

EGAP EM

Indonésie, jeden z neatraktivnějších rozvíjejících se trhů

str. 2-5

Pojistné sazby EGAP a jak na ně

str. 6-8

Lepší než před covidem: EGAP pojistila agroexport za víc než půl miliardy

str. 9

Smykové nakladače KOVACO Electric chtějí v Americe i Realu Madrid



Čekat devět měsíců na peníze z Ameriky bez pojištění nejde,

říká Hana Holubová z české firmy KOVACO Electric

Obsah



2-5 Indonésie, jeden z nejatraktivnějších rozvíjejících se trhů

6-8 Pojistné sazby EGAP a jak na ně



9 Lepší než před covidem: EGAP pojistila agroexport za víc než půl miliardy

10-11 Smykové nakladače KOVACO Electric chtějí v Americe i Realu Madrid

12-15 Čekat devět měsíců na peníze z Ameriky bez pojištění nejde

16-17 Podporujeme export výzkumu a vývoje

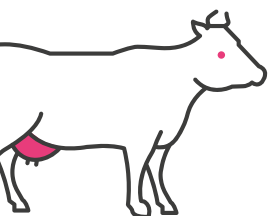
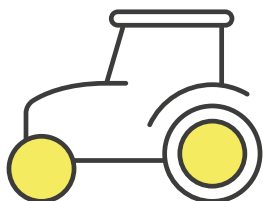
18 Země živelka, 26.-31. 8. 2021

19-21 Národní výstava hospodářských zvířat, 5.-8. 9. 2021

22-25 Novinky ze světa trade, export a ECAs

26-30 Život v EGAP

31-32 Off-topic





Jan Procházka

předseda představenstva a generální ředitel

Vážení přátelé českého exportu,

od minulého týdne je pojišťovna EGAP držitelem ocenění „**Superbrands**“, nezávislou globální autoritou v oblasti hodnocení a oceňování obchodních značek. Těší mě, že je naše pojišťovna ve společnosti nejuznávanějších „brandů“ současnosti a že EGAP je dobrou adresou pro české exportéry i ostatní partnery.

Po roční přestávce jsme se v létě opět mohli společně potkat na akcích, které v loňském roce z kalendáře vymazal covid. Z posledních největších událostí to byla třeba **Země Živitelka** v Českých Budějovicích či **Národní výstava hospodářských zvířat** v Brně. Na obou akcích měla EGAP své místo v rámci expozice ministerstva zemědělství a já osobně jsem velice rád, že jste k nám nezapomněli cestu, jak je vidět ve fotogalerii. A především je důležité, že čeští agroexportéři nezapomněli v lockdownu vyvážet. Na objemech podpořeného exportu EGAPem se pandemie nepodepsala a dosavadní letošní výsledky už překonaly „předcovidový“ rok 2019. **Od začátku roku EGAP pojistila agroexport za 587 milionů korun.**

Na mapě podpořeného exportu přitom nechybí **Indonésie, jeden z nejatraktivnějších rozvíjejících se trhů**. Exotická země jihovýchodní Asie se v posledních letech pravidelně řadí mezi nejatraktivnější trhy pro zahraniční investory. Nic ale není bez rizika a země oplývající velkým potenciálem a mnoha superlativy se musí potýkat s řadou výzev. Je dobré se na ně připravit a o Indonésii si pár řádků přečíst.

„**Čekat devět měsíců na peníze z Ameriky bez pojištění nejde,**“ říká Hana Holubová z české firmy KOVACO Electric, která jako jediná na světě vyrábí smykem ovládané nakladače poháněné elektřinou. Přestože společnost produkuje stroje na úrovni světové technologické jedničky a chtějí je **v Americe i na stadionu Realu Madrid**, od začátku roku v EGAP pojistila vývoz do USA, Kolumbie, Chile,

Kanady, Irska a Anglie. Dohromady za 82 milionů korun. Důvodem jsou faktury s dlouhou splatností. Právě i na krytí takových rizik je EGAP připravena. KOVACO Electric, dříve slovensko – česká firma letos kompletně přešla do českých rukou, a tak má co říct k tématu českého podílu, které je teď opět hodně aktuální. Z minulého čísla a dalších zdrojů zřejmě víte, že EGAP z důvodu pandemie dočasně snížil „vstupní hranici“ poměru českého podílu na vývozní zakázce z 50 % na 30 %. Řadě firem tak ubude papírování, a zřejmě se tak otevřou možnosti našeho pojištění i pro další obchodní případy. Více k tématu uslyšíte na listopadovém **Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně (MSV)**, kde vedle zástupců EGAP vystoupí i lidé z byznysu, a hostem bude právě i KOVACO Electric. Včas vás budeme informovat o akci na našich stránkách a sociálních sítích. Při MSV navíc EGAP ve spolupráci TAČR pořádá konferenci věnovanou nadějným českým technologickým firmám a jejich inovacím. Společně totiž **podporujeme export výzkumu a vývoje.**

Do té doby doporučuji přečíst si **o pojistných sazbách EGAP**. Ty obecně vycházejí z mezinárodně platných principů, které jsou nastaveny pro poskytovatele pojišťování vývozních úvěrových rizik se státní podporou na úrovni WTO, OECD a EU. Věděli jste ale také, že základní princip pojištění vychází z teorie sázek, kdy při spravedlivé sázce je cena sázky rovna očekávané hodnotě?

Věřím, že se budeme dál moci osobně potkávat a že český export zvládne nadcházející – z pohledu covidových opatření – nejisté měsíce. A to díky podpoře s „**brandem**“ EGAP.

Příjemné čtení.

Jan Procházka

Indonésie, jeden z nejatraktivnějších rozvíjejících se trhů



Zdroj: Adobe Stock

Indonésie, exotická země jihovýchodní Asie, která se v posledních letech pravidelně řadí mezi nejatraktivnější trhy pro zahraniční investory, láká zejména kombinací dlouhodobé politické stability, přírodního bohatství a slibného dynamicky se rozvíjejícího trhu. Přesto se i tato země oplývající velkým potenciálem a mnoha superlativy musí potýkat s mnoha výzvami.

› Autor: Kateřina Šotková, specialista teritoriálních a odvětvových analýz

Stabilní politické prostředí

V čele Indonésie stojí od roku 2014 prezident **Joko Widodo**, familiárně nazývaný „Jokowi,“ jenž obhájil své křeslo i v posledních prezidentských volbách v dubnu 2019. Zejména v prvním funkčním období se Jokowi těšil značné přízni veřejnosti a především mladí voliči do něj vkládali velké naděje. Jokowi byl vnímán jako nová, progresivní a prodemokratická postava na indonéské politické scéně, slibující modernizaci hospodářství, implementaci demokratických reforem a snížení korupce v zemi. Ačkoliv se Widodoovi podařilo uzavřením dohody s opozicí posílit svou pozici, a zajistit tak vládní koalici pohodlnou 74% většinu, teoreticky dostatečnou na prosazení všech reforem, v praxi je bohužel prosazování reforem pro stávajícího prezidenta často velmi složité. Prezident Widodo balancuje nejen mezi

požadavky příznivců tradičně nacionalistické ideologie a příznivců liberální politiky, ale také zůstává pod tlakem oligarchů s významným politickým i hospodářským vlivem na jedné straně a pod tlakem veřejnosti požadující další snižování korupce a zajištění základních demokratických práv na straně druhé.

Prezident Widodo se v posledních letech rozhodl jednoznačně upřednostnit růst indonéského hospodářství před slibovanými demokratickými reformami, a veřejnost tak prošla jistou deziluzí. Vláda již proto musela čelit několika vlnám protestů ze strany odborů, studentů a environmentalistů. V posledních měsících se k rozčarování veřejnosti z neplnění předvolebních slibů přidala také nespokojenost s průběhem pandemie v zemi a s neschopností vlády zajistit dostatečnou a rychlou vakcinaci obyvatelstva. Často proto i nyní

dochází k menším či větším protivládním protestům. Z evropské perspektivy může aktuální politická situace v Indonésii působit poněkud nestabilně, v kontextu regionu i samotné indonéské historie, jež si od získání nezávislosti v roce 1945 prošla převraty, vojenskými režimy i diktaturou, však Indonésii můžeme stále hodnotit jako jednu z nejstabilnějších a nejdemokratičtějších zemí v jihovýchodní Asii.

Indonésii můžeme hodnotit jako jednu z nejstabilnějších a nejdemokratičtějších zemí v jihovýchodní Asii.

Rozsáhlý potenciál pro růst turismu

Kromě politické stability a transparentní a předvídatelné politiky láká zahraniční investory v Indonésii také rozsáhlé přírodní bohatství. Indonésie disponuje nejen obrovským potenciálem pro turismus, ale také značnými surovinovými zdroji. O exotické dovolené na Bali už jistě slyšel každý, málo se ale ví o vládní iniciativě

z roku 2017 pod názvem **"10 New Balis"**, jejímž cílem je zopakovat ekonomický úspěch Bali a pomocí vybudování modelové infrastruktury turisticky zatraktivnit dalších 10 míst napříč Indonésií. Z pohledu atraktivity pro zahraniční turismus může Indonésie skutečně nabídnout mnohé. Díky své poloze na rovníku nabízí země svým návštěvníkům krásnou tropickou přírodu, kde nechybí pláže a hory ani bohatá fauna a flora. Indonésie se jakožto největší souostrovňák na světě rozkládá na více než 17 tisících ostrovech, a po Kanadě se tak pyšní druhým nejdelším pobřežím na světě. Mnohé z indonéských ostrovů jsou dosud neobydlené a nabízí pohled na nedotčenou přírodu i panenské pláže.

Indonésie je po Brazílii také druhou zemí s největší biodiverzitou na světě. Ačkoliv území Indonésie zabírá pouze 1 % zemské pevniny, poskytuje domov asi 10 % všech známých druhů rostlin, 12 % známých druhů savců a až 17 % známých druhů ptáků. Na území Indonésie se lze setkat s více než 100 ohroženými druhy zvířat. Kromě extrémně bohaté fauny a flory Indonésie láká turisty rovněž bohatým kulturním dědictvím. Kombinace jednotlivých náboženství a etnik, kterých je v zemi více než 300, vytváří jedinečnou kulturu této země. V Indonésii se hovoří více než 700 jazyky a dialekty a ačkoliv se jedná o převážně muslimskou zemi, můžeme zde naléznout také významné památky



dalších světových náboženství, jako např. hinduistické chrámy či největší buddhistický chrám na světě.

Obrovské surovinové bohatství

Rovněž v oblasti surovinového bohatství Indonésie drží několik světových nej. Indonésie disponuje obrovským nerostným bohatstvím i velkým zemědělským potenciálem významným v celosvětovém měřítku. Zatímco je v souvislosti s Indonésií obvykle zmiňována zejména ropa a zemní plyn, Indonésie je také největším světovým vývozcem uhlí, největším světovým exportérem niklu (jeden z klíčových prvků aktuálně nejslibnějšího typu baterií do elektrovozů), největším světovým vývozcem palmového a kokosového oleje, druhým největším exportérem kaučuku na světě (po Thajsku), třetím největším světovým producentem kakaa (po Pobřeží slonoviny a Ghaně) a desátým největším vývozcem kávy. Specialitou Indonésie je také raritní a vysoce ceněná cibetková káva. Kromě zmíněného se v Indonésii ve větší míře těží také cín, měď a zlato. Zajímavostí je, že indonéský důl Grasberg, v němž se těží zlato a měď, patří mezi největší doly na světě.

