren, kde bude hlavním dodavatelem společnost **Rosat**,“ uvedl při podpisu Jan Procházka.

EGAP se také podařilo po usilovném vyjednávání uzavřít oboustrannou zajišťovací smlouvu s japonskou pojišťovnou **NEXI**. „Vzájemná spolupráce umožní sdílet rizika z pojištění společných vývozních projektů do třetích zemí. Pomůže tak ke zvýšení podpory českých exportérů, kteří se snaží prosadit na těchto trzích,“ uvedl při podpisu místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý.

EGAP loni pokračoval v tom, co započal již před pětadvaceti lety. Podporoval české vývozce především v rizikových teritoriích, tedy tam, kde je běžné komerční pojišťovny nepojistí. Za čtvrtstoletí své snahy pojistil export za více než 800 mld. Kč a české společnosti i s pomocí státní pojišťovny vyvezly své zboží a služby do 117 zemí světa. Dle interních odhadů EGAP dokázal, skrze podporu exportu, v průběhu 25 let vytvořit či udržet celkem téměř 200 tis. pracovních míst a do veřejných rozpočtů bylo odvedeno 56,9 mld. Kč.

Na této snaze se do budoucna nic nemění. „Naším cílem vždycky bylo a bude pomáhat šikovným českým společnostem pronikat na zahraniční trhy, podporovat náš export, a tím i českou ekonomiku. Podmínky okolo nás se mohou měnit, ekonomická situace se může zlepšovat či zhoršovat, ale náš hlavní cíl zůstává stejný,“ uzavírá generální ředitel EGAP Jan Procházka. ◀



Zdroj: EGAP

Řízení rizik je kreativní práce

Klientům je třeba nabídnout kvalitní servis. Nejenom kvůli tomu, aby s pojišťovnou chtěli dělat byznys, ale také, aby mohli klidně spát. K tomu je třeba kvalitní řízení rizik, bez kterého se žádná pojišťovna neobejde. O tom, co taková činnost obnáší, i proč se po jedenácti letech vrátil zpět do EGAP, jsme si povídali s členem představenstva a náměstkem generálního ředitele pro řízení rizik Martinem Růžičkou.

› Autor: Radek Bednařík

Do EGAP jste nastoupil v červenci 2016. Ale on to vlastně nebyl příchod do neznámého prostředí, Vy už jste v naší pojišťovně pracoval...

On to nebyl úplně návrat. V EGAP jsem opravdu v letech 1994 až 2005 pracoval, ale bylo to v oblasti krátkodobého, komerčního pojištění. Tehdy jsem v EGAP dostal na starost vznik samostatného úseku pro komerční pojištění, pak jeho vyčlenění do samostatné společnosti a její etablování se na trhu pod značkou KUPEG. To byl úžasný projekt, který mě velice bavil.

Pak jste v roce 2009 přešel do francouzské COFACE. Co Vás k tomu vedlo?

Dostal jsem možnost uvádět na český trh novou úvěrovou pojišťovnu. Opět to byla úžasná zkušenost. Asi jsem hodně orientován na věci, které jsou projektově zaměřené a kreativní, kde můžu uplatnit své znalosti a určitou schopnost věci předjímat a vytvářet dlouhodobější vize.

Český COFACE jste vedl osm let. Proč jste se rozhodl pro návrat do EGAP?

Po etablování pojišťovny na trhu a získání mezinárodních zkušenostech ze skupiny, kde jsem působil, jsem si říkal, že by bylo užitečné tyto zkušenosti někde

uplatnit. Ze čtyř komerčních úvěrových pojišťoven působících na našem trhu jsem dvě vyzkoušel ve vrcholové manažerské pozici. Když se objevila možnost pracovat v EGAP, říkal jsem si, že by to mohlo být to pravé.

Říkal jste, že jste chtěl uplatňovat svoji kreativitu. Jak jde dohromady kreativita a hodnocení rizik, které, myslím, musí být nutně spíše striktní?

Hodnocení rizik je analytická práce, ale k tomu potřebujete pracovat s informacemi, vybírat ty relevantní, vyhodnocovat jejich kvalitu. Těch informací potřebujete mít co nejvíc. A nad touto hromadou dat pak budujete algoritmy, které jsou buď formalizované do počítačového jazyka, anebo myšlenkové, formalizované do pracovních postupů. Tyto algoritmy mohou dokonce určitá rozhodnutí dělat za vás, zejména u opakovaných standardních obchodů o relativně malé hodnotě.

A kde je k nalezení ta tvořivá část práce?

Právě v práci s těmi databázemi, tvorbou algoritmů, automatizací procesů. Díky tomu můžete poskytovat klientům lepší servis, například ve formě online komunikace pro uzavření či rozšíření pojištění.

Já jsem velice vděčný, že jsem během své kariéry touto kreativní částí profese prošel. Například v KUPEG (dnes Credendo - Short-Term EU Risks úvěrová pojišťovna, a.s.), než se vyčlenil z EGAP jako samostatná společnost, bylo komerční pojišťování ve srovnání s konkurencí, řekněme technologicky zaostalejší. Neměli jsme online systémy, databáze. Nicméně podařilo se nám díky aktivní a tvořivé spolupráci všech zainteresovaných kolegů zavést takové řešení a standardy, které byly v té době obvyklé pouze u velkých nadnárodních pojišťoven.

Jak moc dokážeme využít automatizaci v EGAP?

Do určité míry je pravda, že náš každý nový obchodní případ je v podstatě originál. Na druhou stranu historická zkušenost vypovídá i o tom, že existují období, kdy klienti daleko více potřebují naše pojištění i pro menší opakované obchody. Zde se otvírá prostor pro to, abychom se zajímali, jak posuzování rizik či uzavírání pojištění ještě lépe optimalizovat.

Už jste nějaké úpravy udělal?

Ano, základem je změna stylu a organizace práce. Loni jsem provedl reorganizaci úseku řízení rizik. Byl to zásadní zásah do struktury. Snažil jsem se nastavit naše procesy řízení rizik tak, aby fungovaly co nejkvalitněji a nejrychleji. Část úseku se nyní věnuje korporátním rizikům – tedy řízením rizik z hlediska společnosti, jde například o operační rizika – Solvency II. A dále vznikly dvě nové části související s upisovacím rizikem, tedy se samotným pojišťováním. První část se zabývá analýzou, která vede ke stanovení ratingu a limitu. A ta druhá se věnuje strukturování obchodních případů.

K té první analytické části jsem navíc přidal rozhodování o pojišťování - tzv. „standardních obchodů“. Vycházím z toho, že při posuzování těchto typů rizik lze nalézt opakovatelné činnosti a že je možné je optimalizovat a více automatizovat. Můžeme nastavit interní limity, do kterých se žádosti klientů automaticky schvalují, a pracovat s rozsáhlými externími strukturovanými databázemi. Pro definici standardních obchodů jsme použili hranici do 100 milionů korun.

Ta druhá část, která se zabývá obchody v hodnotě nad sto milionů, navazuje na tu první. Přebírá její výstup (rating a limit) a zabývá se detailnější analýzou úvěrového vztahu. Důraz se klade na ziskovost a důvěryhodnost cash flow dlužníka a pracuje se ve větší míře s použitím zajišťovacích instrumentů.

Tím se dostávám k tomu, s jakými cíli jste do EGAP šel?

Vedle motivace, kterou jsem už zmínil, bych při určitém zjednodušení mohl říct, že si za hlavní cíl kladu

riskařskou metu - diverzifikaci. Myslím si, že to je pro EGAP velice důležitá věc, protože z principu svého poslání se koncentruje na rizikovější teritoria. Můj přístup k diverzifikaci je prostřednictvím motivovaného klienta. A k tomu, abychom klienta motivovali pojišťovat „standardní“ teritoria a obchody, které jsou méně rizikové, potřebujeme mít interní procesy a chování vůči nim nastaveny tak, jako bychom byli komerční pojišťovna. Klientům je třeba nabídnout takový servis, aby měli potřebu s námi dělat byznys nejenom pro financování jejich obchodních případů, ale také proto to, aby mohli klidně spát. Takže pod heslem „diverzifikace“ je schována celá řada činností.

„Hodnocení rizik je analytická práce, ale k tomu potřebujete pracovat s informacemi, vybírat ty relevantní, vyhodnocovat jejich kvalitu. Těch informací potřebujete mít co nejvíc.“

Jakých přesně?

Určitě zrychlení, automatizace a zpřehlednění našich vnitřních procesů. Na tom pracujeme.

Dalším důležitým prvkem je kvalita. Není nic horšího, než když nemáte kvalitní rozhodování, kvalitní data, informace, vyhodnocení, rating. Pak totiž pracujete s určitou nejistotou a tu musíte obezřetně zohlednit. Jednoduše řečeno, každá nejistota znamená určité výsledné zhoršení hodnocení rizik či výstupního ratingu.

To je důležitá oblast, na které opravdu usilovně pracujeme, a to od doby, co jsem přišel. Spolupracujeme s externím dodavatelem na ratingovém modelu, který se neustále vylepšuje, aby byl co nejpřesnější.

Váš úsek zaměstnával celý loňský rok takzvaný Částečný interní model. Proč ho vlastně EGAP má a k čemu je dobrý?

Potřebujeme ho kvůli výpočtu nutného kapitálu, který musíme jako pojišťovna mít. Nová regulace Solvency II primárně vyžaduje, aby se tento tzv. kapitálový požadavek plnil a počítal pomocí standardního vzorce, který je pro všechny pojišťovny stejný. Nicméně mohou nastat dvě situace. Pojišťovna sama nechce vzorec používat a žádá regulátora o schválení použití interního modelu k výpočtu kapitálového požadavku s ohledem na to, že se domnívá, že model lépe odráží její portfolio rizik – tedy dochází k situaci, kdy standardní vzorec kapitálový požadavek nadhodnocuje.

Anebo dochází k opačné situaci, kdy standardní vzorec vypočtený kapitálový požadavek nad portfoliem rizik podhodnocuje, a to je situace, kdy regulátor nařídí pojišťovně vyvinout plný nebo částečný interní model.

A v této druhé situaci se ocitl EGAP. A to kvůli tomu, že jeho portfolio není dostatečně diverzifikované. Jedná se, zjednodušeně řečeno, o složitý matematický model, který bere v úvahu portfolio přijatých pojistných rizik a nad ním modeluje různé situace jeho vývoje a ve výsledku spočítá kapitálový požadavek, který by pojišťovna měla mít k dispozici pro případ vzniku škodních událostí, které nastanou jednou za dvě stě let.

Jak náročné bylo tento model vytvořit?

Bylo to opravdu náročné. Model se musel složitě vytvářet, ladit a testovat. Samotnou žádost o schválení jsme na ČNB podávali v polovině loňského roku a centrální banka spolu s námi využila celého půl roku na jeho testování a ověřování všech předpokladů. Model byl schválen a už ho aktivně a plně používáme.

Má tento model i nějaké další využití?

Ano, má. Díky němu dokážeme lépe číselně vyjádřit rizikovost našeho portfolia a umíme i vyčíslit přijímaní nových rizik, tedy jaký budou mít dopad na potřebnou výši našeho kapitálu.

Takže, jinými slovy, můžete zvýšit informovanost osob, které rozhodují, včetně akcionářů?

Určitě.

Jak dlouho se model stavěl?

Přes rok. Když jsem nastoupil, tak už se na něm pracovalo několik měsíců. Oficiální požadavek od centrální banky jsme dostali někdy na přelomu roku 2016 a 2017, s tím, že musí být hotov do konce roku 2017.

Kolik lidí z EGAP mu opravdu rozumí?

Asi to budou jednotky (*smích*). Na opravdu expertní úrovni bych řekl, že jsou to tak čtyři lidé. Na začátku jsme měli externího dodavatele, který disponuje větším počtem pojistných matematiků a má zkušenosti z vývoje podobných modelů pro jiné pojišťovny. To nám bylo zárukou, že budeme na správné cestě. Ale máme tu šikovné kolegy, kteří velice aktivně a věcně s dodavatelem modelu spolupracovali.

Interní model jste tedy zvládli a ČNB ho schválila. Co vás nyní na úseku rizik zaměstnává a bude zaměstnávat v tomto roce?

Postupujeme dál ve vylepšování našich procesů. Organizační změna se už usadila. V rámci vývoje modelu jsme vyhodnocovali kvalitu dosud používaného ratingového nástroje. Ten je jeden z důležitých vstupů částečného interního modelu, který prostě musí být spolehlivý a srozumitelný. Musíme si být opravdu jistí tím, že stanovujeme ten správný rating odpovídající objektivnímu hodnocení situace.

Intenzivně spolupracujeme s externím dodavatelem, abychom ratingový model upravili, zjednodušili a zpřehlednili. ◀

MARTIN RŮŽIČKA (48)

člen představenstva, náměstek generálního ředitele zodpovědný za vedení úseku řízení rizik

„Nechtělo se mi biflovat telefonní seznamy.“ Tak s nadsázkou vysvětluje Martin Růžička, proč se rozhodl věnovat financím. Po vystudování gymnázia původně uvažoval, že půjde studovat medicínu. *„Určitě bych si vybral internu, to je hodně analytická práce, to by mě bavilo,“* směje se.

Nakonec se ale rozhodl pro obor Systémové inženýrství na fakultě řízení **Vysoké školy ekonomické**. V roce 1990 pak přestoupil na fakultu podnikohospodářskou, kde se věnoval především systémům řízení. *„V mé diplomové práci jsem hodnotil strategii přežití obchodní firmy,“* vzpomíná.

Do EGAP nastoupil jako absolvent v roce 1994. Začínal jako analytik rizik zemí a jeho práce zpočátku obnášela i sběr informací o teritoriích, které EGAP sledoval. To v roce 1994 znamenalo i stříhání článků z novin. *„EGAP byl v té době mladá firma, rozvíjel se, nabírali se mladí lidé, dostávali příležitost,“* vzpomíná Růžička.

Během dalších let se propracoval až na pozici vrchního ředitele úseku komerčního úvěrového pojištění EGAP. Poté měl od roku 2005 na starosti vytvoření samostatné komerční pojišťovny KUPEG, kterou vedl jako generální ředitel až do roku 2009, kdy začal pracovat pro francouzskou COFACE, a za úkol měl vybudovat v Česku pobočku a zajistit jí podíl na trhu. Od července 2016 působí opět v EGAP na pozici člena představenstva a náměstka generálního ředitele pro řízení rizik.

Martin Růžička má rád cestování. Je fanouškem nových technologií. Když má čas, tak si občas zahráje počítačové hry.



Experti OECD snížili rizikovost Běloruska a Íránu

Ještě nedávno patřily Bělorusko a Írán do sedmé – tedy nejrizikovější – kategorie zemí. Obě ekonomiky sice stále čelí řadě hospodářských i politických výzev, nicméně přesto na svém posledním zasedání v lednu 2018 zlepšili experti OECD jejich rizikové hodnocení. U Íránu šlo dokonce o druhé zlepšení za poslední dva roky a po dvanácti letech je opět v páté kategorii. Hodnocení Běloruska se změnilo pouze jednou a patří nyní do šesté kategorie. Nicméně se jedná o vůbec první změnu jeho rizikovosti od roku 1996, kdy se skupina expertů OECD sešla poprvé. V tomto světle jde o zlepšení zcela průlomové a možná ještě cennější než u Íránu.

► Autoři: Kateřina Krausová, Tomáš Lehocký

BĚLORUSKO

Bělorusko zůstává politicky, ekonomicky i finančně silně závislé na Rusku. Stabilita politického systému se odvíjí od zachování dotací z Ruska prostřednictvím štedrého sociálního programu místní vlády. Samostatně neudržitelný model ekonomiky se díky ruské podpoře stal fenoménem, který pravděpodobně bude (s ohledem na strategickou polohu Běloruska mezi Ruskem a EU) zachován i v blízké budoucnosti. Rusko je hlavním obchodním partnerem (připadají na něj dvě pětiny běloruského exportu a skoro tři pětiny importu), majoritním zdrojem přímých zahraničních investic a také hlavním věřitelem Běloruska. I díky úzkému provázání s Ruskem se Bělorusko v roce 2017 po dvou letech vymanilo z recese a zaznamenalo růst reálného HDP ve výši 2,4 %. Místní ekonomika profitovala z oživení sousedních ekonomik včetně ruské.

Bělorusko se snaží vliv Ruska na místní dění snižovat, nicméně na obzoru není žádný jiný partner, jehož podpora by se dala srovnat s ruskou. A to i přes snahu běloruské vlády více spolupracovat se zeměmi Evropské unie nebo s Čínou. Roky se běloruská vláda snaží vyjednat také s **Mezinárodním měnovým**

fondem, nicméně výše jeho úvěru není ve srovnání s financováním z Ruska pro běloruskou vládu atraktivní a hlavně by znamenala mnohem tvrdší reformy ekonomiky, které jsou sociálně a politicky značně citlivé. Přesto potřebné ekonomické reformy v Bělorusku probíhají a experti **OECD** to ocenili. Tempo reforem je ovšem relativně pomalé a hodně závisí na štedrosti a ochotě Ruska podporovat místní systém. Právě tlak Ruska na snížení svého celkového objemu podpory je hnacím motorem běloruských reforem.