Zatímco těžba ropy a zemního plynu v Indonésii postupně klesá, těžba uhlí naopak roste. Největšími odběrateli indonéského uhlí jsou Indie, Čína a Japonsko, tedy země, jejichž energetický mix na uhlí do značné míry spoléhá a v nejbližších letech se zřejmě nebude nijak zásadně měnit. Ačkoliv Čína i Japonsko v roce 2021 formálně avizovaly postupný odklon od uhelných zdrojů směrem k obnovitelné energii, v praxi zřejmě o žádné zásadní a rychlé změny v poptávce po indonéském uhlí zatím nepůjde. V souvislosti s vládní strategií výstavby nových uhelných elektráren v Indonésii významně roste také domácí spotřeba uhlí. Pouze mezi lety 2007 a 2019 zvětšila domácí spotřeba uhlí dle různých zdrojů svůj objem asi 3x až 4x. V roce 2021 se sice indonéská vláda z ekologických důvodů rozhodla omezit výstavbu nových uhelných elektráren, přesto by domácí spotřeba uhlí měla i nadále růst a od roku 2021 do roku 2050 by se měla přibližně zečtyřnásobit.

Indonésie disponuje nejen obrovským potenciálem pro turismus, ale také značnými surovinovými zdroji.

Slibný dynamicky se rozvíjející trh

Posledním významným rysem Indonésie atraktivním pro zahraniční investory je silná ekonomika a slibný dynamicky se rozvíjející trh. Indonésie je čtvrtou nejlidnatější zemí na světě a zároveň vůbec nejlidnatější muslimskou zemí. Za posledních 50 let se populace Indonésie zvětšila více než 2,5x, konkrétně ze 119 mil. lidí v roce 1971 na více než 275 mil. lidí v roce 2021. Ačkoliv růst populace zaznamenal v poslední dekádě mírné zpomalení, celkový počet obyvatel by měl růst i v budoucích letech. Populace Indonésie navíc patří mezi nejmladší populace na světě, pouze 6 % obyvatelstva je starší 65 let a věkový medián je asi 30 let. Pro srovnání, v ČR je podíl obyvatel starších 65 let v celkové populaci asi 20 % a věkový medián se blíží 43 roků. Dle aktuálních prognóz by svého vrcholu měla velikost populace dosáhnout přibližně v roce 2068 s počtem obyvatel blížícím se 340 milionům. Početná indonéská populace je velkým lákadlem pro zahraniční investory, protože skýtá nejen dostatek levné pracovní síly, ale zároveň vytváří rozsáhlou velikost domácího trhu a silnou spotřebitelskou základnu. Rozsáhlý domácí trh Indonésii vytváří příležitost k rychlému hospodářskému růstu taženému zejména domácí poptávkou.

Dlouhodobě rychlý hospodářský růst

Ačkoliv jsme výše zmiňovali, že Indonésie patří v případě hned několika různých komodit ke světově významným producentům a exportérům, indonéské hospodářství zůstává ve srovnání s dalšími státy regionu poměrně uzavřené. Součet indonéského exportu a importu zboží a služeb od roku 2019 nedosahuje dle statistik Světové banky ani 40 % HDP, oproti tomu např. u Thajska tento ukazatel dosahuje 110 % HDP, u Malajsie 120 % HDP a u Vietnamu 210 % HDP. Indonésie tak zatím zdaleka nevyužívá naplno příležitosti plynoucí ze silného exportního potenciálu daného obrovským přírodním bohatstvím, výhodnou geografickou polohou mezi Indií a Pacifikem a skutečností, že náklady exportu i importu do Indonésie patří mezi relativně nejnižší na světě. Přestože indonéská ekonomika ještě zdaleka není na maximální kapacitě svého potenciálního hospodářského růstu, tempo ekonomického růstu v minulých letech běžně dosahovalo rychlosti kolem 5 % HDP ročně.

Pandemie a další výzvy

Dlouhodobý rychlý hospodářský růst přerušil až globální ekonomický šok v podobě pandemie covid-19. Ačkoliv lze v obecné rovině konstatovat, že vládní opatření v Indonésii byla ve srovnání s dalšími zeměmi méně přísná a vláda se snažila omezit chod ekonomiky co nejméně, indonéská ekonomika v roce 2020 stejně



Zdroj: Adobe Stock

zaznamenala recesi o asi 2 % HDP, tedy nejhorší hospodářský vývoj od asijské finanční krize v roce 1998. Negativní dopady pandemie se navíc přelily také do roku 2021. Bohužel po relativně mírné první vlně v roce 2020 se v roce 2021 Indonésie zařadila mezi země nejhůře postižené pandemií na světě. Druhá vlna pandemie, která dosáhla svého vrcholu přibližně v polovině července 2021, udeřila velmi tvrdě. V současné době denní počet nově nakažených covid-19 postupně klesá a situace je poměrně stabilizovaná. Významně klesl také podíl pozitivních záchytů z celkového počtu provedených testů. Zatímco v červenci 2021 bylo více než 30 % testovaných lidí skutečně pozitivních na covid-19, v druhé polovině září 2021 se tento ukazatel blížil pouze 2 %. Celkem bylo v Indonésii v souvislosti s onemocněním covid-19 do konce září 2021 potvrzeno asi 4,2 mil. případů nákazy a asi 141 tis. úmrtí.

Navzdory silné druhé vlně pandemie se dle aktuálních odhadů očekává, že indonéská ekonomika v roce 2021 vzroste o 2,2 % až 3,6 % HDP. Rychlost ekonomického zotavení se bude u jednotlivých sektorů značně lišit, zatímco u obchodu, turismu a stavebnictví půjde o velmi pomalé zotavování, u těžebního sektoru očekáváme v souvislosti s předpokládanou obnovou poptávkou z Číny rychlejší tempo ozdravení. Pokud by hospodářský růst nebyl brzděn nedostatečně

Indonésie disponuje obrovským nerostným bohatstvím i velkým zemědělským potenciálem.

rozvinutou domácí průmyslovou základnou a variabilní úrovní infrastruktury na jednotlivých ostrovech, mohla by indonéská ekonomika v dalších letech růst i rychleji než o očekávaných průměrných 5 % HDP ročně. Mezi další problémy, se kterými se tato země bude muset vypořádat, patří také riziko islamistické radikalizace a rozšířená korupce.

Silný budoucí potenciál

Navzdory uvedeným výzvám Indonésie disponuje všemi předpoklady, aby se v budoucnu stala moderní regionální hospodářskou velmocí. Byla by škoda tohoto potenciálu nevyužít. Malé a střední české podniky se už dokázaly v Indonésii prosadit. K eliminaci výrazné záporného salda vzájemné obchodní bilance ale musí přijít úspěchy i velkých českých firem. Jsme proto rádi, že se začíná dařit realizovat i objemnější transakce s pojištěním EGAP.



Zdroj: Adobe Stock

Pojistné sazby EGAP a jak na ně

Pojistné sazby používané v EGAP obecně vycházejí z mezinárodně platných principů, které jsou nastaveny pro poskytovatele pojišťování vývozních úvěrových rizik se státní podporou na úrovni WTO, OECD a EU. Pojistné produkty EGAP kryjí primárně úvěrové riziko, tzn. riziko neplnění finančního závazku protistrany (dlužníka, ručitele) ve sjednaných termínech. O pojistných sazbách v pojištění úvěrových produktů bude následující text.

› Autor: Tomáš Barčí, pojistný matematik



Omezení daná mezinárodními pravidly

Konsensus OECD¹ plně reflektuje požadavek ASCM WTO² na vyšší pojistných sazeb v oblasti vývozního úvěrového pojištění s dobou splatnosti dva a více let. To znamená, že pojistné sazby by měly patřičně zohledňovat rizikovost dlužníka/ručitele a také by měly být v dlouhém období postačující k pokrytí všech škod a provozních nákladů dané instituce (ECA – exportní úvěrové agentury). Navíc pro dlužníky v tržních zemích³ se vyžaduje prokázat na individuální bázi, že uplatňované pojistné sazby nejsou nižší, než je na soukromém trhu v daném čase obvyklé. Úvěrová rizika se splatností do dvou let s dlužníky v zemích EU a OECD jsou obecně Evropskou komisí považována za tržně pojistitelná⁴, pokud není dočasně stanoveno jinak⁵. V takovém případě musí být prokázáno, že pojistné sazby aplikované ECA jsou vyšší než minimálně předepsané a v případě soupojišťování s komerčními pojišťovnami, resp. při jejich zajišťování musí být pojistné sazby ECA alespoň o 30 % vyšší z titulu

nežádoucího vytlačování soukromého trhu nástroji veřejné podpory.

Obecné principy pro stanovení pojistného

Nejjednodušší vzorec pro výpočet pojistného zachycuje ekvivalenci čistého ryzího pojistného a očekávané ztráty $E(L)$. Očekávaná hodnota odpovídá pravděpodobnostmi vážené ztrátě, kde p představuje pravděpodobnost selhání:

$$E(L) = p \cdot L + (1 - p) \cdot 0 = p \cdot L,$$

přičemž

L představuje čistou ztrátu, která se rovná hrubé ztrátě G po odečtení vymožení R , tj. $L = G - R$.

V bankovním světě se spíše setkáváme s označením Ztráta při selhání, LGD . Zatímco očekávaná ztráta se týká čistě pojistného rizika, pojistná sazba musí obsahovat



Zdroj: Adobe Stock

1. Ujednání Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj o státem podporovaných vývozních úvěrech
2. Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních v rámci Dohody o zřízení Světové obchodní organizace (WTO)
3. Země OECD s vysokým příjmem a země eurozóny s vysokým příjmem pro dobu splácení dva a více let
4. Sdělení Evropské komise na krátkodobé pojištění vývozních úvěrů 2012/C 392/01
5. Změna přílohy sdělení Evropské komise na krátkodobé pojištění vývozních úvěrů 2021/C 34/06 v souvislosti s pátou změnou dočasného rámce pro opatření státní podpory na podporu hospodářství při stávajícím šíření koronavirové nákazy covid-19

minimálně i část kryjící provozní náklady instituce (**a**). Ty jsou většinou vyjádřeny jako násobek $E(L)$.

Pojistné **P** lze pak vyjádřit jako:

$$P = (1 + a) \cdot E(L).$$

Aby se jednalo o pojištění, musí příčiny vzniku pojistné události nastávat nahodile a vývoj očekávané ztráty by měl být ideálně popsán nějakým pravděpodobnostním rozdělením. Matematicky tedy lze použít střední hodnotu, neboli očekávanou ztrátu takového rozdělení, která představuje čisté ryzí pojistné.

Systém „tržních MPR“ je citlivý na vývoji vstupních parametrů a pojistné sazby meziročně kolísají.