Z pohledu běloruské ekonomiky bylo zásadní loňské vyřešení sporů s Ruskem ohledně dodávek ropy a zemního plynu a související vyrovnání nesplacených běloruských závazků. Běloruská ekonomika je relativně dobře diversifikovaná. Pro významný průmyslový sektor je strategicky důležitá petrochemie. Rafinérské produkty spolu s potašem totiž tvoří skoro polovinu exportu a jsou hlavním zdrojem vysoce ceněných devizových příjmů. Toto odvětví navíc prochází modernizací, která by měla zvýšit místní výrobní kapacity a produktivitu. 90 % poptávané ropy a prakticky celá spotřeba zemního plynu pochází z Ruska. Cena importovaného zemního plynu byla v roce 2017 ve výši cca 144 USD/tis. m³, zatímco srovnatelná cena pro EU byla o zhruba 100 USD/tis.m³ vyšší.

Specifickým a silným argumentem snižujícím rizikovitost Běloruska je platební morálka. Například ve srovnání s řadou afrických zemí, které často přestanou splácet své závazky při prvních finančních problémech, má běloruská vláda a velké státní podniky a banky dlouhodobě excelentní platební morálku, a to navzdory relativně nízkým devizovým rezervám a napjaté likviditě.

Bilance 2010 – 2017

Období	Export CZK (tis.)	Import CZK (tis.)	Obrat CZK (tis.)
2010	6 249 188	2 058 339	8 307 527
2011	6 170 454	2 599 551	8 770 005
2012	7 879 399	4 343 807	12 223 206
2013	9 491 305	2 434 064	11 925 369
2014	8 609 080	3 326 002	11 935 082
2015	6 282 758	3 883 990	10 166 748
2016	4 713 841	3 240 758	7 954 599
2017	5 202 040	2 821 794	8 023 834

ÍRÁN

Írán představuje hrdou zemi s bohatou historií a regionálními mocenskými ambicemi. Bohužel se politika minulých vlád dostala do konfliktu se zájmy USA. Uvalené sankce měly na místní ekonomiku zdrcující dopady. Přes obrovské nerostné bohatství a velký hospodářský potenciál nyní země čelí nemalým strukturálním problémům včetně vysoké nezaměstnanosti mladých a osminy obyvatel žijících pod hranicí chudoby.

Impulsem ke změně byla dohoda z roku 2015 o částečném uvolnění sankcí uvalených na Írán ze strany EU a USA. Írán se po letech mezinárodní izolace postupně vrací zpět na globální trh a pomalu se otevírá zahraničním investicím. Největší zásoby zemního plynu či čtvrté největší zásoby ropy na světě přitahují zahraniční investice, které tak v současnosti míří převážně do energetického a těžebního sektoru. Do budoucna ale můžeme označit za sektory s velkým potenciálem růstu zejména zpracovatelský průmysl a sektor služeb. Silnou devizou je také osmdesátimilionová vzdělaná populace, která je druhá největší v regionu, a představuje silnou domácí poptávku po službách a spotřebním zboží. Na íránském trhu se již ve větší či menší míře prosadily celosvětově známé firmy jako například **Carrefour, Samsung, LG, Huawei,**

Toyota, Mazda, Peugeot či **Boeing**. Potenciál Íránu je obrovský a při rychlých reformách by se mohla rizikovitost Íránu i v budoucnu rychle snižovat.

Hlavní brzdou dalšího zlepšení kategorizace rizikovitosti dle **OECD** a rychlejšího růstu zahraničního obchodu a investic je ovšem polarizovaná politická scéna plná různých frakcí s často protichůdnými zájmy a složitým prosazováním reforem. Liberální vláda úspěšně zahájila fiskální konsolidaci a snížila sociálně citlivé dotace na paliva, vodu, elektřinu nebo chléb. Na druhé straně v řadě reformních oblastí naráží na odpor. V Íránu jsou náboženství, politika a ekonomika stále silně propojeny. Díky sankcím se zásadně zvýšil vliv takzvaných íránských revolučních gard, které ovládají většinu ekonomiky a v řadě oblastí mají i silný politický vliv. Nejsou zásadně proti znovuootevření země na rozdíl od nejradikálnějšího náboženského jádra, nicméně si chtějí zachovat co nejvíce získaného vlivu a umožňují pouze pozvolné reformy.

Jedním z důsledků komplikované domácí politické situace je stále nejasný a spíše nepřátelský postoj USA k Íránu, kvůli kterému se mnohé nadnárodní banky zdráhají zapojit do íránských transakcí. Íránci jsou stále odříznuti od mnoha způsobů mezinárodních plateb, a to včetně systémů **PayPal, MasterCard** nebo **Visa**. Hlavními dveřmi k mezinárodnímu platebnímu styku tak je znovuoobnovený přístup do systému **SWIFT**. Dalšími důsledky pomalých reforem jsou přetrvávající strukturální problémy zahrnující silnou roli státu v ekonomice, nepřehledné podnikatelské prostředí, rigidní pracovní trh a poměrně slabý a nedostatečně regulovaný bankovní systém. Pokud Íránci nenajdou v klíčových otázkách širší politickou shodu, může být další zlepšení kategorizace OECD navzdory velkému potenciálu ekonomiky hudbou vzdálené budoucnosti. ◀

Bilance 2010 – 2017

Období	Export CZK (tis.)	Import CZK (tis.)	Obrat CZK (tis.)
2010	1 845 011	2 039 197	3 884 208
2011	1 329 765	2 609 955	3 939 720
2012	1 051 923	163 812	1 215 734
2013	598 707	209 907	808 614
2014	570 954	162 471	733 425
2015	935 890	343 555	1 279 445
2016	1 465 008	239 285	1 704 293
2017	1 785 276	387 309	2 172 585

V Temelíně štěpí atomy už šestnáct let



Zdroj: ČTK/Martin Salajka

Jaderná elektrárna Temelín byla uvedena do provozu v roce 2002. Elektřinu produkují dva bloky s jadernými reaktory VVER 1000 typu V 320 s instalovaným výkonem 2160 MW. Na výstavbě se podílely významné české společnosti, které jsou prakticky legendami v oblasti energetiky a jaderného strojírenství – například Škoda Praha, Škoda JS či Energoprojekt Praha.

Jaderná elektrárna **Temelín** zásobuje Česko elektřinou už 16 let a je přehlídkou umu českých firem, které se na její výstavbě výrazně podílely. I proto se generální ředitel **EGAP Jan Procházka** rozhodl využít plánované, téměř tříměsíční, odstávky prvního bloku a elektrárnu navštívit.

► **Autor:** Radek Bednařík

Během návštěvy jednal se členem představenstva společnosti **ČEZ** a ředitelem divize jaderná energetika **Bohdanem Zronkem**. Tématem byla energetika, současný stav a budoucí vývoj energetického mixu v Česku a zahraničí a podíl jaderné energetiky v něm. Poté si prohlédl samotnou elektrárnu. Díky odstávce měl možnost vidět mimo jiné strojovnu prvního bloku, a to včetně reaktorového sálu, také velín a chladicí věž elektrárny.

Odstávka prvního bloku začala 8. prosince 2017 a trvala 83 dní. Během ní provedli technici na 22 tisíc různých činností. Mezi ty hlavní patřila výměna třetiny jaderného paliva, kontroly nízkotlakých rotorů turbíny, rotoru generátoru a klíčových bezpečnostních systémů. Specialisté také modernizovali pojistné ventily kompenzátoru objemu. Jedná se o jedno z důležitých zařízení, které zajišťuje ochranu primárního okruhu.



Zdroj: ČEZ, a.s.



Zdroj: EGAP

Během své pracovní návštěvy si generální ředitel EGAP Jan Procházka prohlédl i reaktorový sál prvního bloku.

Šéf pojišťovny navštívil Temelín i kvůli tomu, že EGAP je historicky v odvětví (nejenom jaderné) energetiky velice aktivní. Jenom od roku 2005 pojistil export v energetickém sektoru do osmnácti zemí v hodnotě dosahující téměř 150 mld. Kč. „*Role exportních pojišťoven je v případě tohoto typu zakázek naprosto nezbytná,*“ říká Jan Procházka.

V samotné jaderné energetice se pojištění se státní podporou uplatnilo nejvíce na Slovensku, kde EGAP od roku 2009 pojistil dodávky na výstavbu třetího a čtvrtého bloku jaderné elektrárny **Mochovce**, a to v celkové hodnotě přesahující 21 mld. Kč. Své dlouholeté expertní znalosti a zkušenosti tak mohly na této zakázce využít společnosti jako **Škoda JS**, **Doosan Škoda Power**, **Královopolská RIA** nebo **Modřany Power**.

Kromě slovenských Mochovců se české firmy – i díky státní exportní podpoře – ucházely o kontrakty v jaderné energetice na Ukrajině, v Německu, Finsku, Rusku, Švédsku či na Tchaj-wanu. Například pro elektrárny ukrajinské energetické společnosti **NAEK Energo atom** dodávala v letech 2009–2013 díly Škoda JS.

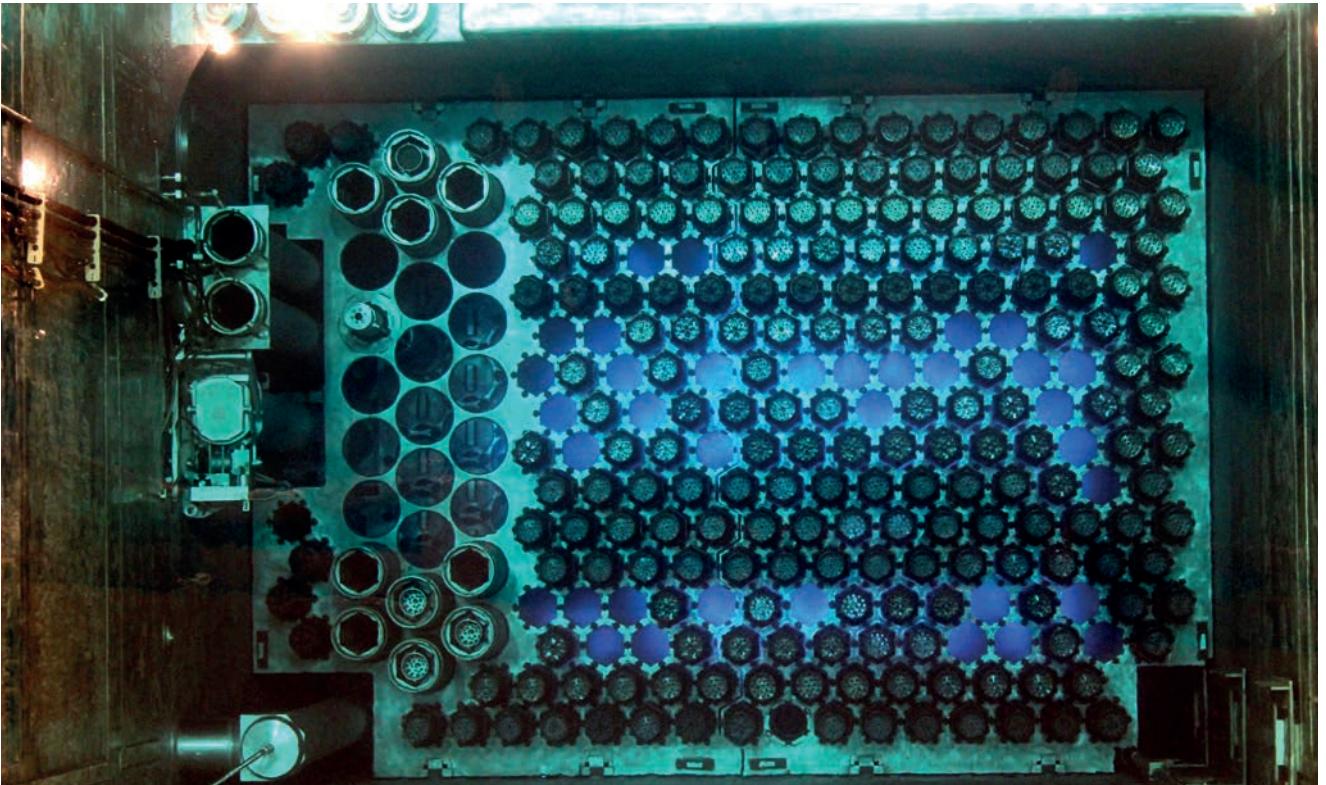
V současnosti je výstavba nových jaderných elektráren doménou především asijských zemí. Podle údajů

World Nuclear Association (WNA) se aktuálně staví ve třinácti zemích světa na 50 nových atomových elektrárnách, a to především v Číně, Indii, Spojených Arabských Emirátech a Rusku. V jednatřiceti zemích světa je nyní v provozu na 440 jaderných reaktorů s celkovou kapacitou přesahující 390 GWe. Ty v roce 2015 vyrobily na 2571 mld. kWh, což odpovídalo zhruba 11 % celkové světové produkce elektřiny. ◀



Zdroj: ČTK / Martin Salajka

Reaktorová šachta, ve které je umístěna speciální jedenáct metrů vysoká tlaková nádoba reaktoru. Tu vyrobila z vysoce kvalitní nízkolegované chrom-níkl-molybden-vanadové oceli společnost Škoda JS z Plzně. V této nádobě probíhá mimo jiné samotná jaderná reakce a toto zařízení musí vydržet tlak až 17,6 MPa a teplotu 350 °C.



Zdroj: ČEZ, a.s.

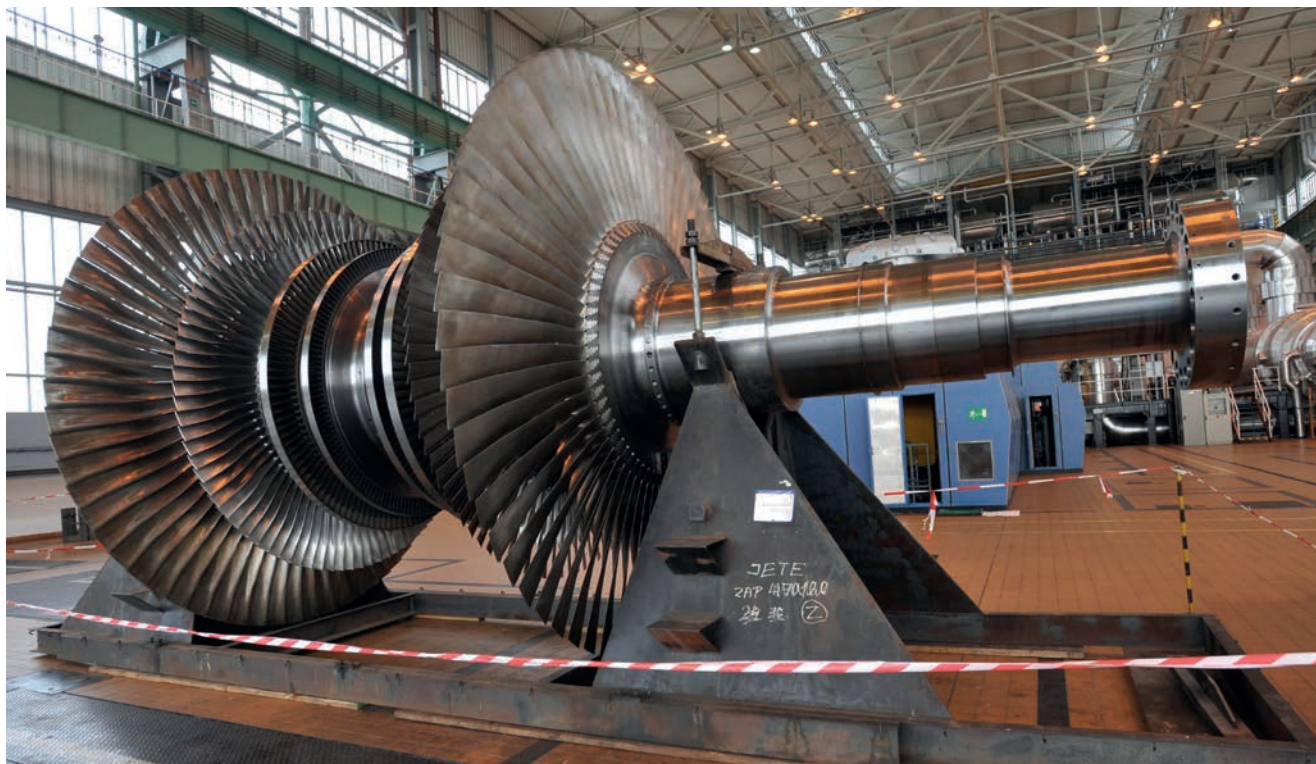
Bazén, ve kterém je možné použité jaderné palivo skladovat až 10 let, se nachází vedle reaktorové šachty uvnitř reaktorového sálu. Vrstva vody v bazénu odstiňuje zbytkové radioaktivní záření paliva, a chrání tak pracovníky před radiací. Po tzv. vymírací době se vyhořelé palivo převáží do meziskladu.