Základní princip pojištění vychází z teorie sázek. Při spravedlivé sázce je cena sázky rovna očekávané hodnotě. Z pohledu pojištěného, pokud by výše pojistného plnění v jeho prospěch závisela na výsledku hodu kostkou, pak spravedlivá cena pro obě strany musí být 3,5 jednotek, protože $E = 1/6 \cdot (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6) = 3,5$. Při dostatečném počtu hodu kostkou bude průměrná výše hodu taktéž rovna 3,5, tudíž za tuto cenu jako pojištěný neprodělá a pojišťovna

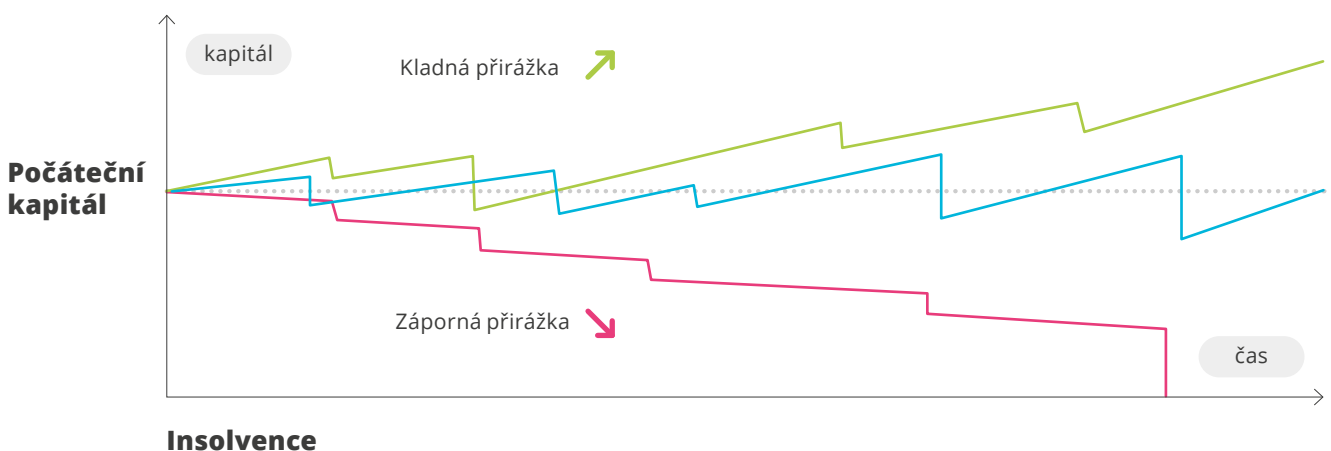
nevydělá. V praxi si ale „pojišťovna“ musí vytvořit rezervy na udržení dostatečné likvidity pro hru, udržovat infrastrukturu pro svůj provoz a taky rezervy pro případnou delší sérii ztrát, aby se udržela při chodu. Čím větší rezervy, tím menší pravděpodobnost ztráty. Ale tyto rezervy, resp. kapitál budou něco stát. Například v ruletě odpovídá tato přírážka hodnotě 1/37, neboť se hraje s 37 čísly, ale jen na 36 se vyplácí (nelze sázet na nulu). Proto můžeme zobecnit základní princip pro nastavení správné výše pojistného, a to, že se rovná nejen očekávaným ztrátám, ale i přírážce na provoz.

Porovnání dvou hlavních systémů pojistných sazeb v EGAP

V současnosti pracuje Konsensus OECD se dvěma hlavními systémy stanovování minimálních pojistných sazeb (MPR)⁶ s lhůtou splatnosti alespoň dva roky. Tyto systémy lze podle kategorie země cílového dlužníka/ručitele označit jako:

- „tržní MPR“, které se týkají transakcí s konečnými dlužníky/ručiteli v zemích OECD s vysokým příjmem a zemích eurozóny s vysokým příjmem
- „netržní MPR“ pro kategorie rizika země 1–7, které se váží ke všem ostatním transakcím.

Systém „netržních MPR“ je založen na klasifikaci rizika zemí do sedmi kategorií, a to podle míry teritoriálního rizika. Vychází z původních principů stanovených již v roce 1997 (zejména se jednalo o dlouhodobou vyrovnanost pojistného a odpovídajících škodních



Pouze pojistné včetně kladné přírážky nad očekávanou ztrátovostí zajistí v dlouhém období stabilní fungování pojišťovny

6. Speciální režim pojistných sazeb je součástí sektorové dohody o vývozních úvěrech pro civilní letadla, která je přílohou Konsensu OECD; ten rozebírat nebudeme, lze ale konstatovat, že má blíže systému Tržních MPR.

a provozních nákladů a také o zohlednění rozdílné kvality forem státem podporovaných vývozních úvěrových produktů) v kombinaci s novým rámcem pro zohlednění úvěrové kvality kupujícího/dlužníka dohodnutého v roce 2010. Systém „tržních MPR“ byl dohodnut až později, v roce 2016, čímž byly pro dané transakce poprvé zavedeny minimální pojistné sazby.

Byť jsou tyto systémy pojistných sazeb v mnohém podobné, vykazují v některých aspektech výrazné rozdíly, a to zejména s ohledem na výši dopadu úvěrového rizika dlužníka do konečné pojistné sazby. Oba systémy zohledňují dobu čerpání a splácení úvěru a procento pojistného krytí, jak pro politická, tak komerční rizika. Naopak v případě rizikové kategorie kupujících je přístup odlišný. Pro systém „netržních MPR“ se používá specifická ratingová škála, která nepřímo vychází z tržních ratingů (SOV+SOV/CC0 a CC1 až CC5). U „tržních MPR“ se primárně pracuje s celou standardní

Naopak systém „netržních MPR“ je pevně zakotven od svého zavedení, vychází pouze z konceptu očekávané ztráty $E(L)$ a hodnoty vstupních parametrů nebyly již více jak 10 let měněny, a mohou tak obsahovat určité strnulosti a nedostatky.

škálou ratingů používaných renomovanými úvěrovými ratingovými agenturami.

Dále je systém pojistných sazeb pro „netržní MPR“ založen na parametrech, které nejsou součástí systému „tržních MPR“. Jedná se o kategorie rizika zemí, kvalitu produktu (zdali se jedná o pojištění či záruku a zdali jsou kryty smluvní úroky i v čekací době po oznámení vzniku pojistné události), zohlednění financování v místní měně či kupujícího klasifikovaného jako lepší než suverénní riziko.

Systém „tržních MPR“ vychází primárně z tržního ocenění úvěrového rizika na trhu korporátních dluhopisů, které se ve finančním světě uvádí na roční bázi ve

formě marže nad bezrizikovou úrokovou sazbou pro jednotlivé ratingy.

Tato roční sazba ale musí být při zachování principu časové hodnoty peněz převedena na jednorázovou pojistnou sazbu kryjící celkovou dobu pojistného rizika a s pojistným splatným na počátku pojistného vztahu. Pro tyto účely se používá základní CIRR sazba⁷ dle měny úvěru, jež je aktualizována na měsíční bázi. Úvěrové marže jsou aktualizovány jednou ročně, stejně tak i pravděpodobnosti selhání, neboť z důvodu zamezení extrémních výkyvů pojistných sazeb při pravidelné roční parametrizaci jsou ryzí tržní sazby váženy dlouhodobou ztrátovostí produktů na základě výše zmíněného konceptu $E(L)$.

Z výše uvedeného srovnání obou systémů je zjevné, že systém „tržních MPR“ je citlivý na vývoji vstupních parametrů a pojistné sazby meziročně kolísají. Naopak systém „netržních MPR“ je pevně zakotven od svého zavedení, vychází pouze z konceptu očekávané ztráty $E(L)$ a hodnoty vstupních parametrů nebyly již více jak 10 let měněny, a mohou tak obsahovat určité strnulosti a nedostatky.

Revize systému pojistných sazeb

V současné době probíhají intenzivní diskuse na úrovni odborných pracovních skupin v rámci EU i OECD na téma možného propojení obou systémů. Hlavními tématy jsou definice pravidel pro pravidelnou parametrizaci hodnot vstupů, konvergence úrovně pojistných sazeb pro stejně rizikové protistrany/projekty s potenciálem pro její obecné snížení, a navíc nadproporční snížení úrovně pojistných sazeb pro delší tenory, a to zejména v souvislosti s pojišťováním klimaticky šetrných projektů, které vyžadují delší dobu splatnosti. Možnost pro snížení obecné úrovně pojistných sazeb je patrná z dlouhodobého pozitivního vývoje pravděpodobností selhání za posledních 10 let. Nicméně dopady pandemie koronaviru mohou velmi rychle navýšit počty firem v selhání, a tím výše uvedené pravděpodobnosti selhání opět vrátit na původní vyšší hodnoty. Data dále potvrzují rozdílné roční pravděpodobnosti selhání pro vybraný rating ve vazbě na počet let přežití, resp. délku splatnosti. Přežije-li protistrana s ratingem B např. pět let bez selhání, tak pravděpodobnost tohoto jevu se v 6. roce snižuje, což není zcela jasná a dopředu očekávatelná skutečnost.

„Matematika je jediný skutečně zaručený způsob, jak se zbláznit.“

Albert Einstein

7. CIRR je minimální pevná úroková sazba, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu; základní CIRR je bez fixní marže 100 bazických bodů.

Lepší než před covidem: EGAP pojistila agroexport za víc než půl miliardy



Zdroj: Adobe Stock

Vývozcům zemědělské techniky se daří. Na objemech podpořeného exportu se pandemie nepodepsala a letošní výsledky už překonaly „předcovidový“ rok 2019. Od začátku roku EGAP pojistila agroexport za 587 milionů korun. V předcovidovém roce 2019 přitom EGAP podpořila vývoz zemědělské techniky a agrárních produktů v objemu 510 milionů korun za celý rok.

► Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

„Českým výrobcům zemědělské techniky se daří do zahraničí prodávat nejen traktory, ale především kultivátory, tedy zemědělskou techniku, která se za traktory připojuje. Je zde celá řada skvělých firem, jenž i v „době covidové“ drží krok se světovou špičkou, a zakázky ze zahraničí jim dokonce přibývají,“ řekl **předseda představenstva EGAP Jan Procházka** během vystoupení na agrosalonu Země Živitelka v Českých Budějovicích.

Přestože průběžná statistika agroexportu v letošním roce čítá 16 zemí, z nichž nejvzdálenější je Nový Zéland na druhém konci planety, většina vývozu míří k tradičním obchodním partnerům. Polovina podpořeného agroexportu směřuje do Ruska a na Ukrajinu. Trvale vysoký zájem z těchto zemí potvrzuje společnost BEDNAR FMT, která jen letos u EGAP pojistila vývoz za 244 milionů korun.

„V Rusku mají zájem především o naši širokozáběrovou techniku, která je vhodná pro tamní podmínky velkých lánů polí. V tom patříme skutečně k nejlepším na světě. Právě do Ruska jsme vyváželi už před pandemií a díky

tomu, že tamní zákazníci s námi mají dobré zkušenosti, tak spolupráce pokračuje i teď,“ vysvětluje **majitel BEDNAR FMT Ladislav Bednář**.

Právě on společnost v roce 1997 založil a díky úzkému propojení společnosti se zemědělskou praxí se BEDNAR FMT řadí k nejnovativnějším výrobcům zemědělských strojů vyvíjející a vyrábějící stroje s vysokou přidanou hodnotou pro konečného uživatele. V současnosti společnost zaměstnává přes 250 lidí a exportuje své produkty do 35 zemí v Evropě, Asii, Austrálii, Severní i Jižní Americe a Africe.



Zdroj: BEDNAR FMT



Zdroj: KOVACO Electric

Smykové nakladače KOVACO Electric chtějí v Americe i Realu Madrid

Ve Velké Dobré u Kladna finišují poslední úpravy výrobní haly. Co nevidět zde začne produkce elektrických nakladačů, smykem ovládané stroje se zde vyrábí jako jediné na světě poháněné výhradně elektřinou. Původně slovenský, následně slovensko-český výrobce KOVACO Electric přešel letos kompletně do českých rukou a s sebou přesouvá i celou svou výrobu. Elektrické smykače vyváží až na západní pobřeží Spojených států, nyní s pojištěním EGAP.

► Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

„Jednáte s dealery virtuálně, fyzicky je nevidíte a poslat stroj za milion na druhý konec světa je prostě riziko. Pro firmu naší velikosti to riziko je, takovou případnou ztrátu nést nemůžeme. Cestou pro nás se ukázalo být pojištění dlouhé splatnosti u EGAP,“ říká **Hana Holubová, členka představenstva KOVACO Electric**. Faktury, které vystavuje partnerům ve Spojených státech, mívají totiž splatnost i 9 měsíců. Právě do USA svůj vývoz firma pojistila, vedlo toho i do Kolumbie, Chile, Kanady, Irska a Anglie. Dohromady za 82 milionů korun.

„Dlouhá splatnost a vzdálený obchodní partner, to je kombinace okolností, která zejména v době pandemie představuje velmi vysoké riziko. A to i pro firmu, která je na úplně světové technologické špičce jako KOVACO Electric,“ vysvětluje **Jan Procházka, předseda**

představenstva EGAP s tím, že pandemie přivádí i další nové klienty, kteří se dříve nepojišťovali. KOVACO Electric přitom využívá možnosti pojištění vývozu i do hospodářsky rozvinutých zemí na základě výjimky, kterou pojišťovně udělila Evropská komise v souvislosti s pandemickou pomocí. Výjimka se vztahuje na faktury vystavené do konce roku 2021 se splatností nejdéle do 30. 6. 2022.

Elektrický Real Madrid

Prakticky veškerou produkci zhruba tří stovek strojů ročně firma vyváží do zahraničí. Elektrické smykače pracují téměř ve všech zemích Evropy. Pomáhají ve španělském dole, pokládají trávník na Estadio

Santiago Bernabéu, stadionu hvězdného Realu Madrid, a rozváží krmivo zvířatům na amerických farmách.

„Nám se stává, že například zavolá někdo z Rumunska a chce šest našich strojů. Nebo může objednávka příště přijít z Botswany, ty všechny bychom chtěli řešit s EGA-Pem. Je to naše výzvuha,“ dodává Holubová.

Elektrické smykače KOVACO Electric jsou tiché, ekologické a lze na ně uplatňovat „zelené“ dotace dle platných podmínek v jednotlivých státech. Společ-



nost dodává dva modely různých velikostí „ELISE900“ a „MiniZ“, který se dá řídit dálkovým ovládáním prostřednictvím joysticků. Oba stroje jsou vyráběny výhradně ve vlastní továrně KOVACO Electric. Za veškerým vývojem strojů stojí interní česko-slovenský vývojový a výrobní tým. KOVACO Electric a.s. je od léta 2021 ve 100% vlastnictví rodinného investičního holdingu **Arbol Capital**, který nyní přesouvá původně slovenskou výrobu do Velké Dobré u Kladna.

Exportní pojišťovna EGAP v prvním pololetí roku 2021 pojistila vývoz českého zboží a služeb v objemu 19 miliard korun do čtyř desítek zemí světa. Mezi největší obchodní případy poslední doby patří například výstavba nemocnice na karibském ostrově Trinidad ve státě

Trinidad a Tobago, kde českou část dodávky za tři čtvrtě miliardy korun, na které se podílí řada tuzemských firem, zastřešuje **Vamed Health Projects CZ s.r.o.**

EGAP také navíc v rámci programu COVID Plus schvaluje záruky za úvěry větších tuzemských exportujících firem, které se vinou pandemie dostaly do problémů. Dosud pojišťovna schválila záruky v objemu přesahujícím 22 miliard korun. Mezi významné firmy, jejichž úvěry zaručila EGAP, patří například výrobce obráběcích strojů **Fermat**, zemědělské techniky **Agrostroj**, dopravci **RegioJet**, **Smartwings**, **Umbrella** či výrobce svítidel **Lasvit** nebo **Koh-i-noor Mladá Vožice**, vyrábějící aerosolové ventily pro domácnosti a automotive. Program COVID Plus pokračuje až do konce roku 2021.





Čekat devět měsíců na peníze z Ameriky bez pojištění nejde,

říká Hana Holubová z české firmy KOVACO Electric

Zdroj: KOVACO Electric

Jsou jediným výrobcem elektrických smykových nakladačů na světě. Jejich tiché, smykem ovládané nakladače pomáhají např. španělským horníkům v dolech a kamenolomech, rozvázejí krmivo na amerických farmách, pomáhají na farmě na Sardinii a jeden dokonce vyjíždí při pokládání trávníku na *Estadio Santiago Bernabéu*, stadionu hvězdného *Realu Madrid*. Původně slovenský, následně slovensko-český výrobce přešel letos v létě kompletně do českých rukou a nyní přesouvá do Čech i celou výrobu. Téměř veškerou svou stávající produkci přitom prodává do zahraničí. „Poslat stroj za milion na druhý konec světa s sebou samozřejmě přináší určitá rizika a obchodní specifika, jako jsou například požadavky na dlouhé splatnosti. Výhodnou cestou pro eliminaci některých rizik se ukázalo být pojištění dlouhé splatnosti prostřednictvím produktů EGAP,“ říká v rozhovoru [Hana Holubová, členka představenstva Kovaco Electric](#).

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

HH: Smykače jsou stroje řízené smykem, to znamená, že díky své obratnosti a konstrukci mají širokou míru využití v celé řadě odvětví. Různě se umí točit na místě, díky nízkému těžišti a uložení baterií dokáží ustát vyšší stupně náklonu, jak v bočním, tak přímém směru, dokáží zvednout lopatu a další přídatná zařízení do vyšší výšky, aniž by se převrátily. Jsou to stroje, které se dají použít v hale, kde je výhodou to, že nemají spalovací motory, nesmrdí, nedělají nepořádek, a hlavně

jsou opravdu tiché. Ale jsou stejně tak určeny pro práci venku. Představte si ekofarmy, kde jsou zvířata naskládaná vedle sebe a rozváží se jim tam krmivo. Pro dojný skot a všechna ostatní zvířata je mnohem příjemnější, když kolem nich stroj jezdí úplně potichu. Potichu nasype krmivo, potichu po zvířatech uklidí. Smykač jenom zasunete do zásuvky, jako si nabíjíte telefon, a potom jedete, kam je potřeba. Máme velké množství přídatných zařízení, takže využití je velmi

široké. Třeba ve Španělsku v dole zase používají náš menší dálkově ovládaný stroj prostřednictvím joysticků, protože s ničím větším se do malých prostor nedostanou, a zajistí tak vyšší míru bezpečnosti pro své zaměstnance v rizikovém prostředí.

V létě jste se vykoupením slovenského podílu stali stoprocentním akcionářem firmy. Co to znamená pro výrobu?

HH: Výroba byla na Slovensku. Obchod, marketing, finance a účetnictví se řešily tady. Máme aktuálně novou halu, kterou jsme pronajali ve Velké Dobré u Kladna, kde teď provádíme nutné stavební úpravy a připravujeme spuštění výroby ještě do konce září. Na Slovensku se vyrobí poslední kusy, na kterých jsme domluveni, a vše ostatní se stěhuje sem. Nadále však pokračuje spolupráce se slovenskými kolegy v oblasti výroby přídatných zařízení.

Projeví se změny v modelech, které vyrábíte?

HH: Ne. V tuhle chvíli se soustředíme na přesun výroby. Ale pro příští měsíce připravujeme některé inovace a překvapení. Aktuálně sortiment zůstává stejný, dva modely, dva elektrické smykové nakladače, jeden větší a druhý menší. Liší se hlavně způsobem ovládání a možností užití. Větší z nich je alternativou ke klasickým dieselovým nakladačům. Klasický stroj pro přesun a nakládku materiálu, který vám odklidí sněh, odstěhuje palety nebo pomůže při demolici jak venku, tak uvnitř. Menší je určený do specifických prostor, zejména pro interiérové stavebnictví, drobné terénní úpravy a přesun materiálu ve stísněných prostorách s vysokým rizikem zranění operátora. Je ideální například pro facility management, malé zemědělské provozy a podobně. Naše stroje jsou výhradně elektricky poháněné, nemají naftové ani žádné jiné spalovací motory a fungují čistě na bázi elektromotorů. Celý provoz je tedy přirozeně velice ekologický, mimořádně tichý a recyklovatelný, včetně použitých baterií. Celý náš sortiment tak zapadá do současných požadavků na elektromobilitu.

Mají i elektrické smykače podobně jako auta výhodu v podobě čerpání zelené podpory?

HH: Rozhodně ano, dají se na ně čerpat dotace. Máme teď hezkou zkušenost z Itálie, z Říma, kde náš dealer před pár týdny prodal stroj s tím, že bylo velice jednoduché až triviální tu dotaci získat. Vyplnil s klientem tři papíry, na jeden jsme mu dali razítko ohledně výroby a ekologické zátěže a za týden měl zákazník peníze na účtu. A protože to bylo dokonce 50 procent z kupní ceny, tak si obratem od nás koupil hned další stroj. A na ten dostal další padesátiprocentní dotaci. Takže

je to celé o tom, jakou mají jednotlivé státy dotační politiku, jak mají dotační tituly nastaveny. Ale co je hlavní: v tuto chvíli jsme zatím jediní na světě, kdo plně elektrický smykový nakladač vyrábí.

Nemáte vůbec žádnou konkurenci?

HH: V tomto ohledu jsme zatím jediní pro náš větší model, u menšího modelu je na trhu již pár konkurentů, od kterých se však také v některých parametrech výrazně odlišujeme.

Máte dealera v Itálii, kde ještě? Jak jste na tom se zastoupeními v zahraničí?

HH: Nyní jsme ve fázi, kdy budujeme světovou dealerskou síť. Máme už poměrně dostatečné množství dealerů v USA, těch je asi 15, další 3 máme v Kanadě. Je nám jasné, že potřebujeme nabírat další a další, trh je obrovský. Ukazuje se, až jsme z toho překvapeni, že lidé se nám hlásí sami prostřednictvím webu. Na něm jsme si, pravda, dali opravdu záležet. Takže na základě webových poptávek, které k nám chodí naslepo opravdu z celého světa, což je pro mě doteď překvapivé, se nám koncoví uživatelé a potenciální partneři hlásí a my s nimi následně uzavíráme dealerské smlouvy.

To zní jako, že jste výrazně exportující firma a domácí trh vás tolik nezajímá. Jaký je poměr vašich domácích a zahraničních prodejců?

HH: Domácí trh nás zajímá moc, určitě to není tak, že by nás nezajímalo, ale upřímně tím, že jsme na trhu krátce a máme omezenou kapacitu personálu, tak to musíme dělat postupně. Nejsme třistačlenná korporace. V momentě, kdy se ukáže nějaká příležitost, tak je to fajn, máme smlouvu i s bankami na leasingové programy, takže pokud by se na nás obrátil nějaký zemědělec nebo nějaký maloproducent „čehokoli“, tak jsme schopni mu obratem sjednat i úvěr na nákup stroje. Ovšem do Česka jsme dosud prodali jednotky kusů strojů, do zahraničí všechno ostatní. Ale není to proto, že bychom nechtěli, je to proto, že se potřebujeme vyvíjet postupně a firmu jsme získali už s drtivě převládající zahraniční poptávkou. Každopádně jako každá česká firma nechceme ani náš domovský trh zanedbávat a v těchto chvílích se mu věnuje poměrně velká pozornost v rámci našeho týmu, stejně jako Slovensku. Přeci jen jsme vzešli z československého prostředí a celá řada našich zaměstnanců je z původního společného nastavení.

Kdo jsou vaši zákazníci?

HH: Nejdřív jsme si mysleli, že budeme prodávat napřímo. Vytipovali jsme si obory, kterým bychom se chtěli

věnovat. Takže typicky eko farmy a zemědělství obecně, jak jsem říkala, a moc se nám líbily sportovní areály. Zapůjčili jsme stroje do zimního střediska v Rakousku, ale bohužel kvůli covidu si je nemohli pořádně otestovat v zářahu. Lyžařská sezóna totiž vlastně neproběhla. Ale zase jsme je otestovali tak, že v minus 30 stupních stály zaparkované v nabíječkách a když jsme je na jaře nastartovali, tak normálně naběhly do provozu. Takže to byla spíš taková technologická zkouška. Právě takoví zákazníci jako rakouská a italská sportovní střediska se nám moc líbí. Speciálně na horách má ten stroj perfektní využití už díky své ekopovaze. Pro segment stavebnictví nabízí naše stroje hlavně tichou a čistou alternativu pro práce ve městech a vnitřních prostorách, kde se tradiční stroje nedají využít nebo je jejich využití časově nebo technologicky omezené díky hygienickým normám. Když někdo řekne „bagřík“, tak ho musím upozornit, že takový stroj potřebuje trochu jiný přístup, protože potřebujete nabíjecí zázemí a využití kapacity baterie je třeba dobře plánovat. Nelze se spoléhat na kolegu s kanystrem, který přiběhne pokaždé, když vám dojde palivo. S naším strojem se musí zacházet tak, aby bylo vždy možné dojet k dobíjecí stanici a načerpat potřebnou energii pro další práci. I tak ale v běžném způsobu užívání stroj pohodlně vydrží jednu plnou směnu. Prostě stejně jako u elektroaut je třeba změnit své tradiční návyky. Na druhou stranu ale takový stroj využijete tam, kde se dieselový smykač jednoduše použít nedá. Každopádně jako klíčové se ukazuje právě vytvoření dealerské sítě a s tím související školení našich partnerů. Dealeři pak naše smykače prodávají prakticky ke všem možným zákazníkům, kteří hledají tyto eko alternativy k běžným strojům.

Letos jste u EGAPu pojistili vývoz do USA, Kanady, Kolumbie...

HH: ... a ještě do Irska a Anglie, právě mi k tomu přišel email.

Souvisí ta pojištění nějak s covidovou situací?

HH: Úplně tak bych to neřekla. Tím, že řídíme obchod této strojírenské firmy relativně krátce a získáváme v tomto byznysu nové zkušenosti,jevilo se nám pojištění jako skvělá příležitost. Dostávali jsme se totiž do situace, kdy nás zejména Jihoameričani a následně i Američani kontaktovali s tím, že o stroje mají zájem, že se jim strašně líbí, ale že chtějí faktury s dlouhou splatností, třeba devět měsíců. Pro nás jsou ale ti partneři neproověření. Jednáte s nimi virtuálně, fyzicky je nevidíte a poslat stroj za milion na druhý konec světa je prostě

riziko. Pro firmu naší velikosti to riziko je, takovou případnou ztrátu nést nechceme a ani nemůžeme. Cestou se ukázalo být pojištění dlouhé splatnosti u EGAP. Třeba v Kolumbii se doklady potřebné k prověření partnera špatně shání a narazili jsme i na partnery, kteří nebyli schopni nám podklady ve vyžádané podobě dodat. EGAP nám partnery vždy nejprve prověří, podívá se na to a řekne, že za takových a takových podmínek je ochoten to pojistit. A my to pojištění chceme, je to pro nás pomoc, protože jinak bychom tam ten stroj třeba neprodali. Poslat stroj a čekat devět měsíců, kdy pak na konci partner řekne: „A já ho vlastně tady nepotřebuji, peníze vám nedám, přijedte si pro něj,“ no to je šílené.

To se vám stalo?

HH: Stalo se nám to v USA. Byla to – bohužel – evidentně účelová záležitost, kdy najednou po těch devíti měsících přišla doba splatnosti a oni si začali vymýšlet, že se jim na tom stroji něco nezdá a že ani neví, jestli by ho tam využili. A co pak s tím? Stroj už na tom území je a jeho doprava je neskuptečně drahá, prostě velké problémy. Nicméně bylo díky naší online diagnostice evidentní, že stroje byly hojně využívány a žádné požadavky na servis nebyly evidovány. Ale i takové situace se stávají.

To se odehrálo ještě před pojištěním?

HH: To je právě dřívější případ bohužel bez pojištění EGAPu. Ale teď zase máme obavy z toho, že se bude zintenzivňovat pojištění rizikových států, ale to jištění málo rizikových zemí jako právě Amerika, tak tam to vypadá, že ta možnost skončí s tímto rokem. A to bychom chtěli, aby pokračovalo dál. (pozn aut.: Výjimku na pojišťování exportu do ekonomicky rozvinutých zemí získal EGAP na základě rozhodnutí Evropské komise v rámci pandemické pomoci do konce roku 2022). Nám se stává, že třeba zavolá někdo z Rumunska a chce šest našich strojů nebo může objednávka příští přijít z Botswany. To všechno pak chceme řešit s EGAPem. Je to naše výztaha.

Jak se potkává stěhování výroby a úplné převzetí firmy s covidem? Jak se vás to dotklo?

HH: Nás se to dotklo nejvíc tím, že jsme se nemohli setkat s dealery. Ale podobné problémy řešily všechny firmy. Bylo zvykem, že při domlouvání našich nejdůležitějších obchodních partnerů, nejen na americkém

kontinentu, letěl přímo na místo předseda představenstva Martin Havrda. Tam se osobně setkal se zájemci, probrali všechny klíčové body smlouvy a další detaily už dotáhnul náš regionální obchodní zástupce. Jednání byla vždy velmi efektivní a mnohdy jsme se od našich partnerů při osobních setkáních dozvěděli opravdu zajímavé postřehy. Takto jsme si představovali, že budeme ten obchod dělat. Stihli jsme odletět do USA a pak do Španělska k jednomu z nejstarších dealerů a pak se všechno zavřelo. Nastala zvláštní situace, museli jsme najít nějakou cestu – samozřejmě online. Koupili jsme poměrně nákladově náročný systém na prezentaci strojů a výroby, což je sestava GoPro kamer, které si na sebe oblékne člověk, který stroj prezentuje.

Taková živá prohlídka smykače po internetu?

HH: Je to živá prohlídka, online v reálném čase dokáže lidem zprostředkovat představení stroje, ukázat jim i jeho výrobu. Absolvovali jsme tak už několik školení

našich dealerů, kdy třeba 60 lidí z celého světa sedělo v jeden čas u počítače a prostřednictvím tohoto virtuálního zážitku byli schopni si stroj detailně prohlédnout. Řekli třeba, abychom se podívali k pravým dveřím a zkusili je otevřít a my jsme jen plnili jejich požadavky, aby viděli přesně to, co vidět chtěli. Zároveň je tím provázel náš obchodník, který jim sděloval všechny informace, které k tomu jsou. I co se týče obsluhy a zácviku, jsme těch školení takto několik absolvovali. Ono se zdálo, že to je z nouze ctnost, ale na druhou stranu je to nástroj, který určitě budeme využívat i nadále. Takhle můžeme školit technika třeba v Austrálii. S takovými nástroji bychom asi začali pracovat až mnohem později. Covid nás donutil k tomu začít je používat dřív a aktivně se začít zajímat o to, co můžeme udělat. Takže něco pozitivního nám do firmy nakonec přinesl....

Děkuji za rozhovor



Podporujeme export výzkumu a vývoje



Zdroj: Jan Černý

Již posedmé představíme odborné veřejnosti projekty, které bychom rádi vyslali do světa. Jde o projekty zaměřené na aplikovaný výzkum a inovace, které stát podpořil penězi daňových poplatníků. Máme tedy zájem, aby projekty neskončily po schválení závěrečné zprávy „v šuplíku“. Společně o to usiluje tým zástupců EGAP a TA ČR, státní správy (MPO a MZV, CzechInvest a Czech Trade, ČEB, Česká rozvojová agentura) i komerčního sektoru (SP ČR, HK ČR, AMSP) a VŠE.

› Autor: Milena Vicenová, úsek zahraniční spolupráce TA ČR
David Havlíček, vedoucí úseku finančního a správy pojistných událostí EGAP

Projekt *Podpora exportu výzkumu a vývoje* má tři hlavní cíle: propojit svět výzkumu a byznysu, představit úspěšné výsledky státem podpořeného výzkumu možným zákazníkům a investorům a pomoci zájemcům při financování. Nemá samozřejmě cenu privátní firmy přesvědčovat nebo provádět „osvětovou kampaň“, takové snažení je málo účinné. Co může pomoci, jsou úspěšné příběhy („success stories“) jak z České republiky, tak ze zahraničí. Rychle inovující společnosti dokážou získávat rychleji tržní podíl a jsou stabilnější v průběhu hospodářského cyklu i strukturálních změn.

Šest let zkušeností ukázalo, že klíčový je pravidelný kontakt s řešitelskými týmy a průběžná komunikace ohledně postupu v přípravě komercializace. Navzdory osobní komunikaci se však nepodařilo pokaždé vzbudit zájem firem o účast v projektu. Mezi hlavní důvody patří:

- V případě řešitele výzkumné organizace – často nevnímají nutnost komercializovat výzkum (prioritní motivace je formálně dokončit dotační projekt),
- v případě výrobních společností se často jedná o českou společnost, která pouze plní výrobní



pokyny od zahraniční mateřské společnosti (která si často výzkumné aktivity včetně následné investiční činnosti ponechává ve své gesci),

- některé společnosti jsou spokojené se současným stavem –předchozí hospodářský růst změkčil tlak na inovace (současná krize tak může být paradoxně z tohoto pohledu pozitivní),
- i mentalita některých společností – chtějí dosáhnout určité velikosti (a tržeb/zisku), a ztrácejí pak motivaci k dalším inovacím.

V roce 2020 jsme i proto kladli větší důraz na prezentaci firem a medializaci. Na webových stránkách TA ČR a EGAP jsme aktualizovali informace o činnosti pracovní skupiny. Zároveň byly v roce 2020 poprvé natočeny video medailonky jednotlivých řešitelů – **EnergyCloud, a.s., Technické univerzity Liberec a Aquatest a.s. a ÚJV Řež, a.s.** společně s rozhovorem o projektu jako takovém ve spolupráci s regionalnitatelevize.cz. Projekt firmy EnergyCloud se jako první z České republiky úspěšně prosadil mezi sedm evropských projektů, které se ucházely o spolupráci s evropskými investory. Dne 5. listopadu 2020 se projekty představily – opět virtuálně – *Evropské platformě pro firmy s vysokým potenciálem EuroQuity Taftie*. Naše pozvání na online seminář *Český výzkum míří do světa* přijalo na padesát zástupců byznysu a investorů nejen z Evropy, ale také z Afriky, Asie a Austrálie.