Zdroj: ČEZ, a.s.

Ve strojovně se nachází jedno z klíčových zařízení elektrárny, kterým je turbogenerátor s výkonem 1080 MW.

Zdroj: ČTK/ Martin Salajka



Parní turbínu, která se skládá z jednoho vysokotlakého a tří nízkotlakých dílů, navrhla a vyrobila společnost **Doosan Škoda Power v Plzni**.

Zdroj: ČEZ, a.s.



V jaderné elektrárně Temelín pracuje na šest desítek operátorů. Provoz elektrárny řídí směnový inženýr z budovy ústřední elektrické dozory, a to za spolupráce dalšího personálu, především pracovníků dozoren jednotlivých jaderných bloků.



Novinky ze světa ECAs

› UKEF a EDC se dohodli na financování letadel společnosti Bombardier

Dohoda mezi **UK Export Finance (UKEF)** a **Export Development Canada (EDC)** o financování prodeje dvou letadel společnosti **Bombardier** letecké společnosti **Korean Air Lines** je součástí širší dohody o společném financování až deseti letadel. Je to poprvé, co se UKEF rozhodl podpořit kanadský produkt a nabídl EDC zajištění britských dodávek pro výrobu letadel Bombardier. První dvě letadla byla dodána v prosinci 2017. EDC běžně financuje dodávky společnosti Bombardier, ale zapojení UKEF je neobvyklé. UKEF následuje příklad italského **SACE** z minulého roku, kdy SACE rozšířil svou podporu pro letadla firmy **Boeing** s odkazem na velký počet italských firem zapojených do dodavatelského řetězce pro tento typ letadla.

› Afreximbank a BDEAC podepsaly memorandum o porozumění

Africká exportní a importní banka (**Afreximbank**) podepsala **Memorandum o porozumění s Rozvojovou bankou středoafriických států (Development Bank of Central African States - BDEAC)**, aby podpořila obchod mezi státy střední Afriky. Cílem dohody je zintenzivnit industrializaci, rozšířit export a podporovat regionální obchod mezi zeměmi **Hospodářského a měnového společenství střední Afriky (Economic and Monetary Community of Central Africa - CEMAC)**. Rozvojová banka středoafriických států byla založena v roce 1975, působí jako veřejná regionální banka, která podporuje rozvoj Kamerunu, Konžské republiky, Čadu, Středoafriické republiky, Rovníkové Guiney a Gabonu.

› EBRD podpoří energetické projekty na Ukrajině

Evropská banka pro obnovu a rozvoj (**EBRD**) přislíbila nové finanční prostředky na financování řady energetických projektů na Ukrajině. Nejnovější projekt

za podpory **Ukrajinského úřadu pro poskytování úvěrů na udržitelnou energii (USELF)** se zaměří na rozvoj, výstavbu a provoz tří solárních elektráren v regionu Vinnitsa na západní Ukrajině. Celková instalovaná kapacita těchto tří zařízení bude 33,9 MW.

USELF je součástí iniciativy EBRD pro udržitelnou energetiku (SEI), která se zabývá otázkami změny klimatu a energetické účinnosti. Financování ve výši téměř 26 mil. EUR pro přední ukrajinskou firmu **EPC KNESS Group** bude zahrnovat 10letý úvěr EBRD ve výši až 18,5 mil. EUR a 10letou půjčku od **Fondu pro čisté technologie (CTF)** ve výši až 7,4 mil. EUR.

Smlouva je třináctým projektem financovaným prostřednictvím USELF. Celková obnovitelná kapacita všech projektů podpořených EBRD a CTF je již více než 150 MW u všech typů technologií.

EBRD je největším mezinárodním finančním investorem na Ukrajině. Banka od počátku své činnosti na Ukrajině v roce 1993 podpořila téměř 400 projektů ve výši přibližně 12,1 mld. EUR.

› Senátoři vyzvali k urychlenému obnovení funkčnosti US Ex-Im

Skupina 68 amerických senátorů naléhá na zákonodárce, aby si pospíšili a obnovili plnou funkčnost **US Ex-Im**. „*Domníváme se, že by se Senát měl snažit o urychlené schválení kandidátů do správní rady, aby mohl US Ex-Im nadále hrát důležitou úlohu, kterou měl v minulých letech – podporovat americký export, vytvářet a udržovat pracovní pozice*“, vyjadřují se senátoři ve svém stanovisku.

Dále argumentují, že podpora **ECA** je zapotřebí, pokud Spojené státy chtějí soutěžit s nejvýznamnějšími exportními zeměmi, jako je Čína, Kanada a Mexiko. „*Kromě toho, že pomáháme americkým výrobcům udržet konkurenceschopnost na mezinárodním trhu, US Ex-Im také dokáže přesvědčit více společností k přesunu výroby do USA. Bez fungující US Ex-Im společnosti spíše inklinují vyrábět v zemích, kde působí silná exportní úvěrová agentura*“, vysvětlují senátoři.

Od roku 2015 US Ex-Im nemá možnost schvalovat transakce větší než 10 mil. USD vzhledem k nedostačujícímu počtu členů ve správní radě.

Všichni kandidáti do správní rady musí být potvrzení **Senátním bankovním výborem** ještě předtím, než je umožněno hlasování přímo v Senátu. V prosinci 2017 schválila senátní komise jmenování pěti nových členů správní rady, ale ani v prvních třech měsících roku 2018 se hlasování ještě nekonalo.

› Ruské letecké firmy získávají v Africe nové příležitosti

Africká exportní a importní banka (Afreximbank) vstoupila do partnerství s **Ruským exportním centrem (REC)**, cílem je spolupráce na afrických leteckých projektech.

Vedle hledání příležitostí k rozvoji leteckého průmyslu Afriky budou tyto dvě instituce také spolupracovat v oblastech afrického těžebního průmyslu, zpracování zemědělských produktů, železniční infrastruktury a zpracování kovů.

V rámci nového partnerství bude Ruské exportní centrum organizovat obchodní cesty do Keni, Ugandy a Nigérie, aby se jeho zástupci setkali s místními vládami a klíčovými zainteresovanými stranami v leteckém průmyslu a aby projednali rozvojové plány a identifikovali oblasti, které vyžadují financování a technickou pomoc. *„Vzhledem k omezením silniční a železniční infrastruktury v Africe je odvětví letecké dopravy rozhodující pro africké cíle v oblasti obchodu, růstu a rozvoje. Zlepšení infrastruktury letecké dopravy v celé Africe se stalo prioritní oblastí naší banky,”* uvádí prezident společnosti Afrximbank, **Benedict Oramah**, a poukazuje na studii, která zdůrazňuje vysokou citlivost afrického obchodu na dopravní náklady: snížení dopravních nákladů o 10 % by zvýšilo objem obchodů o 25 %. Dodal, že Afrximbank také prozkoumá způsoby rozšíření partnerství s Ruským exportním centrem na další sektory. Zmínil také několik transakcí s ruskými firmami v oblasti těžby, zpracování kovů a železnic, které jsou v současné době zvažovány pro potenciální financování.

Spolupráce byla formálně schválena během jednání mezi **Benedictem Oramah** a **Annou Belyaeva**, generální ředitelkou ruské **Agentury pro exportní úvěry a investiční pojištění (EXIAR)**. EXIAR je dceřinou společností Ruského exportního centra (REC), které je vlastněno **Státní bankou pro rozvoj a vnější**

ekonomické vztahy (Vnesheconombank). K partnerství s Afrximbank Anna Belyaeva říká, že její instituce je *„plně odhodlána k vzájemně prospěšnému uspořádání spolupráce.”*



Zdroj: www.businesspeople.it

› Novým obchodním ředitelem SACE jmenován Dario Liguti

Dario Liguti byl 15. března 2018 jmenován obchodním ředitelem **SACE**. Kromě získávání nových zakázek se bude také zaměřovat na inovace v oblasti podnikání. Liguti vstoupil do italské agentury pro exportní úvěry (ECA) po 11 letech v **GE Capital**. V GE byl zodpovědný za projektové financování, firemní strategii a rozvoj podnikání, firemní finance a investiční bankovníctví a rovněž za exportní finance a vztahy s ECAs a mezinárodními finančními institucemi. Předtím pracoval v radě **Evropské rozvojové banky** a při **Evropské komisi**.