Pro letošní rok jsme vybrali přibližně 15 projektů z databáze *Starfos*. Tato databáze nabízí fulltextové vyhledávání v projektech řešených se státní podporou. Naše kritéria byla jednoduchá – projekty byly úspěšně ukončeny, jsou zajímavé a mají jasný potenciál pro



úspěch na trhu. A ještě jedna nutná podmínka – autoři projektů mají ambice, vůli projekty nabízet výrobcům a obchodníkům a zájem dále se rozvíjet a růst. Bylo potěšující, že nucená pauza způsobená pandemií covid-19 vedla k většímu zájmu o projekt *Podpora exportu VaV*. Po sérii jednání a naší návštěvě firem bylo rozhodnuto: Na *Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně* a současně online dne 8. listopadu 2021 představí zajímavé inovace zástupci **Centra organické chemie Rybitví, Výzkumného ústavu stavebních hmot Brno a Rotany a.s.**



Náš záměr je jasný: i letos najít zájemce z řad malých a středních firem, které mají chuť a zájem inovovat a nemají kapacity na vlastní výzkum, firmy, které jsou připraveny prodávat úspěšné projekty výzkumu a vývoje do světa. Podpořme společně kvalitní výsledky českého výzkumu. Těšíme se na setkání s vámi na Mezinárodním strojírenském veletrhu i online.





Země živitelka, 26.–31. srpna 2021

› Autor: Barbora Kadlicová, odbor PR a marketingu, EGAP

Největší a nejvýznamnější agrosalon svého typu zaměřující se na zemědělský sektor napříč všemi jeho obory v České republice a na Slovensku se letos konal již po 47. I letos tam měla EGAP svůj stánek, aby nabízela podporu agroexportu dalším firmám z oboru. Najít jste nás mohli v expozici Ministerstva zemědělství

Loni byla akce kvůli koronaviru zrušena, takže byla velká chuť vidět či prezentovat novinky v oboru. Letošní návštěva sice nebyla rekordní, ale i tak ji navštívilo 97 500 lidí a zúčastnilo se jí 444 vystavovatelů. „Jsem rád, že se po roční pauze mohla letos uskutečnit tradiční výstava Země živitelka. Děkuji organizátorům, kteří vše zvládli výborně i za ztížených podmínek, při dodržování hygienických opatření, a návštěvníkům, kteří zachovali výstavě přízeň. Důkazem je, že jich přišlo téměř sto tisíc. Také vystavovatelé využili možnosti prezentovat naše zemědělství a potravinářství, které se dál rozvíjí i přes obtíže spojené s pandemií. S letošním ročníkem Země živitelky jsem spokojený,“ uvedl **ministr zemědělství Miroslav Toman**.



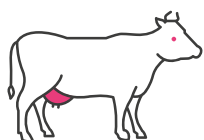
Na stánku ZDT Nové Veselí s vedoucím prodeje pro ČR a SR hovořil předseda představenstva EGAP Jan Procházka. Firma se specializuje na zemědělskou mechanizaci, především na výrobu návěsů, překládacích vozů či přepravníků pro zvířata.



Místopředseda představenstva EGAP Marek Dlouhý a ředitel odboru akvizic a pojištění dodavatelských úvěrů Jan Dubec zahajují čtyřdenní maraton jednání s agroexportéry.



Největší zájem je o naše pluhy, říká obchodní ředitel Opall-Agri Petr Jedlička a obchodní zástupce firmy pro ČR Tomáš Růžička. Zemědělskou techniku Opall-Agri vyváží s pojištěním EGAP letos především do Ruska a na Ukrajinu.



Národní výstava hospodářských zvířat, 5.–8. září 2021

› Autor: Barbora Kadlicová, odbor PR a marketingu, EGAP

Jen o pár dní po Zemi živitelce se konala největší přehlídka živočišné produkce v České republice, kde se předvedlo přes 800 kusů zvířat. EGAP se opět prezentovala v expozici Ministerstva zemědělství. Populární výstava nejen pro odborníky, ale i pro laickou veřejnost. Zemědělství je stále obor, který má v české krajině své místo a EGAP je hrdá na to, že ani během pandemie nezaostala v podpoře vývozu zemědělské techniky i agrárních produktů.

Výstava, která probíhala společně s veletrhem pro živočišnou výrobu AnimalTech, je určena převážně pro odborníky. Navštívilo ji 20 000 lidí. Součástí programu byly soutěžní přehlídky plemen, národní šampionáty i chovatelské přehlídky koní. „Jsem rád, že se konečně něco odehrálo a mohli jsme se setkat se spoustou chovatelů, se kterými jsme si dlouho spíš telefonovali, ale neviděli se osobně. Mohli jsme prezentovat naše nejlepší zvířata a porovnat je mezi sebou,“ uvedl **Petr Zajíček, místopředseda Českého svazu chovatelů málopočetných dojných plemen.**



Stánek Českého svazu chovatelů masného skotu: Aberdeen Angus po zpracování Jiřím Roubínkem, majitelem farmy Angus Lozice.



Ministr zemědělství Miroslav Toman se zdraví s Barborou Kadlicovou z oddělení PR a Janem Dubcem, šéfem akvizičního týmu EGAP.



Na molo s oholenými nohama. SŠ Zemědělská a veterinární Lanškroun připravuje zvíře na přehlídku.



Zástupce plemene Piemontese, Vločka ze Zbynic. Otec: Astro, matka: Popelka ze Zbynic.



Příchod plemenného býka na předváděcíště. První vývoz inseminačních dávek pojistila EGAP v roce 2018 do Turecka za 2 miliony Kč.



Národní výstava v Brně je největší přehlídkou živočišné produkce v České republice.



Soutěžní přehlídka skotu právě probíhá. Veletrhu se zúčastnily všechny chovatelské svazy, přihlásilo se na ni přes 150 vystavovatelů.



Skot hodnotí skot. Porotcem vystavovaných zvířat z českých chovů byl skotský znalec, který se dostavil v tradičním kiltu, skotském národním kroji.



Uprostřed jednání s Václavem Bryndou (vpravo), šéfem VVS Verměřovice. Firma vyváží krmné doplňky pro mléčný a masný dobytek do Afriky. V minulosti též s podporu Egap do Zambie.



Zdroj: foto archiv Veletrhy Brno



Zdroj: foto archiv Veletrhy Brno



Zdroj: foto archiv Veletrhy Brno



Novinky ze světa trade, export & ECAs

› Autor: Jana Ševcová, odbor mezinárodních vztahů, EGAP

Švédské ECAs stanovují cíle snižování emisí

Švédské exportní úvěrové instituce podpořily vytvoření nové *Rady odborníků na klima, politiku a rozvoj*, cílem je snížit emise skleníkových plynů u podpořených projektů exportního financování.

Švédská exportní agentura EKN a exportní banka SEK očekávají, že jim nová Rada pro klima pomůže vyřešit složité politické otázky týkající se emisí. Nebude mít však vliv na operativní rozhodnutí, jako je schvalování jednotlivých transakcí.

Evropské exportní agentury po celém světě se potýkají s otázkou, jak se přizpůsobit zrychlujícímu se energetickému odklonu od fosilních paliv. **Skupina bohatých zemí G7 a některé jednotlivé evropské úvěrové agentury se zavázaly ukončit financování sektoru energetického uhlí, ale většina z nich postupuje pomaleji, pokud jde o ukončení podpory pro projekty spojené s ropou a zemním plynem.**

V červnu se *Export Development Canada (EDC)* stala první ECA, která předložila plán, jak dosáhnout cíle nulových čistých emisí do roku 2050.

Společným tématem otázek, které EKN a SEK předloží čtyřčlenné Radě pro klima, bude pravděpodobně to, jak švédský systém exportních úvěrů může vyvážit snahu snížit emise u projektů, které podporuje, a zároveň jak současně nadále podporovat rozvojové země, které budou na fosilních palivech závislé déle než mnohé bohaté země.

„Svět potřebuje rychlý přechod. Země s nízkými a středními příjmy zároveň potřebují rozvíjet své dodávky energie a infrastrukturu, aby dosáhly cílů udržitelného rozvoje,“ uvedla **Anna-Karin Jatko, generální ředitelka EKN**, v prohlášení z 26. srpna 2021.

„Pro nás jako finanční instituce to přirozeně znamená zaujmout postoj k řadě složitých témat. Proto je důležité, abychom naše strategická rozhodnutí zakládali na současných vědeckých poznatcích, které doplňují dialog, který již vedeme s podniky, bankami a organizacemi občanské společnosti.“

Na otázku, zda má EKN pro své portfolio konkrétní cíl snižování emisí, **vedoucí oddělení udržitelnosti Karin Wessman** odpověděla, že její agentura a SEK budou "usilovat o sladění" svého podnikání s cílem *Pařížské dohody* omezit růst průměrné globální teploty na 1,5 stupně, „což znamená globální nulové čisté emise do roku 2050.“

„Stanovení konkrétnějšího cíle však v současnosti není možné, neboť součástí portfolia EKN jsou i dlouhodobé závazky. Problémem je také výpočet skleníkové stopy našeho portfolia a následné stanovení smysluplného cíle,“ dodává Wessman. Místo toho se podle ní EKN plánuje zaměřit na vytváření nových produktů, jako jsou zelené úvěry.

Asijská rozvojová banka investuje v Mongolsku

Asijská rozvojová banka (ADB) zahájila strategii partnerství pro Mongolsko na období 2021-2024, která mu má pomoci zotavit se z krize covid-19 a položit základy udržitelného růstu.

Investice ADB v Mongolsku se během čtyř let zaměří na tři strategické priority: sociální rozvoj podporující začlenění a ekonomické příležitosti, vybudování infrastruktury odolné vůči klimatu a na udržitelný, ekologický a ke klimatu ohleduplný rozvoj.

„ADB bude stavět na pevných základech předchozího angažmá jako přední rozvojový partner a zároveň bude inovovat, aby podpořila reakci na změnu klimatu, posílila podnikatelské prostředí a zajistila, že oživení v rámci programu covid-19 povede k trvalým reformám v oblastech jako je zdravotnictví a sociální ochrana,“ uvedl **ředitel ADB v Mongolsku Pavit Ramachandran**.

V rámci první strategické priority bude ADB podporovat v Mongolsku pomoc lidem postiženým krizí covid-19 a to tím, že jim poskytne lepší přístup k financím, pracovním místům a zdravotní péči. V rámci druhé strategické priority bude ADB významně investovat do dopravy a konektivity, aby pomohla zvýšit konkurenceschopnost Mongolska. ADB také podpoří projekty odolné vůči klimatu a využije spolufinancování na podporu ekologičtějších řešení a infrastruktury.

ADB rovněž přispěje k makroekonomické odolnosti, zajistí udržitelné využívání zdrojů a zaměří se na ekologický rozvoj. Bude úzce spolupracovat s vládou, aby Mongolsko splnilo své stanovené národní cíle v oblasti změny klimatu a zajistilo ekologičtější budoucnost, zejména prostřednictvím postupného odklonu od uhlí, zavádění lepších chovatelských postupů a přechodu od intenzivního využívání přírodních zdrojů.

Klíčové změny pro společnost Euler Hermes v Evropě

Společnost Euler Hermes, přední světový pojistitel obchodních úvěrů, provedla dvě významné změny ve svých regionálních řídicích týmech.

Milo Bogaerts, generální ředitel společnosti Euler Hermes pro severní Evropu, se přesunul na pozici generálního ředitele společnosti Euler Hermes pro Německo, Rakousko a Švýcarsko. V nové pozici bude působit od 1. října 2021.