Na pozici obchodního ředitele nastoupil za **Alessandru Ricci**, která byla v říjnu 2017 jmenována generální ředitelkou společnosti **Simest**. *„Jsme rádi, že můžeme Daria přivítat do našeho týmu,”* říká generální ředitel SACE **Alessandro Decio**. *„Jeho zkušenosti v zahraničí, znalost finanční struktury velkých mezinárodních organizací nám pomohou k dosažení důležitých obchodních cílů.”* Liguti bude řídit aktivity SACE související se získáváním nových obchodů, vývojem nových produktů a vedením inovačního a digitalizačního programu společnosti. ♦



Novinky ze světa ekonomické diplomacie

České traktory se vrací do Zambie

Firma **Zetor** navázala oficiální spolupráci se Zambíí prostřednictvím místní firmy **Agriserve Agro**. Během prvního roku spolupráce do Zambie dodala 9 kusů traktorů značky Zetor. Jedná se o jeden traktor Proxima 100, dva kusy Proxima 120, čtyři Forterra 135 a dva Forterra 150. Některé z nich byly vystaveny na zemědělském veletrhu **Agritech 2018** v Chisambě, který patří k největším agrotechnickým veletrhům na africkém kontinentu.

Zetor se díky těmto zakázkám navrací do Zambie ke svým historickým kořenům, protože společná obchodní spolupráce byla až do roku 2000 velmi aktivní. Největší objemy dodaných strojů spadaly do let 1979 až 1983 a celkově dodal Zetor do Zambie téměř 700 strojů.



Zdroj: MZV

Kromě traktorů značky Zetor se v Zambii dobře prodávají výrobky českých firem **ZTD** a **Farmet**. V těchto případech se jedná o metače hnojiva, přívěsy a další zemědělskou mechanizaci. ◀

Škoda Electric uspěla s trolejbusy v Rumunsku

Společnost **Škoda Electric** si zajistila díky vhodné vytipované obchodní příležitosti zakázku na dodání 17 kusů trolejbusů pro rumunské přístavní město Galați.

Pro české společnosti existuje v rozvíjejících se rumunských městech značný potenciál pro budoucí dodávky dopravních prostředků, moderních technologií a komponentů pro městskou dopravní techniku, jako jsou tramvaje, příměstské vlaky, kolejová infrastruktura a všeobecně také pro logistiku včetně parkovacích systémů nebo prodejních automatů. Rumunsko má zájem hlavně o tzv. „zelenou dopravu“, k čemuž má pomoci nově přijatý zákon o podpoře tohoto druhu dopravy. V případě společnosti Škoda Electric se nejedná o první

kontrakt pro dopravní podniky v Rumunsku. Plzeňská společnost kromě trolejbusů pro město Galați dodala v minulosti trolejbusy i do měst Temešvár a Baia Mare. V případě Galați se jedná o dodání 17 vozidel typu **Škoda 26Tr**. ◀



Zdroj: MZV



Africká ATI hostila jarní zasedání Bernské unie

Zdroj: Adobe Stock

Specifičnost situace a potřeb afrických zemí patřila mezi témata, která se probírala během jarního zasedání **Bernské unie (BU)** v Africe. Zástupci exportních úvěrových pojišťoven sdružených v BU se sešli v březnu 2018 v Keni a hostitelem byla instituce **ATI (African Trade Insurance Agency)**. BU po integraci **Pražského klubu**, který sdružuje nové a rostoucí exportní úvěrové agentury, v současnosti zahrnuje na 85 státních a soukromých úvěrových a investičních pojišťoven.

› Autor: Jan Mráz

ATI samotná není jediným africkým zástupcem v rámci Bernské unie. Při pohledu na seznam členů lze nalézt exportní úvěrové pojišťovny z dalších 6 zemí. Kromě Egypta a Jižní Afriky jsou také zastoupeny instituce z Botswany, Senegalu, Súdánu a Zimbabwe, které vykazují zatím spíše menší objemy uskutečněných transakcí. Nicméně svou činnost dále rozvíjejí a sdílí zkušenosti v rámci celé komunity Bernské unie a především s dalšími členy Pražského klubu.

ATI je panafrickou multilaterální finanční institucí zaměřenou na poskytování pojištění exportních úvěrů, investic a dalších finančních produktů za účelem snížení rizik a nákladů spojených s obchodováním a podnikáním v Africe. V členské základně ATI nyní figuruje 14 afrických zemí. Služby ATI jsou africkými zeměmi poměrně široce využívány. Mnohé africké země se totiž snaží nalézat cesty a řešení, která by jim pomohla dosahovat stabilní míry hospodářského růstu a zvyšování životní úrovně. Mezinárodní obchod a přímé zahraniční investice jsou pak jednou z těchto cest.

Právě potřeba přilákat zahraniční investice především do východoafrického regionu vedla ke vzniku ATI. Mezi hlavní obavy zahraničních investorů totiž patřila politická rizika spojená s tímto regionem. ATI vznikla v roce 2000 právě kvůli tomu, aby nabídla investorům

řešení zaměřené na snížení těchto rizik. Od roku 2006 zařadilo ATI mezi své produkty i pojištění úvěrů a další podobná řešení napomáhající rozvoji obchodu. V současnosti tak nabízí paletu finančních a pojistných produktů, které mají sloužit potřebám investorů, bank, exportérů a dovozců. ATI se také může pochlubit ratingem **S&P** na úrovni A, který již drží nepřetržitě 8 let. ATI uvádí, že za prvních 15 let své existence umožnila uskutečnit obchodní transakce a investice do členských zemí v objemu 21,5 mld. USD.

Mezi členské země ATI nyní patří Benin, Burundi, Demokratická republika Kongo, Etiopie, Jižní Súdán, Keňa, Madagaskar, Malawi, Pobřeží slonoviny, Rwanda, Tanzanie, Uganda, Zambie a Zimbabwe. Přestože ATI původně působilo především v regionu východní Afriky, tak pracuje i na rozšíření své působnosti do Afriky západní. K tomu jí slouží partnerství s **Economic Community of West African States (ECOWAS)** nebo s **Africkou rozvojovou bankou (AfDB)**, která je jedním z klíčových institucionálních členů ATI.

Při pohledu na ekonomické statistiky se Afrika jeví jako poměrně rozporuplný kontinent s mnoha extrémy. Už při pohledu na ukazatel růstu reálného HDP v roce 2017 dle údajů Světové banky je zřejmé, jak rozdílné země tento region sdružuje.

17 afrických zemí, mezi které patří například Keňa, Pobřeží Slonoviny či Etiopie, se může pochlubit meziročním růstem reálného HDP, který přesahuje hodnotu 5 %. Je ale třeba si uvědomit, z jaké základny je tento ekonomický růst vykazován. V případě Keni, což je země s rozlohou 582 646 km² a populací 47,6 mil. lidí, dosahuje reálné HDP necelé třetiny HDP České republiky.

Na druhou stranu jsou v tomto regionu i země vykazující za stejné období významný pokles reálného HDP, jako třeba Republika Kongo (-3,6 %), Jižní Súdán (-6,3 %) a Rovnicková Guinea (-7,4 %).

Spojíme-li si jednotlivé články skládky, kde mají své místo i role institucí, vývoj zadlužení a schopnost dostávat včas svým závazkům, vyjde nám Afrika jako velmi volatilní kontinent s mnoha rozpory, který se snaží, ale čeká ho ještě hodně dlouhá cesta.



U KAŽDÉHO OBCHODU HODNOTÍME JEHO PŘÍNOS, ŘÍKÁ ŠÉF OBCHODU ATI JOHN LENTAIGNE

Na jarním zasedání Bernské unie v africké Keni jsme položili několik otázek šéfovi obchodu African Trade Insurance Company (ATI), Johnu Lentaignemu.

Poskytuje pojišťovna ATI zajištění i v případě transakcí do dalších zemí, které nejsou jejími členy?

V současnosti se soustředíme na čtrnáct zemí, které jsou našimi členy. Jsme schopni na sebe vzít rizika

i v nečlenských zemích. V takových případech si ale opravdu vybíráme, které obchodní případy pojistíme. Mohu říci, že v případech zahrnujících střednědobé suverénní riziko bychom u většiny nečlenských zemí s pojištěním dosti váhali. Mohli bychom uvažovat třeba o Senegal, ale třeba Ghana by pro nás, jako nečlen naší instituce, byla příliš riziková.

Jaká odvětví jste v současnosti ochotni zajišťovat?

Sektory a typy rizik v našem uvažování zase nehrají takovou roli, protože my se díváme též na přínos každého jednotlivého obchodu. Koneckončů, pokud pojišťovně vyhovuje dané riziko a potřebuje část z něj zajistit, může poslat mému týmu zprávu a my jí rychle sdělíme, zda můžeme v daném případě pomoci.

Jaké informace a dokumenty potřebujete pro zahájení procesu zajištění? Jak dlouho obvykle trvá celý proces, od prvního kontaktu až po uzavření smlouvy?

Obecně platí, že jako první věc bychom měli obdržet stručný email, abychom mohli vyhodnotit, zda máme o daný případ zájem. Pokud se rozhodneme, že ano, tak budeme onoho zájemce kontaktovat s žádostí o předložení potřebné dokumentace. Obvykle jde o finanční výkazy, pokud je protistrana soukromá společnost, úvěrovou dokumentaci a v ideálním případě i vaši interní analýzu případu.

Máte stanovenou nějakou maximální dobu, na kterou uzavíráte smlouvy o zajištění?

Spíše ne. Obecně preferujeme obchody s délkou trvání pod deset let. Můžeme však uzavřít i delší transakce se splatností až do patnácti let, pokud to podmínky daného případu vyžadují.

Jaký typ rizika akceptujete – například státní záruky, veřejné či soukromé dlužníky?

Můžeme pojišťovat investiční rizika v plném rozsahu, to znamená veřejná i soukromá rizika, kryjeme jak dluhové, tak i majetkové investice. Stejně jako to dělá určitě EGAP i my se snažíme strukturovat rizika co nejrobustněji ještě před tím, než je pojistíme.

Používáte standardizované zajišťovací kontrakty?

Používáme naše standardizované kontrakty v případech, kde jsme sami v pozici zajištěného. Ale pokud my zajišťujeme jinou instituci, tak se spíše snažíme pracovat s jejím kontraktem. Oblasti, které vyžadují určitou diskuzi, jsou problematika spojená s řešením pojistných událostí a dále statut ATI jako preferovaného věřitele. Nicméně, již jsme se dokázali s jinými ECAs dohodnout na vzorových smlouvách. ◀

Krátké zprávy

EGAP obdržel od slovenské EXIMBANK SR ocenění za nejlepší spolupracující pojišťovnu



Zdroj: EGAP

V roce 2017 oslavila slovenská exportní úvěrová agentura **EXIMBANKA SR** 20 let od svého založení. Při této příležitosti uspořádala 30. listopadu společenskou akci, které se zúčastnili zástupci spolupracujících institucí, velvyslanci, klienti a partneři, a to jak ze Slovenska, tak i ze zahraničí.

Při této příležitosti **EGAP** obdržel ocenění v kategorii „*Nejlepší spolupracující zahraniční exportní úvěrová agentura*“. Cenu převzal předseda představenstva EGAP **Jan Procházka**. „*S našimi slovenskými partnery úspěšně spolupracujeme již řadu let a věřím, že tomu tak bude i do budoucna,*“ uvedl při přebírání ceny **Jan Procházka**.

Slovenská EXIMBANKA za dvě desetiletí svého působení podpořila slovenský export do 90 zemí světa za víc než 42 mld. EUR. To představuje více než 1 bil. Kč. EXIMBANKA má již podepsáno více než 70 dohod a memorand o spolupráci s exportními úvěrovými agenturami a dalšími institucemi z více než 30 zemí světa. ◀

Rok 2018 bude ve znamení růstu, očekávají exportní úvěrové pojišťovny

Pojišťovny sdružené v **Bernské unii** a asociaci **ICISA (International Credit Insurance and Surety Association)** zveřejnily počátkem března průzkum, který odráží očekávání ohledně vývoje odvětví v roce 2018. Výsledky naznačují, že většina členů počítá v tomto roce s růstem pojistných obchodů. Jako hlavní problém pak označují růst objemu vyplácených pojistných plnění.

Příznivá očekávání ohledně růstu pojistných transakcí hlásí instituce zabývající se pojišťováním jak krátkodobých, tak i středně a dlouhodobých obchodů. Pokud jde o krátkodobé pojišťování, pak 85 % oslovených pojišťoven očekává zvýšení pojistné angažovanosti.



Zdroj: EGAP

Zbytek počítá s tím, že objem tohoto ukazatele bude srovnatelný s rokem 2017. Hlavním důvodem pro převládající optimismus leží v aktuálně příznivém výhledu růstu globální ekonomiky, a tedy i pozitivního sentimentu firem. Nejvyšší růstový potenciál v letošním

roce oslovené pojišťovny spatřují především v Asii, Evropě, Severní Americe a regionu MENA.

Mezi institucemi, které se věnují pojišťování středně a dlouhodobých obchodů, panuje také dobrá nálada. Téměř 80 % oslovených pojišťoven očekává v letošním roce růst pojistných obchodů. Výrazný vliv na nové obchody by měly mít rostoucí ceny ropy a z toho plynoucí zvýšené investice do projektů v odvětvích věnujících se těžbě této suroviny. Jako nejvíce perspektivní sektory proto specialisté pojišťoven vidí dopravu, výrobu a dopravu energií a také infrastrukturní projekty. Nejvíce příležitostí spatřují oslovené instituce v regionu MENA, Jižní Africe a Asii.

Bernská unie je mezinárodní asociací exportních úvěrových a investičních pojišťoven. V současné době sdružuje 85 institucí ze 73 zemí. Asociace **ICISA** sdružuje společnosti z celého světa, které poskytují pojištění obchodních úvěrů či záruk. Na členy tohoto sdružení v současnosti připadá 95 % soukromého světového byznysu v oblasti pojišťování obchodních úvěrů. ◀

Exportéři mají zájem o Latinskou Ameriku



Zdroj: EGAP

Více než 50 hostů z řad exportérů, bank a dalších institucí navštívilo 20. února společný seminář pořádaný **EGAP** a **ČESTA (Smíšená obchodní komora Česko – Tichomořská aliance)**. Generální ředitel EGAP **Jan Procházka**, prezident ČESTA **Georg Hottar**, vedoucí oddělení Amerik z Ministerstva průmyslu a obchodu **Matyáš Pelant** a velvyslankyně Mexika **Leonora Rueda Gutierrez** pozdravili přítomné zájemce o vývoz do zemí Latinské Ameriky a seznámili je s možnostmi, které tato oblast českým exportérům nabízí.

Poté v rámci odborné části semináře představili specialisté EGAP konkrétní produkty, které mohou vývozci do těchto teritorií využít pro řešení případných rizik. ◀

EGAP vyrazil na jih Čech



Zdroj: EGAP

Po výborných zkušenostech z loňského roku jsme v EGAP zahájili letošní jarní sezonu dalším z řady krajských výjezdů a tentokrát navštívili exportéry v Jihočeském kraji. Cílem akce bylo oslovit další české firmy, kterým bychom nabídli služby státní podpory exportu a zároveň i prohloubili spolupráci se stávajícími klienty. Na program toho bylo opravdu hodně a během dvou dnů jsme navštívili hned několik zajímavých českých společností a jejich provozů.

Jihočeský kraj je proslulý především svým kladným vztahem k zemědělství a potravinářství. Mezi navštívenými proto nemohla chybět mlékárna **Madeta**, která produkuje své výrobky již více než 100 let, nebo národní podnik **Budějovický Budvar**, jehož pivo je v posledních letech ve světě stále populárnější. Moderní stájové technologie pro chov hospodářských zvířat nám předvedli u firem **Farmtec** a **Bauer Trade**. Společnost **Briklis** ukázala briketovací lisy pro zpracování odpadu k jeho tepelnému využití či recyklaci.

Zajímali jsme se i o oblast elektrotechniky. Proto jsme jednali s jedním z největších výrobců senzorů a přístrojů pro technickou diagnostiku v Evropě, společnost **Aura**. Navštívili jsme i výrobu elektrotechnických komponent **Inotech electronic**, která vyrábí ve svém moderním provozu v Kaplici senzory i pro inovativní firmu **Lešikar**, jež vyvíjí technologicky unikátní tachografy a snímače.

Vrcholem celé akce bylo slavnostní poklepání na základní kámen a převzetí budovy na vybudování firemní laboratoře pro vývoj nových senzorů firmy Lešikar. Výzkumníci firmy se mohou do budoucna těšit na ideální zázemí pro práci na nových projektech. ◀



Zdroj: EGAP

EGAP mění svou tvář

K 25. výročí své existence, které **EGAP** loni oslavil, si pojišťovna nadělila změnu svého vizuálního stylu. Po měsících příprav schválilo představenstvo EGAP letos v dubnu nový vizuální styl, který vytvořila společnost **AG Geronimo**. „Náš nový vizuál má ukázat to, o co se snažíme již delší dobu – že naše pojišťovna jde s dobou, je moderní, přátelská a vstřícná vůči svým klientům,“ říká generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Hlavní změnou, která upoutá na první pohled, jsou použité barvy. Nově používanými barvami jsou zelená, světle modrá a růžová. Zelená reprezentuje přírodu, a tedy zemědělství. Modrá znázorňuje energii – odvětví energetiky. Růžová pak evokuje medicínu či zdravotnictví obecně. Jde tedy o odvětví, ve kterých je EGAP velice aktivní a jejichž exportní aktivity dlouhodobě podporuje.