Nahradí **Rona van het Hofa**, který po devíti letech ve vedení regionu ze soukromých důvodů společnost opouští.

Bogaerts nastoupil do společnosti Euler Hermes v roce 1998, do roku 2007 působil jako account manager a poté se stal ředitelem úvěrového pojištění *Interpolis*. Do společnosti Euler Hermes se vrátil v roce 2012, nejprve jako generální ředitel pro Nizozemsko a poté jako ředitel pro řízení trhu, obchod a distribuci v severní Evropě.



Během své kariéry ve společnosti Euler Hermes Bogaerts prokázal úspěchy při řízení restrukturalizace a výrazné konsolidaci strategie růstu a ziskovosti subjektů, které řídil. Zlepšil také služby zákazníkům a posílil vztahy s klienty, makléři a partnery, přičemž úspěšně vedl řadu transformačních projektů.

Marine Bochot, vedoucí úvěrového upisování skupiny Euler Hermes, nahradí Milo Bogaertse ve funkci výkonného ředitele společnosti Euler Hermes pro severní Evropu od 1. října 2021.

Do společnosti Euler Hermes nastoupila v roce 2014 po 16 letech působení v oblasti úvěrového pojištění ve společnosti **Atradius**, kde v letech 2005 až 2013 zastávala zejména funkci ředitelky pro rizika společnosti Atradius Itálie.

Bochotové se podařilo rozvinout součinnost mezi odděleními risku a obchodu společnosti Euler Hermes, což se pozitivně projevilo při získávání nových obchodů a stabilitě portfolia. Také se podílela na mnoha projektech, které řídily transformaci skupiny Euler Hermes, a to jak na globální, tak na regionální úrovni.



US Ex-Im uzavřela obchodní dohodu s Ukrajinou

Exportní a importní banka Spojených států amerických (US Ex-Im) podepsala memorandum o porozumění s ukrajinskou vládou s cílem posílit obchodní a hospodářskou spolupráci mezi oběma zeměmi.

Memorandum o porozumění podepsali úřadující prezident a předseda US Ex-Im James Burrows a místopředseda ukrajinské vlády a ministr hospodářství Oleksiy Lyubchenko.

K podpisu došlo v sídle US Ex-Im ve Washingtonu po jednání mezi představiteli US Ex-Im a ukrajinské vlády o posílení hospodářských vztahů.

V rámci memoranda o porozumění se US Ex-Im a ukrajinské ministerstvo hospodářství dohodly na vzájemné komunikaci týkající se možností usnadnit ukrajinské vládě zadávání zakázek na americké zboží a služby pro investice do infrastruktury, které zahrnují projekty v dopravě, zdravotnictví a v oblasti bezpečnosti a ochrany.

Spolupráce se předpokládá i v dalších klíčových odvětvích, jako je zemědělství, klima, energetika a digitální ekonomika.

„US Ex-Im je potěšena, že může podepsat toto ujednání s ukrajinským ministerstvem hospodářství, aby podpořila obchodní a hospodářské cíle obou našich zemí. Věříme ve vzájemný ekonomický přínos rozvoje ukrajinské infrastruktury i dalších významných sektorů,“ uvedl předseda James Burrows.

Nové vedení EBRD pro střední Evropu

Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD) jmenovala 1. září 2021 **Noru Kocsis** novou ředitelkou pro Českou republiku, Slovenskou republiku, Maďarsko a Slovinsko.

Nora Kocsis, která pro banku pracuje od roku 2001, povede aktivity EBRD ve střední Evropě z Bratislavy.



Ke svému jmenování Kocsis uvedla: „Jsem ráda, že se mohu ujmout této nové funkce, a těším se, že budu moci skutečně přispět k tomu, aby se ekonomiky v tomto regionu zotavily z krize covid-19 nejen rychle, ale také udržitelně. Přechod k zelené ekonomice je velkým a náležitým úkolem, který je před námi. Společně s našimi partnery budeme pracovat na ekologičtějších, udržitelnějších a digitalizovaných ekonomikách.“

Německo podpoří produkci vodíku v Namibii

Německá vláda 25. srpna 2021 oznámila, že s **generálním ředitelem namibijské Národní plánovací komise Obethem M. Kandjoze** podepsala komuniké o záměru navázat německo-namibijské partnerství v oblasti zeleného vodíku s cílem vyrábět nejlevnější zelený vodík na světě.

„Celosvětový závod o nejlepší vodíkové technologie a nejlepší místa pro výrobu vodíku již probíhá. Věříme, že Namibie má vynikající šanci v této soutěži uspět,“ uvedla **německá spolková ministryně pro výzkum Anja Karliczek**.

Německé Spolkové ministerstvo pro vzdělávání a výzkum investuje 40 milionů EUR do pilotních vodíkových programů, které budou obě země společně rozvíjet v Namibii. Tyto pilotní projekty budou využívat nejmodernější technologie. Namibie nabízí ideální podmínky pro výrobu větrné a sluneční energie, a tedy i pro výrobu zeleného vodíku.

Ministerstvo bude s Namibií spolupracovat také na realizaci její vodíkové strategie, která by měla být zveřejněna v listopadu 2021. Samotné Německo zveřejnilo vodíkovou strategii v červnu roku 2020, národním cílem je dosáhnout v příštích dvou desetiletích hranice 10 GW výroby elektřiny z elektrolýzy.

V rámci aliance budou obě země zkoumat potenciál pro zelený vodíkový průmysl v Namibii, včetně využití odsolování mořské vody pro výrobu zeleného vodíku z mořské vody, a možnosti vývozu vodíku do Německa.

Německo je ve světovém vodíkovém průmyslu často chváleno za to, že hraje vedoucí roli v plánovaném zavádění tohoto čistého zdroje paliva. Těžké průmyslové váhy jako *Siemens*, *RWE* a *Thyssenkrupp* významně investovaly do výzkumu a vývoje a testování elektrolyzérů v zemi, neboť Německo potřebuje rychle a levně velké množství vodíku, má-li splnit své dekarbonizační cíle a poptávku německého průmyslu po čistém vodíku.

UKEF podporuje skotskou farmaceutickou firmu

Společnost *Reftrade UK* se sídlem v Aberdeenu, která dodává chladicí kontejnery, kontejnery pro pobřežní oblasti a kontejnery pro nebezpečné oblasti, spolupracovala s *NHS Scotland* na poskytnutí specializovaného zařízení, které udržuje šarže vakcín AstraZeneca a Moderna při stanovené teplotě během transportu.

Po úspěchu ve Spojeném království získala společnost *Reftrade* podporu od *UK Export Finance (UKEF)* a *Bank of Scotland* na financování svých mezinárodních projektů, které zahrnují rozšíření vývozu léčiv a dodávky kontejnerů s řízenou teplotou pro projekty na moři, které jsou potřebné pro výstavbu větrných turbín.

Společnost *Reftrade* potřebovala dodatečný provozní kapitál, aby mohla využít rostoucího počtu exportních zakázek, a *Bank of Scotland* navrhla strukturu, která by překlenula mezeru v jejich rostoucích požadavcích na financování peněžních toků s využitím nového nástroje exportní facility (GEF) společnosti UKEF.

Graham Stuart, ministr pro export, uvedl: „Zavedení vakcíny covid-19 je jedním z největších úspěchů této země a stojí za ním odborné britské společnosti, jako je *Reftrade*. Jsem potěšen, že jako první společnost ve Skotsku získala možnost využít nový exportní nástroj UKEF, který jim pomůže pokračovat v jejich obrovském růstu prostřednictvím mezinárodního obchodu.“

Finnvera poskytne záruky pro argentinské telekomunikace

Exportní agentura *Finnvera* poskytla záruku za úvěr na dodávky telekomunikačních zařízení a softwaru společnosti *Nokia* do Argentiny. Záruka společnosti *Finnvera* činí 30 milionů USD s pětiletou dobou splatnosti.

Jedná se o druhou záruku společnosti *Finnvera* pro společnost *Telecom Argentina*, přičemž první byla poskytnuta v roce 2019 ve výši 96 milionů USD.

Z hlediska financování se očekává, že záruka společnosti *Finnvera* zlepší přístup společnosti *Telecom Argentina* k financování v USD od komerčních věřitelů za výhodnějších podmínek.

Společnost *JP Morgan Development Finance Institution* byla společností *Telecom Argentina* zapojena do strukturování projektu a poskytla posouzení předpokládaných rozvojových dopadů financování a jejich souladu s cíli udržitelného rozvoje *Spojených národů (SDG)*.

Byly hodnoceny cíle SDG týkající se zvýšení přístupu k informačním a komunikačním technologiím, zlepšení energetické účinnosti a snížení množství odpadu. Dle vyhodnocení společnosti *JP Morgan* bude mít tento projekt několik pozitivních dopadů, především v oblasti zlepšení kvality mobilních telekomunikačních služeb a rozšíření přístupu k vysokorychlostnímu internetu v Argentině.

US Ex-Im podpoří vývoz proudových letadel

Správní rada *US Ex-Im* dala zelenou dvouletému revolvingovému úvěrovému záručnímu nástroji ve výši 97,2 milionu dolarů na podporu vývozu lehkých proudových letounů *Phenom*, které se montují v Melbourne na Floridě.

US Ex-Im odhaduje, že tento nástroj podpoří vývoz v hodnotě 200 milionů USD a kromě toho podpoří přibližně 700 pracovních míst v závodě *Embraer Executive Aircraft* v Melbourne a u jeho dodavatelů.

Transakce je obnovením úvěrové záruky *US Ex-Im* na provozní kapitál schválené v červenci 2020 v souvislosti s pandemií covid-19.

Cestovní omezení související s pandemií covid-19 znemožnila zahraničním odběratelům *Embraer Executive Aircraft (EEA)* cestovat do USA, aby převzali zakoupená letadla a dokončili platby, což ovlivnilo tok příjmů EEA.

Revolvingový úvěr pomůže společnosti EEA pokrýt její potřeby provozního kapitálu během dvouleté doby trvání úvěru. *US Ex-Im* bude mít přednostní zástavní právo k inventáři výkonných letadel společnosti EEA.

„Tato transakce dokazuje, že *US Ex-Im* může zasáhnout a zásadně pomoci americkým vývozcům a pracovníkům, kteří byli negativně zasaženi pandemií covid-19,“ řekl úřadující předseda *US Ex-Im* James Burrows.

„Pandemie ovlivnila likviditu komerčních věřitelů a jejich schopnost poskytovat nové úvěry, což následně obzvláště těžce zasáhlo letecký průmysl a letectví. Podpora *US Ex-Im* umožňuje nadále podporovat americké letecké výrobce a pracovní místa, která jejich export vytváří a udržuje.“





Vedení EGAP odpovídalo na otázky zaměstnanců při společné snídani

› Autor: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

Zaměstnanci EGAP měli opět po čase možnost zeptat se neformálně vedení pojišťovny na otázky, na které při denní agendě nezbývá čas. **Předseda představenstva Jan Procházka** či **místopředseda a šéf obchodu Marek Dlouhý** tak hovořili například o programu COVID Plus, kalendáři obchodních jednání, budoucnosti veletrhů či o tom, jaká opatření bude firma zavádět s případným nástupem další vlny pandemie. Setkání proběhla 19. srpna na střešní terase pojišťovny a o pět dní později kvůli nepřízní počasí ve společenské místnosti EGAP.