Druhým výrazným rysem nového vizuálu je použití piktogramů, které v kombinaci se zvolenými barvami vytváří žádaný moderní, vstřícný, až hravý dojem. Výhodou tohoto přístupu je, že pro reklamní a marketingové účely lze použité prvky kreativně kombinovat.

Nový vizuální styl bude EGAP využívat jak v rámci svých vnějších marketingových a PR aktivit, tak i ve svých vnitřních procesech. ◀

EGAP se zúčastnil zemědělských veletrhů Salima a TechAgro

Začátek jara letošního roku se nesl ve znamení tradičních zemědělských veletrhů **Salima** a **TechAgro**. EGAP, který české exportéry v tomto odvětví dlouhá léta pojišťuje, nemohl chybět. „Zemědělské a potravinářské podniky v jejich snaze proniknout a uspět na zahraničních trzích plně podporujeme. Jenom od roku 2005 jsme v tomto odvětví pojistili export za téměř 15 mld. Kč,“ říká generální ředitel EGAP **Jan Procházka**.

Na veletrzích se zástupci pojišťovny setkali s představiteli zemědělských společností, se kterými probírali možnosti spolupráce. Obchodní zástupci EGAP pak byli návštěvníkům veletrhů plně k dispozici po celou dobu trvání obou akcí na stánku **Ministerstva zemědělství**.



Zdroj: EGAP

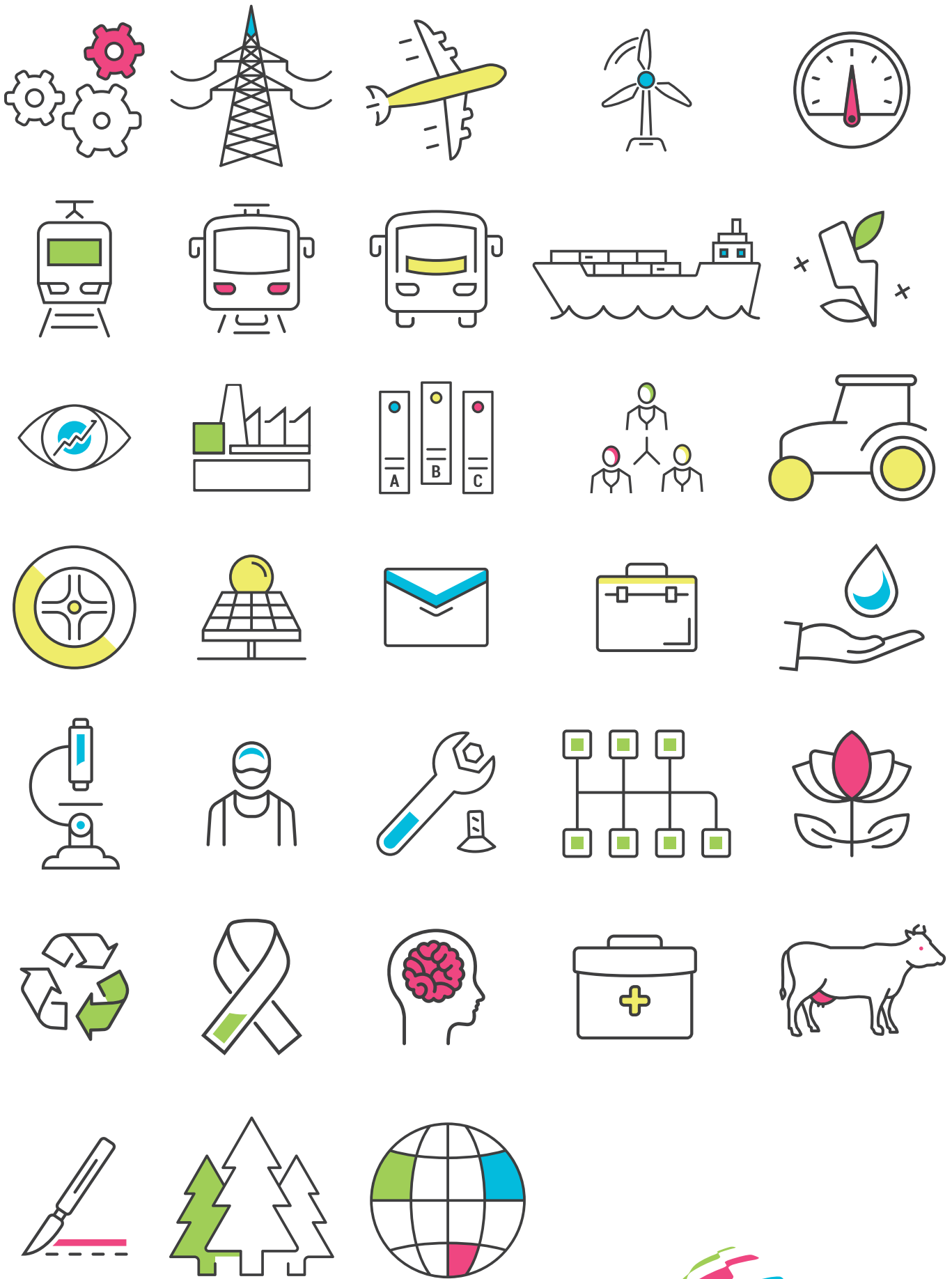
Za posledních 13 let zaměřily EGAPem pojištěné zemědělské a potravinářské produkty do 35 zemí světa. Největší podíl z oněch 15 mld. pojištěného vývozu mířil na Kubu. Čeští zemědělci a potravináři tam vyvezli suroviny jako chmel, oves, sušené mléko a další produkty v celkové hodnotě 3,4 mld. Kč.

Co se samotných produktů týče, tak největší část – celkem 5,1 mld. Kč z pojištěných 15 mld. – připadla na různé strojní zařízení a vybavení určené pro potravinářský a zemědělský průmysl. Šlo například o zemědělské stroje, pekařské, balící či zpracovatelské linky. ◀

Vydává: EGAP, a.s.

Editor: Radek Bednařík

Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.



TÝM ČESKO

OD INOVATIVNÍ MYŠLENKY NA GLOBÁLNÍ TRH

KOMERCIALIZACE



Podporuje export všech českých firem včetně malých a středních podniků na těžko dostupné trhy. Poskytuje firmám know-how o zahraničních trzích.



Pojišťuje české exportéry všech velikostí a zejména do zemí, které jsou pro komerční pojišťovny příliš rizikové.



Asistuje českým firmám při vstupu a rozvoji na zahraničních trzích díky síti 51 zahraničních kanceláří. Mapuje příležitosti na zahraničních trzích a pomáhá navázat konkrétní obchodní vztahy.

PODPORA EXPORTU



**ČESKOMORAVSKA
ZÁRUCNÍ A ROZVOJOVÁ
BANKA, a.s.**

Podporuje prostřednictvím zvýhodněných finančních produktů rozvoj malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu.

PROJEKT



Láká zahraniční investory, propojuje firmy a start-upy s klíčovými partnery v České republice i zahraničí, mentoruje je, rozvíjí a pomáhá získávat finanční podporu z národních i evropských zdrojů.

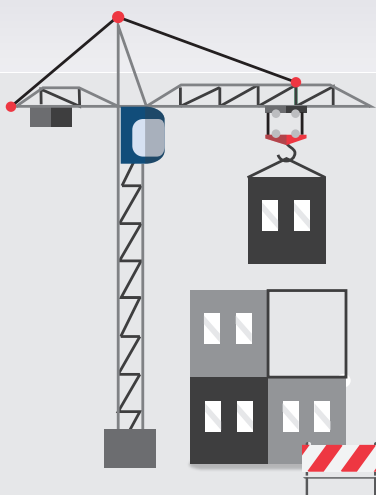
EXPANZE



Zajišťuje podporu výzkumu, vývoje a inovací, která reaguje na nové příležitosti trhu a potřeby společnosti. Pomáhá navazovat partnerství mezi výzkumnou a komerční sférou s vysokou synergií.



NÁPAD



INOVACE