První medobraní v EGAPu přineslo nadprůměrných 70 kg medu

Po necelém roce od instalování úlů na střechu pojišťovny EGAP začala ve Vodičkově ulici první sklizeň medu. Ačkoli se původně plánovalo s termínem už kolem 20. května, příroda a zejména počasí zavelelo k medobraní až 23. července.

► Text a foto: Jan Černý, tiskový mluvčí EGAP

„Všude jinde na střešních včelnicích je kolem 30 procent medu, ovšem EGAP má 130 procent medu. Jsou tady plné plásty,“ pochvaloval snůšku **včelař Augustin Uváčik** po přenesení šesti desítek rámečků z úlů do velké zasedací místnosti pojišťovny. Pravidelně v ní zasedá k jednání dozorcí rada, dnes ale místnost patří výjimečně včelaření.

S odebíráním plástů začal včelař už před šestou ráno. Teď přichází nejnáročnější pasáž, kdy se postupně každý rámeček musí z obou stran mechanicky zbavit voskové zátky. Jak říkají včelaři – odzátkovat. „Ta vrchní část, co se odebírá z plástů, jsou vosková víčka, která potřebujeme sundat z plástů, abychom se dostali k tomu medu,“ komentuje Uváčik.

Namáhavou práci se špachtlí si nad rámečkem vyzkoušeli také zaměstnanci pojišťovny. A včelař mezi tím roztáčí medomet, přístroj bubnovitého tvaru. „Medomet slouží k odebrání medu z plástu tak, aniž bychom plást poškodili. Používá se k tomu odstředivá síla. Do medometu se dávají čtyři plásty a odstředivou silou, podobně jako u ždímačky, ten med z plástu dostaneme. Plásty se přitom musejí otáčet, protože mají med z obou stran,“ vysvětluje.

Z kohoutu u dna přístroje pak začínají pomalu stékat první kapky medu. Nepatrný proud postupně sílí a včelař uklidňuje přihlížející: „Nemějte obavy, bude ho dost. V některých rámečcích je sice jenom kilo, ale v ostatních jsou v každém tak dvě kila medu“.

Potom bere do ruky refraktometr, přístroj velikosti ruční svítilny. Na vzdálenější část kápne med a podívá se jím proti světlu. „Tento přístroj slouží k měření obsahu vody v medu, což je ukazatel kvality medu. Evropská norma je 21 procent vody, česká ještě přísnější je 18. A EGAP má na refraktometru 16,5 procenta. Takže je to velmi dobrý výsledek. Vypadá to na parádních sedmdesát kilo medu,“ uzavírá Uváčik.

Med očištěný od nečistot je nyní uskladněn v medárně a ve sklenicích čeká už jen na etiketu EGAP.

Na střeše pojišťovny EGAP ve Vodičkově ulici sídlí v šesti včelstvech zhruba 100 tisíc včel od loňského srpna. Angažováním „nových kolegyň“ chce EGAP podpořit ekosystém hlavního města a přispět k jeho zdravému rozvoji. Úly lze navštívit po dohodě s PR týmem EGAP.





Off-topic

Pokud jste si přečetli článek o pojistných sazbách od našeho kolegy Tomáše Barči, aniž byste museli u nějaké pasáže tempo čtení výrazně zpomalit, budou pro vás následující logické úlohy zcela nenáročné. A o to vlastně jde. Zpomalit vás na chvíli. Odložte na pár okamžiků své pracovní povinnosti a zakuste „dolce far niente“. I pár minut sladkého nicnedělání má příznivý vliv na váš celodenní výkon. No dobrá, mozek u této dvojstrany asi úplně nevypojíte, ale věříme, že to pro vás bude příjemný relax. A pokud jste dnešní mozkovou kapacitu už vyčerpali a jste rádi, že trefíte lžící do pusy (když na lžící zrovna něco je), odpovědi samozřejmě najdete na konci stránky. Použijte je ale až jako záchrannou brzdu, dnes vás žádné složitosti nečekají.

Začneme zlehka

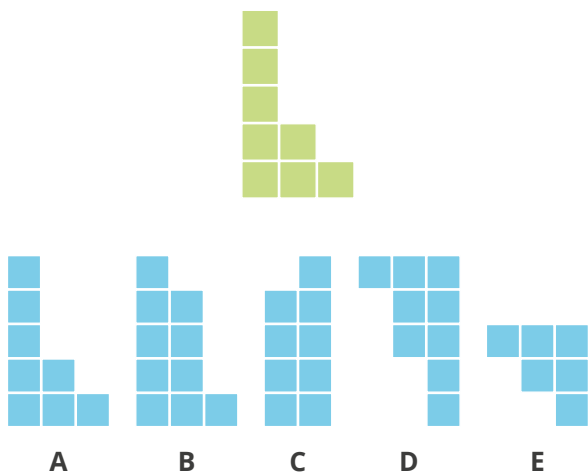
Hádanky:

1. Představte si, že jste nemocní a jste v místnosti bez jakéhokoli zdroje světla. Máte v ruce **4** naprosto totožné tabletky, avšak **2 jsou modré a 2 červené**. Jejich barvu v té tmě nevidíte. Vy si potřebujete dát přesně jednu červenou a jednu modrou tabletu. Pokud se předávkujete nebo dáte nedostatečné množství, zemřete. Jak na to?
2. Jak se říká ženě, která nemá všechny své prsty na jedné ruce?
3. Jak je možné, že předevcírem mi bylo 13 let a příští rok mi bude 16?
4. Jaké matematické znaménko vložíme mezi čísla 1 a 6, abychom dostali číslo větší než jedna, ale zároveň menší než 6?
5. Dívám se na fotografii. Nemám žádné sourozence. Otec muže na fotografii je syn mého otce. Kdo je na fotce?

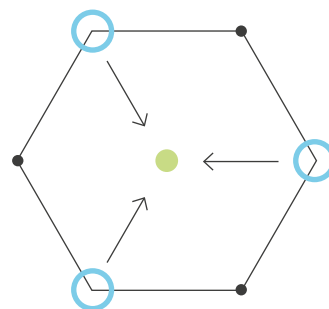
Zvýšíme rychlost

Představivost:

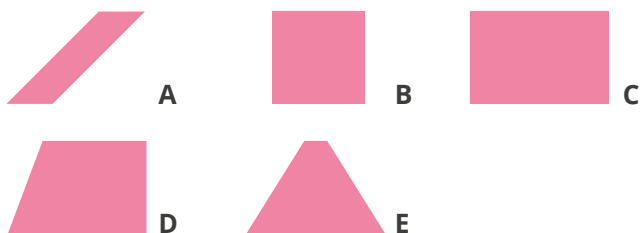
1. Který z dílů stavebnice musíme přiložit k dílu vpravo tak, aby vznikl obdélník?
2. Papír tvaru pravidelného šestiúhelníku má označené 3 vrcholy. Papír přeložíme tak, aby se vyznačené (modře zakroužkované) vrcholy dotýkaly středu šestiúhelníku. Který geometrický útvar vznikne po přeložení?



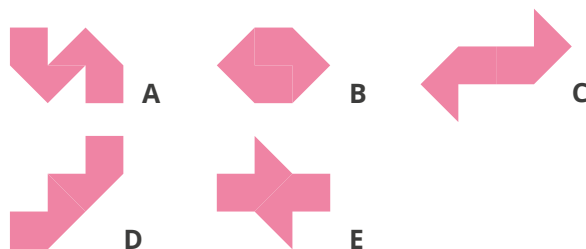
- A. dvanáctiúhelník
- B. čtverec
- C. šestiúhelník
- D. trojúhelník
- E. obdélník



3. Rozstříhali jsme čtverec na 3 části. Dvě z nich jsou na obrázku. Která je chybějící část?



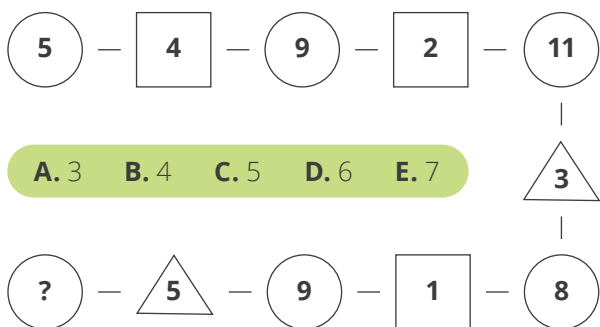
4. Vystříhli jsme z papíru dva shodné šestiúhelníky a položili je na stůl. Který z následujících obrazců **nemohl vzniknout** jejich posouváním na stole (nezvedáme je ze stolu)?



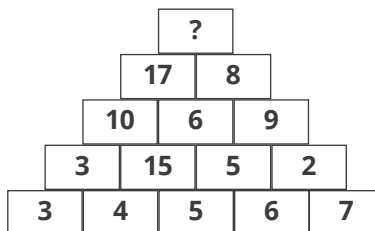
Jedeme na plné obrátky

Numerické úlohy:

1. Vyberte správnou odpověď místo otazníku:

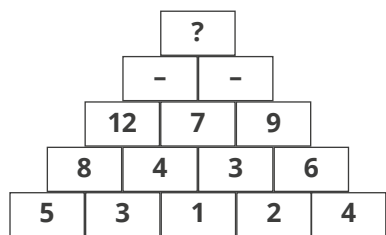


2. Vyberte správnou odpověď místo otazníku:



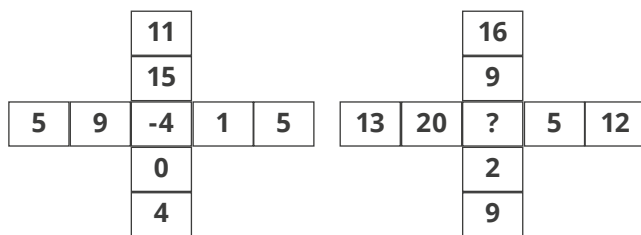
A. 13 B. 18 C. 20 D. 23 E. 25

3. Vyberte správnou odpověď místo otazníku:



A. 28 B. 30 C. 33 D. 35 E. 38

4. Vyberte správnou odpověď místo otazníku:



A. -2 B. -5 C. -7 D. -9 E. -13

A to je konec. Tedy jen pro tentokrát. Váš manažer pro zabíjení volného času způsobem vhodným pro regeneraci vašich mozkových buněk.



Czech Republic **The Country For The Future**

Česká národní expozice

Zveme Vás na



MSV 2021

Mezinárodní strojírenský veletrh

Brno
pavilon P
číslo stánku 060
8 – 12/11 2021

Partneři České národní expozice



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU



Ministerstvo zahraničních věcí
České republiky



Ministerstvo dopravy



AGENTURA
PRO PODNIKÁNÍ
A INOVACE



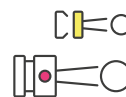
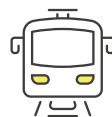
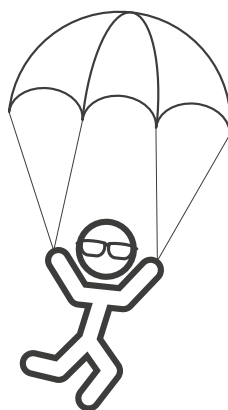
Česká rozvojová agentura



T A
Č R



Těšíme se
na vás na
MSV v Brně
8.-12. 11. 2021



Vydává: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
Editor: Odbor PR a marketingu
Grafická úprava: AG Geronimo s.r.o.